Flujos comerciales en los países andinos: ¿liberalización o preferencias regionales?[1]

Juan José Echavarría S.[2]

I. INTRODUCCION

Latinoamerica logró en diez años "el equivalente de unas cinco rondas del GATT, seis Gramm/Rudmans, y una mayor desregulación que la alcanzada por las administraciones Carter y Reagan juntas" (Williamson, 1990 pág. 356). Los aranceles se redujeron dramáticamente, se eliminaron las cuotas, se desregularon los mercados laboral y financiero, y se privatizaron empresas estatales. Se adoptaron importantes reformas complementarias en áreas como infraestructura e inversión extranjera.

La tendencia hacia un "regionalismo abierto" fue siempre vista como otro elemento (central) dentro de esta amplia estrategia, y siguió dos caminos relacionados entre sí. Por un lado, se hicieron grandes esfuerzos para reintroducir el comercio y la competencia como las variables claves detrás de una integración saludable (restándole importancia a la planeación industrial y al desarrollo sectorial). Por otro lado, se firmaron nuevos acuerdos entre los países de la región, promoviendo mayores volúmenes de comercio y disminuyendo la *desviación de comercio*.

Las reformas domésticas *unilaterales* que hacían énfasis sobre el comercio y los mercados abiertos constituyeron los principales factores detrás del impulso logrado por los esquemas de integración, pero éstas también se utilizaron en algunos casos para "amarrar" las reformas unilaterales en el tiempo, tal es el caso del *Arancel Externo Común* (AEC) del *Grupo Andino*. No obstante, los patrones, la velocidad y las características de la integración andina también estuvieron sujetos al influjo de los desa-

[1] El autor desea expresar su gratitud a Larisa Caicedo por su asistencia en la investigación, a los miembros de la Unidad de Comercio de la OEA por sus valiosos comentarios, y a la Corporación Andina de Fomento por su apoyo financiero. La colaboración de la Junta del Acuerdo de Cartagena, de la Asociación Latinoamericana de Integración y del Banco Interamericano de Desarrollo fueron vitales para el desarrollo de este trabajo.

[2] Director Ejecutivo de Fedesarrollo.

rrollos hemisféricos. Específicamente, la firma de Mercosur y NAFTA en 1991 y 1992, la cumbre de Miami de 1994 y las Cumbres Ministeriales de Comercio en Denver, Cartagena, Bello Horizonte y San José realizadas entre 1995 y 1998, estimularon la profundización de la integración andina.

Los acuerdos con México, Chile y Caricom tuvieron cada uno sus propios méritos, pero también se vieron como pasos iniciales hacia unas negociaciones hemisféricas futuras más difíciles. Ser excluidos de grandes bloques podría resultar demasiado costoso, y las guerras comerciales y las presiones domésticas podrían llevar a un mayor proteccionismo en los Estados Unidos. Los pequeños países de la región andina tenían buenas razones para estar preocupados por la calidad y la confiabilidad del acceso futuro a los mercados hemisféricos más grandes (Whalley, 1996).

Este documento intenta evaluar el impacto de las reformas unilaterales y plurilaterales sobre la evolución de los flujos comerciales regionales. ¿Tuvieron alguna importancia las reformas? Si la respuesta es afirmativa, fue influenciada la gran expansión de las exportaciones hacia los países socios por los menores niveles arancelarios y por la apertura, siguiendo un patrón "natural", o por preferencias regionales y por una desviación comercial creada artificialmente?

La sección II.A describe brevemente la profundidad relativa (en comparación con otros países latinoamericanos) y las características de las reformas unilaterales adoptadas en Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela en los mercados financieros y laborales, y en las áreas de impuestos y privatización. La sección II.B analiza la profundidad y la velocidad de las reformas comerciales.

La sección III presenta una breve historia de los principales desarrollos institucionales del *Grupo Andino*, de las características del *Arancel Externo Común* (AEC) firmado en noviembre de 1994, y del proceso de liberalización regional que se adelantó entre 1990 y 1992. Los países andinos crearon "el más sofisticado esquema de integración para impulsar la sustitución de importaciones a nivel regional (con el más complejo conjunto de regulaciones para implementar el acuerdo)" (Nogues & Quintanilla, 1992, pág. 285) el cual, claro está, nunca funcionó. Entre las principales razones para este fracaso se destacan las siguientes: las metas eran demasiado ambiciosas, los países eran pobres, y el comercio intra-regional representaba menos del 2% del total en esa época. La industrialización se convirtió en el principal (realmente en el único) objetivo de la integración, y se consideró que la planeación industrial era el mecanismo compensatorio ideal para los países pequeños, como respuesta a su falta de (nuevas) industrias.

Chile se retiró en 1976, y los acuerdos de liberalización fueron sistemáticamente violados por los cinco socios restantes durante la década de los 80. Inicialmente se pensó que se requería de una mayor sustitución de importaciones y de un mayor proteccionismo (Nogues & Quintanilla, 1992, pág. 285), pero muy pronto se hizo evidente que aquellas reformas "menores" carecían de valor. Se requería de una estrategia global nueva, y el "regionalismo abierto" se implementó desde finales de los años 80: la competencia y el comercio eran vistos ahora como los canales centrales para incrementar el bienestar público, especialmente en los países pequeños[3]; la industrialización era el resultado, y no el principal factor detrás del crecimiento económico.

Era más fácil aceptar una serie de objetivos comunes dentro de este nuevo escenario, y no es coincidencia que los países hayan firmado el AEC y hayan abolido todas las excepciones regionales durante la década de los 90. Se alcanzaron finalmente las metas del

Acuerdo de Cartagena después de un retraso de 12-15 años.

La segunda parte de la Sección III analiza las características del AEC y aquellas excepciones a la liberalización regional que estaban vigentes con anterioridad a 1990. Ciertamente, las preferencias arancelarias disminuyeron durante el período 1986-1995 (y 1990-1995), con una enorme reducción en los niveles arancelarios. Las exenciones eliminadas también jugaron un papel importante, pero no tuvieron mayores efectos sobre la tendencia producto de la liberalización unilateral.

Los flujos comerciales fueron muy dinámicos durante el período 1986-1996, especialmente en el área de manufacturas, mostrando una gran reorientación geográfica hacia los mercados andinos durante el período 1990-1995. Después de una breve presentación de las principales características de los flujos comerciales dentro de la región (Sección IV.A), la Sección IV.B muestra que el efecto de la liberalización unilateral cum preferencias regionales fue significativo durante el período 1993-1995, incrementando el comercio dentro de la región andina en un 60%-80%. Es interesante ver como el ejercicio basado en la llamada ecuación gravitacional no apoya el argumento de Yeats (1994), según el cual la expansión comercial dentro de *Mercosur* fue el resultado artificial de preferencias regionales. La Sección IV.C muestra que la creación de comercio dominó en forma importante sobre la desviación de comercio durante el período 1986-1995 en todos los sectores en Colombia y en la mayoría de los sectores en Venezuela. La Sección IV.D especifica funciones de importaciones y sugiere que el incremento en los flujos de comercio regional estuvo determinado por la liberalización unilateral más que por las preferencias regionales.

Por último, la Sección V caracteriza adicionalmente los flujos comerciales andinos en términos de los niveles de comercio intra-industrial (CII), de la ventaja comparativa revelada y de la calificación de la mano de obra. La participación del comercio intraindustrial aumentó a niveles cercanos a 40% del comercio regional, lo cual sugiere que el ajuste a los grandes cambios que se dieron en los flujos comerciales se llevó a cabo al interior de las compañías y no implicó una mayor realineación de la producción doméstica. También mostramos que las exportaciones más dinámicas a la región fueron parcialmente el resultado de la reorientación geográfica, pero que no se alejaron significativamente del "promedio global" en términos de intensidad de capital o de ventajas comparativas reveladas.

II. LIBERALIZACION UNILATERAL

A. Las reformas

Sebastián Edwards (Edwards, 1995b) considera que las fuerzas fundamentales detrás de los cambios en las políticas económicas fueron principalmente "locales", resultado de la "búsqueda que comenzó en Latinoamérica a comienzos de la década de los 80". Esto, a su vez, fue causado en parte por el fracaso de los programas heterodoxos implementados a mediados de los años 80, por el ejemplo de los países del Asia oriental con políticas orientadas hacia el exterior, y por la re-interpretación de la experiencia chilena. No debemos olvidar que la participación latinoamericana en el comercio internacional ha venido disminuyendo década tras

[3] Esta es una propuesta estándar dentro de la teoría del comercio de Hecksher/Ohlin, pero también es válida para modelos con competencia imperfecta. En este caso "el ingreso mundial real definitivamente aumentará con el comercio, al igual que el ingreso real de los países más pequeños. Los monopolios en los países grandes, sin embargo, disminuyen los niveles de producción en relación con la autarquía, lo cual podría posiblemente resultar en ganancias negativas del comercio para los países grandes" (Markusen, 1993, pág. 70).

década, desde niveles cercanos a 11% en 1948 a menos de 3% en 1990 (Northeim, Finger & Anderson, 1993)[4].

Stephan Haggard (Haggard, 1995) asigna un papel más importante a las fuerzas "externas", tales como la crisis de la deuda internacional de 1982 y las políticas de las instituciones financieras internacionales[5]. Todas estas fuerzas jugaron un papel, pero es posible que las fuerzas "locales" hayan cumplido un papel más importante dentro los países andinos, en su condición de *reformadores tardíos*. La relación promedio deuda PIB fue 0,9 cuando los países *reformistas tempranos y de segunda fase* (Edwards, 1995a), implementaron sus reformas, y 0,54 cuando los *reformistas de tercera fase* implementaron las suyas; obviamente, las menores relaciones de deuda redujeron el apalancamiento de las instituciones internacionales. La deuda y las fuerzas externas no constituyeron los principales factores detrás de las políticas adoptadas en Venezuela, en donde la reforma comenzó en 1989, Colombia (1990-1991), Ecuador, (1990)[6], o Perú, (1991). En su lugar, los nuevos presidentes electos y los tecnócratas dieron un impulso vigoroso a las ideas innovadoras.

Un reciente trabajo sostiene que las reformas estructurales de las últimas décadas aumentaron el ingreso per capita en Latinoamérica en 12%, y que el crecimiento promedio del PIB en la región hubiera sido solamente 1,9% sin las reformas (Lora & Barrera, 1997). También es probable que, con la reformas, el comercio recupere algo de la importancia y el impacto que una vez tuvo (ver más adelante).

Las reformas más profundas se presentaron en los campos del comercio (ver Sección II.B) y de las finanzas. Se eliminaron las tasas de cambio múltiples, la mayoría de las restricciones sobre los flujos de capital y los requisitos para la expatriación de los ingresos de exportación. El diferencial promedio entre el precio de mercado de la moneda extranjera y la tasa oficial de cambio era del 2% en 1995, comparado con 72% en 1989. Venezuela fue el único país latinoamericano que dio marcha atrás al proceso de liberalización de la tasa de cambio en forma temporal durante 1994.

Otras reformas fueron menos ambiciosas: los impuestos al valor agregado reemplazaron otros impuestos con mayores niveles de distorsión, y se redujeron los impuestos marginales sobre la renta. Aun así, la efectividad del sistema impositivo continúa siendo baja debido a los problemas derivados de la evasión y a la falta de una buena administración. La privatización estuvo fuertemente concentrada en algunos países, y tan sólo cinco de ellos (entre 26 tomados en cuenta) presentaron niveles de privatización con promedios superiores al 1% del PIB anual durante la década de los años 90. Finalmente, la reformas del mercado laboral fueron muy limitadas, y sólo cinco países lograron implementar reformas de alguna importancia.

Con base en la clasificación relativa para los años iniciales (1985) y finales (1995), los autores han dividido su muestra en *reformistas tempranos, recientes, graduales y lentos*. El primer grupo mostraba un alto grado de "neutralidad" en la política económica, tanto en 1985 como en 1995; los *reformistas recien-*

---

4 La relación entre el comercio total y el PIB cayó del 31% al 25% durante el mismo período.

5 Haggard (1995) también menciona las presiones por parte de los países industrializados a través de políticas comerciales retaliatorias, y los cambios en el régimen que rige el comercio internacional.

6 Asignamos este año al Ecuador con base en nuestras observaciones de las reformas arancelarias de la Sección II.B, aunque Edwards clasifica al Ecuador como a un país que no hizo reformas.

tes y graduales mostraban un bajo índice, ya fuese en 1985 o en 1995; y el índice para los *reformistas lentos* estaba por debajo del promedio, tanto en 1985 como en 1995. Los autores presentan una amplia variedad de experiencias en la región andina. Bolivia fue uno de los cuatro *reformistas tempranos* de la región (junto con Argentina, Chile y Jamaica); Perú aparece como un *reformista reciente*, y Colombia como un *reformista gradual*; finalmente, Ecuador y Venezuela son considerados *reformistas lentos*.

Está clasificación debería ser de utilidad en la discusión hacia el futuro del "regionalismo abierto" en los países andinos, ya que, según proponemos en este trabajo, el "regionalismo abierto" es el resultado de la liberalización unilateral. Es preocupante observar que los dos países mayores de la región pertenecen al grupo de *reformistas graduales* (Colombia) o lentos (Venezuela).

