



¿Corre riesgo la integración binacional en las negociaciones con terceros?

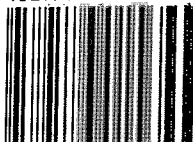
La progresiva liberación de las economías y la formación de grandes bloques comerciales confieren a la integración el carácter de instrumento promisorio para inducir modalidades de especialización estratégica y de cooperación que permitan inserciones internacionales más ventajosas. Sin embargo, es indispensable comprender que la integración no es en sí misma bondadosa. La proliferación de acuerdos de esta naturaleza no asegura automáticamente tal resultado. La posibilidad de profundizar los logros alcanzados a nivel colombo venezolano y andino dependerá en alto grado de la identificación de oportunidades comunes y del mantenimiento de la consistencia en las negociaciones.

En el contexto de los procesos que en esta materia están teniendo lugar en América Latina y los que se avisan en el hemisferio, interrogantes como los siguientes adquieren la mayor relevancia: ¿Cuáles son los principales logros y dificultades de la integración colombo-venezolana desde la entrada en vigencia de los acuerdos y cuál su resultado en la creación y desviación del comercio? ¿Qué factores explican que el intercambio bilateral haya crecido a pesar de los desequilibrios económicos de los últimos años? ¿Ha tenido la integración bilateral un impacto distributivo a nivel de ingreso y empleo en los dos países? ¿Ha participado la sociedad civil de manera activa en la construcción de este proceso? ¿Cómo inciden la inseguridad en la frontera y el diferendo de áreas marinas y submarinas en el avance de la integración? ¿Qué conclusiones se pueden extraer de la negociación de acuerdos de nueva generación como el G-3? ¿Cuáles son las posibilidades de profundización de la integración andina en las negociaciones con MERCOSUR y el ALCA?

Los trabajos contenidos en el presente volumen aportan elementos para la discusión de éstos y otros interrogantes centrales y a diferencia de muchos de los esfuerzos realizados en esta materia, abordan la integración no sólo desde los aspectos económicos y comerciales, sino de los sociales y políticos como aspectos constitutivos del fenómeno y determinantes de sus posibilidades.



ISBN 958 601 565 3



9 789586 015653

Mónica Lanzetta Mutis
Coordinadora

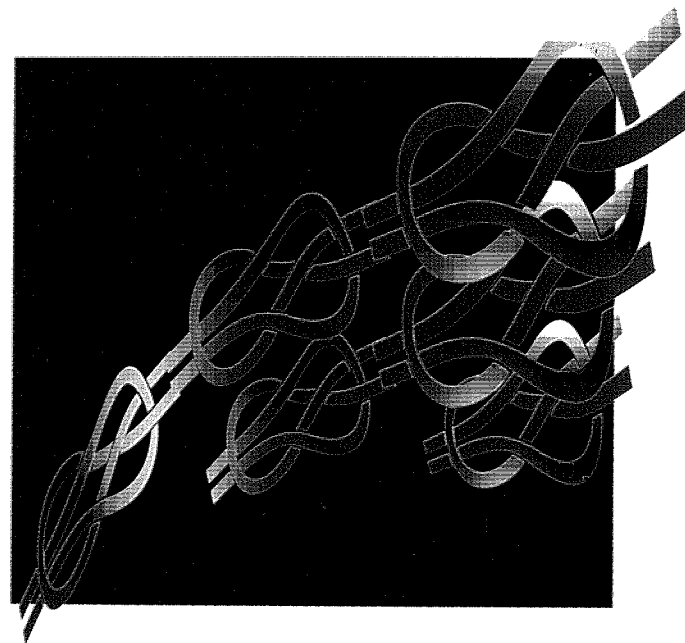
AGENDA DE LARGO PLAZO



Mónica Lanzetta Mutis
Coordinadora

AGENDA DE LARGO PLAZO

de la relación Colombo Venezolana
en el marco de los procesos
de integración latinoamericanos
y hemisféricos



TM EDITORES • CAF
CÁMARA DE COMERCIO E INTEGRACIÓN COLOMBO - VENEZOLANA

La Cámara de Comercio e Integración Colombo-Venezolana, fundada en Bogotá en 1.977, es una asociación privada sin ánimo de lucro compuesta por empresas y entidades vinculadas o potencialmente interesadas en las relaciones económicas, comerciales y culturales entre Colombia y Venezuela.

Tiene como objetivos fomentar e impulsar el intercambio bilateral de bienes y servicios, apoyar la integración subregional andina, fomentar la inversión cruzada colombo-venezolana, propiciar la creación de empresas conjuntas y apoyar todas aquellas iniciativas que contribuyan al fortalecimiento de la integración entre los dos países.

oeconómica

**AGENDA DE LARGO PLAZO
DE LA RELACIÓN COLOMBO
VENEZOLANA**
En el marco de los procesos
de integración latinoamericanos
y hemisféricos

MÓNICA LANZETTA MUTIS
Coordinadora





• **TERCER MUNDO S.A.** SANTAFÉ DE BOGOTÁ
TRANSV. 2a. A. No. 67-27, TELS. 2550737 - 2551539, A.A. 4817, FAX 2125976

diseño de cubierta: héctor prado m., tm editores

primera edición: abril de 1997

© cámara de comercio e integración colombo venezolana
y corporación andina de fomento
en coedición con tercer mundo editores

ISBN 958-601-565-3

edición, armada electrónica, impresión y encuadernación:
tercer mundo editores

impreso y hecho en colombia
printed and made in colombia

CONTENIDO

PROLOGO xiii

PRIMERA PARTE LA RELACIÓN COLOMBO VENEZOLANA Y LA INTEGRACIÓN ANDINA

Capítulo 1

SITUACIÓN ACTUAL DE LAS ECONOMÍAS DE COLOMBIA Y VENEZUELA
Y LA VIABILIDAD DE LA PROFUNDIZACIÓN DE LA INTEGRACIÓN BINACIONAL
EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO Y HEMISFÉRICO 3

Magdalena Pardo de Serrano

Darío Germán Umaña Mendoza

Introducción 3

Comparación general de las dos economías 5

Introducción 5

Evolución general 6

Composición del producto interno bruto 13

Principales variables macroeconómicas comparadas 14

Anexo 1 19

La política comercial colombo venezolana 21

Introducción 21

Marco general 21

*La estrategia de la integración como parte de la política comercial
de Colombia y Venezuela 23*

Políticas nacionales 29

Análisis del comercio colombo venezolano. Tendencias y principales
sectores 34

La dinámica de las exportaciones. Descripción metodológica 34

Las exportaciones de Venezuela hacia Colombia 35

Las exportaciones de Colombia hacia Venezuela 42

*Breve análisis de sectores considerados riesgosos o complementarios
entre las economías colombiana y venezolana 43*

Conclusiones 51

Inversión e integración financiera 52

Inversión 52

Integración financiera 55

Acuerdos regionales en liberalización de servicios 60

<i>Estructura de los sectores financieros</i>	62
<i>Posibilidades objetivas para la integración financiera</i>	69
<i>Conclusiones</i>	70
Conclusiones	71
Anexo	81

Capítulo 2

EL FUTURO DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA: DILEMAS Y PERSPECTIVAS 83

Mauricio Reina

Presentación	83
Un vínculo comercial marcado por el dilema	83
Agenda pendiente a nivel bilateral y andino	90
<i>La agenda bilateral</i>	90
<i>Agenda pendiente a nivel andino</i>	96
Fuerzas centrífugas y centrípetas en la relación colombo venezolana	101
<i>El comercio entre Colombia y Venezuela: una oportunidad para la diversificación</i>	101
<i>Negociaciones con terceros: el caso de Mercosur</i>	105
<i>Los dilemas hacia el ALCA</i>	111
Conclusiones	113

Capítulo 3

LA INTEGRACIÓN COLOMBO VENEZOLANA Y EL AMBIENTE MACROECONÓMICO 123

Javier Fernández Riva

Resistencia del comercio bilateral a las perturbaciones macroeconómicas de los noventa	123
<i>Un período muy movido</i>	123
<i>Sorprendente resistencia del comercio bilateral a las perturbaciones macroeconómicas</i>	127
Reexamen de los períodos de auge y recesión del comercio en el largo plazo	130
<i>Nota metodológica sobre el PIB de paridad</i>	130
<i>Visión panorámica de la evolución macroeconómica y del sector externo de Colombia y Venezuela</i>	133
<i>Tipos de cambio reales y política económica</i>	140
<i>Grandes tendencias del comercio bilateral</i>	144

<i>El comercio bilateral como decisión estratégica de nivel microeconómico</i>	150
Solidez externa de Colombia y Venezuela, y orientación de la política de desarrollo	152
<i>La solidez externa de Colombia</i>	152
<i>La solidez externa de Venezuela</i>	157
Anexo 1	162
Anexo 2	172

Capítulo 4

LA DISTRIBUCIÓN Y LA INTEGRACIÓN DE COLOMBIA Y VENEZUELA 179

Darío Germán Umaña

Introducción	179
El modelo de desarrollo	181
<i>Introducción</i>	181
<i>Las reformas institucionales</i>	181
<i>La estructura del los PIB</i>	182
<i>Política macroeconómica</i>	185
<i>Cuentas externas</i>	188
<i>Inflación, tasa de cambio y empleo</i>	190
<i>Síntesis</i>	192
El modelo de desarrollo y la integración abierta	194
<i>La integración abierta y su estrategia</i>	194
<i>Objetivos</i>	196
<i>Mecanismos</i>	198
<i>Conclusiones</i>	209
Los resultados comerciales y la distribución	210
<i>Hipótesis y metodología</i>	210
<i>Importaciones de Colombia</i>	211
<i>Importaciones de Venezuela</i>	219
Distribución e integración	223
<i>Introducción</i>	223
<i>La forma de la integración y la distribución</i>	225
<i>La integración de Colombia y Venezuela y la distribución</i>	227
<i>¿Cuál distribución en la integración?</i>	230

