

Los Acuerdos Comerciales Regionales y el Regionalismo Abierto: posibles efectos de desviación de comercio o erosión de preferencias

Análisis de caso en el sector confecciones

Regional Trade Agreements and the Open Regionalism: the risk of trade diversion or erosion of preferences analysis of case in the garment sector

Recibido: 09-06-2016 • Aprobado: 16-11-2016 • Página inicial: 137 - Página final: 162

José Albán Londoño Arias*
Giovanny Cardona Montoya**
Janeth Abadía Sánchez***

Resumen: este estudio evidencia efectos de desviación de comercio y erosión de las preferencias arancelarias, de modo particular en acuerdos comerciales regionales (ACR) firmados por Colombia en la última década en el subsector de las confecciones del capítulo 61 de Arancel de Aduanas. El sector textil–confección es muy relevante para el desarrollo industrial y el crecimiento económico de Antioquia, con una participación cercana al 16% en la generación de empleo industrial y 6% del PIB total de la región. La metodología utilizada en la investigación es analítica combinando lo cualitativo y cuantitativo, por cuanto se interpretan los datos históricos sobre el comportamiento de las exportaciones colombianas del subsector en cuestión.

Palabras clave: integración económica, desviación de comercio, erosión de preferencias arancelarias.

Abstract: This study evidence of trade diversion and erosion of tariff preferences, in particular in regional trade agreements (RTAs) signed by Colombia in the last decade in the sub-sector of the garments of Chapter 61 of the Customs Tariff. The textile and clothing industry is very relevant to the industrial development and economic growth of Antioquia, with a 16% close to the participation in the generation of industrial employment and 6% of the total GDP for the region. The methodology used in the research is analytical combining qualitative and quantitative terms are interpreted historical data on the behavior of the Colombian exports of the sector in question.

Keywords: Economic integration, trade diversion, erosion of tariff preferences.

JEL: M16, M19

* Administrador de Empresas y MSc. en Gestión de las Organizaciones. Docente de planta y coordinador de la Línea en Gestión de las Organizaciones del Grupo de Investigación Observatorio Público de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas del Tecnológico de Antioquia, Medellín – Colombia.
jlondono5@tdea.edu.co, enlace ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9674-3284>

** Economista en Relaciones Internacionales, Ph.D. en Ciencias Pedagógicas, MSc. en Análisis de Problemas Políticos y Económicos y MSc. en Integración y Cooperación Internacional. Gerente de investigaciones de la Institución Universitaria CEIPA, Sabaneta, Colombia.
giovanny.cardona@ceipa.edu.co, enlace ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-1487-4353>

*** Abogada, Especialista en Negocios Internacionales y MSc. en Gestión de Organizaciones. Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas del Tecnológico de Antioquia, Medellín – Colombia.
jabadia@tdea.edu.co, enlace ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7911-9682>

Les accords commerciaux régionaux et le régionalisme ouvert: effets de détournement du commerce ou de l'érosion des préférences de l'analyse de cas dans le secteur de la confection

Résumé: cette étude met en évidence des effets de détournement du commerce et de l'érosion des préférences tarifaires, en particulier dans les accords commerciaux régionaux (ACR) signés par la Colombie à la dernière décennie dans le sous-secteur des vêtements de confection du chapitre 61 du Tarif des douanes. Le secteur du textile- habillement est très pertinente pour le développement industriel et la croissance économique d'Antioquia, avec une participation de près de 16% de la production d'emploi industriel et 6 % du PIB total de la région. La méthode utilisée pour la recherche est analytique en combinant le qualitatif et quantitatif, en ce qui interprètent les données historiques sur le comportement des exportations colombiennes du sous-secteur en question.

Mots-clés: intégration économique, détournement de commerce, l'érosion des préférences tarifaires.

Os acordos de comércio regional e o regionalismo aberto: o risco de desvio do comércio ou erosão das preferências análise de caso no setor de vestuário

Resumo: este estudo evidência de desvio de comércio e a erosão das preferências pautais, nomeadamente em acordos regionais de comércio (ACR) assinado pela Colômbia na última década no sub-setor das peças de vestuário do capítulo 61 da Pauta Aduaneira Comum. A indústria dos têxteis e do vestuário é muito relevante para o desenvolvimento industrial e o crescimento económico de Antioquia, com um 16% perto da participação na geração de emprego industrial e 6% do PIB total para a região. La metodología utilizada en la investigación es analítica combinando lo cualitativo y cuantitativo, por cuanto se interpretan los datos históricos sobre el comportamiento de las exportaciones colombianas del subsector en cuestión.

Palavras-chave: a integração económica, desvio de comércio, erosão das preferências pautais.

Introducción

La economía mundial experimenta, en la era actual, el fenómeno de la globalización, entendida esta como la estrecha relación de países y personas del mundo (Peng, 2012), enmarcada en una multiplicidad de formas y dinámicas en las cuales casi la totalidad de las economías del mundo se hallan inmersas, sólo con algunas contadas excepciones. Estas formas se manifiestan en aperturas de mercados, firmas de tratados de libre comercio, acuerdos de integración y complementación económica, entre otras; todas ellas con el propósito de propender por mecanismos que privilegien una desregulación de los mercados y, por lo tanto, un libre flujo de bienes, servicios y tecnología.

Es válido indicar que de las múltiples definiciones del término globalización, así como de las fuentes que puedan ser consultadas, se identifican 3 visiones: una nueva fuerza que ha cubierto al mundo en épocas recientes, una larga evolución histórica desde los albores de la historia humana, y un péndulo que oscila de un extremo a otro de tiempo en tiempo (Peng, 2012). El presente estudio no pretende teorizar sobre este concepto, ni asumir posición en torno a sus bondades o desventajas, a diario se escuchan voces de rechazo o aplausos en este sentido. Sin embargo para contextualizar el tema de la presente investigación, los autores asumen los fundamentos expresados por Peng (2012) en la visión tres, es decir, un péndulo que oscila de un extremo a otro de tiempo en tiempo.

La globalización analizada como tendencia y, según la visión del péndulo, ha tenido altas y bajas y, la reciente fase se originó después de la segunda guerra mundial, como fuerza disruptiva que rompió con los modelos económicos proteccionistas de Petty y Colbert, entre otros.

En el presente estudio se analizará la integración económica y sus variadas formas como fuerza que ha dinamizado el libre movimiento de flujos de mercancías, capitales y, en general, de todas las transacciones derivadas de los negocios internacionales, entendidos éstos como todas las transacciones de negocios (públicas y privadas) que implican a dos o más países. Las compañías privadas realizan estas transacciones con ánimo de lucro; los gobiernos pueden o no perseguir lo mismo en sus respectivas transacciones. Entre estas operaciones están las ventas, las inversiones y el transporte (Daniels, 2013).

Por su parte, la integración económica es un estado de cosas basado en la falta de discriminación entre las unidades económicas del área integrada (Balassa, 1965).

Esta teoría cobró fuerza en los años 50 después de las devastadoras consecuencias económicas mundiales de la segunda guerra mundial y justamente es en Europa donde se inicia el proceso integracionista convirtiéndose en referente mundial. Los modelos económicos imperantes hasta aquella época promulgaban la sustitución de importaciones y la autosuficiencia económica como razones de supremacía o riqueza de las naciones.