Observando las diversas áreas de la reforma, vemos que solamente Bolivia atravesó por un proceso de reformas "muy profundas" (con calificación menor de 5), principalmente en las áreas de diferenciales de la tasa de cambio (calificación de 2), impuestos (3), y privatización (4). Tan sólo en unos pocos campos califican los países andinos como *reformistas fuertes* (esto es, calificaciones entre 5 y 10): Colombia y Venezuela en el área de controles; Ecuador en impuestos; y Perú y Venezuela en el área de privatizaciones.

Hufbauer & Schott (1994), diseñaron "indicadores de preparación" para la integración para 23 países de la región durante el período 1990-1992. Consideraron 7 variables: estabilidad de precios, disciplina presupuestal, deuda externa, estabilidad de la moneda, políticas orientadas hacia el mercado, dependencia de los impuestos sobre el comercio, y funcionamiento de la democracia. Las políticas recibieron una calificación entre 1 y 5, con mejores calificaciones para aquellas más neutrales u ortodoxas.

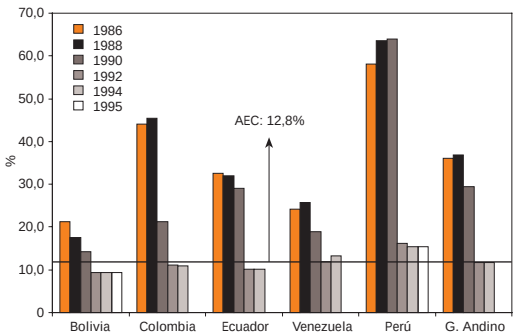
Los países andinos obtienen de nuevo una calificación combinada de 3,4, mejor que la del *Mercado Común Centroamericano* (2,7) y Mercosur (3,1), pero menos buena que la de NAFTA (4,4), Chile (4,4), y Caricom (3,7). Venezuela (3,9) presentó mejores resultados, y Perú menos buenos (2,1) que los otros tres países (3,7 para Colombia y Bolivia, 3,4 para Ecuador). Schott & Kotschwar, (1996), repitieron el ejercicio para años más recientes, con una importante mejoría en las calificaciones asignadas al Perú después de sus reformas de 1992. Rajapatirana, (1998), encuentra algunas reversas en la política económica en Colombia durante el período 1994-1997, principalmente en el área de comercio, con una mayor protección para la agricultura y una mayor utilización de políticas *antidumping*.

B. Aranceles

El Gráfico 1 resume la evolución de los impuestos sobre el comercio exterior (aranceles y barreras para-arancelarias, no incluye los efectos de las cuotas y de otros mecanismos no arancelarios) en los países andinos entre 1986 y 1994; la línea sólida representa el nivel del *Arancel Externo Común* (AEC). También se presenta información sobre los niveles arancelarios en 1995 para Bolivia y Perú, los dos países que no firmaron el AEC (ver más adelante). El Anexo 1 suministra información adicional acerca del número de niveles arancelarios y la desviación estándar.

Los impuestos al comercio exterior disminuyeron en el *Grupo Andino* de 36%-37% en 1986-1988 a menos de 12,8% en 1995 (el *Arancel Externo Común*, *Decisión 370*)[7], siendo los niveles iniciales mucho mayores en el Perú (64%) y en Colombia

Gráfico 1. ARANCELES AD-VALOREM EN LOS PAISES ANDINOS, 1986-1995
(Promedios ponderados)



Metodología: Inluye para-aranceles; las importaciones de 1993 se usan como ponderadores.
Fuente: Anexo A.1, Aladi y datos del Intal.

(45%) que en el Ecuador (32%), Venezuela (26%) o Bolivia (21%)[8]. Esto es consistente con la concepción de que, con excepción de Bolivia, los países del *Grupo Andino* fueron *reformistas tardíos* en materia de política económica. Por otro lado, las reformas al comercio concluyeron en menos de tres años en la mayoría de los casos, lo que significa que la velocidad de las reformas comerciales fue mayor que para muchos otros países latinoamericanos[9].

La dispersión también se redujo en forma drástica. En 1986 existían 73 niveles de impuestos (arancelarios y para-arancelarios) en Perú (y 26 niveles arancelarios), 61 (36) en Ecuador, 54 (45) en Bolivia, 41 (41) en Venezuela, y 29 (29) en Colombia, comparados con los 3-4 niveles del *Arancel Externo Común*. La *desviación estándar* del arancel disminuyó año tras año, desde niveles especialmente elevados en Ecuador y Venezuela. El máximo en 1986 fue de 169% en Ecuador, 138% en Perú, 135% en Colombia, 113% en Venezuela, y 38% en Bolivia; se redujo a 35% con la adopción del *Arancel Externo Común*.

Todos los países, con excepción de Venezuela, tenían importantes impuestos para-arancelarios "disfrazados" antes de 1992, que representaban 84% del arancel oficial un año antes de ser definitivamente eliminados en Bolivia (56%, 1986), Colombia (68%, 1988), Perú (24%, 1990), y en Ecuador (24%, 1992).

¿Aumentaron los aranceles como resultado de la adopción del *Arancel Externo Común*? exploraremos este aspecto en la Sección III.C, pero podemos adelantar que los promedios globales contenidos en el Gráfico 1 sugieren que los cambios hacia arriba fueron relativamente menores. Los aranceles no aumentaron en Venezuela, y se incrementaron sólo marginalmente en Colombia (de 11,0% a 12,8%) y en el Ecuador (del 10,1% a 12,8%). Bolivia no adoptó el *Arancel Externo Común*, y Perú sólo lo hará en el año 2006. Los incrementos arancelarios podrían ser incluso menores a los aca señalados pues la *Decisión 370* del acuerdo, los países podrían adoptar aranceles menores para bienes no producidos dentro de la región.

La información sobre cuotas y barreras no-arancelarias es siempre difícil de obtener y de evaluar, aunque es claro que éstas estuvieron presentes durante la década de los 80 en la mayoría de los países latinoamericanos. Edwards (1995ª), muestra

[7] La *Decisión 370* permite a los países aplicar aranceles más bajos cuando los bienes no son producidos en la región.

[8] Y estos niveles ya eran bajos comparados con décadas anteriores. Es así como Balassa, (1983), reporta los siguientes niveles arancelarios no ponderados para 1973: Bolivia: 54%, Chile: 172%, Colombia: 70%, Ecuador: 106%, y Perú: 90%.

[9] Brasil, Paraguay y Uruguay redujeron los aranceles en 10 años. Argentina redujo sus aranceles en forma drástica entre 1986 y 1988, pero los aumentó ligeramente en 1994.

que durante el periodo 1985-1987 las barreras no-arancelarias afectaron 73% de las importaciones en Colombia, y fueron significativos en Ecuador (59%), Perú (53%), Venezuela (44%), y Bolivia (25%).

La escasa evidencia disponible parece sugerir que los sectores altamente protegidos por restricciones cuantitativas también gozaron de los mayores niveles arancelarios. Es así como hubo mayor facilidad para importar materias primas y bienes de capital que para importar productos terminados, alimentos y productos agrícolas.

La mayoría de las barreras no-arancelarias se eliminaron en la región y, como lo muestra Edwards (1995) para 1991-92 la cobertura de las barreras no-arancelarias fue de 0% en Bolivia, Perú y Ecuador, 1% en Colombia y 5% en Venezuela. Los países de la región andina han adoptado muy pocas barreras no-arancelarias después de 1992, de acuerdo con la evaluación anual desarrollada por ALADI[10].

III. LA COMUNIDAD ANDINA

A. Historia temprana

El movimiento hacia la integración regional comenzó en Latinoamérica durante la década de los años 50, y se concretó con la firma, por parte de 11 países, de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960. Los acuerdos de integración supuestamente deberían eliminar los límites impuestos por los pequeños mercados domésticos como resultado de la estrategia de desarrollo de sustitución de importaciones, permitiendo economías de escala y ofreciendo competitividad y una base de entrenamiento para las compañías locales. (De la Torre & Kelly, 1992). Se obtuvieron importantes resultados durante 1960-1966, pero el impulso disminuyó marcadamente después de 1967. (Aitken & Lowry, 1973); (Wonnacott & Lutz, 1989).

Muchos pensaron en ese momento que los beneficios generados por la ALALC serian apropiados por los países ricos (México, Brasil y Argentina), y que la ALALC tenía una orientación demasiado "comercial": "No incluía medidas para garantizar un desarrollo balanceado entre los países, ni garantizaba la distribución equitativa de los beneficios de la integración mediante una planeación de la inversión a escala regional" (French-Davis, 1977). La integración era la panacea, y debería beneficios a los productores domésticos no a las compañías extranjeras. En el "sueño integrador": no importaba mucho que los países fuesen pobres, el precario empresariado, y que la interacción económica fuese prácticamente inexistente; el comercio intra-regional representaba menos del 2% del comercio total en ese momento[11].

El "pesimismo exportador", la CEPAL, y la llamada "escuela de la dependencia" (que en su versión extrema argumentó que el comercio causaba subdesarrollo y pobreza) no crearon un ambiente saludable para promover el comercio y la integración comercial. El presidente socialista Salvador Allende en Chile y el gobierno militar izquierdista en Perú no se destacaron propiamente como defensores del comercio y de los mercados.

[10] Rajapatirana, (1998), menciona las nuevas cuotas (contratos de absorción) en Colombia para importaciones agrícolas.

[11] Para estar seguros, estos objetivos eran compartidos por otros acuerdos de integración tales como el *Mercado Común Centroamericano*. No obstante, a pesar de que el comercio regional representaba el 10% del PIB en Centroamérica, tan sólo alcanzaba 1%-2% del PIB en los países andinos y en los países de la ALALC (Wonnactott & Lutz, 1989).

La *Declaración de Bogotá* de agosto de 1966, y la *Declaración de Presidentes Americanos* de abril de 1967, constituyeron los dos pasos preliminares principales hacia la creación del *Grupo Andino*. La *Declaración de Bogotá* contempló la creación de sub-grupos con niveles similares de desarrollo en la ALALC, y la *Declaración de Presidentes Americanos* abrió la posibilidad de acelerar los procesos de integración sub-regional y de ir más allá de la ALALC (Lozano y Zuluaga, 1998). Este tema se resolvió oficialmente cuando la ALALC aceptó el ingreso de Venezuela al *Pacto Andino* en 1973 (Guerrero, 1979, pág. 218), y dejó de ser importante en 1980 cuando la ALALC se convirtió en la *Asociación Latinoamericana de Integración* (ALADI). Dentro de este nuevo escenario, los países podrían firmar acuerdos sub-regionales sin hacer concesiones a otros socios (protocolo modificatorio del artículo 44 del *Tratado de Montevideo*).

El *Grupo Andino* fue creado por el *Acuerdo de Cartagena*, firmado por Bolivia, Chile, Ecuador, Colombia y Perú el 26 de mayo de 1969. Venezuela adhirió en 1973[12], y Chile se retiró en 1976. Los dos principales organismos responsables de designar e implementar políticas fueron la *Comisión* (órgano ejecutivo) y la *Junta* (órgano técnico)[13]. Las decisiones tomadas por la *Comisión* eran adoptadas en forma automática en los países, sin necesidad de ratificación ni aprobación por parte del Congreso. *La Corte Andina de Justicia* fue creada en 1979, inspirada por instituciones europeas, aunque los diversos países se han mostrado renuentes a arreglar querellas formalmente a través de este mecanismo. Parece que sólo recientemente se ha constituido en un elemento importante, sobre todo en el área de derechos de propiedad intelectual.

Los instrumentos del *Grupo Andino* eran: i) un programa de liberalización entre los países miembros; ii) el AEC; iii) los *Programas de Desarrollo Sectorial*, y iv) una política común para la inversión extranjera directa.

Tanto el AEC como la liberalización regional deberían haber sido implementados para 1980, 10 años después de la firma del *Acuerdo*, pero se presentaron innumerables demoras y los acuerdos iniciales fueron reformados en 1976 y en 1978 (*Protocolos de Lima y Arequipa*), y nuevamente en 1987 (*Protocolo de Quito*)[14]. Solamente en los años 90 se alcanzaron estos dos objetivos: se eliminaron los obstáculos regionales entre 1990 y 1992, y se firmó el AEC en 1994. Estos dos aspectos se exploran más adelante.

1. Programas de desarrollo sectorial

Observando la experiencia andina, Hirschman sostiene que cada vez que un modelo de desarrollo fracasa en Latinoamérica, se experimenta con un nuevo modelo aún más ambicioso[15]. La integración y el comercio fueron los elementos centrales de la concepción original impulsada por Colombia y por Chile, pero las cosas cambiaron más tarde y los Programas de Desarrollo Sectorial, la industrialización y la planeación industrial recibieron mayor

[12] Venezuela participó en las negociaciones, pero no firmó el *Acuerdo* en 1969, principalmente debido a que el sector privado se opuso.

[13] También están el *Comité Consultivo*, creado para promover la comunicación entre los países y la Junta, y el *Comité Asesor Económico Social*, integrado por trabajadores y por el sector privado.

[14] El *Protocolo de Lima* establece un proceso de liberalización regional para 1979-1984; y el *Protocolo de Arequipa* cambió el período a 1980-1984. El *Protocolo de Quito* exigía que la liberalización regional debería alcanzarse en 1997.