Capítulo 5

LA CAPACIDAD TECNOLÓGICA Y COMPETITIVA DE LAS EMPRESAS VENEZOLANAS Y COLOMBIANAS: EL RETO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN 233

Horacio Viana Di Prisco

Introducción	233
--------------	-----

Antecedentes	234
Algunas premisas básicas	234
El nuevo modelo de competencia	235
Un modelo de aprendizaje tecnológico y competitividad	239
Metodología de estudio	239
<i>El instrumento metodológico</i>	239
<i>El procesamiento de los datos</i>	242
<i>El diseño muestral</i>	243
Un análisis comparativo de resultados	257
<i>VARIABLES DE ESTRATEGIA</i>	257
<i>VARIABLES DE CAPACIDAD TÉCNICO-GERENCIAL</i>	264
Conclusiones	274
Bibliografía	278

Capítulo 6

INCIDENCIA DE LA SITUACIÓN DE SEGURIDAD EN LA FRONTERA COLOMBO VENEZOLANA Y DEL PROCESO DE DELIMITACIÓN DE ÁREAS MARINAS Y SUBMARINAS EN EL CONJUNTO DE LAS RELACIONES BILATERALES	285
<i>Héctor Charry Samper</i>	

Itinerario histórico controversial	286
Evolución de la delimitación marina	288
Negociaciones sobre temas específicos en vez de conversaciones indefinidas sobre soberanía en el golfo	291
Acuerdos sobre la frontera como espacio de paz, cooperación y desarrollo	294
La integración bilateral como arco toral de la inserción regional y global	296
Comentarios a la ponencia de Héctor Charry Samper	299

SEGUNDA PARTE INFRAESTRUCTURA

Capítulo 7

OPORTUNIDADES PARA LA INTEGRACIÓN DEL NORTE DE AMÉRICA DEL SUR	305
<i>Guillermo Vega Alvear</i>	
El plan de acción de CAF	305
Vialidad	305

Energía	307
<i>Electricidad</i>	307
<i>Petróleo</i>	308
<i>Carbón</i>	309
<i>Gas</i>	309
<i>Otras fuentes de energía</i>	310
Telemática	310

TERCERA PARTE ACUERDOS DE NUEVA GENERACIÓN

Capítulo 8

ACUERDOS DE NUEVA GENERACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA: COLOMBIA Y VENEZUELA EN EL TLCG3	317
<i>Ana Rita Cárdenas M.</i>	

Introducción	317
La liberación comercial mundial y regional	318
<i>El comercio mundial de bienes y servicios</i>	318
<i>El comercio en las Américas</i>	319
Acuerdos de integración y comerciales en que participan Colombia y Venezuela	320
<i>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT</i>	320
<i>Asociación Latinoamericana de Integración, Aladi</i>	321
<i>Comunidad Andina (Grupo Andino)</i>	323
<i>Concesiones arancelarias unilaterales</i>	324
<i>El intercambio colombo venezolano de bienes</i>	324
El Grupo de los Tres	326
<i>Indicadores económicos de los miembros del G3</i>	326
<i>El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres</i>	336
<i>Intercambio de bienes entre Colombia y México</i>	338
<i>Comentarios</i>	342
Proyecto de zona de libre comercio entre la Comunidad Andina y el Mercosur	346
<i>Indicadores económicos de los miembros del Mercosur</i>	347
<i>Comercio de bienes de la Comunidad Andina y del Mercosur</i>	349
<i>Elementos del proyecto de acuerdo de libre comercio GRAN-Mercosur</i>	357
Conclusión	362

Antecedentes	234
Algunas premisas básicas	234
El nuevo modelo de competencia	235
Un modelo de aprendizaje tecnológico y competitividad	239
Metodología de estudio	239
<i>El instrumento metodológico</i>	239
<i>El procesamiento de los datos</i>	242
<i>El diseño muestral</i>	243
Un análisis comparativo de resultados	257
<i>Variables de estrategia</i>	257
<i>Variables de capacidad técnico-gerencial</i>	264
Conclusiones	274
Bibliografía	278

Capítulo 6

INCIDENCIA DE LA SITUACIÓN DE SEGURIDAD EN LA FRONTERA COLOMBO VENEZOLANA Y DEL PROCESO DE DELIMITACIÓN DE ÁREAS MARINAS Y SUBMARINAS EN EL CONJUNTO DE LAS RELACIONES BILATERALES 285
Héctor Charry Samper

Itinerario histórico controversial	286
Evolución de la delimitación marina	288
Negociaciones sobre temas específicos en vez de conversaciones indefinidas sobre soberanía en el golfo	291
Acuerdos sobre la frontera como espacio de paz, cooperación y desarrollo	294
La integración bilateral como arco toral de la inserción regional y global	296
Comentarios a la ponencia de Héctor Charry Samper	299

SEGUNDA PARTE
INFRAESTRUCTURA

Capítulo 7

OPORTUNIDADES PARA LA INTEGRACIÓN DEL NORTE DE AMÉRICA DEL SUR 305
Guillermo Vega Alvear

El plan de acción de CAF	305
Vialidad	305

Energía	307
Electricidad	307
Petróleo	308
Carbón	309
Gas	309
Otras fuentes de energía	310
Telemática	310

TERCERA PARTE
ACUERDOS DE NUEVA GENERACIÓN

Capítulo 8

ACUERDOS DE NUEVA GENERACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA: COLOMBIA Y VENEZUELA EN EL TLCG3 317
Ana Rita Cárdenas M.

Introducción	317
La liberación comercial mundial y regional	318
<i>El comercio mundial de bienes y servicios</i>	318
<i>El comercio en las Américas</i>	319
Acuerdos de integración y comerciales en que participan Colombia y Venezuela	320
<i>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT</i>	320
<i>Asociación Latinoamericana de Integración, Aladi</i>	321
<i>Comunidad Andina (Grupo Andino)</i>	323
<i>Concesiones arancelarias unilaterales</i>	324
<i>El intercambio colombo venezolano de bienes</i>	324
El Grupo de los Tres	326
<i>Indicadores económicos de los miembros del G3</i>	326
<i>El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres</i>	336
<i>Intercambio de bienes entre Colombia y México</i>	338
Comentarios	342
Proyecto de zona de libre comercio entre la Comunidad Andina y el Mercosur	346
<i>Indicadores económicos de los miembros del Mercosur</i>	347
<i>Comercio de bienes de la Comunidad Andina y del Mercosur</i>	349
<i>Elementos del proyecto de acuerdo de libre comercio</i>	
GRAN-Mercosur	357
Conclusión	362

Capítulo 9

EFFECTOS DEL G3 EN EL PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN DE VENEZUELA 365
Laura Rojas

Introducción	365
México y Venezuela	367
<i>Patrón de especialización previo al acuerdo del G3</i>	367
<i>Tamaño y estructura productiva</i>	369
<i>El patrón según socios comerciales</i>	370
Las relaciones bilaterales: antes y después del G3	370
<i>Comercio entre Venezuela y México: ¿quién gana en la relación bilateral?</i>	370
<i>Análisis por productos. ¿Se mantiene o se modifica el patrón de especialización?</i>	372
<i>Análisis del caso venezolano</i>	372
<i>Análisis del caso mexicano</i>	374
<i>Efectos de las preferencias arancelarias sobre el comercio</i>	375
<i>Normas de origen</i>	376
<i>El flujo de inversión bilateral</i>	377
Competencia en mercados recíprocos	378
<i>¿Debilita el G3 la relación colombo venezolana?</i>	378
<i>México vs. Venezuela en territorio colombiano</i>	378
<i>Colombia vs. México en territorio venezolano</i>	379
<i>Venezuela vs. Colombia en el mercado mexicano</i>	379
La coordinación colombo venezolana en el G3	379
<i>Balance y lecciones de la experiencia</i>	379

CUARTA PARTE
 ALCA Y LA COMUNIDAD ANDINA

Capítulo 10

REGIONALISMO ABIERTO E INTEGRACIÓN EN LAS AMÉRICAS. A PROPÓSITO DEL CASO DEL GRUPO ANDINO 419
Luis Jorge Garay S.

Introducción	419
Ordenamiento económico internacional en proceso de configuración	420
<i>Tendencias hacia una nueva división internacional del trabajo</i>	420
<i>La configuración de nuevas áreas regionales o bloques en competencia</i>	425

<i>Hacia un nuevo planteamiento sobre el espacio económico en el hemisferio americano</i>	430
Antecedentes del proyecto del Área de Libre Comercio en las Américas, ALCA	432
<i>El multilateralismo y el establecimiento del GATT</i>	432
<i>La materialización del primer regionalismo</i>	433
<i>El surgimiento de una nueva política comercial estadounidense</i>	435
<i>La configuración del segundo regionalismo</i>	437
<i>La propuesta del ALCA+ itinerario de una transición en las relaciones intrahemisféricas</i>	441
De Miami a Florianópolis: una agenda para el ALCA en proceso de construcción	443
<i>Etapa de preparación para las negociaciones del ALCA</i>	443
<i>Avances programáticos alcanzados hasta ahora</i>	446
<i>La etapa de perfeccionamiento y consolidación del proyecto ALCA</i>	449
Consideraciones teóricas sobre el diseño y arquitectura de ALC: a propósito del ALCA	463
<i>Antecedentes teóricos generales</i>	463
<i>Desarrollos recientes sobre la "economía política" del regionalismo</i>	466
El Grupo Andino en el nuevo escenario internacional	472
<i>Las relaciones entre el Grupo Andino y los Estados Unidos</i>	475
<i>El ambiente integracionista regional</i>	478
<i>Algunas consideraciones sobre la inserción y el relacionamiento internacional del Grupo Andino</i>	485
Resumen y conclusiones	502
Anexo	508
Bibliografía	522
Comentario a la ponencia de Luis Jorge Garay	526
<i>Reflexiones</i>	527
<i>Conclusiones</i>	529