El mundo ha cambiado, en la era actual los países le apuestan a la búsqueda de la eficiencia de factores productivos en sectores que identifican ventajas competitivas, buscando especializarse en líneas de productos específicos, este es uno de los argumentos que sustentan la importancia del comercio internacional y específicamente la integración económica es el medio que facilita el libre comercio de bienes y servicios entre los países o áreas integradas, eliminando barreras y facilitando la movilidad de recursos en los que son eficientes cada uno de ellos.

América Latina no ha sido ajena a este fenómeno mundial, desde los años 60 se iniciaron procesos de integración como la ALALC, conocida actualmente como ALADI.¹ Colombia pertenece a esta asociación y en el marco de este acuerdo ha suscrito varios tratados comerciales, entre algunos de ellos, la Comunidad Andina de Naciones y el G-3, hoy conocido como G-2,² ante el retiro de Venezuela en el año 2006;³ acuerdos que le han dado un dinamismo económico y una participación dentro del comercio regional e intrarregional. Sin embargo, los acuerdos comerciales no están exentos de escollos y consecuencias negativas para los países miembros, así como se reconocen ventajas, también son observables las desventajas.

Una de las críticas a esta teoría la constituye la desviación de comercio, según la OMC (2011), se entiende cuando las importaciones de los interlocutores comerciales reemplazan a los productores externos más eficientes, y a la larga, los países miembros pagan un precio más alto por el mismo producto. O también, como lo expone la CEPAL (1993), es la sustitución de importaciones (más baratas) originarias de terceros países por productos que habrá de suministrar el otro miembro de la unión.

¹ Asociación Latinoamericana de Integración.

² Venezuela presentó formalmente la denuncia al Acuerdo en mayo de 2006, la cual surtiría efecto a los 180 días de la notificación a las partes y a la Secretaría General.

³ El 22 de abril de 2006 Venezuela formalizó su decisión de denunciar el Acuerdo de Cartagena y el 9 de agosto del mismo año suscribió con los Países Miembros de la Comunidad Andina un memorando de entendimiento por medio del cual acordaron dar plena vigencia a las ventajas comerciales recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación de la subregión andina, que debe mantenerse entre las partes, de acuerdo con el artículo 135 del Acuerdo de Cartagena.

En este artículo se analizarán los conceptos de creación y desviación de comercio, partiendo de los postulados del economista canadiense Jacob Viner, quien en el año 1950, sostuvo que las Uniones Aduaneras siempre aumentarán los flujos de comercio y favorecerán la eficiencia a través de la especialización entre los países miembros, este efecto se conoce como *efecto creación de comercio*. También planteó Viner (Hernández, 2000) que la integración podrá también tener un efecto desfavorable sobre el comercio y la especialización de la unión con respecto al resto del mundo, y esto sucede cuando desvía parte del comercio de los países miembros con el resto del mundo hacia comercio con los países miembros, lo que generará una pérdida de bienestar desde el punto de vista en su conjunto. Este segundo efecto es el que se conoce como *efecto desviación de comercio*.

El caso de estudio que se convoca es identificar si entre las causas que han originado la caída de las exportaciones colombianas de productos del sector confección de Colombia con destino a países como Perú, México, Ecuador y Venezuela, están relacionadas con los efectos de desviación de comercio o erosión de preferencias arancelarias. Se escoge este sector por ser uno de los pioneros en los procesos de industrialización del país y particularmente en el Departamento de Antioquia. El sector textil- confección por más de 100 años ha contribuido significativamente al desarrollo industrial, aportando al crecimiento y desarrollo económico, de acuerdo con información de la Encuesta Anual Manufacturera, en el año 2010 la cadena representaba el 16.6% total del empleo industrial y 6% de la producción total. El sector confecciones (Código 181, CIIU Rev. 3) es el más importante agrupando el 70.8% de las empresas de la cadena, generando el 56.3% del empleo y el 54.6% del valor agregado (Molina, 2012).

Sin embargo, su participación en cuanto a producción y comercialización nacional e internacional ha disminuido en los últimos años, según información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, pues durante el año 2007 el sector que más contribuyó a la contracción del nivel de empleo industrial fue el de prendas de vestir y confecciones con 0.5 puntos porcentuales, con una disminución en su nivel de ocupación del 4.6% (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2007).

Dentro de los mismos estudios realizados por el Ministerio, se observa que en el año 2008 el subsector de prendas de vestir y confecciones registró una contracción de -13.1% y de -16.2% en el 2009, ubicándose dentro de los sectores de mayor impacto negativo al crecimiento industrial. Según el mismo informe, la tasa exportadora promedio del subsector pasó del 51.9% entre el

2001 y el 2008 al 26.4% en los dos últimos años. Del mismo modo, productos de subsectores conexos como la hilatura, tejeduría y acabados textiles registraron una contracción del -11,1% en el 2008 y de -8.6% en el 2009.

Se observa también cómo las exportaciones de prendas de vestir y confecciones colombianas disminuyeron 13.2% en el periodo enero – diciembre de 2013. Los destinos de las exportaciones de prendas de vestir que se contrajeron fueron: Venezuela (-56.0%), México (-2.4%), Chile (-32.1%) y Panamá (-23.5%). De igual forma, las exportaciones de hilatura, tejedura y acabado textil, también registraron contracción de las exportaciones en (-14.4%). Esto obedeció a la disminución de las dirigidas hacia: Ecuador (-15.4%), Guatemala (-17.9%), Costa Rica (-8.7%), Argentina (-14.4%), Puerto Rico (-33.9%), y Bolivia (-79.2%) (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2013-2014).

Según cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2015), las exportaciones totales colombianas del sector confección, según CIU, Rev. 3 y que corresponde a los productos clasificados en el Arancel de Aduanas del capítulo: 61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, ha tenido el siguiente comportamiento en la última década:

Tabla 1
Exportaciones colombianas sector confección

Año	Valor	Participación
2005	792	3.7%
2006	815	3.3%
2007	1099	3.7%
2008	1005	2.7%
2009	501	1.5%
2010	545	1.4%
2011	540	0.9%
2012	585	1.0%
2013	507	0.9%
2014	451	0.8%
2015	393	1.2%

Elaboración propia con datos del DANE, 2016. Valores expresados en millones de dólares.

En la Tabla 1 se observa la participación de las exportaciones colombianas al mundo de prendas de vestir, entre los años 2005 a 2015 y su participación en el volumen total de exportaciones nacionales. No incluye el subsector de hilatura, tejeduría y acabado textil. En este mismo sentido, se observa el comportamiento en la caída de las exportaciones de productos del sector confección por capítulo y por país como se confirma a continuación (Trademap, 2016):

Tabla 2
Comportamiento exportaciones sector confección

Producto	Capítulo	País de Origen	País de destino	Ventas año 2005	Ventas año 2014
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	61	Colombia	México	37.201	19.475
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	61	Colombia	Venezuela	85.579	14.441

Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE. Valores en millones de dólares.

Metodología

Como lo plantea Miguel Martínez (1989, p. 119), “la credibilidad de los resultados de una investigación dependerá del nivel de precisión terminológica, de su rigor metodológico (adecuación del método al objeto), de la sistematización con que se pretende todo el proceso y de la actitud crítica que la acompañe”, independiente esto si se habla de ciencias o tecnologías blandas o duras, métodos o enfoques diferenciados de investigación u objetos de conocimiento de distinta índole.

