

CAMBIOS EN LAS VARIABLES MACROECONÓMICAS COLOMBIANAS Y LA
RELACIÓN CON LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN CON EL MERCADO COMÚN
DEL SUR Y LA COMUNIDAD ANDINA

FAUSTO CARDONA LÓPEZ

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA
ESCUELA DE ECONOMIA, ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
NEGOCIOS INTERNACIONALES
MEDELLÍN
2021

CAMBIOS EN LAS VARIABLES MACROECONÓMICAS COLOMBIANAS Y LA
RELACIÓN CON LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN CON EL MERCADO COMÚN
DEL SUR Y LA COMUNIDAD ANDINA

FAUSTO CARDONA LÓPEZ

Trabajo de grado para optar al título de negociador internacional.

Asesora

YADIRA LILIANA BOTERO ÁLVAREZ

Economista

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA
ESCUELA DE ECONOMIA, ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
NEGOCIOS INTERNACIONALES

MEDELLÍN

2021

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	7
2. MARCO TEÓRICO.....	9
2.1. LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y SUS ANTECEDENTES.....	9
2.2. TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE BELA BALASSA	11
2.3. VARIABLES DE ANÁLISIS	13
2.3.1. La balanza comercial.....	13
2.3.2. Las exportaciones e importaciones.....	15
2.3.3. Producto Interno Bruto.....	15
2.3.4. El empleo.....	17
3. DISEÑO METODOLÓGICO.....	18
3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	19
3.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	19
3.3. DISEÑO EXPLICATIVO SECUENCIAL (DESPLIX).....	19
3.4. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	20
4. RESULTADOS.....	22
4.1. LA COMUNIDAD ANDINA (CAN)	22
4.2. EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)	25
4.3. RELACIÓN CAN Y MERCOSUR.....	28
4.4. COMPARACIÓN DE RESULTADOS	31
4.5. DINÁMICA COMERCIAL DE COLOMBIA Y LA CAN.....	36
4.6. DINÁMICA COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y EL MERCOSUR	36
4.7. VARIACIÓN EN LA TASA DE DESEMPLEO.....	46
4.7.1. El empleo por sectores económicos y su variación con relación a las exportaciones	48
5. CONCLUSIONES	52
6. REFERENCIAS.....	57

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Comparación de la participación en el comercio intrarregional de la CAN y el MERCOSUR.

Gráfico 2. Comparación de la intensidad en el comercio intrarregional compartido para la CAN y el MERCOSUR.

Gráfico 3. Comparación del flujo de IED para la CAN y el MERCOSUR.

Gráfico 4. Exportaciones a la CAN y su variación.

Gráfico 5. Composición de las exportaciones de Colombia hacia la CAN por productos.

Gráfico 6. Importaciones desde la CAN y su variación.

Gráfico 7. Composición de las importaciones de Colombia desde la CAN por productos.

Gráfico 8. Balanza comercial de Colombia con la CAN.

Gráfico 9. Evolución anual del PIB de los países de la CAN.

Gráfico 10. Comercio de Colombia con MERCOSUR

Gráfico 11. Composición de las exportaciones de Colombia al MERCOSUR

Gráfico 12. Índice de desempleo.

Gráfico 13. Empleo en Colombia por sectores.

Gráfico 14. Porcentajes de participación sectorial en el PIB de Colombia.

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Etapas de la integración regional de Bela Balassa.

Tabla 2. Comparación institucional de organismos integradores.

Tabla 3. Principales productos exportados por Colombia al MERCOSUR.

Tabla 4. Principales productos importados por Colombia desde el MERCOSUR.

Tabla 5. Población ocupada según ramas de la actividad económica.

RESUMEN

A lo largo de los años Colombia ha suscrito en diferentes acuerdos de integración con intención de fortalecer la oferta exportadora y su desempeño macroeconómico, es por esto que en este trabajo de grado se analizó la evolución e incidencia de los acuerdos comerciales CAN y MERCOSUR mediante la Caracterización histórica de cada acuerdo comercial, el estudio de la balanza de pagos, el PIB, y la variación del empleo por sectores relacionados a la exportación mediante un enfoque mixto y un diseño explicativo secuencial, los resultados evidencian que Colombia presenta un mayor nivel de integración con la CAN que con el MERCOSUR, de acuerdo con la teoría de integración desarrollada en el marco teórico, por otro lado se concluyó que si bien los esfuerzos integracionistas han permitido un mayor intercambio de bienes y servicios, no necesariamente es el factor que más ha influido en el crecimiento o decrecimiento de la empleabilidad por sectores al ser la economía colombiana aún dominada por el mercado interno y el consumo doméstico.

PALABRAS CLAVE

Integración regional, CAN, MERCOSUR, integración productiva, balanza de pagos, empleo

1. INTRODUCCIÓN

Desde los años sesenta el propósito de cooperación en Suramérica ha estado en la integración económica de la región, que luego se desarrolla dadas las condiciones políticas y económicas similares que tienen los países que la conforman. La teoría no es unívoca, ni converge: algunos autores como Bela Balassa afirman que el comercio estimula el crecimiento, que son los países menos proteccionistas los que registran un mayor número de exportaciones y los que tienen un nivel más alto de competitividad (Banco mundial, 2001). Mientras que otros afirman que si bien el comercio y el desarrollo son dos fenómenos que van de la mano, su relación de causalidad no siempre ha sido clara, más bien ha sido ambigua, dado que no necesariamente es el comercio lo que produce el crecimiento, sino más bien el crecimiento junto con otros elementos relacionados al desarrollo lo que genera capacidad de comercio, en otras palabras, afirman que el intercambio de bienes y servicios no es un fin en sí mismo, y que por sí solo no genera un desarrollo (Oficina de la CEPAL en Bogotá, 2005).

Dada la anterior discordancia teórica y considerando que Colombia decidió suscribir diferentes procesos de integración se plantea el objetivo general de analizar los cambios en las variables macroeconómicas en relación con el proceso del Mercado Común del Sur y la Comunidad Andina de Naciones, pues resulta de especial interés analizar que alcance han tenido estos acuerdos, y si han tenido un efecto positivo o negativo en los indicadores macroeconómicos del país.

El desarrollo de la investigación busca proporcionar información que sea útil a la comunidad académica sobre los procesos de integración que se dieron bajo los ideales de disminuir la

vulnerabilidad externa, mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional, fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes, en relación con el cambio de las variables macroeconómicas. La información recuperada y el análisis servirán para determinar la conveniencia y efectividad de los acuerdos suscritos y soslayar los errores del pasado para los futuros procesos de integración que se puedan dar.

Para desarrollar el objetivo propuesto se desarrollan tres secciones:

La primera sección corresponde al marco teórico, donde se identifican y describen teorías relacionadas a la integración y al comercio internacional como la teoría de Bela Balassa, posteriormente se definen las variables macroeconómicas de análisis.

En la segunda sección se establece el diseño metodológico que rigió la investigación, la cual es de un enfoque mixto con un alcance descriptivo y correlacional con un diseño explicativo secuencial dada la necesidad de investigar y analizar datos cuantitativos para el desarrollo de la investigación.

Finalmente, en la tercera sección se analizó el volumen y tipo de exportaciones colombianas además de su relación con las variables macroeconómicas seleccionadas. Fue así como desde una metodología descriptiva y mixta se concluyó sobre el efecto que tienen estos acuerdos en el país evidenciando que por ahora siguen siendo las condiciones internas del mercado y el consumo doméstico los principales actores en relación al cambio de la economía en general.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y SUS ANTECEDENTES: La manera en la que se relacionan los estados ha cambiado de una manera notable en los últimos decenios: la proliferación de acuerdos comerciales y de cooperación regional ha sido una de las características de las relaciones económicas entre naciones, y objeto de estudio por varios autores: uno de los primeros en documentar aquellos cambios fue Gottfried Von Haberler doctor en economía de la Universidad de Viena y profesor de comercio internacional en Harvard.

Haberler fue uno de los primeros críticos de la teoría de John Maynard Keynes y, además, fue uno de los primeros economistas que desarrollaron estudios rigurosos mostrando el aumento de la productividad y de las utilidades como consecuencia del libre comercio sin restricciones gubernamentales. Dentro de este análisis y sus críticas a la política intervencionista recomendada por Keynes, desarrolló modelos para analizar las volatilidades de los ciclos “Boom and Bust”. Algunas de las publicaciones más importantes durante la vida de Haberler fueron “Prosperidad y Depresión” (1937) y “La Teoría del Comercio Internacional” (1937), en este último el término unión aduanera se definió como “el correspondiente retiro de aranceles entre aquellos países que forman la unión” (p.57).

Por otro lado, autores como Jacob Viner con sus obras “Estudios sobre la Teoría del Comercio Internacional” y “El Problema de las Uniones Aduaneras” (1950) definían estas figuras como “un acuerdo para reducir aranceles entre unidades políticas mientras se mantenían las barreras a las importaciones de los no miembros” (p.137), incluso llegó a

proponer el modelo de unión aduanera perfecta: una en la que se eliminaran completamente los aranceles, se fijara un arancel de igual valor para los demás estados, y que hubiese una distribución equitativa de los aranceles recaudados.

Si bien se puede apreciar que el panorama mundial de la integración ha sido influenciado por la experiencia de los países europeos, el objetivo de análisis de esta investigación se centra en los procesos de integración en América Latina, donde solo un número limitado de autores han generado contenido relacionado con el tema.

Específicamente en Colombia se comenzó a hablar de integración comercial en los años setenta, cuando el entonces presidente Carlos Lleras Restrepo decidió cambiar la estrategia comercial del país y poner fin a varias décadas de modelo proteccionista. (Kalmanovitz, 2015) Desde aquel año y hasta ahora Colombia se integró a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), El Mercado Común del Sur (MERCOSUR), La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), y por último la Alianza del Pacífico en el 2012.

En 1964 el economista Bela Balassa, Doctor de la Universidad de Yale, con su libro “la teoría de la Integración Económica” dio una mirada a los países de América Latina y consideró las diferencias económicas, sociales, y culturales de la Región que la hacían diferente a Europa y comentaba: “tampoco los países de América Latina, políticamente independientes desde hace más de un siglo, han logrado avanzar mucho en el camino hacia el desarrollo económico” (p. 10).

2.2. TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE BELA BALASSA: Desde los años 50, en Europa, con lo que se denominó Comunidad Europea de Carbón y Acero se puede señalar que el desarrollo y la cooperación económica se convirtieron en asuntos de interés público especialmente después de la Segunda Guerra Mundial (Balassa, 1965) Y es que el estudio de estos dos conceptos abarca dos de las múltiples tensiones a las cuales están expuestos los estados contemporáneos: la fragmentación y la integración. La primera tiene causas fundamentalmente políticas y se relacionan con el resurgimiento de los nacionalismos subestatales; la segunda reconoce motivaciones principalmente económicas vinculadas con el proceso de globalización (Malamud, 2011).

Dada la relevancia que tomó el tema de integración regional, pero partiendo del hecho de que las teorías integracionistas habían surgido para explicar este fenómeno en Europa, Bela Balassa expuso en su libro “Teoría de la Integración Económica” dos puntos de vista para este concepto: el primero, la abarca como un proceso en donde un país tiene la necesidad de unas condiciones encaminadas a abolir la discriminación entre unidades económicas de origen internacional, y la segunda como la situación cuya característica principal es la ausencia de diversas maneras de discriminación entre las economías de los países (Balassa, 1965, p. 178).

Es decir que la define de dos maneras, como un “proceso” y como un “estado de cosas”. En ese sentido, la noción de proceso es una noción dinámica, que expresa un concepto de movimiento hacia un estado distinto. Un estado de cosas, en cambio, significa un concepto más estático, por cuanto se refiere a la situación en que están determinados países cuando intentan formar un grupo regional en un punto determinado del tiempo (Tamanes, 1990).