Capítulo 11

ALCA Y LA COMUNIDAD ANDINA: EN BUSCA DE UNA IDENTIDAD POLÍTICA 531
Andrés Franco

Introducción	531
Política exterior norteamericana, ALCA y posibilidades de consolidación de la CA	534
La viabilidad del ALCA y los peligros para la CA	542
El nuevo regionalismo andino, NRA	548
Algunas sugerencias para la creación del NRA	554

Conclusiones	556
Bibliografía	558

COMENTARIO GENERAL: REFLEXIONES SOBRE LA ACTUALIDAD DE LA INTEGRACIÓN ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA	561
<i>Fernando Sanz Manrique</i>	

PRIORIDADES

PRIORIDADES	565
LISTA DE CUADROS	569
LISTA DE GRÁFICOS Y MAPAS	573

PRÓLOGO

Los trabajos contenidos en el presente volumen fueron elaborados por un grupo de investigadores colombianos y venezolanos, para ser presentados y discutidos en el Seminario Agenda de Largo Plazo de la Integración Colombo Venezolana en el Marco de los Procesos de Integración Latinoamericanos y Hemisféricos, organizado por la Cámara de Comercio e Integración Colombo Venezolana, con el apoyo de la Corporación Andina de Fomento. Al doctor Enrique García, presidente ejecutivo de la CAF, nuestro reconocimiento por su decidido apoyo a esta ambiciosa iniciativa y al doctor Carlos Zannier, asesor en materia de integración de la presidencia ejecutiva de la Corporación, nuestros agradecimientos por su colaboración para hacer realidad este proyecto.

En un momento de reordenamiento sustantivo del orden económico internacional, la percepción de necesidades apremiantes en el campo de la integración motivaron a la Cámara a comprometerse con este proyecto para lograr los siguientes objetivos: primero, efectuar un balance de los logros y dificultades de la integración colombo venezolana y analizar la existencia de condiciones para su profundización a nivel andino y latinoamericano; segundo, hacer de esta iniciativa un esfuerzo binacional; tercero, propiciar una reflexión que contribuya a trascender las visiones coyunturales, hoy predominantes, para coadyuvar al fortalecimiento de nuestra capacidad de negociación en estos complejos procesos; y cuarto, articular los diversos aspectos que determinan la integración, toda vez que ella no se agota en los estrictamente económicos y comerciales.

Estos trabajos ofrecen una excelente materia prima para las deliberaciones que tienen lugar en nuestros países. A continuación haré breve referencia, a algunos de los múltiples aspectos que de manera sugestiva ellos nos plantean.

Se ha vuelto lugar común afirmar que la integración ha tomado el carácter de imperativo en un sistema internacional marcado por la interdependencia, la multiplicación de actores y agendas, y por la ausencia de un gran ordenador de las alineaciones a nivel mundial, como lo fue el factor ideológico durante la guerra fría. Por lo pronto diré únicamente que este planteamiento no es objeto de controversia.

Son bien conocidos los logros alcanzados por la integración colombo venezolana en lo relativo al incremento sustantivo del intercambio comercial y la diversificación de la oferta exportable. Al respecto son coincidentes las ponencias que se presentaron en el seminario. Magdalena Pardo y Germán

Umaña señalan la existencia de importantes complementariedades en sectores en los que Venezuela es privilegiada en dotación de factores, tecnología y recursos naturales, y Colombia en la producción de bienes con un mayor grado de elaboración y valor agregado. Plantean los autores cómo la estructura del PIB ha conducido a divergencias en el manejo y los objetivos de las políticas sectoriales, con efectos negativos para la integración, en casos como el de la agricultura y la agroindustria. En materia de inversión, a pesar de que los lazos binacionales se han consolidado más que con cualquier otro país latinoamericano, los resultados no permiten afirmar que con ellos se haya fortalecido de manera definitiva la integración andina. Se registra el carácter incipiente de la integración en sectores como los de servicios y turismo, y su inexistencia en lo financiero.

Al analizar el impacto de las condiciones macroeconómicas sobre el proceso de integración colombo venezolano, en su rigurosa ponencia, Javier Fernández Riva destaca, entre otros aspectos, uno fundamental: la trascendencia que han tenido las decisiones estratégicas a nivel empresarial en el desempeño de los flujos comerciales, a pesar de las perturbaciones macroeconómicas de los últimos años de esta década. Esta conclusión resalta la importancia en muchos casos soslayada de las interacciones entre los elementos micro y macroeconómicos. Destaca además el peso decisivo de la proximidad geográfica como factor altamente determinante de los flujos de comercio binacional, no por la reducción de los costos de transporte, como podría pensarse, sino por la probabilidad mayor de que en ausencia de las ventajas naturales de la proximidad geográfica, las perturbaciones macroeconómicas tengan un efecto más desestimulante sobre los exportadores de terceros países para los que nuestros mercados sean marginales.

El trabajo de Horacio Viana, a partir del análisis comparativo de información correspondiente a una muestra considerable de empresas colombianas y venezolanas, constituye un aporte interesante sobre la capacidad tecnológica y competitiva frente al reto de la internacionalización.

No obstante la importancia de los logros obtenidos, y quizá justamente por ello, es preocupante registrar cómo la aceptación del carácter inevitable de la integración ha llevado a que se la asocie con una idea ingenua y por cierto riesgosa. Y es asumir que ella es bondadosa en cualquiera de sus modalidades y que todas ellas son articulables entre sí. ¡Como si la cooperación internacional fuera neutra e inequívocamente condujera a la distribución equilibrada de los costos y beneficios entre sus socios! Idealizaciones definitivamente riesgosas. Los sucesos cotidianos nos muestran que las asimetrías cuentan más de lo deseable y que la filantropía no inspira el quehacer de los actores internacionales. Ya la teoría realista lo había esclarecido de manera contundente en la primera mitad de este siglo. Lo desconcertante es que nos empeñamos en desconocerlo a un paso del segundo milenio.

Varios de los trabajos del seminario recogen de manera explícita la preocupación por la ausencia de coherencia en las negociaciones internacionales en esta materia. Germán Umaña registra las consecuencias negativas y los dilemas que confrontamos por haberle apostado a un esquema de la integración que ha combinado diferentes variantes: uniones aduaneras, acuerdos de libre comercio totales y parciales para asegurar mercados, sin preguntarnos por su convergencia. Mauricio Reina articula su reflexión en torno a cómo los procesos de integración colombo venezolanos y los andinos se debaten entre fuerzas centrípetas y centrífugas en la medida en que la profundización de la integración andina, hasta llegar a una unión aduanera imperfecta, ha generado al propio interior del Grupo Andino la posibilidad de su disolución mediante la autorización concedida a sus miembros para negociar individualmente con terceros. Esta posibilidad ya se ha hecho efectiva, entre otras, en la negociación del Grupo de los Tres, cuyas características e implicaciones analiza Ana Rita Cárdenas con detalle y cuyo impacto explora Laura Rojas sobre los patrones de especialización de Venezuela en un bien fundamentado análisis con unas interesantes recomendaciones respecto de la coordinación binacional para la negociación con terceros.

No es fácil entender por qué, con la complejidad del panorama que tenemos por delante, una proporción de nuestros esfuerzos está dirigida a la solución de los problemas y urgencias del corto plazo, desconociendo la presión y el desafío de comprometernos a fondo en la construcción de visiones estratégicas que nos permitan hacer de la integración un medio eficaz para avanzar en los procesos de internacionalización, con el objetivo expreso de propender tanto al aumento de los beneficios de los mercados ampliados como al desarrollo con bienestar desde una perspectiva sostenible. Germán Umaña presenta un incisivo trabajo que sin duda dará lugar a un amplio debate, una de cuyas conclusiones es que en la medida en que la integración colombo venezolana no determina el comportamiento de sus economías, diseñar mecanismos supranacionales de distribución, como los que prescribiría la teoría de la integración, parece irrelevante toda vez que ni sus costos ni sus beneficios ocasionan asimetrías importantes en el desarrollo.

Además del tema distributivo, una visión integral de estos procesos por la que propendemos hace imprescindible articular en el análisis los aspectos políticos, por ser ellos constitutivos de dichos procesos y no agregados artificiales a su dinámica. Son sugestivos los planteamientos de Héctor Charry sobre las implicaciones que tienen para la integración binacional los problemas de seguridad en la frontera y el diferendo sobre la delimitación de áreas marinas y submarinas entre Colombia y Venezuela. También lo son las consideraciones de carácter propositivo de Andrés Franco quien señala cómo las posibilidades de la región andina de participar favorablemente en la integración hemisférica están condicionadas por las exigencias cada vez más explícitas de los Estados

Unidos en el desempeño de temas globales, especialmente el narcotráfico, sin descartar que vayan adquiriendo mayor fuerza los relativos a los derechos humanos, la corrupción y el medio ambiente. Al sugerir la alternativa del "nuevo regionalismo andino" hace énfasis en la importancia de la participación de la sociedad civil en la búsqueda de una identidad política subregional que permita a sus miembros un mayor liderazgo internacional.

Y qué decir de la importancia crucial que tiene para la integración la facilitación del transporte y las comunicaciones hacia adentro y hacia afuera del grupo regional. El Plan de Acción elaborado por el Guillermo Vega Alvear para la Corporación Andina de Fomento ofrece un diagnóstico y perspectivas a nivel subregional de la infraestructura vial, energética (electricidad, petróleo, carbón, gas y otras fuentes), de telecomunicaciones e informática.