Coherente con lo anterior, la investigación que soporta este artículo fue de corte cualitativa, pues se centró en el paradigma interpretativo; la razón principal por la que se privilegió este enfoque es debido a que su objeto es la comprensión de la dinámica de las relaciones comerciales entre estados en el marco de diversos acuerdos interestatales, ya fueran estos interregionales o intrarregionales. Aunque los análisis partieron de la revisión de datos estadísticos, éstos se

confrontaron con las categorías conceptuales y la revisión bibliográfica de entidades y expertos, para ampliar la comprensión del problema a analizar.

Por lo tanto, aunque el eje es cualitativo, se recurrió a la evidencia estadística para el estudio de efectos estáticos de integración de comercio: desviación de comercio y erosión de preferencias. Ello permitía comprender la recíproca afectación entre diferentes acuerdos comerciales regionales, en el plano de sectores económicos concretos.

El enfoque dominante fue cualitativo para lo cual se analizaron los datos estadísticos con respecto a las categorías de análisis: los efectos estáticos de la integración económica a partir de la teoría de Viner. Desde esta perspectiva, el método de análisis buscaba explicar la relación de causalidad que puede existir entre el comercio intrarregional y la firma de Tratados de Libre Comercio – TLC con varios países a la vez. Lo que se pretende es una interpretación fundamentada de lo que sucede en el comercio de ciertas mercancías cuando los acuerdos comerciales no son supranacionales y dan libertad a los integrantes para que firmen TLC con naciones terceras.

Esta metodología, analítica de tipo cualitativo, permite estudiar los datos históricos sobre el comportamiento de las exportaciones colombianas del subsector en cuestión, a partir de la comparación de la evolución de las mismas, según el comportamiento de diferentes acuerdos comerciales de los países socios.

El presente estudio tiene como sustento fundante el análisis de datos estadísticos sobre el comportamiento de las exportaciones colombianas que han tenido la mayor caída en ventas con destino a los países miembros de los acuerdos comerciales que tiene vigentes el país, utilizando información de fuentes secundarias del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, del DANE, de la DIAN, de otras fuentes gubernamentales y de fuentes de información oficial del MERCOSUR, CAN, y G-2.

Luego de analizar el universo arancelario determinado por las partidas y subpartidas del capítulo 61, se seleccionaron cinco (5) de ellas, entre los criterios tenidos en cuenta para la selección están:

- Bienes que cuentan con una tradición exportadora dentro de los productos de este capítulo.
- Representan una participación considerable en volumen y en ventas exportadas de Colombia hacia los países miembros de acuerdos comerciales.

- Que estos productos se exporten a los países de los acuerdos comerciales analizados.

Tabla 3

Prendas y complementos de vestir seleccionados capítulo 61

Partida Arancelaria	Designación de mercancías
61.04	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto...
61.06	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas.
61.07	Calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para hombres o niños.
61.08	Combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas.
61.09	«T-Shirts» y camisetas, de punto.

Elaboración propia con información de la DIAN, 2016.

Según el rastreo realizado, las cinco partidas arancelarias más representativas para el análisis, según los criterios arriba mencionados, se observan en la Tabla 3. Dentro de la metodología se señalan también los acuerdos comerciales vigentes firmados por Colombia que se analizaron: G - 2 Colombia – México, Acuerdo de Alcance Parcial Colombia – Venezuela y CAN Comunidad Andina de Naciones.

Resultados

Perspectiva histórica de la integración regional

La evolución histórica del comercio internacional desde sus orígenes se caracteriza por un péndulo que oscila entre el libre comercio y el proteccionismo, tanto en el debate teórico como en las diferentes coyunturas políticas (Cardona, 2010). Las relaciones entre la OMC y los tratados de integración económica hacen parte de esta dinámica pendular.

La primera explicación teórica que se planteó para darle sentido al comercio internacional fue la construida por la escuela mercantilista (Torres, 1985), la cual sugería que un superávit en la balanza comercial era la estrategia adecuada para incrementar las riquezas de una nación, y ello implicaba aplicar medidas proteccionistas. Sin embargo, la explosión de la revolución industrial dio pie a nuevas reflexiones teóricas e ideológicas que con una perspectiva antagónica (Torres, 1985), el liberalismo económico replanteó la lógica de las relaciones comerciales y trajo como consecuencia la promoción de un mercado no regulado por el Estado, que se equilibraría de manera autónoma a través de las relaciones de libre oferta y libre demanda.

Sin embargo, el capitalismo industrial del Siglo XIX traía inmersas contradicciones que generarían rupturas al desarrollo del libre comercio internacional que se promovía (Otero y Matta de Grossi, 2005). Las dos guerras mundiales, el advenimiento del socialismo en Europa, la necesaria reconstrucción económica de Europa y la depresión económica en Estados Unidos marcaron un significativo retraso en la dinámica del comercio mundial y dejaron maltrechos los principios del libre comercio como rectores de las relaciones comerciales internacionales de la primera mitad del Siglo XX.

A nivel global, el fin de la segunda guerra mundial marcó el camino para el surgimiento de un sistema multilateral que rigiera los ámbitos económicos y comerciales de las relaciones internacionales. La Carta de San Francisco –que dio origen a la ONU– los acuerdos de Bretton Woods –que crearon el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional– y la Carta de La Habana que gestó la creación del GATT– fueron los pilares de un nuevo sistema mundial promovido por países que creían en la concertación como una estrategia fundamental para el desarrollo (Cardona, 2015, p.45).

Pero, a pesar de la existencia de un régimen multilateral, las dinámicas locales estimularon el auge y acuerdos de integración económica regional. El primer ejemplo evidente fue el de Europa Occidental para luego expandirse en América Latina, Asia y África.

El régimen multilateral y sus excepciones

Para estudiar los posibles efectos estáticos de la integración, esto es, los de creación de comercio y de desviación de comercio, es necesario contextualizar el objeto de estudio, en lo normativo desde los principios del sistema GATT-OMC, y en lo conceptual desde los postulados de la teoría del Equilibrio General y del Equilibrio Parcial. Con respecto a estos procesos de integración

económica, la OMC establece un sistema categorial en el que habla de *Regional Trade Agreements*, RTA, (acuerdos comerciales regionales, ACR), En esta definición quedan ubicados tanto los TLC como las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras.

Los ACR se entienden como un “mal necesario” en el marco del sistema GATT-OMC, a pesar de que alimentan posibles efectos de desviación de comercio (Viner, 1950). Aquellos son vehículos para estimular el libre comercio hacia el futuro, al ayudar a ciertas economías nacionales y regionales a prepararse para competir en mercados globales abiertos. Ante estas realidades, el Acuerdo General de Comercio incluye el Artículo XXIV y la Cláusula de Habilitación, los cuales legitiman la participación de los países en acuerdos comerciales regionales (Baldwin y Low, 2009; Bhagwati y Mathis, 2002), como excepciones del principio de Comercio Sin Discriminación.

El principio de Comercio Sin Discriminación señala que ningún país puede establecer barreras al comercio en detrimento de algunos países en particular sino que debe colocar normas que se apliquen por igual a todos los integrantes del sistema GATT-OMC. Este principio, bajo el espíritu de la Teoría del Equilibrio General, conlleva que un comprador puede elegir la mejor opción en los mercados internacionales, puesto que todos los países se encontrarían en igualdad de condiciones con respecto a las barreras aduaneras.