[15] Hirschman, (1978), citado por Urrutia, (1981), pág. 74.

atención durante las dos primeras décadas del *Acuerdo*.

El énfasis en la planeación industrial y en la industrialización explica la mayoría de los problemas que enfrentó el esquema de integración andino durante casi tres décadas. Guerrero (1979), por ejemplo, sostiene que el diseño y la implementación de los programas industriales recibieron casi toda la atención de los organismos creados en Lima, con muy pobres resultados. Ningún país deseaba quedarse por fuera de ningún programa industrial, y el órgano técnico del *Acuerdo de Cartagena* terminó distribuyendo pequeñas porciones de cada programa a cada uno de los cinco países.

Los dos países más pequeños (Ecuador y Bolivia) impulsaron este enfoque con el apoyo de Venezuela y Perú. Ecuador y Bolivia consideraron que la planeación industrial era la herramienta ideal para contrarrestar su falta de nuevas industrias y para controlar los efectos indeseables de las fuerzas del mercado. En esta misma dirección, el sector privado venezolano argumentó que no estaba en condiciones de competir en una situación en la cual prevalecía una tasa de cambio "sobrevaluada" para la producción no petrolera (debido a las grandes exportaciones de petróleo)[16].

Más grave aun, estos países condicionaban cualquier acuerdo sobre liberalización y comercio al cumplimiento y negociación de los programas industriales. (Guerrero, 1979 pág. 234, 261-263). Adicionalmente, todos los productos que se estaban negociando quedaron colocados en el "limbo" y no podían ser liberalizados mientras continuaran las negociacioness. Durante los primeros diez años, el órgano técnico del *Acuerdo* presentó propuestas para ocho programas industriales, pero los países tan sólo aprobaron los de petroquímicos y metalmecánica (los otros programas eran automóviles, fertilizantes, acero, productos electrónicos, químicos y farmacéuticos).

Un programa "típico" especificaba la lista de productos (posiciones arancelarias) incluidos en el programa, un AEC muy alto[17], la senda de la liberalización regional, y la lista de productos asignados a cada país. La producción de tales bienes rara vez se materializó. Era muy difícil producir algunos de los bienes en países como Bolivia, y los países más grandes nunca cumplieron con sus compromisos de no permitir la producción de los "nuevos" sectores en sus mercados locales[18].

2. *Inversión extranjera*

Se pensó inicialmente en contar con una política común en el área, pero el resultado final fue una política diseñada para excluir a las multinacionales de los beneficios de los programas industriales. La *Decisión 24* de diciembre 1970 prohibía la inversión en la minería, los servicios públicos y el sector financiero, creaba controles estrictos para la transferencia de tecnología y las patentes, consideraba límites a la propiedad de extranjeros[19], y restringía

[16] Urrutia, (1981); Guerrero, (1979).

[17] Urrutia, (1981), pág. 78, por ejemplo, menciona que el AEC negociado para el programa metalmecánico era de 51%, comparado con un arancel colombiano de 29% para los mismos productos. El arancel externo promedio acordado para repuestos automotores era de 49%, comparado con 19% para el arancel colombiano.

[18] Urrutia, (1981), pág. 76-77.

[19] La participación local debería ser mayor del 50% para nuevas inversiones extranjeras (excepto si la firma exportaba más del 80% de la producción total) y para firmas exportando a la región andina con bajos aranceles.

la remesas de utilidades a 14% del total de la inversión. Fue adoptada en contra de los deseos del sector privado en los cinco países (Guerrero, 1979).

Para Carlos Díaz Alejandro (Díaz Alejandro, 1976), a Latinoamérica le podría haber ido mejor durante los años 30 si se hubiese contado con esquemas de integración en esa época, ya que los esquemas de integración fueron diseñados precisamente con ese propósito. Desafortunadamente, la historia no pasó esta prueba, y a los acuerdos regionales les fue peor durante los períodos de crisis internacional, pues los países cortaron drásticamente todas las importaciones de productos no esenciales provenientes de sus países vecinos. Los flujos de comercio regional se redujeron de manera sustancial durante los años 80, cuando el *Grupo Andino* sufrió un virtual colapso (Ocampo & Esguerra, 1995).

B Regionalismo abierto

Los novedosos e importantes desarrollos del Grupo Andino después de 1989 formaron parte de la nueva estrategia global de "regionalismo abierto", con un gran énfasis en el impacto de libre mercado y del comercio. Los puntos de quiebre cruciales fueron las *Cumbres Presidenciales* de Galápagos en 1989, La Paz en 1990, y Caracas y Cartagena en 1991, con importantes avances en las áreas de liberalización comercial e inversión extranjera, derechos de propiedad intelectual y transporte.

En la *Cumbre de Galápagos* los presidentes acordaron eliminar el comercio administrado y crear una zona de libre comercio para diciembre de 1993 (1995 para Bolivia y Ecuador), y una unión aduanera para diciembre de 1997 (1999 para estos dos pequeños países). Estas fechas fueron aceleradas en La Paz para 1991 y 1995, y nuevamente en Cartagena para 1991. Se permitió a Bolivia conservar su nivel arancelario.

Después de cuatro años de intensas y complejas negociaciones se adoptó una decisión final en 1994 (*Decisión 370*), y se implementó un arancel externo común en febrero de 1995. El "aislamiento geográfico" y el reducido tamaño fueron los argumentos utilizados para permitir a Bolivia conservar su arancel adoptado en 1985-1986, pero Perú no era un país pequeño sujeto a condiciones geográficas especiales. Después de años de negociaciones y de períodos de transición, Perú decidió conservar su arancel fijo y se retiró oficialmente del *Grupo Andino* después de la Cumbre Presidencial de Sucre (abril de 1997). Se acordó recientemente que el Perú conservaría su "situación especial" en el *Grupo Andino* hasta la adopción completa del AEC en el año 2006.

El tratamiento a la inversión extranjera fue modificado drásticamente en marzo de 1991 (*Decisión 291*): se eliminaron los límites sobre las remesas y se eliminó la exclusión de sectores. También se implementaron importantes cambios en las áreas de propiedad intelectual (*Decisiones 313 y 344*), en donde se dio un tratamiento de nación más favorecida, se dio protección a las patentes durante un término de 20 años, y se permitieron "importaciones paralelas:. Más importante aun, se puede ahora importar un bien de un país socio aún cuando el producto este registrado allí, siempre y cuando la marca no este siendo utilizada. Actualmente se adelantan nuevas negociaciones en las áreas de comercio de servicios y de compras gubernamentales.

C. Liberalización regional

1. Eliminación de las excepciones regionales después de 1990[20]

No es fácil presentar una visión clara del proceso de liberalización desarrollado en el *Grupo Andino* después de 1990 debido a las muchas excepciones

y programas especiales diseñados por los diferentes gobiernos en el pasado. Sólo para tener una idea general, consideremos las diferentes categorías utilizadas por Garay, 1981, en su análisis de la liberalización regional en Colombia durante la década de los 60:

i) Bienes incluidos en la lista reservada (*Nómina de Reserva*); ii) Productos totalmente liberalizados después de febrero 28 de 1971, *no producidos* en la región, iii) Productos liberalizados después de abril de 1970, incluidos en la *Lista Común* de la ALALC; iv) Productos cuyos aranceles se redujeron lineal y automáticamente después de diciembre 31 de 1970; v) el *Programa de Acero*; a) Productos no liberalizados porque no han sido asignados a ningún país; b) Productos totalmente liberalizados después de septiembre de 1972, cuya producción fue asignada a un país específico; c) Productos para los cuales la liberalización comenzó después de que el Secretariado hubo verificado que la producción nacional comenzó en un país específico; vi) el *Programa Petroquímico*; a) Productos incluídos en el *Acuerdo No. 6 de la ALALC* , totalmente liberalizados en Colombia; b) Productos no liberalizados para un país específico debido a que no fueron asignados a ese país; c) productos totalmente liberalizados después de septiembre 1975; d) productos liberalizados en forma lineal y automática.

La verdad es que tan sólo algunos individuos "iluminados" entendieron lo que estaba ocurriendo, principalmente los mismos burócratas que negociaban los acuerdos, y algunas personas del sector privado. Esto hizo muy difícil hacer negocios en la región.

[20] La primera parte de esta sección está basada en Urrutia, (1981), y Lozano y Zuluaga, (1998).

Presentaremos nuestro mejor intento por describir el proceso de liberalización adoptado después de 1990[21]. Básicamente, debemos separar el universo de productos en cuatro categorías: a) bienes incluidos dentro de los acuerdos de liberalización negociados bajo la ALALC; b) bienes *no producidos* dentro la región y no incluidos en los *Programas Industriales*; c) bienes producidos bajo *Programas Industriales*; d) otros bienes.

La ALALC definió una lista de productos (*Lista Común*) para ser liberalizados en diferentes subperíodos, utilizando diversas modalidades. Los productos amparados por la primera parte de la *Lista Común* fueron liberalizados en 1969, cuando se firmó el *Acuerdo*. El resto de la *Lista Común*, y aquellos productos *no producidos* en la región (Categoría b en la lista del párrafo anterior), quedaron programados para ser liberalizados antes de diciembre de 1971. Esto no ocurrió, y los productos permanecieron en el limbo[22]. Los bienes incluidos dentro de la Categoría d) deberían quedar liberalizados totalmente para 1980. Los compromisos originales nunca fueron implementados, y los plazos se ampliaron en Lima (1976), Arequipa (1978) y Quito (1987).

a. Programas industriales (Categoría c)

El *Programa Petroquímico* comenzó en 1970, y fue parcialmente negociado antes de la creación del *Grupo Andino* bajo el llamado *Programa de Complementación* de la ALALC (No. 6, suscrito por Perú, Bolivia, Chile y Colombia). Se asignaron derechos de producción a diferentes países, con el compromiso de no promover la producción en los

[21] Con base en Lozano y Zuluaga, (1998).

[22] La situación de la Lista Común no había sido aclarada cuando la ALALC se convirtió en la ALADI en 1980.

otros países. El *Programa* fue adoptado en 1975, y se alcanzó la total liberalización de estos productos en mayo de 1991 (Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela)[23].

El *Programa Metalmecánico* comenzó en agosto de 1972, pero el retiro de Chile y la admisión de Venezuela forzaron a nuevas negociaciones, la cuales finalmente concluyeron en 1979. Se logró un nuevo acuerdo en mayo de 1991 para liberalizar completamente el comercio regional a finales de ese año.

También se llegó a un acuerdo sobre la lista de productos considerados dentro de los *Programas de Acero y de Automóviles*, pero el patrón de liberalización regional sólo fue acordado a finales de los años 80; la liberalización completa se logró sólo después de 1992. Colombia, Ecuador y Venezuela firmaron el *Acuerdo Automotriz* en 1993, fijando no solamente el AEC y el patrón de liberalización regional sino también estableciendo el contenido de valor agregado mínimo requerido para beneficiarse de bajos aranceles sobre insumos y repuestos (CKD).

Para resumir, tan sólo algunos de los programas iniciales fueron implementados. La liberalización regional completa debería haberse concluido para 1980, pero ello tan sólo se logró en 1991. Los acuerdos incluyeron solamente a Venezuela y Colombia, ya que Ecuador se retiro de la negociaciones a finales de los años 80 y solamente participó en el *Programa Automotriz*. Sin embargo, Ecuador se unió nuevamente al proceso más tarde, liberalizando totalmente el comercio con sus socios en enero de 1993.

2. *El peso de las excepciones para la liberalización regional*

Basamos nuestros cálculos en la lista de posiciones incluidas en los programas automotriz, metalmecánico (*Decisión 300*), y de acero (*Decisión 299*), y en aquellos incluidos en la *Lista Reservada* y en la *Lista de Excepciones* (*Decisión 263*). Juntos representan todas las excepciones que existían en ese momento (para una descripción de cada lista, ver Guerrero, 1979).

El Cuadro 1 presenta la importancia relativa de aquellos bienes que fueron exceptuados de los compromisos de liberalización a finales de los años 80. Mostramos los resultados para clasificaciones por categorías económicas ámplias y CIIU para Colombia, Ecuador y Venezuela, y para los tres países como un todo.

Aproximadamente 23% de las importaciones de la región (en 1992) también quedó por fuera de las propuestas de liberalización regional, siendo mayores las excepciones en el sector industrial que en el agrícola o minero, y mayores en equipo de transporte (83,7%), textiles, calzado y ropa (60,6%), bienes de consumo en general (31,4%), y bienes de capital (53,3%).

Las excepciones representaban cerca de 15% de las exportaciones en Colombia, y 25% en Ecuador y Venezuela, aunque la estructura era relativamente similar para los tres países. El rango de *correlación Spearman* para la primera clasificación del Cuadro fue 0,96 para Colombia-Ecuador, 0,87 para Colombia-Venezuela, y 0,96 para Ecuador-Venezuela.

[23] El programa petroquímico asignó 55 productos a un país, y 15 a otros dos países; 2 productos adicionales podían ser producidos en los demás países. Pero el programa fracasó cuando Bolivia trató de producir dos de los 10 productos asignados, y fracasó en ambos casos pues Venezuela violó el acuerdo original y comenzó a producirlos. Ver Urrutia, (1981).