Respecto del presente y futuro del Grupo Andino en el contexto de la integración hemisférica, contamos el trabajo de Luis Jorge Garay quien luego de efectuar un sustantivo aporte de revisión de los procesos que han conducido a la propuesta del ALCA y de sus concomitantes desarrollos teóricos, nos ubica en los desafíos del llamado "proceso del segundo regionalismo", que supone la reconfiguración del espacio económico a nivel mundial sobre la base de la "preeminencia de nuevos bloques regionales y subregionales con competencia abierta". Desde esa perspectiva, la profundización de la integración es condición fundamental para participar en la definición del arreglo hemisférico americano. La diversidad de los acuerdos preferenciales vigentes en América Latina hace de este objetivo una tarea compleja que requiere, por supuesto, el diseño cuidadoso de una estrategia de relacionamiento con los otros bloques y países con mayor poder político. Aunque se señala que el proceso de concertación que debe conducir a la arquitectura de este proyecto hemisférico debe estar guiado por los principios de gradualidad, reciprocidad y compatibilidad con otros esquemas regionales, son preocupantes los riesgos que este "nuevo esquema de especialización y cooperación" pueda traer consigo para los actores no centrales, dadas las asimetrías existentes. Señala Garay cómo en el perfeccionamiento del proceso subregional, que es prioritario, cabe a Colombia y Venezuela una alta responsabilidad en la concertación a nivel andino para las negociaciones con Mercosur. De lo contrario, el riesgo de desplazamiento por el debilitamiento de la capacidad negociadora nos pondrá desventajosas condiciones en el proceso de la construcción del nuevo arreglo americano.

Este conjunto de importantes trabajos se enriquece con tres comentarios: el de Carlos Romero al trabajo de Héctor Charry Samper, el de Óscar Hernández al de Luis Jorge Garay y el de Fernando Sanz Manrique en el que se recogen algunos de los principales aportes del seminario.

El volumen se cierra con un documento que contiene una serie de prioridades que a juicio del grupo binacional reunido en Paipa requieren el tratamiento urgente por nuestros países.

Celebran la Cámara y la Corporación Andina el interés de Tercer Mundo Editores de unirse a este esfuerzo, incluyendo el presente libro en su colección de temas económicos latinoamericanos.

Santafé de Bogotá, marzo de 1997.

Mónica Lanzetta Mutis
Presidenta Ejecutiva
Cámara de Comercio e Integración
Colombo Venezolana

PRIMERA PARTE
LA RELACIÓN COLOMBO VENEZOLANA
Y LA INTEGRACIÓN ANDINA

1. **SITUACIÓN ACTUAL DE LAS ECONOMÍAS DE COLOMBIA Y VENEZUELA Y LA VIABILIDAD DE LA PROFUNDIZACIÓN DE LA INTEGRACIÓN BINACIONAL EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO Y HEMISFÉRICO***

*Magdalena Pardo de Serrano**
Darío Germán Umaña Mendoza****

INTRODUCCIÓN

El trabajo que a continuación se presenta muestra un análisis comparado de las economías colombiana y venezolana, con el objeto de desarrollar y profundizar todo aquello que se considera pertinente a la integración entre los dos países. La radiografía que se incluye pretende servir de base para abrir la polémica y la discusión en aspectos para nosotros sustantivos como son los de la ausencia casi total de armonización de políticas conjuntas, la debilidad y fragilidad de la integración comercial sin fortalecer la inversión, y la ausencia de estrategia y de posiciones conjuntas en relación con terceros países e inclusive frente a la integración latinoamericana y americana.

Se analizan las reformas estructurales y los resultados en materia económica en cada uno de los países durante lo que va corrido de la década de los noventa, así como la composición y la estructura del producto interno bruto, aspecto que explica en gran medida las alternativas de desarrollo y profundización de la integración económica, y sus divergencias. Adicionalmente, se comparan las principales variables macroeconómicas incluyendo las relativas al ingreso per cápita, los costos laborales unitarios, la productividad, el empleo, la política fiscal, los efectos del manejo cambiario y el comportamiento de la inflación, para finalmente abordar la cuentas externas de las dos economías, con la descomposición y el análisis de las balanzas de pagos y el comercio exterior.

La comprensión sobre la evolución de la política comercial de los dos países es realmente importante. Por tanto, este tema se aborda a partir de los

* Los autores agradecen las observaciones realizadas, especialmente la colaboración de María Pilar Medina en lo relacionado con el manejo de información.

** Economista colombiana, consultora independiente y expresidenta ejecutiva de la Cámara de Comercio e Integración Colombo Venezolana.

*** Profesor asociado, Universidad Nacional de Colombia.

resultados de la Ronda Uruguay del GATT para las dos economías y los compromisos adquiridos en el marco de la OMC, los cuales se constituyen en una especie de *stand still* al manejo de la política comercial andina y específicamente de las nacionales. A continuación se profundiza en la alternativa de la integración con regionalismo abierto, como parte de la estrategia comercial de los dos países, enmarcándola en lo que hemos denominado la vieja propuesta latinoamericana frente a la nueva de conformación de una zona de libre comercio desde Alaska hasta la Patagonia, propuesta por Norteamérica, recordando antiguas aspiraciones de los países en desarrollo, hoy olvidadas, como la armonización de políticas, las diferencias en el grado de desarrollo, la definición de patrones de especialización y las normas de origen, la política conjunta en relación con terceros y las posibles acciones conjuntas en algunos sectores considerados estratégicos para la integración.

Por último, en materia comercial se incluye lo relativo a las políticas nacionales, donde a pesar de la existencia aparente de un arancel externo común, medidas sus imperfecciones, consideramos que se continúa con una política nacional ahora limitada por la integración pero nunca sustituida, así como los avances en promoción de exportaciones y control a la competencia desleal.

La tercera parte del estudio aborda el análisis del comercio bilateral, sus tendencias, así como la evolución, las ventajas y los riesgos en los principales sectores. Por tanto, además de presentar lo general de la dinámica del comercio exterior, se plantean interrogantes en sectores considerados de riesgo para la integración como el agropecuario y agroindustrial, complementarios pero en entredicho frente a las negociaciones multilaterales como el automotor, exitosos pero con problemas en relación con una alternativa de libre comercio latinoamericana que pone en tela de juicio la bondad de una unión aduanera, como son los de las cadenas metalúrgica, metalmecánica y petroquímica y, finalmente, sectores donde existe una amplia posibilidad en el contexto de la OMC de desarrollar una política conjunta industrial y productiva, en los que las legislaciones nacionales van mucho más allá de los compromisos adquiridos en materia de apertura e internacionalización, como son los de compras estatales, bienes de capital y servicios de ingeniería.

Los capítulos finales analizan tanto los resultados en materia de inversiones conjuntas y en cada uno de los países producto de la integración en los diferentes sectores, como lo relativo al marco de la integración financiera, donde en lo sustantivo se muestra la debilidad en los avances logrados y las alternativas y potencialidades de la integración.

Las conclusiones no pueden ser entonces otra cosa que críticas y propositivas, respetuosas de los avances logrados pero escépticas frente a la profundización de la integración, ante la falta de claridad en la estrategia conjunta. En síntesis, entendemos perfectamente que la integración colombiana y venezolana puede no ser suficiente, comprendemos la temporalidad de sus esquemas

en el marco del Grupo Andino, pero no creemos que las propuestas planteadas, en gran medida producto del voluntarismo y el cortoplacismo político, sean bondadosas para sustituir un proceso que, con todos los defectos expuestos, es el único que puede demostrar avances y éxitos parciales en la integración.

COMPARACIÓN GENERAL DE LAS DOS ECONOMÍAS

Introducción

La primera aproximación a las economías de Colombia y Venezuela arroja la impresión de que Venezuela es un país rico con grandes inestabilidades y Colombia un país estable y más diversificado en términos económicos: mientras Venezuela ha sido una economía rentista en la cual el sector petrolero genera el 20% del PIB, el 80% de los ingresos de exportación y el 70% de los ingresos fiscales, Colombia se ha caracterizado por ser una economía productiva, con una tasa de crecimiento promedio del orden del 5% en los últimos 50 años y un crecimiento de los precios estable en los últimos 20 años.

La importancia que ejerce el sector petrolero en la economía venezolana tiene que ver no sólo con su magnitud sino con que el Estado venezolano nacionalizó los recursos y la industria petroleros en 1974 y por consiguiente es el dueño y administrador de esta riqueza. Lo anterior se ve reflejado en la sensibilidad que esta economía tiene a la coyuntura internacional del petróleo: en períodos de bajos precios internacionales no se dispone de un mecanismo de estabilización que permita a la economía venezolana aislarse y mitigar estos *shocks* externos. Al mismo tiempo, las finanzas públicas se resienten por cuanto su principal fuente de financiamiento son las exportaciones petroleras (por cada dólar que cae el precio internacional del barril Venezuela deja de percibir US\$800 millones).

Colombia, aunque en el pasado llegó a tener una relación similar con el café en la medida en que este producto, hasta 1960, constituía el 80% de sus exportaciones, ideó un mecanismo de estabilización que permitió dosificar los ingresos de divisas extraordinarias generadas en épocas de precios altos y compensar los ingresos del caficultor colombiano en épocas de precios bajos. Al mismo tiempo, el estatuto cambiario establecido en 1967, que incluyó la adopción de un *crawling peg* y de una política activa de promoción de exportaciones, llevó a que Colombia diversificara su canasta exportadora desde los años setenta, al punto que hoy en día los ingresos por exportaciones se apoyan en cuatro fuentes igualmente importantes: el café, el petróleo, la minería y las exportaciones menores.

En cuanto al tamaño relativo de las dos economías, mientras que en 1960 el PIB venezolano duplicaba al colombiano, en 1995 el colombiano es ligeramente superior al venezolano. En términos de población, Colombia tenía en 1960 el doble de la población de Venezuela. En 1995 esta relación había dismi-

nuido a 1.6 pues, aunque las dos poblaciones vienen disminuyendo su ritmo de crecimiento, en Colombia esta tendencia ha sido más pronunciada (1,7% contra 2,4% para el quinquenio 1990-1995). Esta situación conduce a que el PIB per cápita venezolano, que en 1960 era 4.2 veces mayor que el colombiano, durante los últimos años se ha venido acercando al de Colombia.