En este contexto, la firma de un ACR genera una condición ventajosa para los signatarios del nuevo acuerdo, ya que las franquicias aduaneras al interior del grupo los liberan del proteccionismo que se aplica bajo la cláusula NMF a todos los demás países del sistema GATT-OMC.

Una característica de los ACR antes de 1990, fue la cercanía geográfica. Desde esta perspectiva, CAN, Mercosur, Nafta, Asean, entre otros, se entienden como procesos regionales ya que se evidencia una vinculación fronteriza entre territorios. Sin embargo, Deutsch (1969), al relegar la ubicación geográfica a un segundo plano y resaltar la voluntad de interacción, abre la ventana para visualizar en dinámicas de regionalismo a los TLC que se firman a nivel interregional (Cardona, 2015).⁴

Los efectos estáticos de la integración: creación y desviación de

⁴ Especialmente se trata de los TLC que la Unión Europea y Estados Unidos firman con países de América Latina y Asia.

comercio

Los tratados de integración económica emanan como alternativas para el desarrollo regional de los países que se involucran. Desde una perspectiva económica, los acuerdos regionales de integración, inspirados en teorías desarrollistas, buscan la industrialización a través del proteccionismo en fronteras ampliadas.

Llevando el tema de la integración a su núcleo originario, el intercambio de mercancías, se pueden reconocer dos modalidades: las Zonas de Libre Comercio y las Uniones Aduaneras. Las primeras son un modelo que libera el comercio entre los signatarios del acuerdo, pero que no establece reglas comunes en el intercambio frente a terceros países. Caso contrario, una unión aduanera crea un territorio regional unificado, estableciendo un único régimen de aduanas frente a terceros países.

La teoría de Viner sobre la creación de UA o de ZLC explica dos posibles efectos antagónicos, creación o desviación de comercio, que se puede explicar desde la lógica del principio del equilibrio general. Desde esta perspectiva, el efecto de comercio se puede considerar como un incremento de bienestar cuando se renuncia a un proveedor menos eficiente y, en su lugar, se instala otro más eficiente. El resultado en este caso se denomina creación de comercio, en la que un proveedor doméstico menos eficiente es sustituido por un extranjero más eficiente (Viner, 1950).

Sin embargo, según Viner, la unión de dos o más mercados no siempre produce incrementos en los niveles de bienestar. Cuando el acuerdo entre dos países afecta a proveedores eficientes de terceros países, se produce una disminución del bienestar, lo que se denomina el efecto de desviación de comercio (Viner, 1950). El efecto de desviación se deriva de la firma de un acuerdo preferencial con un número limitado de países, discriminando a posibles competidores eficientes de países que no participan en el acuerdo.

El valor de este análisis se relaciona con el impacto que los acuerdos de integración pueden producir sobre el comercio con terceros países miembros de la OMC, quienes tienen derecho a la aplicación de la cláusula de la NMF pero que, por efectos del Artículo XXIV o de la Cláusula de Habilitación, son discriminados (Bhagwati y Mathis, 2002).

Conceptualmente hablando, el mayor o menor aprovechamiento de los beneficios

de la integración regional depende de: *el grado de protección existente previo a la integración; el grado de protección que se conserve con respecto a terceros países después de la firma del acuerdo; el grado de complementariedad de las economías que se integran; el tamaño del mercado ampliado que se constituye; y el aprovechamiento de recursos ociosos en el mercado ampliado.*

Ahora, si bien la desviación de comercio se entiende desde la teoría ortodoxa del equilibrio general como una pérdida de bienestar (Cataño, 2004), para corrientes desarrollistas aquella es el eje de posibilidades de creación y fortalecimiento de una industria doméstica en economías menos industrializadas. En otras palabras, aunque la firma de un ACR entre varios países puede producir efectos de pérdida de bienestar como consecuencia del desplazamiento de productores más eficientes residentes en terceros países, para el estructuralismo este fenómeno se entiende como escenario de entrenamiento para insertarse en la economía global.

Si se revisa este tema desde una perspectiva del equilibrio parcial,⁵ la firma de acuerdos de integración trae efectos positivos que van en la línea de los objetivos del sistema multilateral de comercio. El efecto de creación de comercio es de mayor bienestar al darse una apertura a proveedores extranjeros de países integrados, quienes desplazan a los productores menos eficientes del mercado nacional.

Integración económica y TLC interregionales

Para Hurrell (1995) la integración regional son redes de interdependencia, pero destaca que la cohesión intencionada de territorios soberanos trae consecuencias que se perciben como costos para aquellos que se hallan fuera de la región (por ejemplo, discriminación aduanera), mientras que para los que se encuentran dentro del territorio integrado implican el reconocimiento de que las decisiones a lo largo del territorio se deben tomar en la dimensión de la región creada.

Desde otra perspectiva, hay autores que dan a la dimensión económica, más que al territorio, la condición de fuente del regionalismo. Para Fishlow y Haggard (1992), la regionalización es la concentración de los flujos económicos entre ciertos territorios soberanos, y al regionalismo lo constituyen las políticas de concertación y cooperación entre los estados integrados (OCDE, 1992). El carácter geográfico que dio origen al debate

⁵ En este caso, se toma el grado de bienestar que produce a la totalidad de un acuerdo de integración el intercambio comercial entre sus países signatarios, y la correlación de efectos se hace entre cada país integrante y el bloque en su totalidad. No se tiene en cuenta al resto de países que se hallan fuera del acuerdo.

sobre la interpretación de regionalismo se explicaría originalmente por las ventajas comparativas derivadas de la cercanía geográfica (comercio transfronterizo). Sin embargo, la evolución de la división internacional del trabajo, reflejada en cadenas globales de producción redimensiona el interés de los actores soberanos por incrementar los niveles de integración y cooperación con otros países lejanos geográficamente.

De hecho, la integración económica presenta gran expansión desde finales del decenio de 1980, con el auge de TLC interregionales, caracterizados por bajos niveles de proteccionismo frente a terceros países (Cardona, 2015). A este proceso se le reconoce como regionalismo abierto, el cual es definido por la CEPAL como:

(...) proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de creciente apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en la medida de lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente (1994, p.8).

En la práctica, la firma de TLC entre Estados Unidos y naciones emergentes permite que procesos de *outsourcing* y producción *offshoring* tengan viabilidad económica, en tanto el intercambio de bienes intermedios se pueda hacer sin el pago de derechos aduaneros. Por consiguiente, el nuevo regionalismo abierto se sustenta en la profundización de la división internacional del trabajo.

Los argumentos hasta aquí presentados explican las bondades del librecambio global. En esencia, la existencia de un régimen multilateral, transparente, ausente de discriminaciones y proclive a la liberalización del comercio sería la institucionalización contemporánea del modelo económico propuesto por la teoría clásica del comercio internacional. Sin embargo, en una lectura dinámica en la cual el regionalismo muta de tradicional o cerrado (décadas de 1950 a 1980) a abierto aparecen nuevos elementos de análisis que deben ser abordados desde la teoría económica.