Cuadro 1. EXCEPCIONES A LA LIBERALIZACION REGIONAL ANTES DE 1990

		Importaciones exceptuadas/importaciones totales (%)			
		Colombia,Ecuador y Venezuela	Colombia	Ecuador	Venezuela
Categorías económicas					
1	Alimentos y bebidas	3,2	4,7	10,7	0,9
2	Materias primas	22,6	12,8	24,6	20,8
3	Petróleo y lubricantes	-	-	-	-
4	Bienes de capital (excepto equipo de transporte)	53,3	6,7	57,0	46,9
5	Euipo de transporte	83,7	95,9	63,4	64,8
6	Bienes de consumo	31,4	5,6	13,1	35,9
	Total	24,4	15,1	25,7	24,0
CIIU rev.2					
11	Agricultura y ganadería	0,2	0,2	0,0	0,2
12	Silvicultura	0,0	0,0	0,0	0,0
13	Pesca	0,0	0,0		0,0
21	Minería	0,0		0,0	0,0
22	Petróleo crudo & gas natural	0,0	0,0		0,0
23	Hierro mineral	0,0	0,0		0,0
29	Otros minerales	0,2	0,0	2,8	0,0
31	Alimentos, bebidas y tabaco	3,4	4,0	10,7	1,3
32	Textiles, calzado y confecciones	60,6	43,3	101,3	62,6
33	Productos de madera	22,1	0,0	53,6	23,2
34	Papel, imprentas y editoriales	41,6	17,0	97,4	36,6
35	Químicos	7,5	1,6	29,9	3,9
36	Minerales no metálicos	23,0	0,9	57,8	17,0
37	Hierro y Acero	26,7	39,1	11,5	3,4
38	Productos metálicos y maquinaria	46,2	79,4	29,3	16,4
39	Otras industrias manufactureras	3,3	0,3	25,9	0,6

Metodología: Importaciones desde la región andina , 1992.
Excepciones incluye: programa metal-mecánico, programa siderúrgico, programa automotor, "lista de excepciones", y "lista de reservas".
Fuente: Datos del *Intal* y de la *Junta del Acuerdo de Cartagena*.

D. El Arancel externo común

1. Antecedentes

El *Acuerdo de Cartagena* de 1969 estableció que el AEC debería adoptarse antes de diciembre de 1980, con un período adicional de cinco años para Ecuador y Bolivia (diciembre de 1985). Se estableció un *Arancel Mínimo Externo Común* como paso intermedio, en el cual los aranceles variarían con criterios tales como la intensidad de mano de obra, la sofisticación tecnológica, la utilización del producto, y la existencia de producción doméstica. El AEC fue finalmente firmado en noviembre de 1994 (*Decisión 370*), y su aplicación comenzó en febrero de 1995. La adopción del AEC tomó 15 años más de lo acordado inicialmente, y es tan sólo parcial ya que Bolivia (en forma permanente) y Perú (hasta el año 2006) pueden conservar sus niveles arancelarios[24].

Los presidentes andinos definieron las principales características del AEC en Galápagos en 1991: tendría cuatro niveles (5%, 10%, 15% y 20%), y el nivel de 20% desaparecería en un año. En la práctica, los bienes de capital y las materias primas no producidas en la región obtuvieron los menores aranceles (5%); los productos semi-elaborados aranceles de 10%-15%; y los bienes de consumo finales 20%. Cada país *puede* adoptar una tarifa de 0% a 5% si el bien no es producido en la región, aún resulta menor al contenido en la *Decisión 370*. Finalmente, la *Decisión 370* no incluye el *Acuerdo Automotor* (los aranceles máximos son 20% en la *Decisión 370*, y 35% en el *Acuerdo* [25].

El *Anexo 2* de la *Decisión 370* permite al Ecuador tener aranceles 5 puntos menores para 990 posiciones (a 8 digitos del sistema armonizado), y el *Anexo 3* permite aranceles de 0 para 32 ítems (bienes relacionados con la salud, la educación y comunicaciones masivas) en los tres países. Finalmente, el *Anexo 4* contempla excepciones transitorias para Colombia y Venezuela (230 posiciones cada uno) y para Ecuador (400 posiciones). Todas estas excepciones deberán desaparecer en cuatro años (1999).

En el Cuadro 2 se compara el AEC con los aranceles nacionales de 1992, cuando ya se habían realizado la mayoría de las reformas (ver Gráfico 1). Los resultados muestran que tanto el AEC como los aranceles de Colombia, Venezuela y Ecuador protegen más los *Equipos de Transporte*, *Bebidas y Alimentos*, y *Otros Bienes de Consumo*, y protegen menos los *Lubricantes y Petróleo*, *Otras Materias Primas* y *Otros Bienes de Capital*. Sin embargo, las estructuras arancelarias presentan algunas diferencias entre los diversos países. El rango de *correlación Spearman* entre el arancel colombiano y el AEC es de 0,9, obteniéndose la misma cifra para Ecuador. Pero el rango de correlación para Venezuela-AEC es 0,7, lo cual sugiere que Venezuela tuvo que introducir más cambios que los otros dos países con el fin de adoptar el AEC.

Venezuela protege *Bebidas y Alimentos* relativamente más que Colombia y Ecuador, y *Equipos de Transporte* relativamente menos. También, y por razones obvias, Venezuela tiende a proteger *Petróleo y Lubricantes* menos que los otros dos países. Ecuador da menor protección a las materias primas en general.

¿Aumentaron los aranceles como resultado de la adopción del AEC? Anteriormente sugerimos (Sección II.B) que este era el caso, pero que los cambios fueron relativamente menores. Las cifras detalladas del Cuadro muestran que ello sucedió en todos los sub-sectores, y también en Equipo de Transporte si tomamos las cifras correctas (ver *Acuerdo Automotríz* más arriba).

Consideremos que sí fue conveniente adoptar el AEC del *Grupo Andino* En lugar del AEC. Para comenzar, si bien es cierto que el nivel de aranceles aumentó por encima del de 1992, el nivel del AEC es mucho menor y más homogéneo que el de cualquier otra década del pasado. Por lo tanto, la adopción del AEC ser adecuada, pues da señales claras y correctas de largo plazo al sector privado.

En segundo término, la discusión acerca de los méritos y costos de las áreas de libre comercio y de las uniones aduaneras parece haber cambiado en favor de las segundas. Wonnacott & Lutz, 1989,

[24] El arancel de Bolivia tenía dos niveles de 10% y 19% en 1988, y 5% y 10% en 1994. El arancel peruano tenía dos niveles, 15% y 25% en 1994.

[25] El arancel promedio no ponderado para los 22 ítems arancelarios negociados bajo el acuerdo automotor fue 26,8%, mientras que el del AEC (*Decisión 370*) es 18,2%.

Cuadro 2. EL AEC Y LOS ARANCELES NACIONALES EN 1992

Categorías económicas ONU		AEC	1992 Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
1	Alimentos y bebidas	15,8	10,0	14,8	13,5	17,6	16,1
6	Otros bienes de consumo	17,6	10,0	15,0	14,5	20,7	14,4
3	Petróleo y lubricantes	9,7	10,0	9,7	9,2	15,0	2,2
2	Otras materias primas	11,9	10,0	10,2	8,7	16,1	10,1
5	Equipo de transporte	16,4	9,7	20,6	15,0	15,2	15,4
4	Otros bienes de capital	11,9	8,8	9,2	7,2	15,2	8,4
7	Otros	18,3	10,0	14,0	17,2	15,5	9,2
	Total	**12,8**	**9,4**	**11,1**	**10,2**	**16,2**	**11,8**

Metodología: Promedios ponderados, importaciones totales (5 países, 1992) como ponderadores; incluye para-aranceles. Las cifras de este cuadro están basadas en la Decisión 370 de 1994, la cual no incluye el Pacto Automotor. El arancel promedio no ponderado para los ítems arancelarios negociados en el Acuerdo fue 26.8%, mientras el AEC (Decisión 370) fue 18.2% para esos mismos ítems. Por otra parte, los promedios para el AEC pueden ser más bajos porque los países pueden aplicar tarifas más bajas para los bienes no producidos en la región.
Fuente: Aladi, Acuerdo de Cartagena.

sostuvieron inicialmente que un área de libre comercio generalmente domina sobre una unión aduanera[26], pero la visión reciente es más balanceada (Wonnacott, 1996). En este último trabajo se mencionan dos ventajas principales del AEC: no se presenta el centro radios (hub and spoke), y no se requiere de reglas de origen. Conclusiones similares son presentadas en (Krueger, 1993 y 1995).

Finalmente, el argumento de que un área de libre comercio implicaría aranceles más bajos no parece aplicarse al caso latinoamericano. De hecho, parece haber ocurrido lo contrario, y el AEC ha sido útil para contrarrestar las presiones por elevar los aranceles a los niveles anteriores a las reformas. Podría ser cierto, sin embargo, que la adopción del AEC redujo la probabilidad de adoptar un arancel plano en algunos de los países.

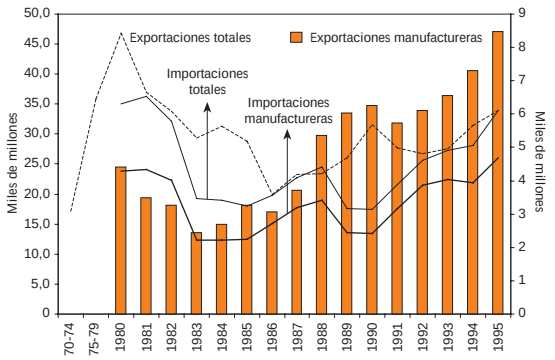
IV. REFORMAS Y FLUJOS COMERCIALES

A. Flujos comerciales

Los Gráficos 2 y 3 presentan una visión general sobre la evolución de los flujos comerciales en la región andina entre 1974 y 1995. Para comenzar, es claro que las importaciones y exportaciones totales (reales) no fueron muy dinámicas. Después de una fuerte expansión durante 1970-1980, las exportaciones e importaciones totales cayeron abruptamente durante la primera parte de la década de los 80, resultando especialmente afectadas las ventas a los países andinos. Las exportaciones (42%) y las importaciones (57%) totales en 1986 representaron menos de la mitad de aquellas alcanzadas en 1980, y fueron menores en 1995 que en el pico anterior en 1980. Las exportaciones totales aumentaron muy rápidamente entre 1986 y 1990, pero disminuyeron

[26] Si existe *desviación de comercio*, y A compra del socio B un producto que antes provenía de fuera de la región, A puede disminuir los costos en una zona de libre comercio cuando bajan aranceles. Esta decisión unilateral no es posible en una unión aduanera.

Gráfico 2. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CINCO PAISES ANDINOS (Dólares constantes 1990)



Fuente: Datos Intal; Ocampo y Esguerra (1995); IMF Financial Statictics; Manufacturas: CIIU 5-8; todas las cifras en dólares corrientes deflactados con el deflactor del PIB de Estados Unidos (Banco Mundial).

con un relativo estancamiento en 1990-1992, permaneciendo relativamente para 1990-1995.

Lo que es notable es la expansión de las exportaciones (principalmente) e importaciones manufactureras. Estas también cayeron a comienzos de los 80, pero su recuperación comenzó en 1982-1984, mucho más temprano que para las demás variables consideradas en el Gráfico. El Gráfico 3 muestra que una proporción cada vez mayor de las exportaciones *manufactureras* estuvo dirigida a los mercados andinos después de 1990. El peso relativo del comercio intra-regional en el comercio para el total de bienes ha aumentado rápidamente desde 1990 (Gráfico 3), hasta alcanzar niveles similares a los de Mercosur, aunque mucho menores a los de NAFTA (30%) de Europa (superiores al 70%). De nuevo, lo que es realmente notable es la importancia de los países andinos como mercados para sus propias exportaciones de manufacturas con una participación mayor al 30% en 1995. Este nivel es mucho mayor que el de Mercosur, y similar a aquel alcanzado en el NAFTA.

El papel que juegan los países andinos como mercados para sus propias exportaciones manufactureras fue especialmente notorio durante 1990-1995, cuando las exportaciones a la región crecieron cinco veces más rápidamente que las exportaciones (manufactureras) al resto del mundo. La bonanza de 1986-1990 se extendió a todos los mercados, pero la bonanza de 1990-1995 se concentró en las ventas a los mercados andinos[27]. Los dos países más grandes, Colombia y Venezuela, representan una creciente proporción de exportaciones a la región andina (68,1% en 1986; 82% en 1995) y una proporción decreciente en las exportaciones andinas al resto del mundo (79% en 1986 y 71,4% en 1995).