Las cifras anteriores indican que en los últimos 30 años ha habido una aproximación en las magnitudes económicas de Colombia y Venezuela que se explica básicamente por un crecimiento regular y sostenido de la economía colombiana y un crecimiento errático acompañado de crisis recurrentes a partir de los años ochenta en el caso del vecino país. El resultado de estos comportamientos ha sido un enriquecimiento relativo de la economía colombiana y un empobrecimiento y deterioro de la economía venezolana. Estas tendencias, sin embargo, no pueden ser proyectadas en el largo plazo por cuanto si se analiza la historia económica de Venezuela es claro que la capacidad de recuperación de esta economía ha sido uno de sus rasgos característicos. En todos los casos el problema ha consistido en garantizar la sostenibilidad de ésta para lo cual se ha intentado diseñar los mecanismos y crear los instrumentos que permitan mitigar los *shocks* externos y suavizar los cambios de tendencia. Sin embargo, estos intentos se han visto frustrados en la mayoría de los casos en el nivel legislativo, donde los proyectos de reforma no han sido aprobados.

Evolución general

Venezuela

Para el período comprendido entre 1990 y 1992 Venezuela registró el mayor crecimiento acumulado del PIB de la región, aunque los precios internacionales del petróleo habían iniciado su fase decreciente. Su dinámica positiva se explica por el crecimiento de la inversión privada y pública, el aumento de la actividad petrolera, la construcción privada y el mayor salario real que se elevó después de diez años de constante caída (véase Cuadro 1.1).

Sin embargo, ya a partir de 1992 la tendencia positiva comienza a revertirse. La caída de los precios internacionales de los hidrocarburos determinó una baja en los ingresos corrientes del sector público. Inicialmente ello pudo ser compensado por ingresos obtenidos por privatizaciones y una mejor gestión pública. A partir de ese año se convierte en negativo y este comportamiento se repite sistemáticamente (véase Cuadro 1.7).

Aunque en 1991 los ingresos por privatizaciones permitieron elevar significativamente las reservas internacionales, en 1992 la inversión extranjera se redujo, las privatizaciones se desaceleraron y salieron capitales de corto plazo. Por tanto, las reservas internacionales cayeron en más de mil millones de dólares (véase Cuadro 1.6).

CUADRO 1.1. PRODUCTO INTERNO BRUTO
(Millones de dólares)

Año	Colombia		Venezuela	
	PIB	Crecimiento*	PIB	Crecimiento*
1990	40.274	4,3	52.129	6,9
1991	41.240	2,0	59.656	9,7
1992	49.257	4,0	65.229	6,6
1993	55.828	5,4	67.918	0,3
1994 ^P	68.840	5,5	68.087	-2,8
1995 ^{Pr}	79.315	5,2	73.023	2,2

P: provisional; pr: preliminar.

Fuente: DANE, Estadísticas FMI. * Calculado con la moneda nacional a precios constantes de 1990.

CUADRO 1.2. INGRESO PER CÁPITA
(Dólares)

Año	Colombia	Venezuela
1990	1.247,0	2.830,0
1991	1.256,0	3.161,4
1992	1.475,0	3.374,5
1993	1.644,0	3.431,9
1994 ^P	1.994,0	3.362,3
1995 ^{Pr}	2.260,0	3.526,0

P: provisional; pr: preliminar.

Fuente: DANE, Colombia, Venezuela, calculado con base datos FMI.

CUADRO 1.3. POBLACIÓN
(Millones)

Año	Colombia	Venezuela
1988	30,24	18,42
1989	31,74	18,87
1990	32,30	19,33
1991	32,84	19,79
1992	33,39	20,25
1993	33,95	20,71
1994	34,52	21,38
1995	35,10	21,64

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

CUADRO 1.4. TASA DE DESEMPLEO
(Porcentaje)

Año	Colombia	Venezuela
1990	10,6	11,0
1991	9,4	10,1
1992	9,8	8,0
1993	7,8	6,6
1994	7,9	8,9
1995	9,5	10,3

Fuente: DANE; OCEI.

CUADRO 1.5. COSTO LABORAL
(Índice 1991 = 100)

Año	Colombia*	Venezuela
1990	96,2	108,9
1991	100,0	100,0
1992	105,5	103,8
1993	110,6	96,7
1994	111,9	
1995	112,2	

Fuente: DANE; BID.

* IPP.

CUADRO 1.6. RESERVAS INTERNACIONALES TOTALES Y EN MESES DE IMPORTACIONES

Año	Colombia		Venezuela	
	Reservas	Meses de imp.	Reservas	Meses de imp.
Dic - 1990	4.501	9,66	11.881	20,94
Dic - 1991	6.420	15,51	14.105	16,71
Dic - 1992	7.713	14,07	13.001	12,72
Dic - 1993	7.869	9,60	12.656	13,79
Dic - 1994	8.002	8,07	11.507	17,91
Dic - 1995	8.325	12,74	9.723	10,22

Fuente: DANE; estadísticas FMI.

CUADRO 1.7. SUPERÁVIT O DÉFICT FISCAL
(Porcentaje del PIB)

Año	Colombia	Venezuela*
1990	-0,30	0,10
1991	0,20	-2,20
1992	-0,20	-5,90
1993	0,30	-1,30
1994	0,21	-13,30
1995	-0,57	-5,90

Fuente: Cepal.

* Corresponde al sector público no financiero.

Como resultado de la crisis política el gobierno perdió margen de maniobra, lo que hizo prácticamente imposible introducir correctivos que contribuyeran a reducir los desequilibrios. Se mantuvieron congelados los precios de los combustibles, no se aprobaron en el congreso las propuestas presentadas por el ejecutivo para establecer el iva y los impuestos sobre los activos. Sólo a finales de 1993 se aprueba el iva del 10% para los mayoristas, con aplicación a nivel minorista a partir de 1994 y un impuesto del 1% sobre los activos empresariales. El gobierno además adoptó un programa de fiscalización y cobranzas, redujo el gasto público y la inversión y elevó los precios de la electricidad y los fertilizantes.

En integración económica se creó la unión aduanera en el Grupo Andino (aunque imperfecta), se perfeccionó el Acuerdo de Complementación Industrial con Chile y se establecieron las bases de lo que sería la negociación en el G3.

En política monetaria se modificó el régimen y cobertura de los encajes, elevándolos. Se incrementaron las tasas de interés para evitar una mayor salida de divisas que presionaran la devaluación, lo que contribuyó a frenar el ritmo de crecimiento de la actividad económica.

A partir de 1993 el PIB comienza a decrecer. En septiembre de 1994 se presenta el Programa para la Estabilización y Recuperación de la Economía, PERE, que contemplaba una serie de propuestas de reactivación económica y que infortunadamente no tuvo mayores efectos positivos sobre la economía.

Los principales factores que contribuyeron a la crisis financiera que se presentó en Venezuela fueron las altas tasas de interés unidas a la recesión económica y la indudable laxitud de la Superintendencia Bancaria en el control de las entidades de este sector. En consecuencia, resultaron afectados más de la mitad de los activos del sistema bancario y las pérdidas equivalen a nueve veces su patrimonio. Metroeconómica estima que las operaciones para el salvamento del sistema financiero alcanzaron una participación del 13% del PIB.

En 1994 aumentaron las exportaciones no tradicionales como producto de la devaluación, las importaciones se redujeron por la recesión y las exportaciones de hidrocarburos se mantuvieron. Por tanto, se generó un superávit comercial. Sin embargo, la sumatoria del servicio de la deuda externa y la salida de capitales conllevaron una caída de las reservas internacionales de más de mil millones, tendencia que se reforzó durante 1995 (véase Cuadro 1.6).

Para el año de 1994 se estima que el déficit fiscal alcanzó el 5% del PIB, pero cuando se incluye en este cálculo el déficit cuasifiscal originado por el financiamiento de la banca central al sistema financiero, aquél supera el 10%. Para reducir el déficit se adoptaron las siguientes medidas:

- Un impuesto transitorio para los débitos bancarios.
- Impuesto general a las ventas que sustituyó el iva que pagaban los importadores.

- Impuesto de lujo con tasas hasta del 30%.
- Aumento en la tasa máxima de impuesto a la renta hasta del 34%.

Durante el primer semestre de 1995 el PIB empieza a recuperarse. Parte de la explicación de la recuperación corresponde al buen comportamiento de la actividad petrolera y de los sectores petroquímico y metalúrgico. La inflación continuaba alta, el tipo de cambio fijo y existía una muy representativa diferencia entre el tipo de cambio oficial y el negro. Esta situación de revaluación de la moneda generó una caída importante de las reservas internacionales y un incremento del déficit fiscal, situación que se explicaba por el alto costo de la deuda externa, la depresión en los ingresos fiscales a causa de la recesión interna y la evasión, así como los menores ingresos en bolívares por exportaciones de petróleo debidos al control de la tasa de cambio.

Para el año de 1996 se adoptó un programa de estabilización macroeconómica que tenía como objetivo inmediato controlar la inflación y para el efecto se planteó disminuir en el corto plazo el déficit fiscal al 2% del PIB. En el mediano y en el largo plazos el objetivo es el de corregir los desequilibrios estructurales y lograr un crecimiento económico sostenido.

El programa de estabilización y ajuste, que fue concertado con el FMI, le permitirá a Venezuela acceder a recursos frescos del FMI y el BID cercanos a los 7.500 millones de dólares. El ajuste fiscal se hará por la vía del incremento de los precios de la gasolina, el aumento de la alícuota del impuesto al consumo suntuario, la ley de remisión tributaria que permite al gobierno renegociar un acuerdo especial con los deudores morosos, aumenta el aporte de Pdvsa al PIB, se espera una disminución de la evasión fiscal, se propone un sistema de compra anticipada de deuda externa y efectuar los pagos pendientes.