Las cinco etapas o figuras que propone Balassa y bajo la cual se puede dar la integración económica son las siguientes: la zona o área de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común, la unión económica y la comunidad económica o integración económica total, siguiendo esta clasificación y dado que resulta de especial utilidad, porque permite establecer en qué nivel se dieron los procesos de integración en América Latina, estas son objeto de análisis en la investigación y se describen en el cuadro siguiente:

Tabla 1. Etapas de la integración regional de Bela Balassa

ETAPAS	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
1	Zona o Área de Libre Comercio	<p>Comprende la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones e importaciones de bienes que son originarios de los Estados miembros del área, al tiempo que cada uno de ellos mantiene sus propios aranceles frente a terceros.</p> <p>El problema que se deriva de una zona de libre comercio es la necesidad de mantener controles fronterizos para los productos que procedan de países pertenecientes al área de libre comercio pero que hayan sido producidos total o parcialmente en el exterior; para tratar de evitar el problema se establecen “reglas de origen” de los bienes que se importan para diferenciar la procedencia de un producto y permitir a las autoridades portuarias saber qué producto amerita recibir las ventajas arancelarias (Balassa,1965, p. 141)</p>
2	Unión Aduanera	<p>En este modelo los Estados que conforman el área de libre comercio establecen un arancel externo común frente a terceros países. La unión aduanera requiere de mayores esfuerzos de negociación y acuerdo, ya que cada miembro puede ver modificada su estructura productiva, en mayor o menor grado, como consecuencia de decisiones comunes, bajo este esquema permanecen las barreras que impiden la libre circulación de los factores de la producción (Balassa,1965, p. 141)</p>
3	Mercado Común	<p>Un mercado común supone, la existencia de una unión aduanera, pero además requiere de la liberalización de los factores productivos, pues no se limita únicamente a las mercancías, como es el caso de los dos estados anteriores. En este sentido, el mercado común implica la liberalización efectiva de mercancías, personas, servicios y capitales, por lo que no existen obstáculos a la entrada y salida de personas que se desplacen con una finalidad económica (empresarios y trabajadores) en ninguno de los Estados miembros (Balassa,1965, p. 142)</p>
4	Unión Económica	<p>La unión económica supone un grado más avanzado en el proceso de integración económica regional. En efecto, la realización de ésta implica la existencia previa de un mercado común, pero además que haya armonización de las políticas económicas de los Estados miembros. La unión económica incluye la unión monetaria o de las paridades de las monedas, cuya fase más avanzada puede conducir a la circulación de una</p>

		moneda única y a la instauración de una autoridad monetaria central (Balassa,1965, p. 142)
5	Comunidad o integración económica total	La integración económica, finalmente, implica la aparición de una autoridad supranacional que adoptará las decisiones de política fiscal, monetaria y cambiaria. Cualquier decisión particular dirigida al fomento de una rama productiva o a la corrección de un desequilibrio regional deberá ser autorizada por dicha autoridad (Balassa,1965, p. 143)

Fuente: El Desarrollo Económico y la integración - B. Balassa, 1965

La teoría de Balassa, busca entonces conocer y comprender los cambios que se producen como consecuencia de la unificación de los mercados de diversos países en sus distintas fases o grados. Y ha demostrado que las uniones aduaneras producen tanto efectos positivos como negativos dado que todo proceso de integración económica implica un sistema de discriminación aduanera entre naciones, ya que las importaciones de un mismo producto están sujetas a distintos aranceles y barreras dependiendo de que el país de origen pertenezca o no al grupo que se integra.

2.3. VARIABLES DE ANÁLISIS

2.3.1. La balanza comercial: La cuenta corriente de la balanza de pagos comprende las transacciones de bienes, servicios, el ingreso primario y el ingreso secundario explicados a continuación:

- *La balanza de bienes y servicios:* La de bienes es la categoría más grande de transacciones, que implica traspaso de propiedad efectivo o imputado entre residentes y no residentes. Incluye las operaciones regulares de comercio general y las llamadas operaciones especiales. En el caso de los servicios corresponde al registro de todas las transacciones (exportaciones e importaciones) de servicios del país, siendo los servicios el resultado de las actividades productivas que o bien modifican el estado de las unidades

consumidas o facilitan el intercambio de productos o activos financieros (Lora & Prada, 2016, p. 35).

- *Ingreso primario*: También denominado renta de los factores se refiere a los ingresos y egresos originados por el uso o provisión de factores de producción. Es decir, esta cuenta refleja el ingreso percibido por el suministro al exterior de activos financieros, mano de obra y recursos naturales. En el agregado, la cuenta del ingreso primario muestra el ingreso (egreso) neto por cobrar (pagar) a no residentes por el suministro (utilización) de factores de producción (Lora & Prada, 2016, p. 36).
- *Ingreso secundario*: También denominado transferencias corrientes son la contrapartida contable de los movimientos reales y/o financieros ya sea en forma voluntaria u obligatoria que no implican una contraprestación en bienes y/o servicios. En la balanza de pagos de Colombia, se desagregan en dos grandes categorías: remesas de trabajadores y otras transferencias (Lora & Prada, 2016, p. 36).

Un superávit en esta cuenta ocurre cuando la suma de las exportaciones de bienes y servicios, más los ingresos netos primarios y secundarios son superiores a la suma de las importaciones y los egresos del resto del mundo (primario y secundario), reflejando la capacidad de ahorro para prestar financiar al resto del mundo (Banco de la república , 2018).

Para efectos de la presente investigación, se analizará la balanza comercial desde la balanza de bienes y servicios, es decir, las exportaciones y las importaciones.

2.3.2. Las exportaciones e importaciones: Los datos referentes a las exportaciones e importaciones efectuadas se toman de las estadísticas aduaneras del país que están a cargo del DANE donde se recoge el tráfico de mercancías con el exterior.

Por razones de compatibilidad internacional las exportaciones se anotan en valores FOB (Free On Board), no incluyendo los costes de transporte y seguro de los correspondientes bienes hasta su entrega al comprador extranjero, debido a que es habitual que éstos sean asumidos por el importador. En cuanto a las importaciones, en las mencionadas estadísticas, aparecen en valores CIF (Cost, Insurance and Freight).

En las estadísticas aduaneras, la cifra de importaciones recoge la suma del valor de las mercancías importadas, del seguro y del transporte hasta el país de origen. Por su parte, la cifra de exportaciones, en las mencionadas estadísticas, corresponde principalmente al valor de los bienes exportados. Por lo tanto, para efectuar correctamente las anotaciones en la balanza comercial, hay que subsanar las citadas diferencias de valoración, deduciendo el valor del seguro y del transporte, ya que no forman parte del valor de los bienes. Por otra parte, tanto los seguros como el transporte son servicios y, como tales, su valor se contabiliza en la balanza de servicios (DANE, 2020).

2.3.3. Producto Interno Bruto: Según Callen (2008), el PIB es una medida de valor monetario de los bienes y servicios finales producidos en un determinado país, y en un periodo determinado.

Cuando se usan los precios actuales (precios corrientes) para calcularlo se habla de PIB nominal, y al usar los precios de un año base (precios constantes) se conoce como PIB real.

Este último es una mejor medida de la actividad económica de un país al medir exclusivamente el cambio en la producción de bienes y servicios en la economía (cantidades), que deja de lado el efecto de las variaciones de los precios (Banco de la República, 2018).

Para efectos de la investigación, se analizará el PIB desde el enfoque del gasto, es posible desagregarlo por las cuentas del consumo privado (C), el gasto del consumo público (G), la formación bruta de capital (I) y las exportaciones netas (exportaciones menos importaciones).

$$\text{PIB} = \text{C} + \text{G} + \text{I} + \text{X netas (exportaciones menos importaciones)}$$

Por otro lado, se tiene el PIB desde el enfoque de la oferta, que permite evaluar cuál es el aporte de los diferentes sectores productivos de la economía, según el DANE en Colombia esta subdividido en tres grupos: el primario, que incluye agricultura, ganadería y pesca, el secundario que contiene la industria manufacturera y construcción y el terciario que incluye todo lo relacionado con servicios.

Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{VA sector primario} + \text{VA sector secundario} + \text{VA sector terciario} = \text{PIB oferta}$$

A partir del PIB, se analizará el **crecimiento económico** ya que es una variable que aumenta o disminuye en función del nivel de producción que se presente en la economía, para este caso, se analizarán en base a las exportaciones netas del país.

El valor agregado total en todas las etapas de la producción es lo que luego será tenido en cuenta en el PIB, asumiendo que todas las etapas de producción ocurrieron dentro de las

fronteras de la economía, se debe tener en cuenta que el valor agregado total es igual al valor de mercado del bien final producido, matemáticamente este total es igual al valor de mercado siempre que la cadena de valor se remonte a la primera etapa de producción donde el valor de los insumos para la producción es igual a cero. Dicho esto, el PIB desde la aproximación del valor agregado resulta útil cuando se trata de bienes en los que algunos insumos para la producción no se producen en el mismo periodo de tiempo que el producto final dado que el PIB solo cuenta la producción dentro de un periodo de tiempo especificado.

2.3.4. El empleo: En Colombia las estadísticas sobre empleo y desempleo se basan en una clasificación de la población según criterios que distinguen a quienes tienen capacidad laboral y, entre éstos, a quienes están o no ocupados (Lora, 2016). El DANE establece varios niveles básicos de clasificación de la población desde un punto de vista laboral explicados a continuación:

- *Población en edad de trabajar (PET):* Este segmento está constituido por las personas de 12 años y más en las zonas urbanas y 10 años y más en las zonas rurales. Se divide en población económicamente activa y población económicamente inactiva.
- *Población económicamente activa (PEA):* También se le llama fuerza laboral y está conformada por las personas en edad de trabajar que trabajan o están buscando empleo.
- *Población económicamente inactiva (PEI):* Comprende a todas las personas en edad de trabajar que en la semana de referencia no participan en la producción de bienes y servicios porque no necesitan, no pueden o no están interesadas en tener actividad remunerada. A este grupo pertenecen estudiantes, amas de casa, pensionados, jubilados,

rentistas, inválidos (incapacitados permanentemente para trabajar), personas que no les llama la atención o creen que no vale la pena trabajar.

- *Ocupados (OC)*: Las personas en edad de trabajar que durante el período de referencia trabajaron por lo menos una hora remunerada, los que tenían trabajo, pero no trabajaron (debido a vacaciones, licencia o cualquier otra razón), y los ayudantes familiares sin remuneración que trabajaron por lo menos una hora a la semana.
- *Subempleados*: Por insuficiencia de horas, por competencias de empleo y por insuficiencia de ingresos (estas dos últimas categorías constituyen subempleo por condiciones de empleo inadecuado).
- *Desempleados*: Incluyen a todas aquellas personas que están disponibles y dispuestas para trabajar, pero no trabajaron en el período de referencia. Quienes hicieron diligencias para buscar empleo en el último mes constituyen el desempleo abierto. Quienes no hicieron diligencias en el último mes, pero sí en los últimos 12 meses, pero tienen una razón válida de desaliento, constituyen el desempleo oculto.

Es relevante aclarar que en Colombia la Tasa de Desempleo se calcula como el número de personas desocupadas dividido la Población Económicamente Activa (PEA), siendo esta la población o en edad de trabajar que en el período de referencia o bien tienen una ocupación en la que producen bienes o servicios económicos (Ocupados) o bien sin tenerla la buscan activamente (ALADI, 2018).

3. DISEÑO METODOLÓGICO

3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN: La metodología utilizada consistió en un enfoque mixto, donde se analizó desde los enfoques cuantitativo y cualitativo, a través de estadísticas, artículos y documentación especializada en macroeconomía de fuentes como el DANE y el Banco de la República para determinar el cambio en variables como la balanza comercial, el PIB y el empleo. así como el cálculo de indicadores relacionados con el dinamismo comercial. Se ilustró el comportamiento de la balanza comercial en el periodo de referencia y se estableció el grado de integración entre países a partir de la Teoría de Bela Balassa y además se realizó un análisis al índice de participación del comercio intrarregional.

3.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN: En cuanto al alcance es descriptivo y correlacional, Marshall y Preissle (2008) sugieren el uso de la primera cuando el tema no ha sido sujeto de estudios profundos o no se ha hecho investigación al respecto en un grupo social específico, como es el caso de este proyecto investigaciones recuperadas muestran que se han desarrollado para explicar los procesos de integración en Europa, mientras que desde el segundo alcance se determina el grado de relación y semejanza que pueda existir entre dos o más variables, es decir, entre características o conceptos de un fenómeno, en este caso la relación desde la balanza comercial, el PIB desde el enfoque del gasto y las variables de análisis.