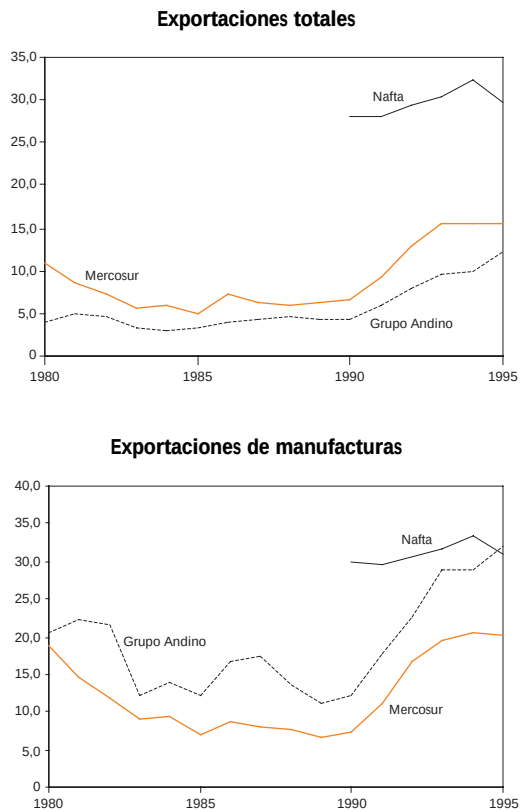
La caída en las exportaciones de manufacturas durante 1980-1986 fue un elemento común para cuatro de los países (excepto Venezuela), y la expansión global de 1986-1990 fue especialmente marcada en Venezuela, Perú y Ecuador. De hecho, no es claro por qué las exportaciones colombianas a la región se estancaron en un período cuando las exportaciones manufactureras totales crecían rápidamente.

B. ¿Fueron importantes las reformas comerciales? Modelos de gravitación

¿Qué tanto aumentaron los flujos comerciales como resultado de la liberalización unilateral cum integración regional? Para responder esta pregunta, utilizamos el llamado modelo de gravitación, según el cual el comercio entre dos países es directamente proporcional al producto de la producción el los

[27] NAFTA perdió participación en nuestras exportaciones de manufacturas, pero aumentó su participación en la exportación de productos no manufacturados. La CEE y Asia disminuyeron en prácticamente todos los tipos de productos.

Gráfico 3. EXPORTACIONES A LOS SOCIOS/EXPORTACIONES AL MUNDO (Porcentaje)



Metodología: Manufacturas: CIIU 5-8.
Fuente: Datos del Intal y cálculos del autor.

dos países, e inversamente a la distancia entre ellos, por analogía con la atracción gravitacional entre dos masas en el campo de la física. El comercio no explicado se atribuye a factores no incluidos en el modelo, tales como la influencia de la política económica.

A pesar de algunas críticas recientes (Bhagwati & Panagariya, 1996) y de su "dudosa" herencia teórica (Deardorff, 1984), la principal virtud del modelo es su alta capacidad de predicción. Helpman & Krugman, 1998 dieron nuevas justificaciones teóricas al modelo, argumenttando que su validez está estrechamente relacionada con la posible presencia de economías de escala.

La ecuación *(1)* muestra la ecuación gravitacional siguiendo la presentación de Frankel (Frankel, 1994)[28]. Las exportaciones del país i al país j estarán positivamente relacionadas con el PIB *(Y)* y con el ingreso per cápita (*Y/N, N* para la población) en cada país, y negativamente relacionadas con la distancia. La especificación de producto implica que el comercio será mayor cuando los PIBs son similares, una característica de los nuevos modelos comerciales bajo competencia imperfecta. También se espera que los países tengan mayores niveles de comercio cuando *Y/N* sea mayor, ya que tenderán a especialisarse más y a comerciar más a medida que se desarrollan. Incluimos variables *dummy* para "adyacencia" y para 3 mercados comunes: la región andina, *Mercosur* y Centroamérica.

$$Log\,(X_{ij}) = \alpha + \beta_1\, Log\,(Y_i . Y_j) + \beta_2\, Log\,(Y_i / N_i \,.\, Y_j / N_j) \quad (1)$$
$$- \beta_3\, Log\,(Distancia) + \gamma_1 . D_{adjacencia} \pm \gamma_2\, D_{andino}$$
$$\pm \gamma_3\, D_{c.america} \pm \gamma_4\, D_{mercosur}$$

Los 21 países incluidos en la muestra son Estados Unidos y aquellos países considerados por Aitken y Lowry (1973) en su análisis del impacto de ALALC y del Mercado Común Centroamericano en 1959-1967[29]. Nuestro período de análisis es 1986-1995, y el número de observaciones varía desde 180 en

[28] También tratamos, sin éxito, de incluir precios relativos y tasas de cambio. Sería interesante ver si nuestros resultados cambian al excluir las importaciones de petróleo de los cálculos. Frankel (1994, pág. 20-21) ensaya algunas variables adicionales, pero los resultados no resultan afectados. "El lenguaje colonial común" resulta importante para el idioma chino; y sólo se encuentra un "poco" de apoyo para las variables tipo Heckscher-Ohlin: diferencias en las relaciones capital/trabajo, niveles educacionales y relaciones tierra/trabajo.

1987 hasta 316 en 1995. Los resultados se presentan en el Cuadro 3. El ajuste global de las regresiones parece satisfactorio, con coeficientes (R^2) típicamente superiores a 0,7.

Como era de esperar, los coeficientes de $Y_i.Y_j$ y de $Y_i/N_i.\ Y_j/N_j$ son positivos, y el coeficiente de distancia resulta negativo, todos ellos significativos de 99%; la variable *dummy* para "adyacencia" es también altamente significativa (95%-99%) y positiva. El coeficiente de $Y_i.Y_j$ (β_1) oscila entre 0,56 y 0,68, su valor es consistente con el rango 0,53-0,75 obtenido por Frankel (Cuadro 3 de dicho trabajo) para el hemisferio. Esto significa que el comercio aumenta con el tamaño, aunque en forma menos que proporcional, y que las economías pequeñas son generalmente más abiertas al comercio. β_2 (ingresos per cápita) fluctúa entre 0,34 y 0,51 (para aquellos coeficientes significativos al nivel de 99%), un rango también consistente con los resultados de Frankel para el período 1965-1980 (aunque sus coeficientes se vuelven extremadamente bajos, 0,06-0,09 para 1985 y 1990). Finalmente, β_3 (distancia) fluctúa entre -0,58 y -1,06, y para Frankel entre -0,35 y -0,68.

Los resultados de la regresión sugieren que la apertura *cum* integración regional fueron factores centrales detrás de la expansión de los flujos comerciales en Centroamérica durante todos los años

Cuadro 3. ECUACIONES DE GRAVEDAD DE LOS PAISES ANDINOS, CENTRO AMERICA Y MERCOSUR

Variable dependiente: Importaciones (US $ corrientes)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
C	-8,91 **	-11,1 **	-11,4 **	-10,81 *	-9,29 **	-9,08 **	-11,4 **	-11,9 **	-12,1 **	-11,9***
Distancia	-0,58 **	-0,66 **	-0,61 **	-0,76 **	-0,85 **	-0,92 **	-0,94 **	-0,91 **	-0,95 **	-1,06***
$Y_i Y_j$	0,61 **	0,65 **	0,61 **	0,56 **	0,58 **	0,61 **	0,59 **	0,56 **	0,63 **	0,68***
$(Y_i/N_i),(Y_j/N_j)$	0,16	0,25 **	0,34 **	0,48 **	0,37 **	0,35 **	0,51 **	0,59 **	0,46 **	0,41***
D_{andina}	-0,36	-0,24	-0,01	-0,05	-0,11	0,23	0,16	0,47 **	0,67 **	0,78***
$D_{Centro\ América}$	0,41	0,64	0,85 **	1,09 **	1,03 **	0,95 **	1,33 **	1,44 **	1,62 **	1,54***
$D_{Mercosur}$	0,39	0,08	0,17	0,11	-0,12	-0,18	-0,27	-0,24	-0,07	0,03
$D_{adyacente}$	0,58 **	0,67 **	0,76 **	0,68 **	0,54 **	0,51 **	0,62 **	0,75 **	0,57 **	0,38 **
R^2	0,62	0,67	0,68	0,73	0,70	0,66	0,73	0,73	0,73	0,73
Número de observaciones	185	180	210	247	247	250	282	287	308	316

Y_{ij}: PIB países *i* y *j*, US $ corrientes; N_{ij}: Población; *D*: variables dummy.
Todas las variables están en logaritmos (excepto las dummies); ***,**,*: representan coeficientes que son significativos a niveles de 1,5% y 10%, respectivamente; en todos los casos se corrigió la heterocedasticidad de los errores estándar con la prueba de White. Incluye los mismos países considerados en Aitken y Lowry (1973) y Estados Unidos. Estos son: Grupo Andino: 5 países; Centro América: 5 países; Mercosur: 4 países; Otros: Chile, México, República Dominicana, Jamaica, Panamá, Trinidad-Tobago.
Se excluyeron registros con niveles de exportación inferiores a US$863 miles, el valor del primer cuartil para exporatciones en la muestra.
Fuente: Cálculos del autor.

[29] 5 países en la región andina, 4 países en Mercosur, 5 países en el Mercado Común Centroamericano, 2 países NAFTA (México y Estados Unidos), mas Chile, Jamaica, Panamá, la República Dominicana y Trinidad-Tobago.

después de 1988, y también en el *Grupo Andino* después de 1993. No obstante, no encontramos coeficientes significativos para el caso de *Mercosur* ($D_{mercosur}$). En un sentido, este resultado contradice a Yeats, 1997, tal vez debido a que el autor centra su análisis en las exportaciones manufactureras, las cuales representan menos del 65% de las exportaciones de *Mercosur*.

Los resultados del Cuadro 4 permiten explorar más a fondo el impacto de las políticas económicas sobre los flujos comerciales. Básicamente, se cuantifican los flujos comerciales adicionales que corresponden a las variables dummy D_{andean} (γ_2) y $D_{c.america}$ (γ_3) para el período 1993-1995, los únicos años para los cuales γ_2 resulta significativo. Reportamos los coeficientes corregidos según el método de White en todos los casos. *Mercosur* no está incluido, ya que γ_4 no resultó significativo.

Las primeras tres columnas del Cuadro presentan el intervalo de confianza para γ_2 y para γ_3 en la ecuación (1); el valor medio coincide con el coeficiente de regresión en el Cuadro 3. La columna 4 muestra el flujo comercial promedio en cada región para el año respectivo, y las columnas 5-8 la creación de comercio bruta derivada de los diferentes valores de γ. Así, γ_2 es 0,78 en 1995, con un intervalo de confianza de 0-1,58, el cual significa flujos comerciales adicionales de US $73 millones (79,3% del flujo comercial promedio para ese año).

En resúmen, nuestras cifras indican que la liberalización unilateral cum preferencias regionales incrementaron el comercio en 60%-79% (máximo) para el caso del *Grupo Andino*, y 94%-95% para Centroamérica. No se encontró ningún impacto significativo para el *Mercosur*.

C. Creación de comercio vs. desviación de comercio

La creación de comercio se presenta cuando nuevas importaciones del país socio sustituyen la producción doméstica, y la desviación de comercio cuando sustituyen importaciones anteriores (y más baratas) provenientes de otros socios comerciales. Dentro

Cuadro 4. ECUACIONES DE GRAVEDAD. FLUJOS DE COMERCIO DERIVADOS

	Intervalo de confianza para γ			Importaciones promedio intra-socios	Creación de comercio bruta			
					US$ miles		(%)	
	Min (1)	Media (2)	Max (3)	US$ miles (4)	Media (5)	Max (6)	Media (6)/(4) (7)	Max (7)/(4) (8)
Dummy Grupo Andino								
1993	(0,00)	0,47	0,94	46.630	17.492	28.422	37,51	60,95
1994	(0,00)	0,67	1,36	63,577	31.346	47.237	49.31	74,30
1995	(0,00)	0,78	1,58	92,967	50.682	73.734	54.52	79,31
Dummy Centro América								
1993	(0,00)	1,44	2,89	37.798	28.867	35.687	76,37	94,42
1994	(0,00)	1,62	3,25	43.261	34.752	41.587	80,33	96,13
1995	(0,00)	1,54	3,09	53.316	41.929	50.884	78,64	95,44

Intervalo de confianza: $\gamma \pm t_{\alpha/2}.S(\gamma)$, con t: coeficiente de t student; $S(\gamma)$: error estándar de γ.
Fuentes y metodología: véase Cuadro 3.

del escenario restringido especificado por Viner, 1950, una unión aduanera aumenta el bienestar cuando la creación de comercio domina sobre la desviación de comercio, aunque esto no es necesariamente cierto bajo diferentes supuestos. Una desviación de comercio pura puede ser beneficiosa gracias a los efectos de menores precios para los consumidores; la creación comercial puede ir en detrimento del bienestar si consideramos sus efectos sobre los ingresos arancelarios. Esta es la razón por la que Winters, 1997, considera que la medición de estos efectos podría ser más indicativa que definitiva.

Claro está, la evaluación completa del impacto de los flujos comerciales sobre el bienestar debería también incluir efectos de producción y de escala, importantes cuando se presentan rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta (ver Sección V.A.). El efecto de producción se presenta cuando existe un cambio de producción en industrias en las cuales el precio difiere del costo promedio; el efecto de escala mide la reducción de los costos promedio cuando la producción se expande. Deberíamos incluir también efectos de variedad y de acumulación (Baldwin & Venables, 1995). También deberían tenerse en cuenta incluirse efectos de términos de intercambio, aunque no parecen ser relevantes en nuestro caso.