Conceptualmente hablando, el regionalismo pierde su identidad proteccionista al combinar acuerdos preferenciales con reducción de barreras aduaneras a terceros países (CEPAL, 1994); por otra parte, la evidencia empírica señala que se ha conformado lo que Baghwati denomina un *spaghetti bowl* (Low y Baldwin, 2009), donde la masificación de TLC se puede entender como un mecanismo de reducción de los riesgos de desviación de comercio, pero que para los estructuralistas significa la erosión de preferencias (Alexandraki, 2005).

El concepto de erosión de preferencias se entiende como la disminución de beneficios de un ACR basado en preferencias aduaneras, cuando sus integrantes reducen los aranceles a terceros países, unilateralmente o vía TLC (OMC, 2011; Alexandraki, 2005). En consecuencia, en la medida en que los acuerdos regionales no alcanzan la condición de Unión Aduanera, sus integrantes se encuentran en la libertad de firmar ACR con países de otras regiones; ello conlleva que las preferencias comerciales alcanzadas dentro de bloques regionales se erosionen a favor de terceros países.

Acuerdo de alcance parcial Colombia - Venezuela

Ante la renuncia por parte de Venezuela a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en el año 2006, las preferencias arancelarias y compromisos de reciprocidad entre ambos países cesan en el año 2011; por lo tanto, las relaciones comerciales bilaterales se mantuvieron de manera recíproca hasta el 28 de noviembre de dicho año, fecha en que se suscribe el Acuerdo de Alcance Parcial – APP- , entrando en vigencia el 19 de octubre de 2012, una vez que ambos países notifican a la ALADI el cumplimiento de las disposiciones legales internas.

Según información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2016), los aspectos negociados fueron: Tratamiento Arancelario Preferencial, Normas Sanitarias y Fitosanitarias, Normas Técnicas, Reglas de Origen, Defensa Comercial y el Mecanismo de Solución de Controversias. Dentro de los temas incluidos en el Anexo I, Tratamiento preferencial se tiene:

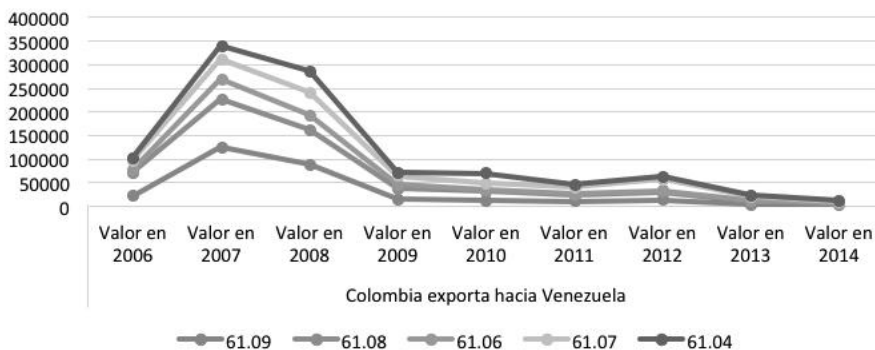
- Otorgar preferencias arancelarias sobre los aranceles vigentes para la importación de terceros países.
- Las preferencias acordadas aplicarán sobre productos originarios, nuevos y sin uso.
- Las partes se reservan la aplicación de derechos arancelarios variables, a través de mecanismos para estabilizar el costo de importación de productos agropecuarios a los productos señalados como sensibles.
- Las partes no podrán adoptar cargas arancelarias que pudieran afectar el comercio bilateral y acuerdan que no habrá trato discriminatorio.
- Las partes no adoptarán restricciones no arancelarias sobre las importaciones de mercancías de la otra parte.

Y en materia de confecciones se acordó: la incorporación de insumos no originarios hasta un 60% en el primer año, este porcentaje se reducirá en 5 puntos anualmente hasta llegar en el tercer año a 50%. Se permite incluir filamentos y monofilamentos de nailon, poliéster y elastómeros de terceros países (Mincit, 2016).

A continuación se presenta un análisis sobre el comportamiento de las exportaciones colombianas hacia Venezuela en materia de confecciones y prendas de vestir de punto Capítulo 61, tema objeto de la presente investigación. Luego de analizar el universo arancelario determinado por las partidas y subpartidas del Capítulo 61, se seleccionan cinco de ellas. Entre los criterios tenidos en cuenta para la selección están:

- Bienes que cuentan con una tradición exportadora dentro de los productos de este capítulo.
- Bienes que representan una participación considerable en volumen y en ventas exportadas.
- Que estos productos se exporten a los países de los acuerdos comerciales analizados.

Figura 1. Exportaciones colombianas hacia Venezuela. Capítulo 61

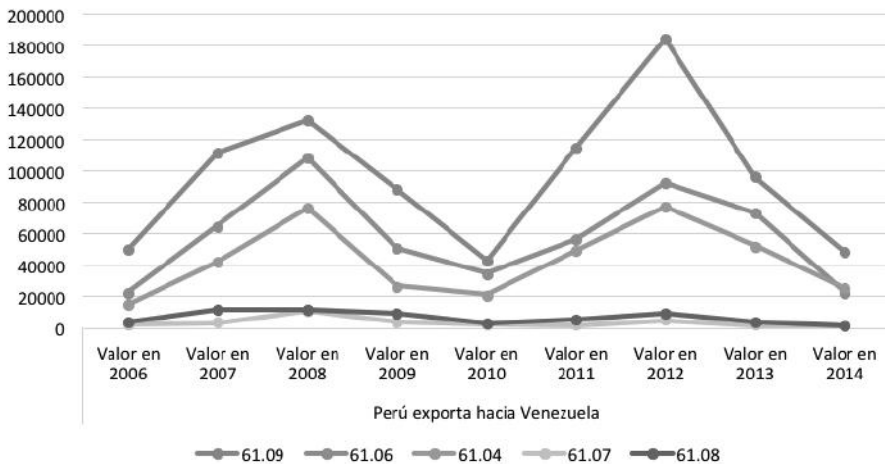


Elaboración propia con información de Trade map, 2016. Valor FOB en dólares.

Para el análisis se ha considerado un horizonte de tiempo comprendido entre 2006 y 2014, las cifras oficiales de 2015 aún son estimadas, por ello no se tienen en cuenta. En las 5 partidas arancelarias analizadas se observa una tendencia o patrón de comportamiento: en los dos primeros años la curva es ascendente, lo que es consecuente no sólo con la existencia de las preferencias sino con la curva ascendente de la economía global. Sin embargo, para 2008, la tendencia cambia, caen las exportaciones gradualmente y de manera acelerada en el año siguiente. De 2009 a 2014 se evidencia un estancamiento en las exportaciones de estos productos, a pesar de que la economía de los mercados emergentes ya comenzaba a recuperarse. Es coherente formular hipótesis en el sentido que

la economía venezolana puede estar comenzando a sustituir a proveedores colombianos, ante la pérdida de preferencias (erosión de la preferencia en favor de terceros).

Figura 2. Exportaciones peruanas hacia Venezuela. Capítulo 61



Elaboración propia con información de Trade map, 2016. VValor FOB en dólares.