En política monetaria se libera el tipo de cambio, se deja flotar y se controla a través de un sistema de bandas, en donde la moneda se ajusta en función de la inflación calculada. Se espera recuperar el patrimonio del emisor a través de la colocación de bonos y con la liberación de las tasas de interés se pretende que éstas se proyecten a niveles reales positivos, estimulando el ahorro. En la medida en que baje la inflación se aspira a que ocurra lo mismo con las tasas de interés.

La política financiera tiene como objetivo otorgar un crédito público con destino a fortalecer la liquidez del sistema financiero, crear un fondo de restructuración bancaria que recibirá los aportes de los organismos multilaterales y de fondos de privatización. Asimismo se fortalecería la acción fiscalizadora y de control de la Superintendencia Bancaria.

Finalmente, en materia de economía real, para procurar un crecimiento sostenido en el mediano plazo, se propone desmontar concertadamente el control de precios, dar apoyo financiero a la pequeña y la mediana empresas,

incrementar el financiamiento al sector agrícola y la vivienda más económica y ajustar las tarifas eléctricas y las del servicio de agua.

Las medidas tomadas en Venezuela tendrán efectos directos sobre el mercado interno y sobre la competitividad en los externos y podrían afectar, como veremos, las relaciones de integración con Colombia y en el Grupo Andino.

Colombia

Al comenzar de la década de los años noventa Colombia inició un proceso de reformas de fondo en su economía, tanto políticas con la Constitución de 1991, como económicas con la adopción del nuevo estatuto cambiario, reformas comercial, financiera, laboral y hasta cambios institucionales.

La reforma constitucional se orientó básicamente hacia la defensa de los derechos fundamentales de las personas y la descentralización presupuestaria. La cambiaria permitió la liberación del mercado dentro de ciertas franjas, por encima o por debajo de las cuales interviene el banco central, una política comercial que redujo aranceles y eliminó todo tipo de otras barreras cuantitativas y cualitativas a la importación, desaparecieron los subsidios a la exportación, las tasas de interés diferenciales, se flexibilizó el régimen de contratación laboral y se fusionaron una serie de instituciones en el campo del comercio exterior y aduanero. Es decir, se adelantó un proceso de reformas estructurales encaminado a permitir que política, económica e institucionalmente Colombia se prepare para enfrentar el proceso de internacionalización de la economía.

Los resultados para el período de los años noventa pueden resumirse en lo siguiente: el PIB crece a partir de 1992 y hasta 1995 a tasas superiores al 5%. Los sectores que impulsaron ese crecimiento fueron los minero-petroleros, la construcción y los servicios, mientras que los de más débil crecimiento son el agrícola y otros sectores industriales.

Para 1996 se esperaba una tasa de crecimiento del PIB de apenas un 3%, explicado por la minería y los servicios, con caídas en casi todos los demás sectores con excepción del agropecuario.

La apertura estuvo acompañada por un proceso de revaluación de la tasa de cambio, por lo que a nivel nacional se afectaron aquellos sectores con mayor valor agregado, privilegiándose los que utilizaban materias primas importadas y poca mano de obra nacional.

Adicionalmente, se incrementó el consumo aparente total, pero la tasa de penetración de las importaciones creció más rápidamente que la exportadora, por lo que los sectores que mayores beneficios recibieron de la apertura fueron el comercial y aquellos con bajo valor agregado nacional como el automotor, y los bienes no transables, por ejemplo la construcción.

El nivel de empleo creció hasta finales de 1995. La inflación ha venido disminuyendo colocándose por debajo del 20%, la tasa de cambio se ha revaluado

significativamente. A nivel externo se pasó de balanzas comerciales positivas a más de 4.000 millones de dólares de déficit comercial y de cuenta corriente en 1995 (véanse Cuadros 1.4 y 1.8).

Se evolucionó de un superávit a un déficit fiscal, producto de los menores recaudos, del incremento del gasto público, especialmente en funcionamiento, y del hecho de que se crearon gastos permanentes que no fueron respaldados por ingresos del mismo orden, sino por privatizaciones que solamente ingresan por una sola vez (véase Cuadro 1.7).

En la actualidad se parte de una nueva reforma tributaria aprobada, de un exceso de gasto, una contracción en la demanda interna, un comportamiento inercial en la inflación, una contracción monetaria y un recrudecimiento de la revaluación, factores que aunados afectan tanto las importaciones como las exportaciones y el nivel agregado de la demanda. Curiosamente el nivel de inversión externa no ha disminuido.

A los factores estructurales que explican el comportamiento recesivo de la economía se suma la inestabilidad política que vive el país y la amenaza de sanciones comerciales por parte de Estados Unidos.

CUADRO 1.8. INFLACIÓN ANUAL
(1990 = 100)

Año	Colombia	Venezuela
1990	29,14	40,66
1991	30,39	34,21
1992	27,03	31,42
1993	22,61	38,12
1994	23,84	60,82
1995	20,96	59,92

Fuente: DANE; OCEI.

CUADRO 1.9. TASA DE CAMBIO REAL BILATERAL COLOMBIA - VENEZUELA
(Índice primer trimestre 1990 = 100)

Año	I	II	III	IV
1990	100,00	100,81	104,58	110,74
1991	108,86	109,32	105,25	109,64
1992	101,93	102,08	106,82	101,73
1993	100,36	100,45	101,26	102,12
1994	95,08	81,58	76,73	87,32
1995	92,20	98,67	111,86	117,00

Fuente: DANE.

Composición del producto interno bruto

La composición del producto interno bruto de los dos países explica en gran medida las alternativas y divergencias posibles en los procesos de integración, pues muestra fehacientemente la posible existencia de procesos de complementación productiva, los sectores evidentemente competidores y aquellos donde primaria la integración abierta sin ningún tipo de compromisos frente a terceros (véanse Cuadros 1.12 y 1.13).

En efecto, procesos importantes de complementación productiva desagregando el PIB pueden verse a nivel de la fortaleza petrolera y petroquímica básica venezolana y en general la explotación de minas y canteras que en Venezuela representa aproximadamente la cuarta parte del PIB, con la petroquímica aguas abajo colombiana y los encadenamientos productivos y tecnológicos con las industrias del plástico, textiles, fertilizantes, etc. En general, la fortaleza venezolana en minerales ferrosos y no ferrosos y la metalurgia, también muestra una complementación importante con Colombia como demandante de materias primas para los sectores de la metalmecánica, autopartes y bienes de capital.

Sectores competidores son por ejemplo los de las confecciones, los textiles, las bebidas, el tabaco, el calzado, la metalmecánica, los bienes de capital, etc. Los sectores manufactureros de los dos países participan en ambos casos con cerca del 18% del PIB y su composición es abiertamente complementaria en sectores como el petroquímico, siderúrgico y metalmecánico, aluminio, cobre y sus manufacturas, con una mayor fortaleza venezolana en los básicos e intermedios y colombiana en manufacturas y bienes de consumo final y durable.

Sin embargo, cuando examinamos la participación en el PIB de la agricultura, caza, silvicultura y pesca, en Venezuela apenas alcanza el 5%, mientras que en Colombia en promedio podría estar en los últimos cinco años en el 17%, lo que muestra una estructura claramente diferencial.

Lo anterior no sería importante si se produjera, como en el caso de la minería y el petróleo, una complementación sustantiva. Infortunadamente lo que ocurre es que mientras que en Venezuela existe una agroindustria relativamente consolidada que utiliza materias primas e insumos importados y donde la protección al sector agrícola es relativamente baja, en Colombia la protección al sector es mayor y va en detrimento de algunos sectores agroindustriales. Esta divergencia de políticas, objetivos de desarrollo e inclusive negociaciones con terceros en el marco de la OMS, atenta contra la definición de cualquier estrategia común y aun más contra la posible armonización de políticas en estos sectores.

Finalmente, sectores de no transables tienen en los dos países participación importante en cuanto a inversiones conjuntas y grados de participación en el PIB relativamente similares. La integración en los sectores de servicios, especialmente los financieros, exceptuando un débil flujo de inversiones, prácticamente es inexistente y está por desarrollarse.

CUADRO 1.10. BALANZA DE PAGOS DE COLOMBIA 1990 - 1995
(Millones de dólares)

Descripción	1990	1991	1992*	1993*	1994**	1995***
Cuenta corriente	543	2.347	900	-2.114	-3.045	-4.208
Bienes	1.971	2.959	1.234	-1.657	-2.284	-2.404
Servicios	-2.455	-2.310	-2.068	-1.595	-1.624	-2.499
Transferencias	1.027	1.697	1.734	1.138	862	694
Cuenta de capital	-1	-782	134	2.661	3.063	4.468
Inversión directa	484	433	679	710	1.516	2.051
Inversión de cartera	-4	81	125	556	339	175
Errores y omisiones	98	362	189	-569	145	-5
Variación reservas	626	1.876	1.167	206	167	350

* Provisional; ** estimado.

Fuente: Banco de la República.

CUADRO 1.11. BALANZA DE PAGOS DE VENEZUELA 1990 - 1995
(Millones de dólares)

Descripción	1990	1991	1992*	1993*	1994*	1995**
Cuenta corriente	8.279	1.736	-3.749	-1.993	2.450	1.572
Bienes	10.706	4.900	1.322	3.275	7.691	6.647
Servicios	-1.351	-2.202	-2.951	-3.185	-3.082	-3.457
Transferencias	-302	-364	374	-368	-216	143
Cuenta de capital	-2.161	2.425	3.203	2.388	-3.325	-3.776
Inversión directa	76	1.728	473	-514	239	364
Inversión de cartera	15.976	351	1.003	621	253	497
Errores y omisiones	-1.742	-1.516	-299	-539	-298	-636
Variación reservas ¹	-4.376	-2.645	845	144	1.173	2.840

* Provisional; ** estimado; 1 (- aumento).

Fuente: BID.

Principales variables macroeconómicas comparadas

Este aparte del capítulo efectúa un seguimiento de las principales variables macroeconómicas comparadas con el único objetivo de apreciar las coincidencias y las diferencias entre las economías de Colombia y Venezuela.