En el Cuadro 5 se cuantifican la *creación* y la *desviación de comercio* en Colombia y Venezuela (los cuales representan el 70% del flujo comercial andino) para 1986, 1990 y 1995, midiéndo la relación entre importaciones provenientes de países no andinos y el consumo aparente[30]. Tan sólo tenemos información sobre manufacturas, el sector en donde podría haberse presentado la mayor *desviación de comercio* (Ver Gráfico 3).

Nuestros resultados sugieren que la *creación de comercio* fue mucho más importante que la desviación, con una relación creciente en Colombia, de 18,4% en 1986 al 19,3% y a 25,5% en 1990 y en 1995; y también en Venezuela (23,2%, 25,6%, y 29,4% respectivamente). La *creación de comercio* parece dominar la *desviación de comercio* en la mayoría de los casos. La relación entre las importaciones y

Cuadro 5. CREACION Y DESVIACION DE COMERCIO EN LA REGION ANDINA
Importaciones de "afuera" de la región (países no andinos)/consumo aparente

		Colombia			Venezuela		
CIIU rev.2		**1986**	**1990**	**1995**	**1986**	**1990**	**1995**
31	Alimentos, bebidas y tabaco	1,6	1,5	2,7	5,0	9,2	8,5
32	Textiles, calzado y confecciones	2,9	3,6	13,1	8,7	15,9	18,3
33	Productos de madera	2,0	1,8	9,4	1,8	2,5	5,5
34	Papel e imprentas	12,1	12,3	15,7	15,4	19,0	25,2
35	Químicos	23,2	24,4	27,5	20,9	14,5	37,6
36	Minerales no metálicos	3,8	3,8	6,7	5,6	8,5	7,0
37	Hierro y acero	31,4	35,4	36,5	12,2	24,1	36,5
38	Productos metálicos y maquinaria	43,6	40,6	48,1	48,9	58,7	41,8
39	Otras industrias manufactureras	14,4	30,3	32,3	24,0	24,9	46,8
	Total	18,4	19,3	25,5	23,2	25,6	29,4

Fuente: ONUDI, *Yearbook of Industrial Statistics*; Datos del *Intal* y cálculos del autor.

el consumo aparente aumentó en Colombia en todos los sectores, tanto en 1986-1995 como en 1990-1995. La *creación de comercio* también domina en Venezuela, aunque se presentaron importantes niveles de *desviación de comercio* en *Productos Metálicos y Maquinaria*,CIIU 38, en 1986-1995 y aún más en 1990-1995, en *Minerales no Metálicos*, 36 en 1990-1995, y en *Alimentos, Bebidas y Tabaco*, 31 en 1990-1995. Si miramos el cambio (porcentual) en la relación, podemos concluir que la *creación de comercio* fue especialmente marcada en *Textiles, Calzado y Ropa* y en *Productos de Madera* en Colombia y en Venezuela, y en *Hierro y Acero* en Venezuela. Los primeros dos sectores estuvieron muy cerrados en ambos países antes de la liberalización, y permanecieron relativamente cerrados después de ella.

D. ¿Liberalización o preferencias regionales?

Tanto la liberalización unilateral como las preferencias regionales podrían haber sido responsables del rápido crecimiento de las exportaciones a la región, pero las implicaciones de cada alternativa difieren radicalmente. La primera implica una saludable expansión de las exportaciones, causada por la liberalización a lo largo de un patrón "natural", mientras que la segunda podría deberse (aunque ello no es necesario) a una desviación de comercio creada artificialmente.

Es claro que las preferencias regionales disminuyeron en Venezuela durante el período, para la agricultura desde niveles de 14,2% en 1988 hasta 12,1% en 1994; para la minería de 12,4% en 1988 a 3,7% en 1994. Las preferencias cayeron en la mayoría de los Sectores CIIU a dos dígitos, excepto en Pesca (CIIU 13, aumentó de 7,5% a 15%) y en *Otras Industrias Manufactureras* (CIIU 39, de 12,7% a 18%).

En el Cuadro 6 se especifican las funciones de importación de manufacturas en Venezuela, utilizando un pool de corte transversal (CIIU 3 dígitos) e información de series de tiempo (1990 y 1995). Estos fueron los grupos de productos y el período para los cuales la reorientación regional fue mayor (ver Gráfico 3). Como variables dependientes utilizamos las importaciones en dólares corrientes del país socio (columna 1-4) y la participación de las importaciones del socio en el total de importaciones (columnas 5-8). Como variables independientes consideramos la tasa de cambio real (moneda nacional real por dólares reales, con un signo negativo esperado), el consumo aparente (signo positivo esperado), y el efecto de los aranceles sobre los precios relativos, $(1+t^*)/(1+t_{intra})$; t^* corresponde al arancel externo (ponderado por importaciones), y T_{intra} al "arancel regional"[31]. El signo de $(1+t^*)/(1+t_{intra})$ no es claro a priori, y depende de cuan importante fue la liberalización unilateral (-) frente a las preferencias regionales (+) en la explicación del crecimiento de las importaciones.

El número de observaciones es 48, y el coeficiente de determinación ajustado (R^2 adj) es relativamente satisfactorio para un *pool* de sección transversal - series de tiempo: mayor de 0,6 para importaciones absolutas, y cerca de 0,3 para participaciones. Tanto el consumo aparente como la tasa de cambio real

[30] Esta es la metodología seguida por Resnik & Truman, (1973), y sugerida por Corden, (1975), pág. 70 y Winters, (1997), pág. 12. Es un indicativo de la relación entre las importaciones y el PIB, asumiendo que $X=M_p+M_n$, en donde X corresponde a exportaciones, y M_p y M_n a importaciones de socios (pactos) y no miembros.

[31] t_{intra} es 0 (totalmente liberalizado) o t^* (exceptuado) para cada elemento armonizado a 8 dígitos. No obstante, puede tomar cualquier valor una vez obtenemos los promedios ponderados.

Cuado 6. RESULTADOS DE LA REGRESIONES. IMPORTACIONES DE VENEZUELA DESDE COLOMBIA

Variable dependiente	Importaciones (M) desde Colombia		Participaciones: M desde Colombia/M total	
	Venezuela		Venezuela	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Constante	25,67 ***	25,12 ***	19,63 ***	18,37 ***
$(1+t^*)/(1+t_{intra})$	-3,16 *		-1,64	
$(1+t^*)$		-3,49 *		-2,30
$(1+t_{intra})$	2,36	0,01		
Tasa de cambio reaL	-5,52 ***	-5,37 ***	-5,13 ***	-4,81 ***
Consumo aparente	0,58 ***	0,57 ***		
Adj.R^2	0,62	0',62	0,33	0,33
Número de observaciones	48	48	48	48

t^*: arancel externo; t_{intra}: aranceles con el país socio; tasa de cambio real: moneda doméstica real/dólares reales; Consumo aparente: Producción + Importaciones - Exportaciones. Todas las variables están en logaritmos; ***,**,*: coeficientes que son significativos a un nivel de significancia de 1, 5% y 10%, respectivamente; en todos los casos los errores estándar se corrigieron por el Método de White. Metodología: Las series de tiempo y los cortes transversales se construyeron con observaciones para cada CIIU (rev 2), sectores a 3 dígitos, para 1990 y 1995.
Fuente: Datos del Intal; Onudi, *Statistical Yearbook*; *IMF Financial Statistics*; *World Bank*; Banco Central de Venezuela.

aparecen con el signo correcto, y son significativas al nivel de 99% en todos los casos. Las elasticidad de las importaciones relativa al consumo aparente resulta cercana a 0,6, y la elasticidad de importaciones a la tasa de cambio real entre 4,81 y 5,52.

El signo de $(1+t^*)/(1+t_{intra})$ resulta negativo en todos los casos, tanto para importaciones nominales como para participaciones, lo cual sugiere que fueron las reducciones arancelarias unilaterales, y no las preferencias regionales, el factor central detrás del alto dinamismo que mostró el comercio entre 1990 y 1995.

Las ecuaciones (2), (4), (6) y (8) consideran separadamente a $(1+t^*)$ y $(1+t_{intra})$. La primera variable aparece con el signo negativo correcto en todos los casos, aunque sólo es significativa para niveles absolutos (tanto en Colombia como en Venezuela); $(1+t_{intra})$ aparece con el signo equivocado, y es significativa para Colombia.

V. CARACTERISTICAS DEL COMERCIO ANDINO. COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL, INTENSIDAD DE FACTORES Y VENTAJA COMPARATIVA

A. Comercio intra-industrial

La mayor parte del comercio mundial hoy en día es intra-industrial y se desarrolla entre países ricos con similares niveles de desarrollo (Helpman, 1982). Havrylyshyn & Civan, 1985, encontraron que el 58,9% del total del comercio entre países desarrollados en 1978 era intra-industrial (índice Grubel-Lloyd de 0,589; el índice toma el valor de 1 cuando todo el comercio es intra-industrial, y de 0 cuando todo el comercio es inter-industrial)[32] con una cifra

mucho menor para el comercio entre los NICs (42%), y aun menor entre los países en vías de desarrollo (22.6%).

El comercio intra-industrial es también intensivo cuando las barreras comerciales son bajas. Por lo tanto, está directamente correlacionado con la distancia y los costos de transporte, y es mayor cuando los países forman uniones aduaneras. (Loertscher & Wolter, 1980). El comercio intra-industrial en Argentina, Brasil y México es mayor que en otros NICs, algo que algunos autores atribuyen a la existencia de esquemas de integración en la región (Havrylyshyn & Civan, 1985).

El peso relativo del comercio intra-industrial aumentó en el mundo durante las décadas de los 60 y de los 70, pero permaneció estancado durante los 80s (Globerman, 1990), mientras que en Latinoamérica ha venido aumentando década tras década (aún durante la década de los 80) (Baumann, 1992).

En el Cuadro 7 se presenta el índice Grubel-Lloyd (ponderado) para Estados Unidos y para la región andina (excepto Perú) entre 1990 y 1995, tanto para las exportaciones totales sin minería como para manufacturas[33]. Muestra que el comercio intra-industrial continuó aumentando durante la década de los 90: el índice creció de 0,61 a 0,65 para el comercio entre Estados Unidos y Europa, y de 0,69 a 0,73 para Estados Unidos y NAFTA. Las cifras son muy similares para manufacturas y para los totales, sin minería.

El comercio intra-industrial (CII) también aumentó en el *Grupo Andino*, desde niveles cercanos a 0,35 hasta 0,41 (aunque disminuyó algo entre 1992 y 1994), y es mayor para el comercio intra-andino que para el comercio del *Grupo Andino con* NAFTA, y aun mayor que para el comercio con Europa y con Asia[34].

Se presenta en sectores donde las economías de escala y la diferenciación de productos son importantes. Los bienes de capital tienen un índice comercial intra-industrial mucho mayor (39,8%) que los bienes intermedios (31%) o que los bienes de consumo, aunque los mayores coeficientes del CII se presentan en productos químicos, maquinaria y equipos de transporte (Havrylyshyn & Civan, 1985); ver también (Ethier, 1982) y (Krugman, 1994).

Este fue también el caso andino, con el mayor nivel del CII para materias primas industriales, tanto para el comercio con la sub-región (índice CII de 0,79) como con el mundo (0,66). Pero otros sectores (*Alimentos y Bebidas*) también muestran altos niveles de CII en la región. Finalmente, el CII es alto para *Otros Bienes de Capital* en el comercio intra-andino entre socios, pero no en el comercio con el resto del mundo.

---

32 Ver Grubel & Lloyd, (1975). El índice se construye como:

$$1 - \frac{\sum I\, x^i + M^i I}{\sum (x^i + M^i)}$$

en donde *i* es normalmente la clasificación industrial a 3 dígitos CIIU. Se espera que *i* sea un sector homogéneo con relaciones capital-trabajo similares para los diversos sub-sectores.

33 Nuestra información original es a nivel CIIU 4 dígitos. Así construimos entonces el índice Grubel & Lloyd.

34 Existen algunas características comunes, al igual que importantes diferencias, entre los cinco países: el comercio intra-industrial es mayor para el comercio con los socios andinos en Colombia y en Venezuela, y hoy en día también en Ecuador. Por otro lado, Perú es el único país para el cual el comercio intra-industrial con la región andina ha disminuido en el tiempo. Finalmente, los niveles del comercio intra-industrial son muy bajos para Bolivia, aun más bajos que para el comercio de Bolivia con *Mercosur* nuevamente. Esto sugiere, que la distancia es un factor importante en la explicación de los flujos comerciales en la región.