Sin embargo, según se observa en la Figura 2, las exportaciones peruanas correspondientes a las partidas arancelarias analizadas; registran un comportamiento diferente sin un patrón claro con respecto a la salida de Venezuela de la CAN. Aquellas se contraen a partir de 2008 pero presentan un crecimiento importante durante los años 2010, 2011 y 2012, periodo en el que las exportaciones colombianas bajaron sensiblemente. Sin embargo, entran en franca caída en los dos últimos años de estudio. En síntesis, no se evidencia que exista un clara patrón de comportamiento asociado a la salida de Venezuela y la consecuente erosión de las preferencias arancelarias. En otras palabras, el comercio de Perú con Venezuela, con respecto a la partida de interés no permite fundamentar un efecto claro de desviación de comercio o de erosión de preferencias.

Comunidad Andina de Nacionales – CAN

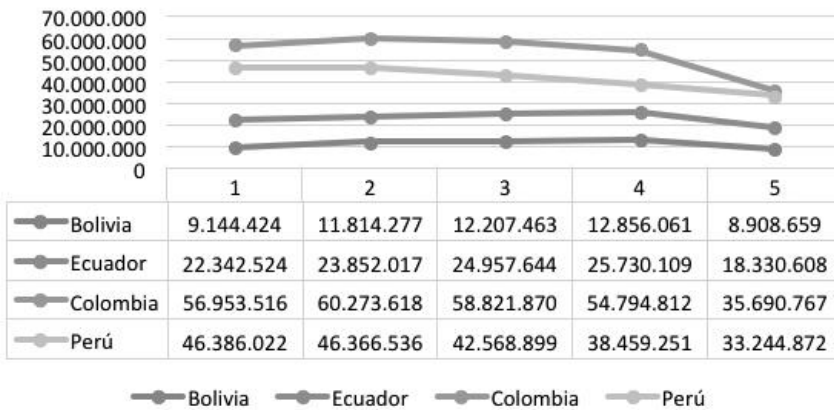
Lo que hoy se conoce como la Comunidad Andina de Naciones, en sus orígenes se llamó Pacto Andino, Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena, creado en el seno del Acuerdo de Cartagena, empieza a gestarse desde la Declaración de Bogotá en el año de 1966, entrando en vigencia en octubre de 1969. En sus

inicios conformado por: Colombia, Chile, Ecuador, Bolivia, posteriormente Venezuela adhiere en 1973 y Chile se retira en 1976.

Actualmente, la Comunidad Andina de Naciones la conforman 4 países: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Desde su creación hasta el presente, el Acuerdo ha experimentado varias modificaciones permitiendo la incorporación de reformas para adaptarlo a los cambios del escenario internacional, siendo una de las más importantes la creación de la Comunidad Andina de Naciones. Erradamente denominada así, pues no cumple con los criterios y lineamientos que según la teoría de la integración económica debe lograr para ascender a esa etapa. La CAN es hoy una Zona de Libre Comercio con leves avances hacia una Unión Aduanera.

Con relación al tema que compete, a continuación se presenta información que evidencia los flujos de comercio de los países firmantes de este acuerdo a nivel intrarregional y con el resto del mundo.

Figura 3. Exportaciones totales por país al resto del mundo 2011-2015.



Elaboración propia con información de Trade map, 2016. Valor FOB en dólares.

La Figura 3 muestra el comportamiento del flujo de exportaciones totales por país al resto del mundo, originarias de los países que conforman la Comunidad Andina de Naciones. Este análisis global se realizó para los últimos 5 años, es decir, en el quinquenio 2011 -2015.

Al considerar el volumen total de exportaciones se observa que Bolivia ha mantenido un comportamiento más o menos estable en el período considerado

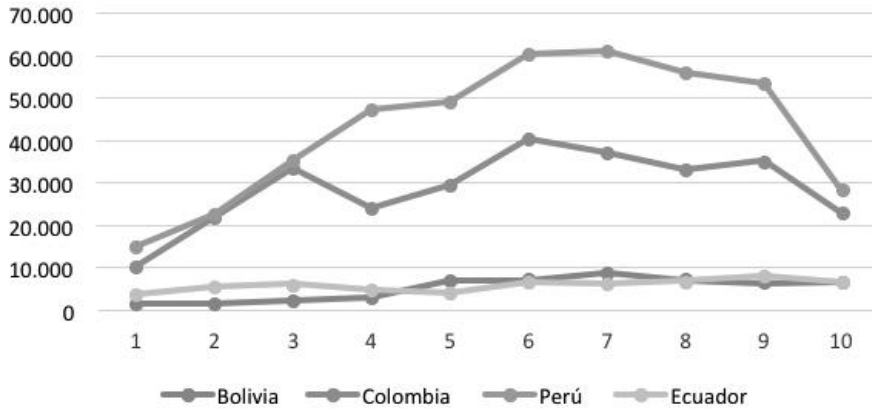
en 2011 registró un total de ventas externas por valor 9 mil millones y en el año 2015 estuvieron muy cercanas a esa cifra; Ecuador tuvo una caída al pasar en 2011 de 22 mil millones a un poco más de 18 mil en 2015, con una variación del -18%, valga mencionar que también padeció los efectos de la caída del precio internacional del petróleo, puesto que dicha caída se da precisamente en el último año.

Perú por su parte, registra una caída en las exportaciones totales al comparar el año 2011 con el 2015 del 39%. Situación similar a la que registran las ventas colombianas hacia mercados internacionales en igual periodo con una reducción en sus ventas del 40%. Es precisamente en estos dos países en los que se percibe una pendiente negativa durante la mayor parte del período analizado. La agudización de la curva descendente entre 2011 y 2015 se puede explicar por la caída en los precios mundiales de *commodities*.⁶ Lo que es una incógnita es la caída en los primeros tres años.

Cabe la hipótesis de que Colombia, más que cualquier otro, se ve afectado por la salida de Venezuela en la CAN, lo que se ratifica con la caída de exportaciones desde 2011, ya que los *commodities* estaban en precios altos y el país andino bordeaba el pico histórico de producción de crudo (un millón de barriles diarios). Colombia es un exportador de petróleo, gas y algunos bienes agrícolas; sus exportaciones procesadas van fundamentalmente a los vecinos: Venezuela, Ecuador, México, principalmente. O sea, que si no son los combustibles, las caídas de exportaciones pueden explicarse desde el comercio con la subregión.

Figura 4. Exportaciones intrarregionales CAN periodo 2006 – 2015. Capítulo 61

⁶ Productos o bienes que se comercian sin diferenciación cualitativa o valor agregado.



Elaboración propia con información de Trade map, 2016. Valor FOB en miles de dólares.

Tabla 4

Exportaciones intrarregionales CAN periodo 2006 – 2015. Capítulo 61

Elaboración propia con información de Trade map, 2016. Valor FOB en miles de dólares.