3.3. DISEÑO EXPLICATIVO SECUENCIAL (DESPLIX): Este diseño se caracteriza por una primera etapa en la cual se investigan y analizan datos cuantitativos, para efectos de esta investigación las variables macroeconómicas mencionadas anteriormente y la balanza comercial, en una segunda etapa se recogen y evalúan los datos cualitativos para construir

los resultados de la primera, Y por último, los descubrimientos de las dos etapas se integran para elaborar el reporte del estudio, en este caso el cambio de las variables de análisis en relación con los procesos de integración seleccionados.

Baptista & Fernández (2014) afirman que un propósito frecuente de este modelo es utilizar resultados cualitativos para auxiliar en la interpretación y explicación de los descubrimientos cuantitativos iniciales, así como profundizar en éstos. Cuando se le concede prioridad a la etapa cualitativa, el estudio puede ser usado para caracterizar casos a través de ciertos rasgos o elementos de interés relacionados con el planteamiento del problema, y los resultados cuantitativos sirven para orientar en la definición de una muestra guiada por propósitos teóricos o conducido por cierto interés.

3.4 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN: El proyecto se desarrollará en tres etapas que dan cumplimiento a los objetivos propuestos, en el primer capítulo se procederá a describir y analizar de forma histórica los contenidos, los alcances y limitaciones de los acuerdos comerciales propuestos (CAN y Mercosur), para dar solución a este objetivo se considerara como fuente primaria el texto “Integración Comercial y Crecimiento Económico en América Latina” de la doctora María Caballero (2013) que aborda estos procesos históricamente en el periodo de tiempo de interés. Adicionalmente se hará uso de las actas de fundación de los acuerdos que pueden ser recuperadas en el sitio web de cada uno respectivamente. Como fuentes secundarias se acude al análisis realizado por Jesid Acosta (2013) titulado: “Análisis de una Nueva Ola de Integración en América Latina” y el análisis de coyuntura publicado por la secretaria oficial de la ALADI bajo el título: “30 años de Integración Comercial en América Latina”.

En la segunda parte se busca explicar y describir el comportamiento de la balanza comercial de Colombia conforme se dieron estos procesos, teniendo en cuenta los bienes transados y los socios comerciales más importantes. Como fuente secundaria se recuperan los boletines e informes macroeconómicos del Banco de la Republica, el DANE, y un informe del economista Mauricio Cárdenas (2006) titulado “Coyuntura Económica de Colombia en las Últimas Tres Décadas”. Además, se la investigación de Silvia Quiliconni (2017) “Integración en Latino America, regionalismo a la carta en un mundo multipolar” y el libro “Integración, Regionalismo y Cohesión de las Alianzas” de Karl Deusth (2008).

Posteriormente mediante recuperación de indicadores macroeconómicos relevantes para el periodo de tiempo propuesto, se da respuesta al objetivo tres: establecer el alcance que han tenido estos procesos en los cambios de las variables mencionadas. Principalmente se utilizó el material publicado por Luis Jorge Garay(2011); “1967–1997 Colombia, Estructura Industrial e Internacionalización”, también el Informe de Renatto Baumann (2013)año: “Integración en Colombia, Tratados y Desafios” así como estadísticas proporcionadas por el DANE y el Banco de la República, mientras que como fuentes secundarias se tiene el informe publicado anualmente por el World Economic Forum (2012) “Crecimiento Por Países y Exportaciones ”, y la investigación de Orlando Rubio (2005) “Deuda Externa, Inversión y Crecimiento en América latina”.

Para el análisis de las etapas de la integración se acudirá al economista húngaro Bela Balassa y a su libro “Teoría de Integración Económica” (1965) especialmente en los capítulos 4 y 5 donde analizó la apertura económica de América Latina desde la sustitución de importaciones en los países menos desarrollados, el tamaño del mercado y el desarrollo económico, grados

de integración, especialización vertical y economías de escala, también se hará uso de la investigación de Ana Cristina Gómez Arango (2010) “Globalización y Desarrollo Económico, Colombia Como Caso de Estudio”, al informe de Efraím Aragón Rivera (2000): “Procesos de Integración en Latino America en un Mundo Globalizado”, el informe “Teoría y Práctica de la Integración Regional” de Finn Laursen (2001). También se contó con 71a investigación de Santiago Sarmiento (2005): “Internacionalización y Estrategias Globales para Los Países en Desarrollo”, la de Pablo Gentili (2013): “Nuevos Escenarios para la Integración Regional en América Latina”, y por último la de Willy Soto Acosta (2014): “Política Internacional e Integración Regional Comparada en América Latina”.

4. RESULTADOS

4.1. LA COMUNIDAD ANDINA (CAN): Antes de 1996 conocida como el Pacto Andino, fue creado en mayo de 1969 y fue oficializado con el acuerdo de Cartagena firmado por los líderes de Perú, Bolivia, Colombia, Ecuador y Chile. Venezuela se unió al pacto cuatro años después (Fontaine, 1977).

El acuerdo de Cartagena fue una reacción a la fallida Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC). De acuerdo con el punto de vista de las pequeñas y medianas economías (que eventualmente formarían el Pacto Andino), solamente las economías más grandes: México, Brasil y Argentina se beneficiaron de la ALALC (Penaherrera, 1988), pues la limitada área de libre comercio de la asociación estaba transformando a los países más pequeños en solamente mercados. Perú, Venezuela, Colombia, Chile, Bolivia y Ecuador sentían que “estaban obteniendo muy pocos, si es que algún beneficio de este esquema de integración” (Wengel, 1980, p. 5).

Otro problema que frustró el crecimiento de la Asociación fue el miedo de los mismos países pequeños de no tener suficiente poder de negociación en la ALALC. En 1996 representantes de Chile, Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú se reunieron en Bogotá y radicaron la Declaración de Bogotá. En esta reunión aquellos países avalaron la creación de un esquema subregional de integración dentro de la ALALC (Gratius, 2005)

Inicialmente, el propósito del Pacto Andino era crear una entidad que tuviera un poder de negociación efectivo con los miembros más grandes de la ALALC (Wengel, 1980). En esta época, la población combinada de los suscritos era de 72 millones, mayor a la de México y Argentina pero menor a la de Brasil. Pronto se volvió evidente que la subregión de suscritos actuaría independiente de la Asociación y sus actividades sobrepasaron las expectativas de ser meramente un grupo de negociación.

La razón principal para la formación del pacto fue “proteger los pequeños y medianos países de America del Sur de sus vecinos más grandes” (Fontaine, 1977, p. 60). Por esta razón se concibió para que fuese una unión económica. En últimas el pacto tenía dos objetivos: promover el crecimiento industrial y desarrollo económico entre sus miembros (Fontaine, 1977) y promover el crecimiento equitativo entre los mismos.

Para promover el crecimiento económico el pacto decidió alterar la estructura tarifaria en sus países. Las tarifas entre los países miembros disminuyeron para convertirse en un área de libre comercio y aumentaron para los no miembros.

La armonización en términos de política económica era necesaria para lograr todas esas ambiciones. Morawetz dijo “mientras más grandes las diferencias de los países en su

estructura tarifaria, más grande la necesidad de adoptar una tarifa externa común una vez el mercado sea libre” (Morawetz, 1974). La razón para la armonización es mantener las importaciones extranjeras fuera del pacto para motivar la sustitución de importaciones domésticas.

Otro objetivo principal del acuerdo fue promover un crecimiento balanceado de sus miembros, los términos del pacto no permitirían un crecimiento desigual donde economías más grandes dominaran a las más pequeñas (Morawetz, 1974). Se pidió que “los países más desarrollados renuncien voluntariamente a una parte del crecimiento industrial, que de otro modo estaría concentrado en su área” (Puyana, 1988, p. 75). Se esperaba lograr lo anterior permitiendo que los países más débiles del pacto tuvieran ciertos beneficios.

Uno de los beneficios que se les dio a los países más débiles fue la promesa del crecimiento industrial en sus economías domésticas. El Acuerdo de Cartagena trazó un plan centralizado para manipular la producción en estos países, un mercado común donde “solamente la mano de obra y los costos de capital son tenidos en cuenta y asumiendo que las áreas más pobres tienen salarios reales más bajos que sus vecinos más ricos, la nueva industria y especialmente la nueva mano de obra para la industria intensiva debería iniciar una tendencia a establecerse en las áreas menos desarrolladas de la unión” (Morawetz, 1974, p. 75). Un proceso económico similar a la osmosis ocurre cuando la industria abandona los países más ricos y se establece en los más pobres y los estándares de calidad de vida de los países de la unión comienzan a igualarse.

Sin embargo, los beneficios de la mano de obra barata y el costo del capital en los países más pobres se vieron constantemente opacados por la pobre infraestructura, la falta de mano de

obra calificada para la moderna producción industrial y un deficiente sistema bancario (Morawetz, 1974). También las redes de comunicación y el déficit en transporte de los países andinos hicieron la movilidad y la integración más difíciles debido a los altos costos.

Los suscritos al Acuerdo de Cartagena eran conscientes de esos obstáculos y de hecho se prepararon para “el más ambicioso intento alguna vez hecho por la comunidad transnacional” (Fontaine, 1977, p. 17).

El artículo 1 del Acuerdo reza: “los objetivos del presente acuerdo son promover el balance en el desarrollo de los países miembros, acelerar su crecimiento mediante la integración económica, facilitar su participación en el esquema de integración establecido en el Tratado de Montevideo y establecer condiciones favorables para la conversión de la ALALC en un mercado común: todo esto con el propósito de mejorar el nivel de vida de los habitantes de la subregión” (Morawetz, 1974, p. 73).

En resumen, las principales características y herramientas para cumplir con los objetivos de la Comunidad Andina desde su inicio son:

- La armonización en términos de política social y económica.
- Planeación industrial conjunta.
- Un programa de libre comercio.
- El establecimiento de una tarifa común externa.
- Programas de desarrollo agrícolas.
- Integración física.
- Trato preferencial para Bolivia y Ecuador (Wengel, 1980).

4.2. EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR): El 26 de marzo de 1991 se inició un plan de integración relativamente más joven, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción, iniciando así el proceso de integración conocido como el

Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Posteriormente Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú y Surinam se unirían como estados asociados pudiendo así participar en las distintas instancias políticas y reuniones temáticas.

Adicionalmente Colombia suscribió dos Acuerdos de Complementación Económica (ACE 59 Y 72) en el año 2004 y 2007 que le otorgan preferencias en materia arancelaria. Este esquema de integración derivó del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), un acuerdo comercial ya existente entre Brasil y Argentina que comenzó en 1986. Durante la negociación del PICE la premisa del acuerdo de cooperación fue ayudar a preparar a los participantes de las naciones a establecer un área económica a través de una aproximación pragmática a la integración (Cason, 2000). Durante las primeras etapas de la negociación desde 1985-1988, el PICE fue visto como un proyecto "progresista dirigido por el Estado" con un aspecto político, guiado por los partidos de izquierda de estos países (Malamud, 2005) que buscaban que cierto nivel de política y coordinación social promoviera el desarrollo económico.

Este enfoque fue similar al que se propuso la CAN. En 1990 cuando la presidencia de Brasil y Argentina estaba en manos de los conservadores y del partido de derecha, el bosquejo de este nuevo acuerdo se enfocó solamente en liberalizar el mercado más que en promover el desarrollo mediante un trabajo político conjunto (Dabene, 2012). Este cambio fue promovido por Estados Unidos y su agenda neoliberal que abogaba por la apertura del comercio y la reducción de otras barreras como método de crecimiento (Dabene, 2012).