Cuadro 7. COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL (CII) EN LA REGION Y EN ESTADOS UNIDOS, 1990-1995

	Exportaciones hacia e importaciones desde los países andinos						Exportaciones hacia e importaciones desde:			
	Países andinos	Mercosur	Nafta	Europa	Asia	Total	Países andinos	Europa	Nafta	Mercosur
Exportaciones totales (excepto minería)										
1990	0,35	0,21	0,19	0,15	0,14	0,26	0,14	0,61	0,69	0,32
1991	0,32	0,21	0,18	0,12	0,11	0,25	0,15	0,63	0,70	0,35
1992	0,39	0,22	0,18	0,11	0,08	0,25	0,15	0,64	0,70	0,37
1993	0,36	0,16	0,16	0,10	0,07	0,24	0,16	0,63	0,70	0,36
1994	0,35	0,17	0,18	0,11	0,08	0,26	0,18	0,63	0,72	0,35
1995	0,41	0,19	0,19	0,13	0,08	0,29	0,19	0,65	0,73	0,35
Manufacturas										
1990	0,32	0,19	0,13	0,15	0,09	0,24	0,16	0,63	0,73	0,32
1991	0,31	0,18	0,15	0,13	0,08	0,26	0,17	0,65	0,73	0,34
1992	0,37	0,20	0,14	0,10	0,05	0,25	0,16	0,67	0,73	0,38
1993	0,34	0,16	0,13	0,09	0,05	0,23	0,17	0,66	0,73	0,36
1994	0,34	0,16	0,16	0,10	0,06	0,26	0,21	0,66	0,75	0,34
1995	0,39	0,20	0,15	0,13	0,05	0,30	0,20	0,68	0,76	0,35

Metodología: Comercio Intra-Industrial (CII): Grupo Andino: El índice ponderado de Grubel y Lloyd fue calculado para Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela; se ponderaron los diferentes países usando exportaciones al Grupo Andino como ponderador.
Minería: Sector CIIU 2 (rev 2); Manufacturas: CIIU 3 (rev 2).
Fuente: Datos del Intal y cálculos del autor.

B. Reorientación, comercio intra-industrial, intensidad de factores y ventaja comparativa

En esta sección seguimos de cerca el análisis de Yeats para Mercosur, analizando más a fondo las características de los flujos comerciales en la región. Como el autor, estamos interesados en una apreciación "relacionada con el grado en que un acuerdo regional desvía el comercio a partir de un análisis de las condiciones de eficiencia y de las ventajas comparativas" (Yeats, 1997 pág. 1).

Yeats combina el índice de orientación regional (IOR) con índices de ventaja comparativa revelada (VCR) e intensidad de factores para caracterizar aque-llos sectores en que el comercio regional fue más dinámico. Concluye que no existe evidencia de que el comercio intra-*Mercosur* esté evolucionando consistentemente con la eficiencia. En su lugar, "los productos que se dirigen más hacia la región son aquellos para los cuales *Mercosur* no ha demostrado capacidad para exportar competitivamente fuera de la región" (ídem, pág. 17).

En el Cuadro 8 se divide la muestra de sectores (CIIU, 3 dígitos) en cuatro grupos, de acuerdo con el crecimiento de las exportaciones hacia la subregión (el *Anexo 2* presenta los sectores incluidos en cada grupo)[35]. Las variables consideradas son el *Indice de Orientación Regional* (IOR), el índice comercial intra-industrial de Grubel (tanto para exportaciones a los países andinos como para exporta-

[35] Siguiendo a Yeats, excluimos del análisis aquellos sectores con muy bajos niveles de exportaciones a los mercados andinos en 1990 (esto es, se excluye el cuartil más bajo) para evitar que los resultados sean afectados por productos marginales. Esto redujo nuestra muestra de 41 sectores CIIU de 3 dígitos a 32 sectores. Dividimos la muestra en cuatro grupos (cuartiles), de acuerdo con la tasa de crecimiento de las exportaciones.

Cuadro 8. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LOS SECTORES DINAMICOS (Promedios aritméticos)

	Crecimiento de las exportaciones a la región 1990-1995		
	Indice de orientación regional (IOR) (1)	IIT, X y M a la región (2)	IIT, X y M a la región (3)
1. Muy alto	9,11	0,53	0,30
2. Alto	5,05	0,39	0,40
3. Bajo	4,10	0,55	0,43
4. Muy bajo	4,37	0,42	0,42

	Ventaja comparativa revelada (VCR)		Intensidad de capital		
	(4) 90	(5) 95	(6) Valor agregado/L (avg=100)	(7) K/L (avg=100)	(8) Salarios/VA %
1. Muy alto	8,61	4,20	75,6	113,8	35,3
2. Alto	2,65	1,76	195,4	125,9	28,1
3. Bajo	14,47	40,13	46,3	68,4	42,7
4. Muy bajo	1,07	1,96	82,7	91,8	29,9

Metodología: sectores CIIU (3 dígitos) con valores "bajos" (menores que el 1er cuartil) de exportaciones a los mercados andinos excluidos; "Muy alto", "Alto", etc corresponden a los valores del cuartil para el crecimiento exportador a la región en 1990-95.
Indice de Orientación Regional, $IOR_i = (S_{i,and} / S_{i,\ otros\ mercados})$, la participación del bien i en las exportaciones a los mercados andinos/la particiapción del bien i en las exportaciones a otros mercados.
CII: Comercio intra-industria, Indice ponderado de Grubel y Lloyd.

$$CII_i = 1 - \frac{\Sigma | X_i - M_i |}{\Sigma (X_i + M_i)}$$

Ventaja Comparativa Revelada, $VCR_i = S_{i,\ and} / S_{i,\ mundo}$ (participación del bien i (CIIU, 3 dígitos) en las exportaciones totales hechas por los países andinos/ participación del bien i en las exportaciones totales hechas por el mundo. Las exportaciones de Estados Unidos se usaron como *proxy* de las exportaciones del mundo.
Intensidad de capital: promedio para los 4 grupos=100; L fue calculado como la suma de operarios y empleados , ajustada por las diferencias en salarios promedio; K: acervo de capital. La información para la mayoría de sectores se obtuvo de *U.N.Yearbook of industrial Statistics*, pero también se usaron las matrices insumo-producto de Venezuela (1986) y de Colombia (1992).
CII: Indice de comercio intra-industrial; VA: valor agregado; K: acervo de capital; L: empleo.
Fuentes: Datos del *Intal* y cálculos del autor; Banco Central de Venezuela y de la Oficina de Estadística, Colombia; *U.N. Yearbook of Industrial Statistics*; *GTAP Database*.

ciones al mundo), y un índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR). También se presentan algunos proxies estándar para la intensidad de capital: valor agregado por trabajador, stock de capital por trabajador, y la participación salarial en el valor agregado.

La definición del índice está en las notas del Cuadro 8, y aquí solamente mencionamos que el *índice de reorientación geográfica* adquiere valores altos cuando los productos vendidos a la región no se venden a otros mercados. Por otro lado, el *índice de ventaja comparativa revelada* adquiere valores

altos para aquellos productos exportados por los países andinos y no por el resto del mundo.

Entre los sectores CIIU (3 dígitos) con exportaciones más dinámicas a la región (Categoría 1, "muy alta" en el Cuadro) hay algunos productos minerales (carbón y petróleo), pero también aserraderos, industrias metálicas y maquinaria (eléctrica y no eléctrica). Dentro del grupo con un crecimiento de exportaciones "alto" están productos agrícolas y alimentos, algunos químicos, y refinerías de petróleo, industrias de hierro y acero y productos metálicos (ver *Anexo 2*).

Los resultados de la columna 1 idican que el mercado regional jugó un papel crucial en la expansión de las exportaciones, ya que se dió una estrecha relación entre la dinámica de las exportaciones y la reorientación geográfica. Aquellos con el mayor crecimiento en las exportaciones tienen un índice IOR de 9,11, y aquellos con el menor crecimiento tienen un índice IOR de 4,37.

También existe una relación positiva entre el comercio intra-industrial y el crecimiento exportador (a la región), aunque el comercio intra-industrial es también muy importante en el grupo 3 ("bajo", 0,55). Es interesante ver que existe una relación negativa entre ambas variables cuando las exportaciones van a "otros" mercados; el índice es de 0,30 para el grupo 1 ("muy rápido") y de 0,4 o más para los grupos 2-4.

Los sectores dinámicos no aparecen en la lista superior de la ventaja comparativa revelada, algo que no debería preocuparnos demasiado, debido a que están en segundo lugar, con un índice promedio mucho mayor que para categorías de "alto crecimiento" y "muy bajo crecimiento". Este patrón es consistente para los años de 1990 y 1995. Los sectores más dinámicos se encuentran en una posición intermedia, considerando la intensidad de capital, aunque el resultado no es concluyente: están en una clasificación baja (tercer puesto en los cuatro grupos) para valor agregado por trabajador, y en segundo lugar para las otras dos variables.

Resumiendo, es claro que los sectores dinámicos (alto crecimiento de exportaciones hacia la región andina) lo fueron, en parte por que reorien-taron sus exportaciones al *Grupo Andino* y, como era de esperar, el comercio intra-industrial resultó generalmente mayor en los sectores dinámicos. No obstante, los productos exportados a la región no presentan una intensidad de capital excesiva y muestran cierto nivel de ventaja comparativa. En cierto sentido, por tanto, los resultados de esta sección confirman la conclusión central del trabajo: el comercio fluyó hacia la región andina debido principalmente a la influencia de fuerzas "naturales" y a la apertura del mercado.

Nuestros resultados son totalmente consistentes con el hecho de que las firmas domésticas están aprendiendo a exportar en los mercados regionales, compitiendo más tarde en un escenario internacional más exigente. ¿Cómo podría ocurrir esto si la producción de los mercados regionales fuese extremadamente ineficiente? En su estudio sobre este importante aspecto Buitelaar (1993) encontró que 64 de las 106 firmas incluidas en su muestra pasaron de exportar a los mercados regionales en 1979 a exportar a otros mercados fuera de la región; y que este patrón fue aun más marcado para aquellas firmas con una alta relación entre exportaciones y ventas domésticas (Ver Echavarría, 1996).

VI. CONCLUSIONES

De la experiencia del "regionalismo abierto" en los países andinos durante el período 1986-1995 surge una imagen muy dinámica (y saludable) y resulta

paradójico que aun permanezcan algunos obstáculos políticos cuando el *Acuerdo* está finalmente funcionando.

El *Arancel Externo Común* fue adoptado en 1995, y no resultó ser una decisión errónea como algunos pretenden sugerir. La estructura arancelaria no fue modificada sustancialmente, y su nivel absoluto es uno de los más bajos alcanzados en la historia de la región. Aquellos que atacan el AEC porque consideran que se requiere mayor liberalización desconocen la economía política del proteccionismo en Latinoamérica. De hecho, no hay duda que la adopción del AEC ya ha ejercido influencia sobre los gobiernos de Colombia y Venezuela, en la dirección correcta.

La adopción del AEC provee señales de largo plazo a un sector privado que busca estabilidad, y la alternativa, específicamente las reglas de origen firmadas en NAFTA o negociadas por México con Costa Rica, Colombia y Venezuela, parece ser más difícil de implementar que el AEC. La nueva literatura que compara los costos y los beneficios de las áreas de libre comercio frente a las uniones aduaneras no se muestra tan claramente a favor de las primeras. Un elemento importante es que los aranceles han caído rápidamente en la mayoría de los países latinoamericanos, y no es muy probable que bajen aun más en el mediano plazo. Los niveles del AEC en el *Grupo Andino* y en *Mercosur* muy probablemente reflejan los niveles arancelarios que prevaleceran en el mediano plazo.

En el documento se muestra que las reformas tuvieron una influencia importante sobre los flujos comerciales, y que la liberalización unilateral (y no las preferencias regionales) constituyó el elemento central detrás del muy alto dinamismo mostrado por las exportaciones totales y manufactureras a la región. El documento también muestra que la creación de comercio dominó ampliamente sobre la desviación de comercio, aunque se requiere de mayor investigación para hacer inferencias precisas sobre la influencia de los flujos comerciales sobre elbienestar económico.

El comercio intra-industrial entre los países andinos aumentó a 40% del total en 1995, una cifra mucho mayor que para las exportaciones a otras regiones y países. Finalmente, mostramos que la reorientación geográfica fue un factor importante detrás del crecimiento de las exportaciones a la región, y que los sectores más dinámicos no se encuentran muy lejos del promedio en términos de intensidad de capital o ventaja comparativa revelada. Estos resultados son totalmente consistentes con el hecho de que muchas firmas aprenden a exportar en los mercados regionales, pudiendo más tarde competir en mercados internacionales más exigentes.

Sabemos que las economías de escala y la segmentación del mercado son elementos cruciales detrás del comercio intra-industrial, y también sabemos que su impacto distributivo es mucho menor que para el comercio tradicional. Esto explica por qué los productores se encuentran tan satisfechos con el *Grupo Andino* (Echavarría, 1997). Pero éste ya no es un mercado protegido, y no es coincidencia que los promedios del AEC coincidan con los niveles recomendados por Balassa (1973) hace más de veinte años.

Cerramos la discusión sobre la integración en la región con un comentario final. Es paradójico ver cómo los gobiernos están alcanzando la industrialización a través de la integración, el principal objetivo buscado mediante los viejos esquemas, pero a través de caminos mucho más dinámicos y competitivos. Esta razón, por sí sola, justifica plenamente

el reciente debate chileno sobre los méritos de la integración-industrialización dentro de una economía muy abierta (Laban & Meller, 1995). Claramente, la liberalización comercial podría ser el camino correcto hacia la vieja meta de industrialización competitiva en Latinoamérica.