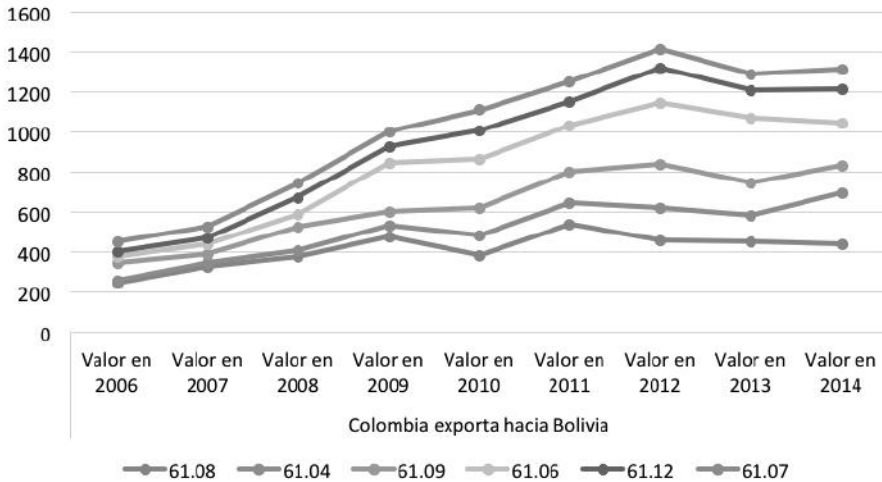
País	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bolivia	1.445	1.547	2.326	3.078	6.999	7.165	8.844	7.200	6.394	6.651
Colombia	10.081	21.713	33.457	23.922	29.406	40.419	37.249	33.224	35.148	23.387
Perú	14.780	22.595	35.332	47.371	49.300	60.473	61.218	56.053	53.700	28.387
Ecuador	3.618	5.344	6.021	4.041	4.041	6.543	6.146	6.686	7.955	6.578

Al observar la Figura 4 soportada en información de la Tabla 4 sobre exportaciones intrarregionales CAN periodo 2006 – 2015, Capítulo 61, se evidencia el comportamiento de las ventas de prendas y complementos de vestir de punto, Capítulo 61 del Arancel de Aduanas en lo que se refiere a comercio intrarregional, es decir, Colombia en el año 2006 vendió 10 millones de dólares en productos del Capítulo 61 a los demás miembros de la CAN y para el año 2015, las ventas fueron de 23 millones, registrando una tendencia de crecimiento hasta el año 2011. De los 4 países de la CAN, el que mayores ventas intrarregionales registra es Perú, mostrando una tendencia similar a la colombiana. Bolivia y Ecuador por su parte también muestran una tendencia creciente.

Estas cifras, en general, no muestran una caída en las exportaciones intraandinas de las partidas que se analizan. Sin embargo, especialmente Colombia y Perú

evidencian una descolgada del mercado regional a partir de 2011, año del retiro definitivo de Venezuela. Ahora, es claro que las exportaciones a Venezuela dejan de hacer parte de las estadísticas subregionales, por ello habría que revisar el caso de exportaciones frente a este país en concreto.

Figura 5. Exportaciones colombianas a Bolivia. Capítulo 61



Elaboración propia con información de Trade map, 2016. Valor FOB en miles de dólares.

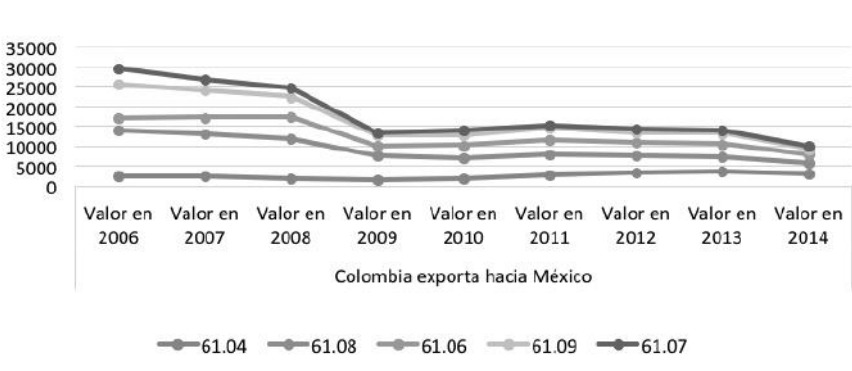
Continuando con el análisis de las exportaciones colombianas de las partidas arancelarias más representativas del Capítulo 61 con destino a la CAN, se muestra el estado de las compras realizadas por Bolivia durante el periodo considerado y se evidencia una tendencia creciente. Sin embargo, dicho crecimiento se desacelera y desaparece en los últimos dos años.

G-2: Acuerdo Comercial Colombia - México

El G-2 es un derivado del G-3 que entró en vigencia en la década de 1990. Este acuerdo que integraba a México con Colombia y Venezuela es un derivado de los acuerdos de Contadora y su estrategia de fortalecer a Centroamérica ayudando a este istmo a salir de la crisis que tuvo orígenes militares pero que se traducían en pobreza y estancamiento social y económico. El G-3 buscaba ser un referente para la integración de Centroamérica con el resto del subcontinente. Sin embargo, con la salida de Venezuela, éste se redujo a un acuerdo comercial

colombo-mexicano, aunque con un muy buen dinamismo, especialmente en los últimos diez años; aunque esta tendencia no se ve con claridad en las partidas objeto de estudio de la presente investigación.

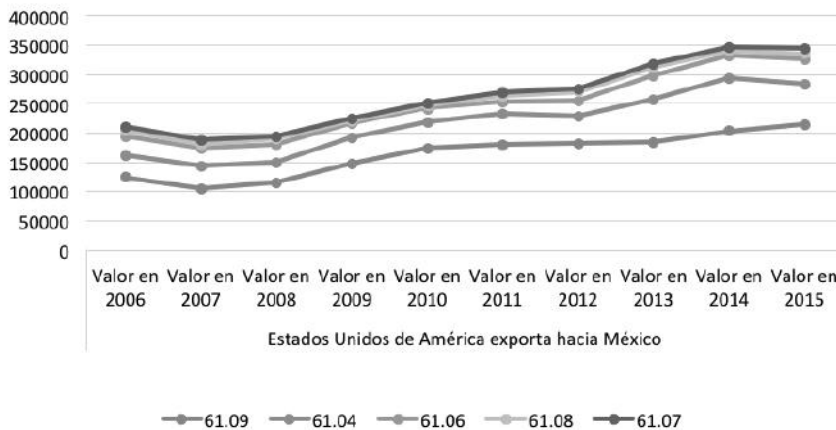
Figura 6. Exportaciones Colombianas



Elaboración propia con información de Trade map, 2016. Valor FOB en miles de dólares.

Al analizar las exportaciones colombianas de las 5 partidas arancelarias consideradas para la investigación, se observa una tendencia decreciente en el periodo considerado, 2006 a 2014 acentuándose a partir del 2008. Durante el primer lustro de la actual década las exportaciones parecen estancadas.

Figura 7. Exportaciones de USA a México. Capítulo 61



Elaboración propia con información de Trade map, 2016. Valor FOB en miles de dólares. Por el contrario, las exportaciones de Estados Unidos hacia México en el mismo periodo muestran una tendencia creciente y se da justo en el año en que las

exportaciones colombianas empiezan a decrecer. En este caso si se abre camino la hipótesis de la erosión de preferencias. O sea, pareciera que los mexicanos comienzan a privilegiar proveedores norteamericanos en lugar de colombianos, aprovechando las preferencias del NAFTA. Obviamente sobre este proceso puede jugar también la tasa de cambio, ya que la revaluación del peso colombiano durante más de una década (2003-2014) coloca en desventaja a los productos colombianos, beneficiando a los proveedores que trabajan en dólares.