El enfoque económico del esquema de integración regional del MERCOSUR se extendió a tres áreas: la libre circulación de bienes, servicios y factores de producción (Tratado de Asunción, 1991). Estos propósitos debían lograrse mediante el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC), la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de las respectivas legislaciones nacionales. el MERCOSUR buscó ambiciosamente lograr la mayor parte de estos propósitos dentro de cuatro años (Castillo, 1993). Pero en 2002, diez años después desde su inicio, algunos de los expertos de la región demostraron un desempeño decreciente con respecto a sus metas. el MERCOSUR aún no había alcanzado la condición de unión aduanera y no cumplió con una zona de libre comercio bajo las definiciones establecidas por el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT) (Bouzas, 2002).

La disminución del desempeño del MERCOSUR podría explicarse en gran medida por los obstáculos financieros mundiales que afectaron a la subregión a finales de los años noventa (Malamud, 2005), como la devaluación de la moneda que sufrió el Brasil en 1999 y la crisis económica Argentina de 2001 (Malamud, 2005). Ambas crisis afectaron en gran medida los resultados económicos de los países y el avance del MERCOSUR hacia sus objetivos.

Durante las crisis económicas, los países miembros tienden a mirar hacia adentro y a adoptar enfoques protectores que pueden socavar cualquier iniciativa de integración regional. Un ejemplo concreto de las medidas de protección observadas durante esas crisis económicas podría ser el conflicto automovilístico entre Argentina y Brasil, en el que el Brasil decidió imponer barreras no arancelarias a los automóviles importados de Argentina para proteger sus propias industrias automovilísticas. La única solución para Argentina era presentar una

queja ante un comité de arbitraje, aunque a través de los procesos de arbitraje estos países pudieron encontrar una resolución razonable (Cason, 2000). Un problema en las formas alternativas de resolución disponibles demostró una debilidad en los métodos de resolución de disputas del MERCOSUR.

Los problemas económicos de finales de los noventa también pueden ayudar a explicar el reciente desplazamiento del MERCOSUR hacia otras esferas no establecidas por los objetivos del Tratado de Asunción. Las nuevas áreas incluyen la discusión de la ciudadanía regional, la cohesión social y la toma de decisiones democráticas (Malamud, 2005). Esta nueva dirección que tomó el MERCOSUR pareció promover una vez más el enfoque de una integración política dentro de las regiones que conformaban el MERCOSUR. El enfoque político, en cierta medida, contrarrestó gran parte de las influencias neoliberales que se establecieron en los inicios del MERCOSUR (Malamud, 2005). El proceso de integración del MERCOSUR parece ser el intento de integración más exitoso de América del Sur (Malamud, 2005), pero aún está por verse si este proceso desarrollará aún más su integración económica.

4.3. RELACIÓN CAN Y MERCOSUR: La CAN y el MERCOSUR son dos de las más prominentes iniciativas de integración regional en Suramérica, incluso siendo instituciones vecinas varían mucho la una de la otra. MERCOSUR está compuesto de países más industrializados que la CAN y esto se ve reflejado en el tamaño de su Producto Interno Bruto (PIB) en relación con el mundo. En 2007 MERCOSUR sostuvo 3.07% del PIB mundial en comparación al 0.56% de la CAN. La disparidad del mercado sin embargo no es tan notoria en

el crecimiento social de la región. En el mismo año el Índice de Desarrollo Humano (IDH) para MERCOSUR era 0.7459 y para la CAN 0.7294. (Mayoral & Zuñiga, 2013)

La base para la integración tuvo un origen económico en ambas de esas subregiones, sin embargo, el enfoque de integración que estas instituciones han tomado es muy diferente. Empezando por la primera ola de integración en 1969, el paradigma de la CAN se basó en un enfoque estructuralista de promover el crecimiento económico mediante la liberalización del comercio intrarregional y de la planificación conjunta (Malamud, 2004). Esto demostrado por los modelos de desarrollo sectorizados por industria usados para relocalizar la producción de bienes o la política de armonización de la región que busca distribuir la inversión extranjera de una manera justa, así como formalizar otras políticas relacionadas con lo económico, social y fiscal (Avery & Cochrane, 1973).

A mediados de los noventa cuando la CAN fue repensada, adoptó un enfoque neoliberal y de regionalismo abierto. En contraste con la CAN, MERCOSUR empezó su integración en la tercera ola de integración en América Latina en 1991. El proceso de integración que la CAN desarrolló en el ámbito económico e institucional juega un rol relevante en la implementación de los objetivos de cada uno de los esquemas subregionales que se abordan. La Tabla 2 compara las instituciones de la CAN y el MERCOSUR y permite observar las diferencias y similitudes entre estos dos esquemas. Como punto de referencia para la comparación se usa la Unión Europea (UE) bien conocida por su integración institucional que si bien no es el foco de esta investigación será de ayuda para el análisis de los roles de la CAN y MERCOSUR.

Tabla 2. Comparación institucional

Comparación institucional	Toma de decisiones / Organismo al mando	Órganos de solución de disputas	Órganos de representación	Órganos consultivos
Unión Europea (EU)	Consejo Europeo (Intergubernamental) Consejo de ministros (Intergubernamental) Comisión europea (Supranacional) Corte de Justicia (Supranacional)	Corte de Justicia	Parlamento Europeo	Comité Económico y Social
Comunidad Andina (CAN)	Consejo presidencial (Intergubernamental) Consejo de Relaciones Exteriores (Intergubernamental) Comisión Andina (Supranacional) Secretaría General (Supranacional) Corte de Justicia (Supranacional)	Corte de Justicia	Parlamento Andino	Consejo Asesor administrativo
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	Consejo del Mercado Común Grupo del Mercado Común Comisión de Mercado	Tribunal de Arbitraje Ad-hoc Tribunal de Arbitraje Permanente	Comisión conjunta de Parlamentarios	Foro Asesor Económico y Social

Fuente: La cuarta ola de la integración en América - A. Caballero, 2013

4.4. COMPARACIÓN DE RESULTADOS: A pesar de los diferentes métodos e instituciones establecidas para la integración, la similitud en los objetivos compartidos por MERCOSUR y la CAN permiten comparar la efectividad de la integración regional. Uno de los objetivos compartidos más claro por estas organizaciones es la integración económica. El comercio intrarregional ha sido usado constantemente para medir la cantidad de mercado interno que ha desarrollado la región. Esto se mide por la cantidad total de comercio intrarregional en relación con el comercio de toda la región, este cálculo demuestra si el comercio interno ha crecido con relación al comercio de la región con el resto del mundo.

GRÁFICO 1:
Comparación de la participación en el comercio intrarregional de la CAN y el MERCOSUR



Fuente: Sur a Sur, Integración Regional y crecimiento industrial - Dorsati H. Madani, 2011

En el gráfico 1 se muestra un aumento de corta duración en el comercio intrarregional tanto en el MERCOSUR como en la CAN inmediatamente después de su inicio en 1991 y justo después de la introducción del Protocolo de Trujillo en 1994. También es evidente la discrepancia en el comercio intrarregional entre subregiones desde 1974. El monto del comercio intrarregional para el MERCOSUR es significativamente más grande que para la CAN, esto puede deberse en gran parte al tamaño de cada mercado. El mercado del MERCOSUR es sustancialmente más grande que el mercado de la CAN; con un promedio del 2,81% del Producto Interior Bruto (PIB) mundial, en comparación con el 0,55% del PIB mundial de la CAN (UNU-CRIS, 2008).

Una descripción más precisa de la eficacia de la integración regional se puede ver en el índice de intensidad de la participación del comercio intrarregional, que es la relación entre la participación del comercio intrarregional y la participación de la región en el comercio mundial (Iapadre, 2004). Este índice sirve para mostrar si el comercio está sesgado o dirigido, al mercado regional o si tiene la misma referencia que cualquier otro mercado del mundo. La fórmula de este índice desarrollada por Brown (1949) y Kojima (1964) se muestran a continuación:

$$I_i = (t_{ii}/t_i)/(t_i/T)$$

Donde: T = Comercio mundial, t_{ii} = Comercio Intrarregional de la región, t_i = Comercio total de la región.

GRÁFICO 2. Comparación de la intensidad en el comercio intrarregional compartido para la CAN y el MERCOSUR



Fuente: Sur a Sur, Integración Regional y crecimiento industrial - Dorsati H. Madani, 2011

Si la intensidad de la participación del comercio intrarregional es igual a uno, el comercio regional es imparcial y tiene el mismo peso que el comercio de la región con el resto del mundo. Si el número es mayor que uno, entonces demuestra una preferencia por el mercado regional. El gráfico 2 muestra la intensidad del comercio intrarregional de la CAN y el MERCOSUR.

La medición de la intensidad difiere de la medición estándar de la participación del comercio intrarregional al considerar el tamaño del mercado de la región, y es más apropiada para comparar entre regiones con diferentes tamaños de mercado. En el modelo estándar, las regiones con mayor tamaño tendrán una mayor proporción de comercio intrarregional. También las regiones con el mismo tamaño físico, pero con una mayor cantidad de países pequeños tendrán un mayor comercio intrarregional. Como menciona Iapadre (2004, pág. 5),

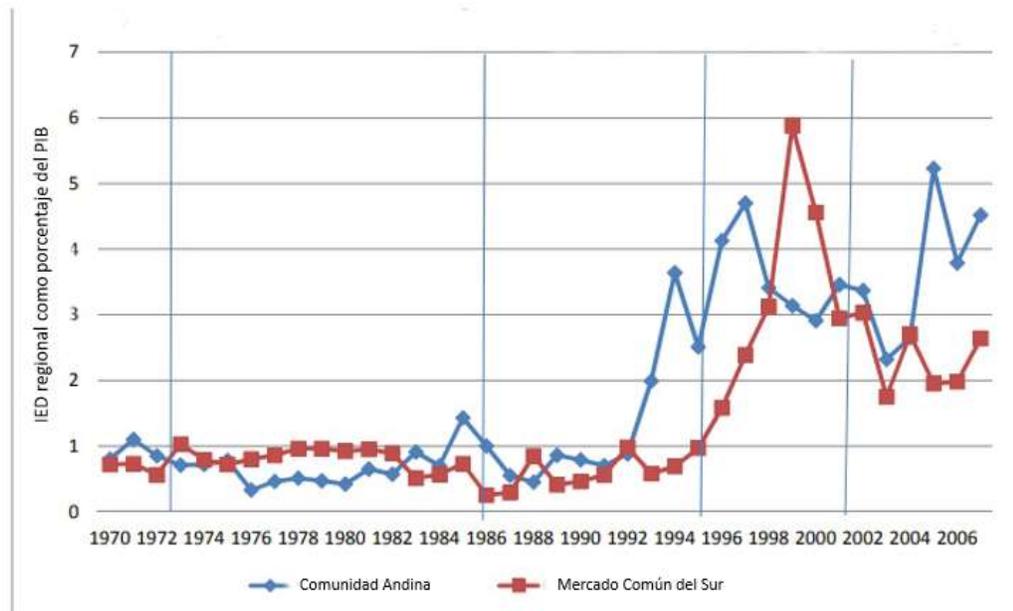
un aumento en la intensidad de la participación del comercio intrarregional podría "considerarse una indicación ex-post de un aumento de la integración comercial".

En los gráficos 1 y 2 se evidencian los efectos de las crisis económicas sobre las integraciones subregionales. En la crisis del petróleo de 1973, hay una caída de la intensidad del comercio intrarregional para estas dos subregiones que duraría hasta 1976. En 1982, durante la crisis de la deuda, también hay una caída y un estancamiento relativo que no se superaría hasta 1986. Las dos últimas crisis fueron específicas de cada país para dos de los miembros fundadores MERCOSUR, que vieron una disminución en el crecimiento del comercio intrarregional en 1995 cuando el real brasileño se devaluó. Luego, en 2001, en la crisis financiera argentina, que sufrió una caída dramática en la intensidad del comercio intrarregional que no se ha recuperado por completo a los niveles que alcanzó en el 2000.

Sin embargo, los efectos positivos promovidos por las políticas económicas subregionales también son evidentes.