El ingreso per cápita y la productividad

Colombia y Venezuela han venido acortando diferencias en cuanto al tamaño de sus economías, en razón esencialmente del crecimiento sostenido de la economía colombiana en los cuatro últimos años, frente a un comportamiento y evolución errática de la venezolana aunque, como hemos visto, la composición de sus PIB es abiertamente diferente, en algunos casos complementaria y en otros no (véase Cuadro 1.2).

CUADRO 1.12. PIB, SEGÚN GRANDES DIVISIONES DE LA CIU
(Participación por sectores)

Divisiones	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994p	1995pr
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	16,99	17,48	18,06	16,75	16,06	16,24	17,02	15,48	13,56	13,19	13,14
Explotación de minas y canteras	4,17	4,89	6,55	6,16	7,65	9,32	8,20	6,78	5,57	4,71	5,49
Industria manufacturera	21,39	22,48	20,32	21,16	20,89	19,95	20,42	19,38	20,01	19,61	18,75
Electricidad, gas y agua	2,15	2,23	2,28	2,31	2,49	2,52	2,65	2,63	3,06	3,25	3,24
Construcción	6,90	6,58	5,61	6,61	5,91	4,95	5,03	5,46	6,53	6,81	6,39
Comercio, restaurantes y hoteles	14,06	13,57	14,06	14,35	14,24	14,14	14,41	15,40	16,84	17,18	17,75
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8,15	7,77	8,08	8,26	8,39	9,11	9,63	10,33	10,02	9,72	9,53
Servicios financieros	12,25	11,29	11,17	11,28	11,03	11,15	11,41	11,21	11,30	12,26	12,16
Servicios del gobierno	8,54	8,06	8,09	7,95	8,19	7,94	7,55	9,31	8,99	9,04	9,19
Otros servicios	5,15	4,89	4,88	4,73	4,91	4,88	5,16	5,36	5,37	5,72	5,87
Producto interno bruto	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

p = provisional; pr = preliminar.

Fuente: DANE.

CUADRO 1.13. COMPOSICIÓN PORCENTUAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) VENEZOLANO
(Participación porcentual)

Divisiones	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	6,00	6,60	6,30	6,60	6,20	5,40	5,50	5,30	5,20	5,10	5,30
Explotación de minas y canteras	14,00	9,00	12,30	10,90	18,20	23,30	18,20	15,70	15,40	17,10	14,50
Industria manufacturera	22,70	23,10	21,10	20,50	21,20	20,50	19,60	18,70	17,60	17,10	17,20
Electricidad, gas y agua	1,50	1,50	1,60	1,50	1,50	1,90	2,10	1,90	2,60	2,70	2,60
Construcción	6,30	6,60	6,60	7,10	4,80	4,50	5,40	6,60	6,10	4,80	4,00
Comercio, restaurantes y hoteles	16,50	17,80	18,30	19,50	18,60	17,60	18,60	19,50	19,20	18,50	18,50
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5,50	6,20	5,90	5,90	4,90	4,60	5,70	6,90	7,40	7,40	8,60
Servicios financieros	12,30	13,20	13,20	13,50	10,80	10,00	11,10	8,70	11,70	17,10	20,20
Servicios del gobierno	8,90	8,90	8,20	7,60	7,30	6,20	6,90	6,70	6,20	5,10	4,40
Otros servicios	6,40	7,10	6,60	6,90	6,60	6,10	7,00	10,00	8,70	5,10	4,70
Producto interno bruto	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Basic Socio-economic data. BID.

En consecuencia, de acuerdo con lo anterior, ante aumentos de la población en términos absolutos relativamente similares, y una revaluación mayor del dólar superior en Colombia, también se han acortado las diferencias existentes en cuanto a ingreso per cápita. Sin embargo, en Colombia aumenta el ingreso per cápita en dólares producto de una mayor revaluación, aunque por los mayores incrementos en la inflación. No ocurre lo mismo con el poder adquisitivo. En Venezuela la revaluación en diferentes períodos también es importante y la productividad, coherente con el pobre comportamiento del PIB en los últimos años, tampoco creció.

Por tanto la caída del ingreso per cápita en Venezuela estuvo acompañada por un menor poder adquisitivo y en Colombia se recibieron más dólares per cápita pero se pudo comprar menos, por lo que casi podemos afirmar que la evolución descrita afecta en general el nivel de demanda agregada en ambos países.

Costos laborales unitarios

Respecto de los costos laborales unitarios ocurrió algo similar. Un análisis previo realizado por uno de los autores de este documento demuestra cómo el costo laboral unitario para el sector manufacturero, medido como la relación entre el ingreso per cápita, deflactado por la tasa de cambio, y la productividad, muestra un rápido aumento, con la consiguiente pérdida de competitividad relativa en el ámbito internacional (véase Cuadro 1.5).

Cuando el mismo ejercicio se realiza desde el punto de vista de la evolución de los costos empresariales, utilizando el índice de precios del productor como deflactor del salario per cápita, la resultante es que el costo laboral se incrementa, producto de mayores salarios y menor crecimiento de la productividad. Finalmente, cuando se efectúa tomando como deflactor del salario el índice de precios al consumidor, la productividad del trabajo crece más que los salarios, por lo que el poder adquisitivo disminuye.

Por tanto, el resultado para el sector manufacturero de los dos países es poco alentador, se pierde competitividad internacional, se pierde competitividad empresarial y se pierde poder adquisitivo.

Empleo

Tanto en Colombia como en Venezuela entre 1990 y 1993 caen las tasas de desempleo. En Colombia ocurre lo mismo en 1994 y 1995, mientras que en Venezuela se incrementan a partir de 1994. El año 1996 es realmente pobre puesto que las crisis en el mercado interno, especialmente en el colombiano, empiezan a afectar sustantivamente el empleo, sobre todo en actividades de bajo valor agregado como la construcción y el comercio (véase Cuadro 1.4).

Política fiscal

El comportamiento fiscal colombo venezolano es realmente diferente puesto que mientras los ingresos en Venezuela han dependido históricamente del petróleo, que es propiedad del Estado, y la tributación directa e indirecta privada era prácticamente inexistente, en Colombia ocurría todo lo contrario. Por tanto, en Venezuela el nivel de ingresos se encuentra directamente correlacionado con las exportaciones y los precios del petróleo y en Colombia con el nivel de la actividad agregada y las tasas de evasión (véase Cuadro 1.7).

Sólo empiezan a acercarse las políticas fiscales cuando en Venezuela es imposible mantener los niveles de gasto y de servicio de la deuda y se decide buscar ingresos a través de la tributación directa e indirecta y en Colombia se presionan reformas tributarias para cubrir déficit estructurales y gastos permanentes generados con ingresos temporales y déficit de largo plazo, consecuencia de las transferencias de la denominada descentralización.

Con la devaluación ocurrida en Venezuela en la última etapa, el déficit fiscal se borró de un plumazo, no producto de mayores recaudos ni de mayor disciplina en el gasto, sino más bien de mayores ingresos en bolívares por barril de petróleo. El reto es mantener una política fiscal que sea independiente de las fluctuaciones de los precios y las cantidades de petróleo exportadas y de la devaluación. Adicionalmente, asegurar que los ingresos por privatizaciones no financien directamente déficit producto de gastos de funcionamiento.

En Colombia el déficit es estructural y lo que queda es una política de reducción del gasto público puesto que, ante el pobre comportamiento de la demanda agregada, son de esperar menores niveles de recaudo y mayor evasión o, por lo menos, aumentos inferiores a los esperados. Para resolver el problema de largo plazo es necesaria la modificación del sistema de transferencias en la descentralización puesto que la disminución del gasto, sumada a una contractiva política monetaria del Banco de la República, podría ahondar aun más la desaceleración de la economía.

Inflación y tasa de cambio

Como hemos visto, en los dos países la tendencia es hacia la revaluación, aunque la diferencia consiste en que mientras en Colombia esta revaluación es sistemática y permanente, en Venezuela se produce erráticamente y con saltos intempestivos. Esta situación provoca graves distorsiones no sólo en materia macroeconómica general, lo que impide, aunado a otros factores, una armonización de políticas, sino en intercambio comercial y de servicios, puesto que espuriamente se producen periódicamente pérdidas o ganancias de competitividad con los consiguientes graves efectos para la estabilidad de los sectores productivos (véanse Cuadros 1.8 y 1.9).

Es de esperar que la permanencia de las actuales políticas cambiarias de los dos países se mantenga en el largo plazo, puesto que aunque existan diferencias en el comportamiento del tipo de cambio, éstas serán previsibles y los ajustes de costos y precios serán relativamente automáticos lo que no provocará distorsiones significativas en los precios relativos de los dos países.

Como información se muestra el comportamiento de la tasa de cambio bilateral desde 1990 donde aparentemente existe una pérdida de competitividad de la economía colombiana derivada de una mayor revaluación.

Balanza de pagos

El déficit de cuenta corriente en Colombia es una variable que puede significar graves problemas para la economía en el largo plazo, puesto que los ingresos de petróleo y otras exportaciones serán suficientes para financiar en el corto y mediano plazos importaciones y servicio de la deuda, pero en el largo plazo no es clara la preparación del país para sustituir las exportaciones de petróleo y otros bienes primarios por manufacturas y servicios de alto valor agregado; por tanto las consecuencias de la enfermedad holandesa serían evidentes (véanse Cuadros 1.10 y 1.11).

Adicionalmente la balanza comercial continúa siendo negativa, lo que se vería agravado si la crisis política se ahonda y conlleva sanciones comerciales de Estados Unidos y si se afectan los flujos de inversión extranjera de largo, mediano e inclusive, aunque en menor grado, de corto plazo.