Cuadro A.1 ARANCELES Y BARRERAS PAR-ARANCELARIAS EN LOS PAISES ANDINOS 1986-1995

	Promedios ponderados por importaciones					
	Bolívia	**Colombia**	**Ecuador**	**Venezuela**	**Perú**	**Grupo andino**
Impuestos a las importaciones totales (aranceles y para-aranceles)						
1986	21,2	44,0	32,5	24,2	58,2	36,0
1988	17,5	45,3	32,0	25,8	63,5	36,8
1990	14,3	21,2	29,1	18,9	63,9	29,5
1992	9,4	11,1	10,2	11,8	16,2	11,8
1994	9,3	11,0	10,1	13,2	15,3	11,8
1995	9,3		12,8		15,3	12,8
Aranceles						
1986	11,5	29,3	22,4	24,2	41,3	25,8
1988	17,5	27,8	21,7	25,8	40,4	26,6
1990	14,3	21,2	21,4	18,9	41,2	23,4
1992	9,4	11,1	8,2	11,8	16,2	11,3
1994	9,3	11,0	10,1	13,1	15,3	11,8
1995	9,3		12,8		15,3	12,6
	Niveles					
Impuestos a las importaciones totales (aranceles y para-aranceles)						
1986	54,0	29,0	61,0	41,0	73,0	52,0
1988	3,0	35,0	64,0	42,0	76,0	44,0
1990	3,0	15,0	30,0	11,0	61,0	24,0
1992	3,0	9,0	13,0	7,0	3,0	7,0
1994	4,0	8,0	10,0	9,0	3,0	7,0
1995	4,0		4,0		3,0	4,0
Aranceles						
1986	45,0	26,0	36,0	41,0	46,0	39,0
1988	3,0	25,0	34,0	42,0	48,0	30,0
1990	3,0	15,0	15,0	11,0	41,0	17,0
1992	3,0	9,0	10,0	6,0	3,0	6,0
1994	4,0	8,0	10,0	8,0	3,0	7,0
1995	4,0		4,0		3,0	3,0
	Desviación estándar					
Impuestos a las importaciones totales (aranceles y para-aranceles)						
1986	4,6	16,9	36,4	28,4	24,7	22,2
1988	1,9	17,6	35,9	29,7	25,1	22,1
1990	2,7	14,1	20,5	17,1	21,2	15,1
1992	0,9	6.0	5,9	6,1	4,5	4,7
1994	1,1	6,1	6,3	6,2	3,6	4,7
1995	1,1		4,8		3,6	3,8
Aranceles						
1986	1,8	16,6	30,8	28,4	23,9	20,3
1988	1,9	17,3	30,1	29,7	24,0	20,6
1990	2,7	14,1	19,6	17,1	23,4	15,4
1992	0,9	6,0	5,9	6,1	4,5	4,7
1994	1,1	6,1	6,3	6,2	3,6	4,7
1995	1,1		4,8		3,6	3,8

Para-aranceles:
Bolívia: Tasas por servicios prestados; **Colombia**: Impuesto adicional (Artículo 9 Ley 50/84) principalmente, impuesto de importaciones para el fomento de exportaciones, impuesto para IFI, Caja Agraria y Tesoro Nacional; **Ecuador**: Recargo arancelario, recargo de estabilización monetaria; **Perú**: Sobretasa.
Metodología: Se usaron como ponderadores las importaciones de 1993 (en cada país); las cifras para Colombia, Ecuador y Venezuela corresponden al Arancel Externo Común (*Decisión 370*).
Fuente: *Aladi* y cálculos del autor.

Cuadro A.2 SECTORES DINAMICOS Y NO TAN DINAMICOS
(Exportaciones a la sub-región)

	Grupo 1 **Exportaciones de crecimiento muy alto**
210	Minería del carbón
220	Petróleo crudo & producción de gas natural
290	Otros minerales
331	Aserraderos & otras herramientas para madera
354	Manufacturas de productos misceláneos de petróleo y carbón
372	Industrias de metales básicos no-ferrosos
382	Maquinaria no eléctrica
383	Maquinaria eléctrica
	Grupo 2 **Exportaciones de crecimiento alto**
111	Agricultura
311	Productos alimenticios excepto bebidas
342	Imprentas y editorirales
351	Manufacturas de químicos básicos industriales excepto fertilizantes
353	Refinerías de petróleo
371	Industrias de hierro y acero
381	Productos metálicos excepto maquinaria
385	Manufacturas de equipo profesional y científico y equipos de medición
	Grupo 3 **Exportaciones de crecimiento bajo**
321	Textiles
322	Confecciones excepto calzado
352	Otros productos químicos
356	Productos plásticos
361	Manufacturas de cerámica
390	Otras industrias manufactureras
	Grupo 4 **Exportaciones de crecimiento muy bajo**
312	Productos alimenticios excepto bebidas
313	Bebidas
323	Curtiembres & cueros terminados
341	Manufacturas de pulpa & papel
355	Productos de caucho
362	Manufacturas de vidrio
369	Minerales no metálicos
384	Equipo de transporte

Fuente: Cálculos del autor.

BIBLIOGRAFIA

Aitken, N.D., & W.R. Lowry (1973), "Cross Sectional Study of the Effectos of the LAFTA and the CACM on Latin American Trade", *Journal of Common market Studies*, v.12, junio, pp.326-336.

Balassa, B., (1973) "Tariffs and Trade Policy in the Andean Common Market", *Journal of Common Market Studies*, v.12, pp.173-195.

Baldwin, R.E., & A.J. Venables (1995), "Regional Economic Integration", en G.M. Grossman & K. Rogoff (Eds.), *Handbook of International Economics*, *Vol.III,* pp.1597-1644, Amsterdam, Holanda del Norte.

Baumannn, R. (1992), "An Appraisal of Recent Intra-Industry Trade for Latin America", *Cepal Review*, v.48, pp.83-94.

Bhagwati, J., & A. Panagariya (1996), "Preferential Trading Areas and Multilateralism - Strangers, Friends or Foes?", en J. Bhagwati & A. Panagariya (Eds.), *The Economics of Preferential Trade Agreements,* pp.1-78, Washington D.C., American Enterprise Institute.

Buitelaar, R. (1993), "Dynamic Gains from Intra-Regional Trade in Latin America", en R. Belous & J. Lemco (Eds.), *Nafta as a Model of Development. The Benefits and Costs of Merging High and Low Wage Areas*, Washington, National Planning Association.

Corden, W.M. (1975), "The Costs and Consequences of Protection: A Survey of Empirical Work", en P.B. Kenen (Ed.), *International Trade and Finance,* pp.51-92, Cambridge,

De la Torre, A. & M.R. Kelly (1992), "Regional Trade Arrangements", *International Monetary Fund Occasional Papers*, v.93,

Deardorff, A. (1984), "Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows", en R.W. Jones & P.B. Kenen (Eds.), *Handbook of International Economics,* pp.467-517.

Díaz Alejandro, C. (1976), *Foreign Trade Regimes and Economic Development. Colombia*, New York., National Bureau of Economic Research.

Echavarria, J.J. (1997), "Producers, Unilateral Liberalization and Regional Integration in the Andean Countries", (mimeo), Trade Unit, Organization of American States.

Echavarria, J.J. (1996), "El G3. En el Camino de la Integración Continental", en R. Lipsey & P. Meller (Eds.), *Nafta y Mercosur. Un Dialogo Canadiense - Latinoamericano,* pp.129-163, Santiago, Cieplan - Dolmen.

Edwards, S. (1995a), *Crisis and Reform in Latin America. From Despair to Hope*, Washington, un libro del Banco Mundial.

---------, (1995b), "Comments", en S. Haggard (Ed.), *Developing Nations and the Politics of Global Integration,* pp.123-143, Washington, D.C., The Brookings Institution.

Ethier, W. (1982), "Dumping", *Journal of Political Economy*, v.90, pp.487-506.

Ffrench-Davis, R. (1977), "The Andean Pact. A Model of Economic Integration for Developing Countries", *World Development, v.5,* pp.137-153.

Frankel, J.A. (1994), "Trading Blocs: The Natural, The Unnatural, and The Super-Natural", *Center for International and Development Economics Research C94-O34*.

Garay, L.J. (1981), *¿El Pacto Andino, Creación de un Mercado Para Colombia?*, Bogotá, Fedesarrollo.

Globerman, S. (1990), "Recent Trends in Intraindustry Trade and their Implications for Future Trade Liberalization", *Weltwirtschaf-tliches Archiv, Band 124,* pp.25-49.

Grubel, H.G. & P.J. Lloyd (1975), *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differenciated Products*, New York, Wiley.

Guerrero, C. (1979), *10 Años del Grupo Andino : Memorias de un Protagonista*, Bogotá, Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, CIID.

Haggard, S. (1995), *Developing Nations and the Politics of Global Integration*, Washington, D.C., The Brookings Institution.

Havrylyshyn, O. & E. Civan (1985), "Intra-Industry Trade among Developing Countries", *Journal of Development Economics*, v.18, pp.253-271.

Helpman, E., (1987), "Imperfect Competition and International Trade. Evidence from Fourteen Industrial Countries", *Journal of the Japanese and International Economies*, pp.62-81.

Helpman, E. & Krugman, P.R. (1998), *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, Mass, MIT Press.

Hirschman, A. (1978), *The Turn to Authorianism in Latin America and the Search for its Economic Determinants*., (Documento preparado para el grupo de trabajo sobre políticas estatales y públicas de la SSRC), (mimeo).

Hufbauer, G.C. & J.J. Schott (1994), *Western Hemisphere Economic Integration*, Washington D.C., Institute for International Economics.

Krueger, A.O. (1993), "Free Trade Agreements as Protectionist Devices: Rules of Origin", *National Bureau of economic research working Paper*, v.4352,

Krueger, A.O. (1995), "Free Trade Agreements vs Customs Unions", *NBER Working Paper 5084*.

Krugman, P.R. (1994), *Rethinking International Trade*, MIT Press.

Laban, R. & P. Meller (1996), "Estrategias Alternativas de Comercio para un Pais Pequeño: El Caso Chileno", en R. Lipsey & P. Meller (Eds.), *Nafta y Mercosur. Un Dialogo Canadiense - Latinoamericano,* pp.163-194, Santiago, Cieplan - Dolmen.

Loertscher, R. & F. Wolter, (1980), "Determinants of Intra-Industry Trade: Among Countries and Across Countries", *Weltwirtschaftliches Archiv, v.116,* pp.280-293.

Lora, E. & F. Barrera (1997), "A Decade of Structural Reform in Latin America: Measurement and Growth Effects", *(mimeo), Policy Discussion Paper, Inter American Development Bank.*

Lozano, O.L. & S. Zuluaga (1998), *Estructura, Estrategia e Impacto de las Negociaciones de la Comunidad Andina de Naciones*. Banco Interamericano de Desarrollo

Markusen, J.R. (1993), "Trade and the Gains from Trade with Imperfect Competition", en G. Grossman (Ed.), *Imperfect Competition and International Trade,* pp.55-75, Cambridge, Massachusetts, MIT Press Readings in Economics.

Nogues, J. & R. Quintanilla (1992), "Latin American Integration an the Multilateral Trading System", en *New Dimensions in Regional Integration,* pp.278-318, Cambridge, Cambridge University Press.

Norheim, H., Finger, K.-M. & K. Anderson (1993), "Trends in the Regionalization of World Trade, 1928 to 1990", en K. Anderson & R. Blackhurst (Eds.), *Regional Integration and the Global Trading System*, pp.436-486, Nueva York, St.Martin's Press.

Ocampo, J.A. & P. Esguerra (1995), "The Andean Pact and Latin American Integration", en R. Bousass & J. Ross (Eds.), *Economic Integration in the Western Hemisphere*, pp.122-145, Notre Dame, University of Notre Dame Press.

Rajapatirana, S. (1998), C*olombian Trade Policies and the 1996 WTO Trade Policy Review*, (mimeo).

Resnik, S.A. & E.M. Truman (1973), "An Empirical Examination of Bilateral Trade in Western Europe", J*ournal of International Economics*, v.3, pp.305-335.

Schott, J.J. & B. Kotschwar (1996), "Western Hemisphere Readiness Indicators: An Interim Report", *mimeo*.

Urrutia, M. (1981), "Viabilidad del Modelo Andino de Integracion", *Coyuntura Economica*, v.11, pp.69-86.

Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, New York, Carnegie Endowment for International Peace.

Whalley, J. (1996), "Why do Countries Seek Regional Trade Agreements?", *National Bureau of Economic Research, Working Paper*, v.5552,

Williamson, J. (1990), *Latin American Adjustment. How Much has Happened*, Washington, D.C., Institute for International Economics.

Winters, L.A. (1997), *Assessing Regional Integration Arrangements*., (mimeo), documento presentado en la tercera conferencia anual del Banco Mundial sobre desarrollo en paises de Latinoamerica

Wonnacott, P. & M. Lutz (1989), "Is There a Case for Free Trade Areas?", en J.J. Schott (Ed.), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, pp.59-84, Washington, D.C., Institute for International Economics.

Wonnacott, P. (1996), "Beyond NAFTA - The Design of a Free Trade Agreement of the Americas", en J. Bhagwati & A. Panagariya (Eds.), *The Economics of Preferential Trade Agreements*, pp.79-107, Washington D.C., American Enterprise Institute.

Yeats, A.J. (1997), "Does Mercosur's Trade Performance Justify Concerns About the Global Welfare Reducing Effects of Regional Trade Agreements?. Yes", *(mimeo)*.