Por ejemplo, la CAN ha visto un aumento en la intensidad del comercio intrarregional casi a un ritmo constante desde la crisis de la deuda latinoamericana en 1986 hasta que los problemas recientes comenzaron a ocurrir. Con la salida de uno de sus integrantes, su punto más alto en la intensidad del comercio intrarregional fue en 2003 con una proporción de 27,75. Por el contrario, desde su creación en 1991, el MERCOSUR no ha experimentado un cambio significativo en la intensidad del comercio intrarregional, que a pesar de su leve aumento en la participación del comercio intrarregional desde 2001, parece haber preferido comerciar con el mercado fuera de su región (The Economist , 2004).

GRÁFICO 3. Comparación del flujo de IED CAN y MERCOSUR



Fuente: Sur a Sur, Integración Regional y crecimiento industrial - Dorsati H. Madani, 2011

Otro incentivo importante para que las entidades nacionales celebren acuerdos económicos regionales es alentar a los inversores internacionales a depositar sus fondos en mercados más grandes. Para mostrar mejor esto se ilustra el flujo de entrada regional de Inversión Extranjera Directa (IED), como se observa en el gráfico 3, se han registrado incrementos significativos en las entradas de IED en las subregiones desde la creación del MERCOSUR en 1991 y los grandes cambios que experimentó la CAN desde la década de los noventa.

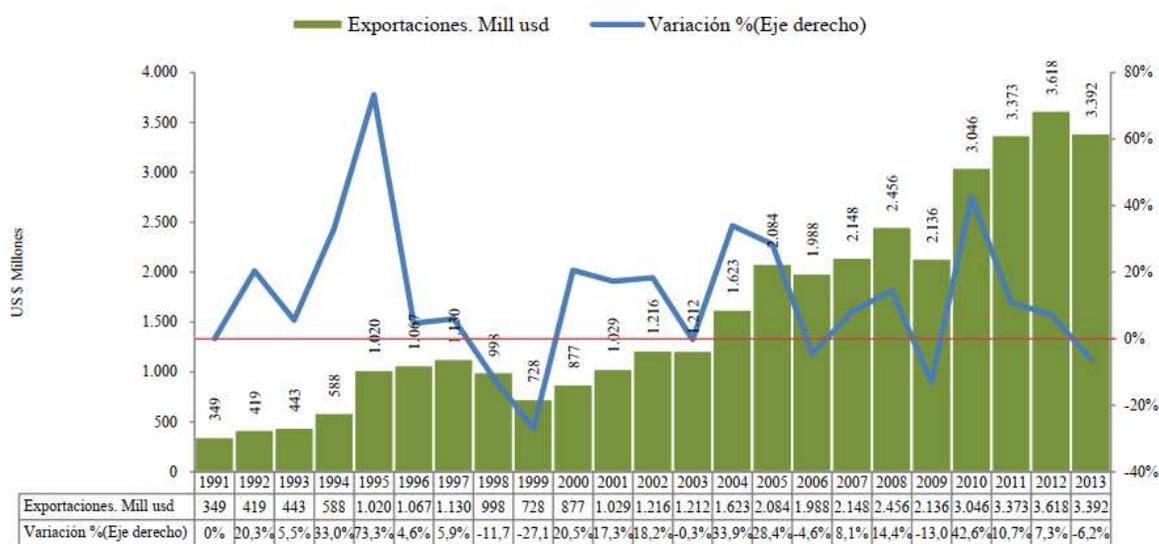
En este gráfico, el efecto de las crisis macroeconómicas también es evidente, ya que las entradas parecen desacelerarse, ya que la estabilidad económica de la subregión pudo parecer

dudosa para los inversores. En general, las inversiones subregionales parecen tener crecimientos muy similares desde la década de 1990. El único cambio ha sido el crecimiento de cada uno, con la CAN superando el crecimiento de las inversiones en el MERCOSUR hasta 1998 cuando el MERCOSUR lo superó y luego volvió a caer a medida que se acercaba a la crisis argentina. Desde entonces, la CAN parece haber mantenido un diferencial positivo constante en la entrada de inversiones extranjeras.

4.5. DINAMICA COMERCIAL DE COLOMBIA Y LA CAN: Con respecto al nivel de integración, Como se menciona en la introducción, Colombia goza de un nivel mayor de integración con la CAN que con el MERCOSUR, alcanzando el nivel de unión aduanera pues en la CAN se estableció un externo común frente a terceros países. Y como sugiere Balassa, llegar a este nivel requirió mayores esfuerzos de negociación y acuerdo ya que cada miembro puede ver modificada su estructura productiva, en mayor o menor grado, como consecuencia de decisiones comunes. En esta sección se analizan los principales componentes de la balanza comercial de Colombia con los suscritos a los acuerdos.

4.5.1. EXPORTACIONES A LA CAN: Como se muestra en el gráfico 4, las exportaciones a la Comunidad Andina crecieron a una tasa promedio anual de 12%. Es importante señalar aquí que principalmente por la diversificación de destinos, perdió algo de participación en el mercado regional en la década del 2000.

GRÁFICO 4. Exportaciones a la CAN y su variación 1991 – 2013



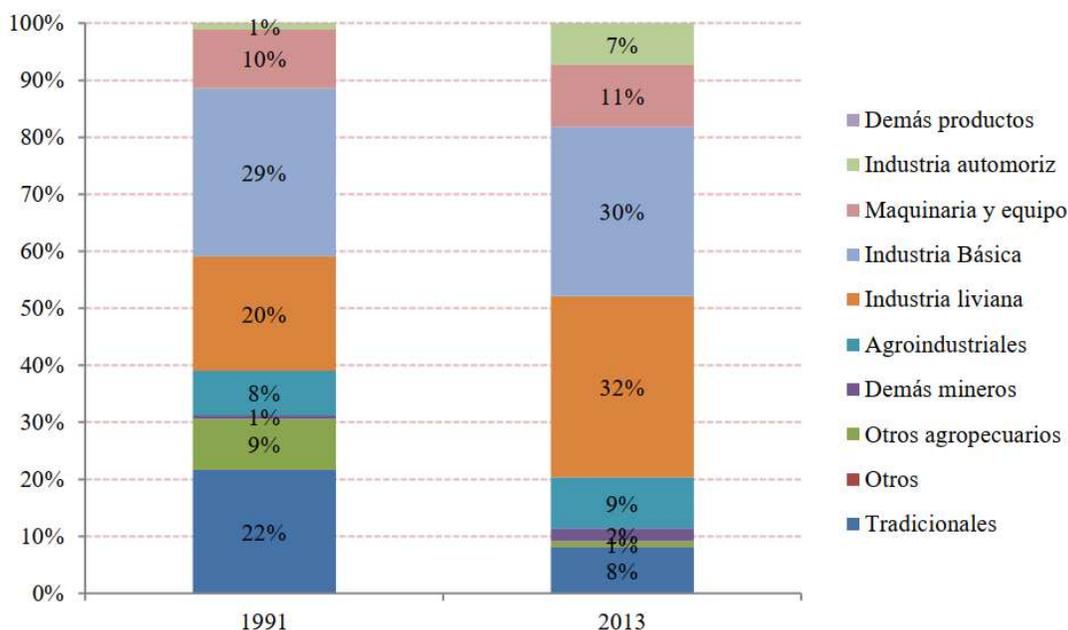
Fuente: Incidencia y evolución de los acuerdos comerciales en el comercio internacional entrados en vigor entre 1991 a 2014 -Laura Juliana Giraldo, 2015

El instituto venezolano de investigaciones científicas (2000) afirma que, con respecto a la industria textil y a las confecciones, Colombia es el país con un mayor número de ventas, pues se han registrado cambios de hasta un 73.3% de un año con respecto a otro. Colombia es un país que históricamente ha estado consciente de que en gran medida depende de las exportaciones relacionadas con el sector primario, sin embargo, ha venido trabajando

fuertemente por no ser tan oleo – dependiente, de ahí que en el gráfico 5 se aprecie un crecimiento en la industria básica y relacionada con los autos. (Garlido, 2015)

En cuanto a los países a los cuales llegan la mayoría de las exportaciones colombianas, la evidencia muestra que son Ecuador y Perú, siendo Bolivia el país al que menos exporta Colombia.

GRÁFICO 5. Composición de las exportaciones de Colombia hacia la CAN por productos



Fuente: Incidencia y evolución de los acuerdos comerciales en el comercio internacional entrados en vigor entre 1991 a 2014 -Laura Juliana Garlido, 2015

Los bienes como café, té y especias exportados por Colombia recuperaron la posición competitiva en el mercado internacional con respecto a la de los bienes de clase similar de países de la Comunidad Andina de Naciones. A lo largo de los años Colombia ha mostrado una desventaja comparativa (entendida como la capacidad de una persona, empresa o país

para producir un bien utilizando relativamente menos recursos que otro) frente a los autos y demás vehículos en el mercado internacional, ya que en los últimos años solo ha registrado índices de ventaja competitiva inferiores a cero demostrando así que no se goza de una posición favorable con respecto a los productos similares que ofrecen los demás países de la CAN. (Garlido, 2015)

4.5.2. IMPORTACIONES DESDE LA CAN: Se evidencia que las exportaciones de Colombia a la CAN crecieron, sin embargo, las importaciones también lo hicieron con una tasa promedio anual de 13%.

El crecimiento de importaciones provenientes de la Comunidad Andina de Naciones desde 1992 a 1993 expuesto en el gráfico 6, es justificado dado que se llegó al nivel de zona de libre comercio en 1992 y contrario a lo anterior, debido a la desaceleración económica que presentó el país en 2008-2009 se registró también una fuerte caída de las importaciones durante estos dos años con una variación de 11.7%. (Garlido, 2015)

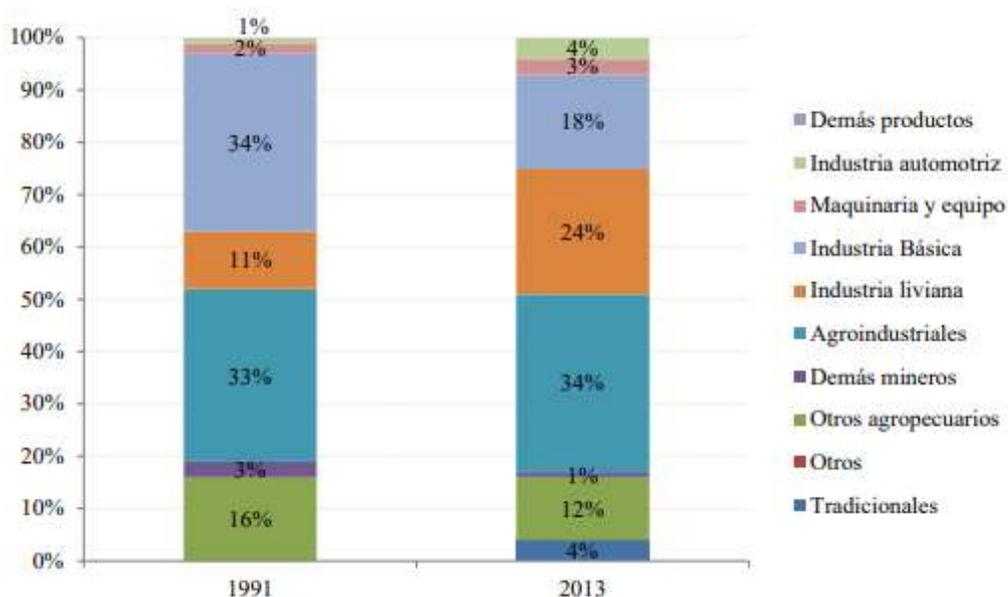
GRÁFICO 6. Importaciones desde la CAN y su variación % 1991-2013



Fuente: Dimensión económica de la Comunidad Andina - secretaria general y grupo de estudios económicos de la CAN, 2019

Dentro de los principales bienes importados entre 1991 y 2013 se ve una variación, debido a que en 1991 lo que más importaba Colombia desde la CAN eran bienes de la industria básica (34%), en su gran mayoría del sector metalúrgico. Para el 2012, fueron productos del sector agroindustrial también con una participación del (34%) como lo muestra la gráfica 7.