Conclusiones

La masificación de Acuerdos Comerciales Regionales motivada por una división internacional del trabajo más profunda (comercio de tareas), la cual es contraria a la tradición proteccionista de la integración económica de décadas pasadas, ha traído como consecuencia una erosión de preferencias de las zonas de libre comercio que hay en las diferentes regiones. Esto se traduce en una afectación de los procesos de creación y de desviación de comercio que traían los acuerdos históricos, como la integración andina en este caso.

Bajo este escenario, la integración suramericana está siendo alterada por la dinámica del regionalismo abierto. Países como Colombia y Perú andan buscando acuerdos tipo TLC con naciones de otras regiones. En el caso de estas dos naciones andinas, es relevante la firma de TLC con Estados Unidos, país que no está en negociaciones con el resto de naciones andinas, ni con el Mercosur.

Las evidencias analizadas muestran que se están presentando cambios de proveedores en el comercio de Colombia con Venezuela y con la CAN en general, con respecto a las partidas analizadas, del sector textil-confección, del Capítulo 61. La hipótesis que se puede deducir es que Colombia, y en parte Perú, están perdiendo mercados y que las razones pueden estar relacionadas con el cambio de proveedores en el marco de la erosión de las preferencias.

Con Venezuela se nota una caída importante de exportaciones a partir de la salida de este país de la CAN y su ingreso al Mercosur. La hipótesis de cierre indicaría que los venezolanos sustituyen a los colombianos como proveedores y podrían estar buscando productos con sus nuevos socios comerciales.

El otro hecho que se analiza es el relacionado con las exportaciones a México en el marco del G-2. Las evidencias estadísticas muestran que México reduce importaciones de la nación andina, lo que permite dejar la hipótesis de que las preferencias para los proveedores colombianos se erosionan en favor de otros

exportadores, probablemente integrantes del NAFTA, al que pertenece México.

Referencias

- Alexandraki, K. (2005). Erosión de preferencias: ¿Motivo de alarma? En: *Finanzas y desarrollo, FMI*. Recuperado de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2005/03/>
- Balassa, B. (1964). *Teoría de la Integración Económica*. Ciudad de México, México: Uteha.
- Balassa, B. (1965). *El desarrollo económico y la integración*. Ciudad de México, México: Cemla.
- Baldwin, R. y Low, P. (2009). *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*. Recuperado de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=m-eDX0T8hOMC&oi=fnd&pg=PR5&dq=multilateralizing+regionalism.+challenges&ots=I44cEsiWd&sig=e29WAEDp1QHoZV9_-GGwB57i3FU#v=onepage&q=multilateralizing%20regionalism.%20challenges&f=false
- Bauman, R. (1993). Integración y desviación del comercio. *Revista de la CEPAL*, 51, 133-148.
- Bhagwati, J. y Mathis, J. (2002). *Regional Trade Agreements in the GATT/WTO*. Article XXIV and the Internal Trade Requirement. Norwell/TMC Asser Press.
- Cardona, G. (2010). *Comercio mundial: tendencias y estructura*. Medellín, Colombia: Esumer.
- Cardona, G. (2012). El Estado en el marco de los procesos de integración regional: ¿renuncia o ejercicio extendido de soberanía? En: Cuadernos de Política Exterior Argentina. Serie docencia 109. Rosario: Cerir. Recuperado de <http://biblio.flacso.org.ar/cgi-bin/koha/opac-imageviewer.pl?biblionumber=39077>
- Cardona, G. (2015). *La Organización Mundial de Comercio y el regionalismo abierto: ¿reinventando el sistema mundial de comercio?* Caldas, Colombia: Lasallista.
- Cataño, J. (2004). La teoría neoclásica del equilibrio general. Apuntes críticos. *Cuadernos de Economía*, 23(40). Recuperado de dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2485378.pdf
- CEPAL. (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la*

integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad. Recuperado de <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/7/4377/P4377.xml&xsl=/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>

- Daniels, J. (2013). *Negocios Internacionales, Ambientes y Operaciones*. Ciudad de México, México: Prentice Hall Pearson.
- Deutsch, K. (1969). *Nationalism and its alternatives*. New York, United States: A. Knopf.
- Fishlow, A. y Haggard, S. (1992). *The United States and the regionalization of the World Economy*. París, Francia: Centro de Investigación sobre Globalización y Regionalización de la OCDE.
- González, M., Gascó, J. y Llopis, J. (2011). La investigación en el área de *offshore outsourcing* de sistemas de información. *Dirección y Organización*, 44, 28-48. Recuperado de <http://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/26820/1/DyOLaInvestigacionOffshoreOutsourcing.pdf>
- Guisao, É. y Giraldo, L. (2013). Perspectivas comerciales y logísticas hacia Brasil para el empresariado antioqueño. *En-Contexto*, 1, 141-158.
- Hurrell, A. (1995). O Resurgimiento do Regionalismo na Política Mundial. *Contexto Internacional*, 17(1), 23-59. Recuperado de <http://search.proquest.com/docview/1348129268?pq-origsite=gscholar>
- Lamy, P. (2012). Discurso de Pascal Lamy, pronunciado el 26 de junio de 2012 en la Humboldt-Viadrina School of Governance, en Berlín. Recuperado de http://www.wto.org/spanish/news_s/sppl_s/sppl239_s.htm
- Linares, E. (2010). *La deslocalización industrial en Europa. El fenómeno de Offshoring a análisis*. Madrid, España: Fundación Unicaja.
- Martínez, M. (1989). *Comportamiento Humano. Nuevos Métodos de Investigación*. Ciudad de México, México: Trillas.
- Molina, L. y Múnera, D. (2012). Análisis económico del sector confecciones. Recuperado de http://www.upb.edu.co/pls/portal/docs/PAGE/GPV2_UPB_MEDELLIN/PGV2_M050_INVESTIGACION/PGV2_M050020_GRUPOSINVESTIGACION/PGV2_M050020020110_MERCADO/ANALIS%20ECON%20MICO%20SECTOR%20CONFECCIONES_2012_10.PDF
- Organización Mundial de Comercio. (2008). Informe sobre el comercio

mundial. Recuperado de: http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr08-2c_s.pdf

Organización Mundial de Comercio. (2011). *Estadísticas del comercio internacional*. Ginebra, WTO. Recuperado de http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2011_s/its11_highlights_s.pdf

Otero, S. y Matta de Grossi, M. (2005). *La llamada revolución industrial*. Caracas, Venezuela: Universidad Católica Andrés Bello.

Torres, R. (1985). *Teoría del comercio internacional* (3ª. ed). Ciudad de México, México: Siglo XXI Editores.

Vaillant, M. (2008). Oportunidades de una economía pequeña y remota en el mundo global: Uruguay como exportador de servicios. *Cepal, Serie Comercio Internacional*, 89. Recuperado de http://www.eclac.org/comercio/publicaciones/xml/4/34894/Uruguay_exportador_servicios_LCL2978_SERIE_89.pdf

Van Agtmael, A. (2009). *El siglo de los mercados emergentes*. Bogotá, Colombia: Norma.

Viner, J. (1950). *The Custom Union Issue*. New York, United States: Carnegie Endowment for International Peace.

Para citar este artículo:

Londoño, J., Cardona, G. y Abadía, J. (2017). Los Acuerdos Comerciales Regionales y el Regionalismo Abierto: posibles efectos de desviación de comercio o erosión de preferencias. Análisis de caso en el sector confecciones. *En-Contexto*, 5(6), 137-162.