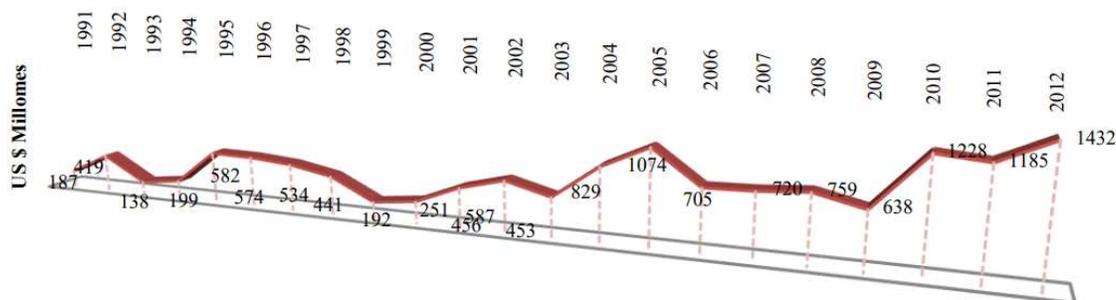
GRÁFICO 7. Importaciones de Colombia desde la CAN por productos



Fuente: Incidencia y evolución de los acuerdos comerciales en el comercio internacional entrados en vigor entre 1991 a 2014 -Laura Juliana Giraldo , 2015

A lo largo de los años se mantuvo el superávit comercial entre Colombia y la CAN, el valor máximo fue alcanzado en 2012 con US\$1.432 millones según el periodo de tiempo analizado en la figura 8.

GRÁFICO 8. Balanza comercial de Colombia con la CAN 1991 – 2012

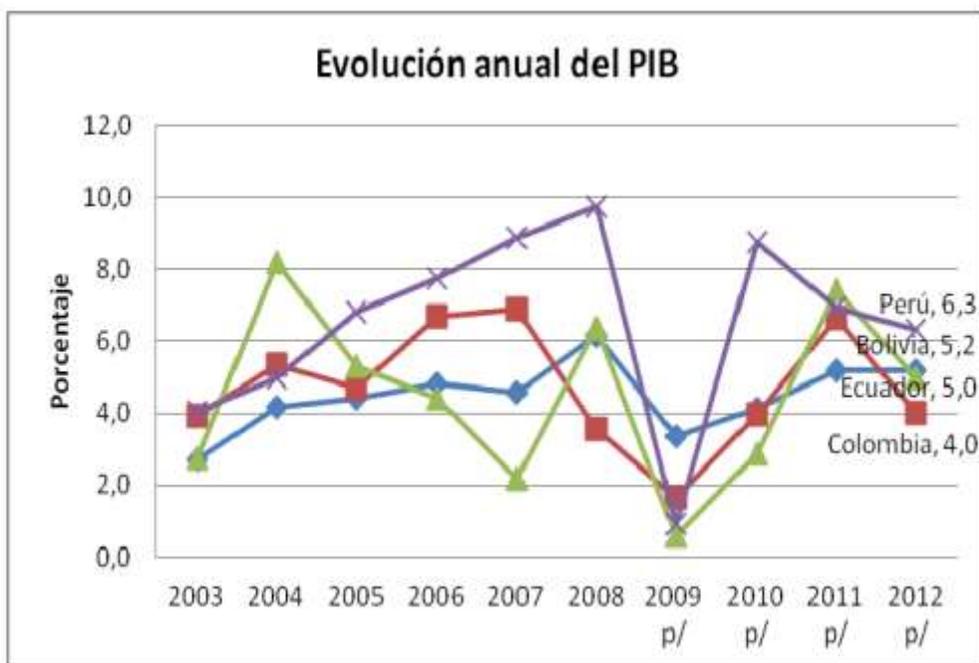


Fuente: Dimensión económica de la Comunidad Andina - secretaria general y Grupo de estudios económicos de la CAN, 2019

4.5.3. PIB: Con respecto al PIB, este tuvo un comportamiento aceptable en los cuatro países andinos para el periodo 2003 – 2013, consiguiendo superar las crisis económicas globales ocurridas entre 2008 y 2012. Todos los países resultaron beneficiados de la bonanza en los precios de productos básicos y sufrieron un impacto negativo en el año 2009, como se refleja en los bajos crecimientos del PIB en ese año. En promedio, el país con mejor crecimiento fue Perú con un periodo de tres años de variación positiva consecutiva por encima del 8%.

Como se ve en la gráfica 9 el promedio anual de crecimiento del PIB durante el periodo de 2003 a 2012, en Bolivia fue del 4,47%, el de Colombia 4,73%, el de Ecuador 4,5% y Perú 6,51%.

GRÁFICO 9. Evolución anual del PIB de los países de la CAN



Fuente: Incidencia y evolución de los acuerdos comerciales en el comercio internacional entrados en vigor entre 1991 a 2014 -Laura Juliana Giraldo , 2015

4.6. DINAMICA COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y EL MERCOSUR

Con respecto al nivel de integración entre Colombia y el MERCOSUR, este apenas alcanza el nivel de Zona o área de libre comercio, pues en este caso se redujeron (no eliminaron) las barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones e importaciones de los países

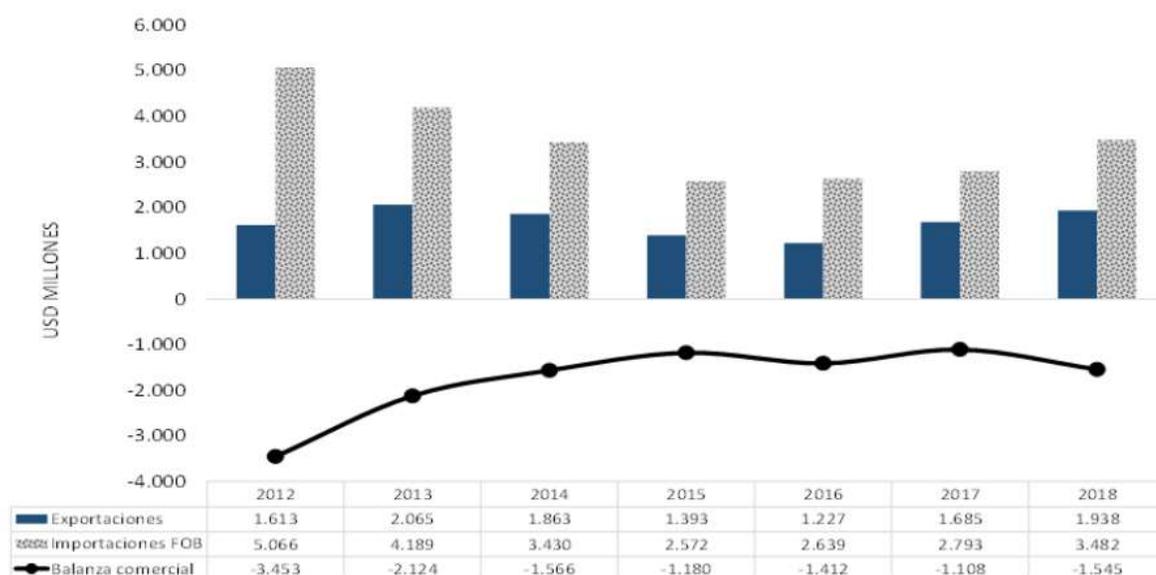
miembros, sin embargo, estos tienen la potestad de mantener sus propios aranceles frente a terceros. Como sugiere Balassa, el problema con este nivel de cooperación es la necesidad de establecer “reglas de origen” para los productos que son solo parcialmente procesados en un país miembro.

En el caso del MERCOSUR la balanza comercial es deficitaria para Colombia. En el 2018 solamente se registró un déficit por \$1.544 millones de dólares (ver gráfica 10) dividida básicamente en dos sectores, registrando \$435 Millones de dólares de déficit en el sector agrícola y \$1.110 millones de dólares en el sector industrial. (MERCOSUR, 2019)

Con respecto a las exportaciones para el año de referencia fueron de \$1.938 Millones de dólares, es decir con una variación positiva del 15% con respecto al 2017, las importaciones por \$3.482 millones aumentaron por su lado en un 25%. (DANE, 2020)

Para el año de referencia las exportaciones de Colombia al resto de los países del Mercosur fueron 5% del total exportado por Colombia al mundo (siendo el destino 7) y las importaciones fueron 7% del total importado por Colombia del mundo (siendo el origen 6).

GRÁFICO 10. Comercio de Colombia con MERCOSUR



Fuente: La política colombiana en Materia de Integración Latinoamericana - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019

Tabla 3. Principales productos exportados por Colombia al MERCOSUR

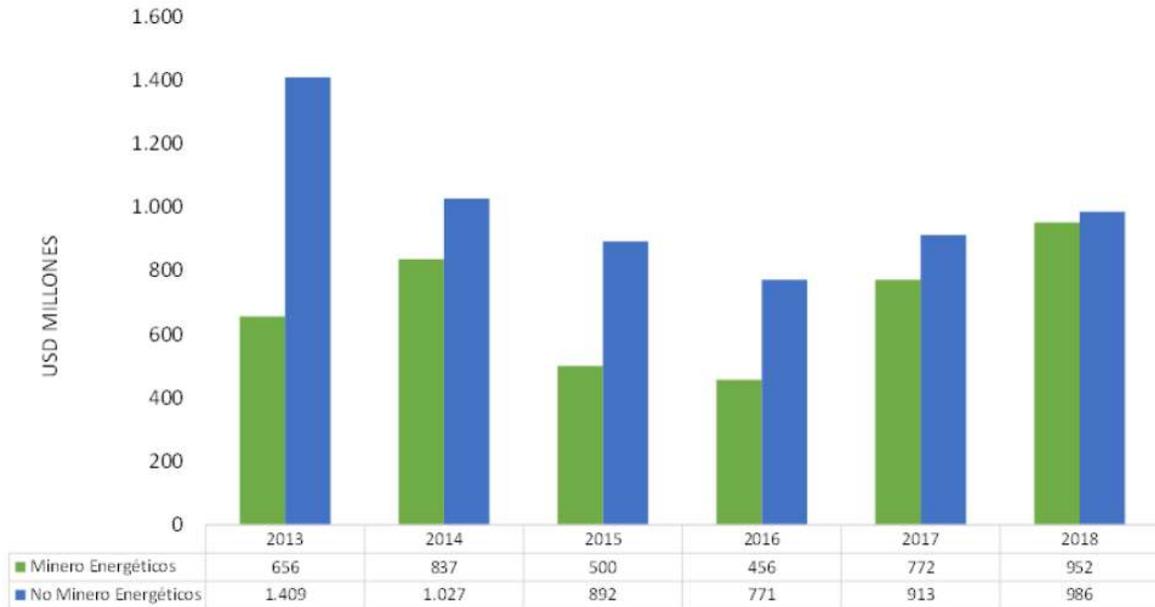
PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS	
Producto	Participación
Hullas	25%
Coques de hulla	16%
Polímeros de cloruro de vinilo	10%
Aceites de petróleo liviano	7%
Polímeros de propileno	5%

Fuente: La política colombiana en Materia de Integración Latinoamericana - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019

Para el periodo de referencia, los principales productos exportados fueron: Hullas (25%), coques (16%), polímeros de cloruro de vinilo (10%), aceites de petróleo liviano (7%) y polímeros de propileno (5%). (ver tabla 3).

Las exportaciones NME de Colombia al MERCOSUR suman \$986 millones. Esto representa una variación de 8% con respecto al 2017.

GRÁFICO 11. Composición de las exportaciones de Colombia al MERCOSUR



Fuente: La política colombiana en Materia de Integración Latinoamericana - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019

Como se muestra en el gráfico 11, en 2018 las exportaciones de servicios desde Colombia a los países del Mercosur sumaron US\$1,043 millones, con una variación de 3% respecto al año anterior. Se destacan las exportaciones de Viajes, Transporte aéreo de pasajeros y servicios de BPO.

Tabla 4. Principales productos importados por Colombia desde el MERCOSUR

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS

Automóviles	Participación
Camiones	10%
Preparaciones alimenticias	6%
Laminados en caliente de hierro o acero sin alear	3%
Poliacetales, poliésteres y resinas epoxi	3%

Fuente: La política colombiana en Materia de Integración Latinoamericana - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2019

En el caso de las importaciones de Colombia desde el MERCOSUR el sector agrícola representa un 16% del total y las industriales un 84% del total (ver tabla 4).

4.7. VARIACIÓN EN LA TASA DE DESEMPLEO: Colombia ha tenido tradicionalmente una de las tasas de desempleo más altas del hemisferio, que ha empeorado en los últimos años y se ha aceleró en 2019. El desempleo es particularmente alto entre los colombianos menores de 24 años. Más de uno de cada cuatro jóvenes colombianos está desempleado, a menudo sin tener en cuenta su nivel de educación.

El desempleo entre las mujeres en Colombia es un 70% más alto que entre los hombres (DANE, 2018). Esto es particularmente dramático entre las mujeres jóvenes menores de 28 años cuya tasa de desempleo aumentó al 25,2 en 2019, también el desplazamiento masivo en Colombia y la consiguiente urbanización en la década de 1990 y principios de este siglo han

provocado una gran disparidad entre el desempleo en las 13 ciudades más grandes del país y el campo.

Hasta 2019, la mayoría de los colombianos que están empleados no están empleados formalmente y, por lo tanto, no reciben los beneficios de seguridad social que vienen con el empleo formal.

Otro problema importante del mercado laboral de Colombia es el subempleo, el DANE lo considera empleado si trabaja una hora a la semana, lo que claramente no es necesariamente un salario digno. La evidencia sugiere que los acuerdos comerciales y la integración no necesariamente se traducen en un mayor índice de empleados, al menos para el caso de Colombia, Mauricio Cárdenas (2005) considera que son los factores internos los que contribuyen a que suba o baje el desempleo, específicamente considera cinco variables, ninguna de ellas relacionadas con el comercio internacional: a) La desaceleración del comercio. b) El campo y la reducción de ocupados en el sector agrícola. c) La migración del campo a la ciudad y desde otros países a Colombia.

GRÁFICO 12. Índice de desempleo

Tasa de desempleo (porcentaje)					
País	2012	2013	2014	2015	2016
Colombia	10,37%	9,65%	9,12%	8,93%	9,70%
Ecuador	4,12%	4,15%	3,80%	4,77%	6,13%
Perú	6,80%	7,5%	6,0%	6,0%	6,0%
Bolivia	3,23%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%

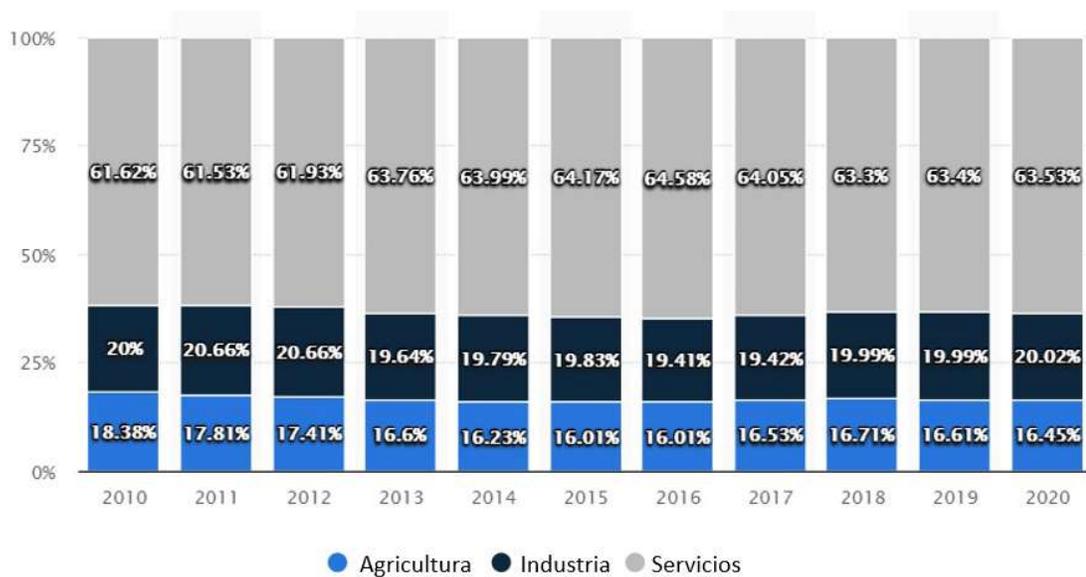
Fuente: Dimensión económica de la Comunidad Andina - secretaria general de la CAN, 2019

Con respecto a los países que forman parte de estas áreas de integración hay aumento de la Población Económicamente Activa –PEA- en Bolivia, Colombia y Perú, mas no en Ecuador (ver gráfico 12). Comparadas con las tasas de desempleo hace que la PEA de Bolivia (51,4% - 3,84%) sea más favorable que la de Colombia (51,0% - 10,4%). Las tasas de desempleo tienden a bajar en los cuatro países. En Colombia el desempleo se mantuvo hasta 2012 en dos dígitos, mientras en Bolivia, Ecuador y Perú las tasas de desempleo son relativamente cómodas para el año 2012, en Bolivia 3,84%, Perú 4% y Ecuador 5%. Consultados datos más recientes de fuentes nacionales en 2014, en Colombia y Ecuador las tasas bajaron a 8,8% y 4,1%, respectivamente, mientras que en Perú el desempleo subió al 5,8%.

4.7.1 EL EMPLEO POR SECTORES ECONÓMICOS Y SU VARIACIÓN CON RELACIÓN A LA EXPORTACIONES

En Colombia la estructura de las actividades productivas se divide básicamente en tres: sector primario, secundario y terciario, El primero abarca las actividades relacionadas con la explotación de los recursos naturales, tales como la agricultura, la caza, la pesca y la silvicultura, el segundo incluye actividades en las cuales se transforman los productos generalmente del sector primario, y en el tercero se agrupan las actividades en las cuales se producen bienes intangibles (servicios).

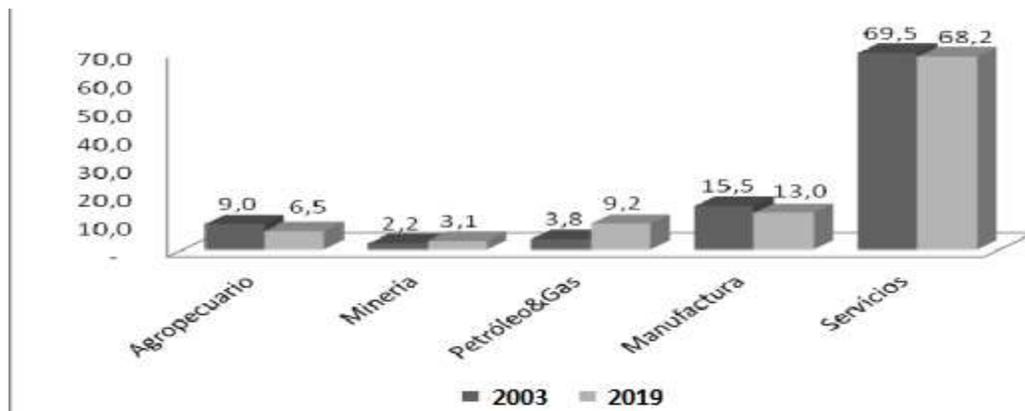
GRÁFICO 13. Empleo en Colombia por sectores



Fuente: Encuesta Manufacturera Industrial -Departamento Nacional de Estadística, 2020

Como se puede ver en el gráfico 13 en Colombia el sector terciario es uno de los más desarrollados, de acuerdo con la encuesta manufacturera industrial, este sector aloja más del 60% de la fuerza laboral del país, aquí se incluyen actividades de comercio, servicios, transporte, telecomunicaciones, medicina, turismo, administración y finanzas.

GRÁFICO 14. Porcentajes de participación sectorial en el PIB de Colombia



Fuente: Informe del DANE para el Banco de la República - DANE 2019.

Como se puede ver en el gráfico 14, el porcentaje de participación del PIB por sectores es consecuente con el nivel de empleo por ramas económicas al contar con la misma estructura, El sector servicios representa algo cercano al 70% del PIB, las manufacturas un 13% y el sector agropecuario no más del 7%.

En el gráfico 5 se puede apreciar que los principales productos de exportación de Colombia hacia la CAN son productos pertenecientes al sector secundario, (industria básica y liviana), mientras que en la tabla 3 se puede ver que en el caso del MERCOSUR, Colombia exporta principalmente productos pertenecientes al sector primario (con un incremento modesto en los últimos años del sector servicios). Esto, producto de los diferentes niveles de integración y normatividad arancelaria de cada acuerdo.

Tabla 5. Población ocupada según ramas de la actividad económica (miles)

Año	Ocupados Total Nacional	No informa	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y	Explotación de Minas y Canteras	Industria manufacturera	Suministro de Electricidad Gas y Agua	Construcción	Comercio, hoteles y restaurantes	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Intermediación financiera	Actividades inmobiliarias, empresariales y de	Servicios comunales, sociales y personales
2002	15.906	16	3.265	183	2.128	77	752	4.042	1.058	184	668	3.534
2003	16.629	4	3.532	175	2.226	61	750	4.205	1.103	191	704	3.679
2004	16.654	7	3.369	198	2.306	71	773	4.220	1.178	205	728	3.579
2005	17.049	2	3.530	179	2.335	80	822	4.272	1.219	206	783	3.621
2006	16.895	355	3.226	195	2.218	78	852	4.166	1.277	207	810	3.510
2007	17.106	12	3.142	180	2.300	73	901	4.301	1.419	226	949	3.602
2008	17.442	25	3.176	202	2.317	73	889	4.489	1.453	223	1.117	3.477
2009	18.420	13	3.440	184	2.416	79	969	4.764	1.535	220	1.190	3.609
2010	19.213	8	3.561	213	2.455	96	1.047	5.038	1.619	240	1.212	3.725
2011	20.020	3	3.634	244	2.604	109	1.145	5.286	1.660	238	1.303	3.794
2012	20.696	6	3.622	235	2.656	108	1.242	5.535	1.721	260	1.386	3.924
2013	21.048	4	3.549	224	2.533	109	1.220	5.777	1.742	290	1.489	4.111
2014	21.503	3	3.495	214	2.586	121	1.302	5.859	1.793	290	1.560	4.280
2015	22.017	2	3.544	204	2.606	117	1.375	6.042	1.805	298	1.676	4.349
2016	22.156	2	3.571	181	2.550	113	1.397	6.176	1.778	323	1.747	4.318

Fuente: Encuesta Manufacturera Industrial - Departamento Nacional de Estadística, 2019

Si se contrasta la información histórica de los principales productos de exportación para la CAN y el MERCOSUR (ver gráfico 5 y la tabla 3) con la variación del empleo económico por sectores y la población ocupada según la rama de la actividad (ver gráfico 13 y tabla 5) se puede apreciar que los cambios en porcentaje de participación por sectores y el número de empleados por rama son pequeños y que no necesariamente la integración con la CAN y el MERCOSUR han aumentado la empleabilidad o índice de participación en el PIB de estos sectores, tanto así que en la tabla 5 registran algunas variaciones negativas en el número de empleados para el sector secundario (principal sector exportador a la CAN) como es el caso del 2005 al 2006 o 2012 o 2013. Igual sucede con el sector primario (principal sector exportador al MERCOSUR) en los años 2003 a 2004, 2006 a 2007 y 2013 a 2014. Lo cual indica que, si bien la integración comercial ha propiciado un mayor intercambio de bienes y servicios, la demanda interna en su mayoría es la que propicia cambios en la empleabilidad por sectores (a pesar de conservar un margen tan constante) y también la que registra el mayor porcentaje del PIB.

En cierta medida, la poca influencia de estos acuerdos sobre el nivel de empleabilidad en los sectores puede explicarse desde la especialización exportadora de Colombia en aquellos productos y servicios que no están relacionados con el sector moderno de la economía, como la tecnología y el capital financiero, sino, su enfoque en un sector de baja productividad y concentrado en el mercado interno, en actividades de baja rentabilidad y que requieren escasa innovación como lo sugiere Infante (2009).

5. CONCLUSIONES: La integración regional es un proceso de oferta y demanda independientemente del tipo de integración, ya sea económica, política o social, es este concepto de oferta y demanda el que promueve la integración regional. Si bien este proceso puede ser llevado a cabo por diferentes grupos sociales (es decir, grupos empresariales, ministros de gobierno) en diferentes roles de nuestra sociedad, es la demanda nacional lo que influye en el gobierno para que delegue algunos de sus poderes en una entidad externa. Estos poderes podrían delegarse mediante acciones intergubernamentales o supranacionales.

En relación a la aproximación de Colombia con sus vecinos se ha dicho que la relación con otros países es una cuestión de elección, pero la intensificación de los vínculos dentro del Cono Sur parece ser el destino, la misma lógica se aplica a la mayoría de los grupos de países de América Latina y el Caribe. Sin embargo, lo que no está claro es cómo debe cumplirse ese destino: ya sea en términos de acuerdos y, de ser así, sobre qué base, o simplemente en términos de reducción de barreras económicas.

El dinamismo de manera regional plantea una serie de interrogantes e impone la necesidad de justificar los esfuerzos necesarios para consolidar la integración regional. Hay que

destacar la importancia de los fuertes vínculos económicos con los países vecinos, esto obliga a los participantes a encontrar objetivos comunes y acordar las trayectorias para alcanzarlos.

De los datos macroeconómicos en términos de comercio, se aprecia que efectivamente mientras más alto sea el nivel de integración, hay un mayor intercambio de bienes y servicios, los beneficios que ha obtenido Colombia con la CAN supera con creces a los obtenidos por el Mercosur, se puede afirmar que en la zona de libre comercio de bienes se registra el mayor avance de la integración económica andina y es recomendable que las autoridades nacionales y comunitarias tomen las determinaciones políticas y decisiones técnicas de incorporar el mercado de la contratación pública.

La teoría y la evidencia sugieren que la integración es fundamental para el desarrollo económico y social. Los acuerdos regionales pueden ser una solución en un mundo con un sistema multilateral debilitado; la integración regional también puede ser un medio para dotar de dinamismo y sofisticación productiva a la estructura productiva nacional, al mismo tiempo que pueda suministrar bienes públicos regionales, una herramienta importante para el desarrollo. No obstante, el Banco de la República sostiene que el crecimiento de la industria colombiana ha estado en su mayor parte dominado por el impulso de la demanda doméstica y solo en una muy poca medida por la contribución de las exportaciones o de la sustitución de importaciones. Este comportamiento ha sido constante durante los últimos 25 años.

En general, la integración regional en Suramérica es un proceso complejo con muchos desafíos para el futuro. La proliferación de TLC'S y proyectos de integración regional han

resultado en esquemas burocráticos que, en ocasiones, dificultan la integración real. En 2011, el presidente de Chile Sebastián Piñera dijo “Tenemos muchas instituciones, pero falta el deseo real de integrarnos” (Heine, 2012, p.1). Este estamento ejemplifica a la perfección la frustración de los líderes regionales con respecto a la falta de progreso hacia la integración del cono sur. Los proyectos de integración pasados aun no han logrado el cien por ciento de sus objetivos propuestos, sin embargo, los líderes continúan sosteniendo reuniones en miras a lograr más. A pesar de que los resultados no son los esperados, acuerdos como la CAN y el MERCOSUR, han contribuido a aspectos que no se limitan únicamente al ámbito económico.

Como se mencionó anteriormente, la teoría de Bela Balassa sugiere que mientras más alto sea el grado de integración se espera que el tránsito de bienes y servicios suceda con una mayor rapidez e impacte positivamente a los países miembros. Al tener Colombia un mayor grado de integración con la CAN que con el MERCOSUR los logros alcanzados han sido más trascendentales, dentro de los más destacables por la Cancillería de Colombia (2019) se encuentran:

Comercio: Eliminación del 100% en el arancel para bienes, en su mayoría productos manufacturados. También se han desarrollado regímenes comunes en materia aduanera. (se destaca que Las exportaciones intracomunitarias crecieron 166 veces desde su creación en 1969)

- En el año 2019, Colombia con el 39%, fue el país que mayores ventas hizo a la CAN

Normatividad: El orden jurídico andino ha permitido a los gobiernos adoptar normas comunitarias de obligatorio cumplimiento en todos los países.

Movilidad de Personas: Los ciudadanos andinos pueden viajar sólo con el documento de identidad, sin necesidad de visa o pasaporte, y cuentan con canales preferenciales de ingreso, así como derechos comunes frente a las empresas de transporte aéreo y terrestre. Además, pueden vivir, trabajar, viajar, estudiar o hacer negocios en otro país andino como si se encontrara en el propio territorio.

Telecomunicaciones: Un hito histórico en el proceso de integración, fue poner en órbita el satélite SES-10 en la Red Satelital Andina.

Solución de controversias entre países: El tribunal de justicia Andino, mencionado en la tabla 2, es la tercera corte internacional más activa en el mundo. De 2008 a 2017 ha resuelto 2.760 causas.

Participación: Los civiles ciudadanos de los países miembros pueden activamente en el proceso de integración a través de espacios como los Consejos Consultivos y las Mesas Andinas. (Cancillería de Colombia, 2019)

Finalmente, los resultados expuestos en la sección 4.0 reflejan la vulnerabilidad del patrón de crecimiento del país a largo plazo al haber oscilaciones cíclicas en la demanda interna, y, por otro lado, se desvela una contradicción entre el entorno macroeconómico y las políticas proteccionistas acogidas en algún momento.

6.0. BIBLIOGRAFÍA

- ALADI. (2018). *¿Cómo se mide la tasa de desempleo?* Estudios macroeconómicos. Obtenido de <http://www2.aladi.org/nsfaladi/indicadomacro.nsf/vtiposindicadorescat/Tasa%20de%20desempleo#:~:text=La%20Tasa%20de%20Desempleo%20se,bien%20sin%20tenerla%20la%20buscan>
- Avery, W., & Cochrane, J. (1973). *Innovacion en el regionalismo Latino Ameticano: La CAN*. International Organization.
- Balassa, B. (1965). *El desarrollo económico y la integración*.
- Balassa, B. (1965). El desarrollo económico y la integración. *Centro de estudios monetarios latinoamericanos Mexico*.
- Banco de la república . (2018). *Producto Interno Bruto PIB*. Obtenido de <https://www.banrep.gov.co/es/producto-interno-bruto-pib>
- Banco de la República. (2018). *Producto Interno Bruto PIB*. Obtenido de <https://www.banrep.gov.co/es/producto-interno-bruto-pib>
- Banco mundial. (2001). *Globalization, growth and poverty*. Washintong: Oxford University Press.
- Bouzas, R. (2002). *MERCOSUR: ¿Crisis economica o crisis de la integracion?* . Buenos Aires: Foro de Politica Los nuevos desafios para la integracion regional.
- Caetano, G. (2011). *Mercosur: 20 años*. Paraguay: MERCOSUR.
- Callen, T. (2008). *What is gross domestic product?* ResearchGate. Obtenido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2008/12/basics.htm>
- Cancillería de Colombia. (2019). *Comunidad Andina (CAN)*. Bogotá D.C: Cancillería de Colombia.
- Cason, J. (2000). *On the road to Souther Cone economic integration* . Journal of inter - American Studies and Worls Affairs.
- Castillo, S. P. (1993). *Mercosur: Historia e Hitos*. International Labour Review.
- Cuervo, D., & Mondragón, J. (2016). *Respuesta del producto a perturbaciones de oferta y demanda en Colombia: 1081-2015*. Econogrados centro de investigaciones para el desarrollo.
- Dabene, O. (2012). *Explicando la cuarta ola de Integracion en Larino America*. San Francisco California: Congreso Latino Americano de Estudios.
- DANE. (2006). *Ejercicios econométricos para evaluar los cambios en las principales variables laborales y su relación con el desempeño económico*. Anexos comisión GEIH.
- DANE. (2018). *¿Como se mide el desempleo en Colombia?* Obtenido de https://www.dane.gov.co/files/faqs/faq_ech.pdf

- DANE. (2018). *Encuesta anual manufacturera (EAM)*. Bogotá.
- DANE. (2020). *Estadísticas por tema: La balanza comercial*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/balanza-comercial>
- Fontaine, R. (1977). *The Andean Pact: a Political Analysis*. Beverly Hills: Sage.
- Garlido, L. J. (2015). *Incidencia y evolución de los acuerdos comerciales en el comercio internacional de Colombia que entraron en vigor en el país durante el periodo 1991 a 2014*. UTSA.
- Gonzales, J. (2002). *Labor market flexibility in thirteen Latin American countries and the united states*. Stanford University.
- Gratius, S. (2005). *El auge del regionalismo Latinoamericano*. Santiago de Chile : Ministerio de asuntos exteriores y cooperacion .
- Guillén, A. (2010). *La ley de Okun para la economía Colombiana, Periodo 1985-2009*. Observatorio de la economía latinoamericana.
- Haberler, G. (1937). *Prosperity and Depression*. Chicago: Misses Institute. Obtenido de <https://mises.org/library/prosperity-and-depression>
- Heines, J. (2012). *Regional integration and political cooperation in Latin America*. Washintong.
- Herrera, J. (2015). *Región Bogotá Cundinamarca Dinámica Económica y Potencialidades*. Bogota: Observatorio de desarrollo económico.
- Kalmanovitz, S. (2015). *Breve Historia Económica de Colombia*. Bogotá: UTADAO. Obtenido de https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field_attached_file/pdf-_breve_historia_economica_de_colombia_ultimo_-_24-11-15.pdf
- Krugman, P. (1980). Scale economies, Product differentiation, and the pattern of trade . *American economic review*.
- Lora, E. (2016). *Técnicas de Medición Económica: El empleo*.
- Lora, E., & Prada, S. (2016). *Técnicas de Medición Económica: La Balanza de Pagos*. Cali: ICESI.
- Machado, J. (2005). *La tasa natural de crecimiento en Colombia*. Publicaciones Banco de la Republica.
- Malamud, A. (2011). La integración regional: Conceptos y teorías. *Norteamérica* .
- Mannur, G. (2012). *International economics, Second revised edition*. Vikas Publishing House Pvt Ltd.
- Mayoral , F., & Zuñiga, J. (2013). *Evolución de las disparidades en el desarrollo económico de América Latina*. Economía Mexicana - Nueva época .

- Ministerio de Comercio. (2019). *Negociaciones en Curso*. Recuperado el 28 de agosto de 2019, de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/negociaciones-en-curso>
- Mitchell , K., & Pearce, D. (2010). *Do wall street economists believe in Okun's law and the Taylor rule?* Journal of economics and finance.
- Morawetz, D. (1974). *El Grupo Andino: Un Caso de Estudio en Integración Económica dentro de los Países en Desarrollo*. MIT.
- Oficina de la CEPAL en Bogotá. (2005). *Las negociaciones comerciales de Colombia en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) a un tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos*. Santiago de Chile: Serie.
- Okun, A. (1962). *Potential GNP: its measurement and significance, in American statistical association*. Proceedings of the business and economics statistics.
- Paez, N. (2013). *Una revisión de la ley de Okun para Latinoamérica* . Universidad del Valle.
- Penaherrera, G. (1988). *Europa y los Países Andinos: Una comparación de las Políticas Económicas y las Instituciones*. Londres: Pinter.
- Petit, J. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales . *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*.
- Pitts. (2009). *Diversity management, job satisfaction, and performance: Evidence from US federal agencies*. Public Administration Review.
- Puyana, A. (1988). *Europa y los Países Andinos: Una comparación de la Política Económica y la Institución*. London.
- Schvarzer, J. (2011). *El Mercosur: El Bloque Económico Con Objetivos a Precisar*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Sodersten, & Reed, G. (1996). *International economics*. Springerlink.
- Tamanes, R. (1990). Estructura económica internacional. *Alianza editorial*.
- The Economist . (2004). *The future of Mercosur: A free-trade tug-of-war*. . The Economist.
- UNU-CRIS. (2008). *Regional Integration Knowledge System*. Harvard.
- Viner, J. (1937). *Studies in the theory of international trade*. Routledge.
- Wengel, T. (1980). *Allocation of industry in the Andean Common Market*. Boston: Nijhoff.