En Venezuela el déficit no es tan representativo, producto de una balanza comercial altamente favorable y la contracción del mercado interno, el control de cambios y otros factores que disminuyeron las importaciones. Sin embargo la economía venezolana continúa dependiendo de las exportaciones de petróleo y sus derivados, minerales y productos ferrosos y no ferrosos, por lo que el gran reto está en la diversificación de exportaciones. Sin embargo, el servicio de la deuda es creciente, la deuda alta y los formidables ingresos derivados de la economía petrolera no servirán durante mucho tiempo para continuar financiando, como en el pasado, mayor gasto público.

La inversión de largo plazo en Colombia está aumentando, aunque como ya hemos visto presenta riesgos importantes derivados de la situación política, y la de corto plazo es poco relevante. En Venezuela ninguno de estos factores ha sido importante y por eso uno de los objetivos centrales de los nuevos planes de ajuste macroeconómico es el de atraer inversión extranjera, repatriación de capitales e inclusive inversión de corto plazo, a través de tasas de interés reales positivas.

Las reservas internacionales de los dos países, aunque en Venezuela disminuyeron en los últimos años, son suficientes en cuanto a meses de importaciones y servicio de la deuda, por lo que no son previsibles, en el corto y en el

mediano plazos, graves situaciones de crisis como las que se presentaron en México e inclusive en la Argentina (véase Cuadro 1.6).

Comercio exterior

El comercio exterior venezolano duplica en exportaciones al colombiano, pero mientras que el petróleo y sus derivados continúan representando un alto porcentaje del total y la industria u otros sectores productivos con excepción de la siderúrgica son poco representativos, en Colombia las exportaciones son mucho más diversificadas, aunque los productos mineros y en general primarios, como resultado de la enfermedad holandesa, ganan cada vez una mayor participación (véanse Cuadros 14 y 15).

La evolución de las importaciones es la lógica de procesos de apertura en los primeros años. Con revaluación se importa de todo pero en mayor porcentaje bienes de consumo, puesto que la porción del consumo aparente que penetran las importaciones es mayor que los aumentos de la producción. Sin embargo en los dos países también se produce un aumento significativo de las importaciones de bienes intermedios, por supuesto mucho mayor en Colombia donde en muchos casos no existen producciones, y de bienes de capital para los sectores productivos, mayor en Colombia que en Venezuela.

En general, en Colombia durante los primeros años de la década y hasta 1995 crece el mercado, aumentan las importaciones más que la producción y se estancan las exportaciones de los bienes de mayor valor agregado para favorecer las de bienes primarios y de bajo valor agregado nacional, producto de la revaluación. Esta tendencia comienza a revertirse en 1996 cuando crece poco el mercado interno, caen las exportaciones de bienes diferentes de los primarios, pero caen mucho más las importaciones.

En Venezuela, con la apertura se produce un comportamiento similar al que ocurrió en Colombia, hasta que se instaura el control de cambios y caen las importaciones. Sin embargo la baja del mercado interno es dramática y la producción nacional se ve seriamente afectada en sectores que no tienen como válvula de escape las exportaciones. En la actualidad se nota una leve recuperación del consumo aparente y se espera en el segundo semestre una real recuperación de la economía.

ANEXO 1

Régimen laboral

En este sector también Colombia ya acometió la reforma que se orientó a flexibilizar los contratos de trabajo al eliminar el efecto del aumento salarial sobre las cesantías y equiparar los costos de tener un empleado antiguo con los de un empleado contratado el último año. Esta legislación fue complementa-

CUADRO 1.14. COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones	Exp. café sin tostar	Importaciones CIF	Importaciones FOB	B. comercial
1985	3.552	1.784	4.141	3.732	-180
1986	5.102	3.046	3.862	3.564	1.538
1987	4.642	1.689	4.322	3.907	735
1988	5.037	1.646	5.002	4.532	505
1989	5.717	1.584	5.004	4.573	1.144
1990	6.766	1.473	5.590	5.145	1.621
1991	7.232	1.398	4.906	4.569	2.663
1992	6.917	1.259	6.516	5.980	937
1993	7.116	1.140	9.832	9.086	-1.970
1994	8.399	1.990	11.883	11.039	-2.640
1995	9.764	1.832	13.853	12.921	-3.157

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales, FMI.

CUADRO 1.15. COMERCIO EXTERIOR VENEZOLANO
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones	Exp. de petróleo	Importaciones CIF	Importaciones FOB	B. comercial
1985	14.438	12.956	8.106	7.303	7.135
1986	8.660	7.178	8.504	7.661	999
1987	10.557	9.054	9.659	8.702	1.875
1988	10.244	8.158	12.726	11.465	-1.221
1989	13.286	10.001	7.803	7.030	6.256
1990	17.497	13.953	7.335	6.608	10.889
1991	15.155	12.302	11.147	10.042	5.113
1992	14.185	11.208	14.066	12.672	1.513
1993	14.066	10.565	12.200	10.991	3.075
1994	15.756	11.307	8.921	8.037	7.719
1995	18.324	13.737	11.978	10.791	7.533

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales, FMI.

da por la reforma del sistema pensional, la cual introdujo los fondos administradores de cesantías y de pensiones, entidades orientadas a canalizar al mercado de capitales los ahorros de los trabajadores. Igualmente fue reformado el sistema de salud permitiendo a entes privados proveer los servicios de salud y ampliando la cobertura a todos los miembros de la familia del trabajador. En Venezuela la reforma laboral está pendiente. En la parte salarial existe la doble indexación por la cual las prestaciones sociales de los trabajadores son ajustadas dos veces por la inflación: una vez porque están vinculadas al último salario percibido y otra vez porque los beneficios acumulados devengan intereses compuestos. Estos costos van en contra del aumento en productividad por cuanto desestimulan mantener y entrenar a los trabajadores y adquiere sentido rotarlos después de 3 ó 4 años de servicio pues resulta más barato contratar alguien nuevo.

En cuanto al empleo de personal extranjero, en Venezuela la ley requiere que los patrones hablen español y se reserva a los venezolanos los cargos de gerente de relaciones industriales, gerente de personal, capitanes de barcos y aviones, capataces y posiciones análogas. 90% de los empleados y obreros de una compañía deben ser venezolanos y la remuneración al personal correspondiente no puede superar el 20% de la remuneración total pagada a todos los empleados y obreros. En Colombia hasta el 10% del personal ordinario y 20% del personal calificado, especializado, de dirección o de confianza puede ser extranjero. Cabe anotar aquí que la fuerte migración económica colombiana hacia Venezuela en los años setenta llevó a este país a mantener con Colombia la visa, situación que hoy prevalece, cuando el atractivo económico de migrar a Venezuela ha desaparecido. Aquí un paso simple y que daría una excelente señal sobre la voluntad política de profundizar el proceso sería el de eliminar la visa que Venezuela exige a los colombianos tanto más cuando no existe ninguna justificación lógica ni práctica para su permanencia y sí crea una gran indisposición para visitar el vecino país.

LA POLÍTICA COMERCIAL COLOMBO VENEZOLANA

Introducción

En esta sección se analiza tanto lo pertinente a la política comercial referida a sus compromisos internacionales (GATT, OMC, acuerdos de integración) como las particularidades que afectan a cada país en sus políticas nacionales y que podrían influir sobre la integración binacional.

Marco general

Desde el año de 1947, con la creación del Acuerdo General sobre Aranceles y Tarifas, GATT, se establecieron las bases de lo que sería una armonización de

políticas comerciales nacionales de los países que lo conformaban. En lo sustantivo se aplicaban cuatro principios básicos comprendidos en los artículos I, III y XI, del GATT original: transparencia, cláusula de nación más favorecida, trato nacional y reciprocidad.

El GATT de 1947 se entendía simplemente como un tratado temporal que posteriormente sería ratificado en el marco de la Conferencia de La Habana de la Organización de las Naciones Unidas y se convertiría en la Organización Internacional del Comercio, OIC.

Sin embargo, la decisión del congreso de los Estados Unidos de no ratificarlo provocó que este mecanismo temporal se convirtiera en permanente, por lo menos hasta el fin de la Ronda Uruguay, en la que finalmente se aprueba la constitución de la Organización Mundial del Comercio, OMC, con carácter vinculante, en la medida que ha sido ratificada por los poderes ejecutivos y los legislativos de la mayoría de los países firmantes, incluidos los Estados Unidos de Norteamérica.

Tanto Colombia como Venezuela son miembros activos del GATT, aunque es necesario anotar que en la fecha en que se firmó la Alac, hoy Aladi y posteriormente cuando se creó el Grupo Andino como una extensión del Tratado de Montevideo, ninguno de los dos pertenecía a esa organización.

En primer lugar, la *transparencia* exige que las políticas comerciales sean sometidas al examen de la Organización Mundial del Comercio y se está en la obligación de aplicar los correctivos pertinentes para aquellos aspectos que se consideren contrarios a la normativa internacional, a riesgo de incurrir en sanciones comerciales.

La cláusula de la *nación más favorecida* implica en lo esencial que cualquier ventaja que se conceda individualmente a cualquiera de los países que conforman la OMC, debe ser extendida inmediata e irreduciblemente a los demás que conforman la Organización.

En cuanto al *trato nacional*, éste consiste simplemente en la prohibición de aplicar cualquier tipo de medidas adicionales a las importaciones, con obligaciones mayores a las existentes para los nacionales.

Finalmente, la *reciprocidad* es la aplicación de medidas equivalentes cuando uno de los países miembros del GATT, hoy OMC, viole los compromisos adquiridos en materia comercial y de servicios.

Los cuatro principios descritos son la base de la libre circulación de factores y de lo que a nivel mundial se presenta como la libre competencia y el camino hacia la globalización del comercio mundial.

Desde 1947 se reconocía sin embargo la existencia de imperfecciones en el comercio mundial y sabiamente el GATT incluyó en el contenido del tratado original dos artículos: el XXIV y el XVII (cláusula de habilitación), como excepciones al principio de la cláusula de nación más favorecida, e inclusive

algunos analistas interpretan que también al denominado principio del *trato nacional*.

Los artículos en mención protegen los acuerdos de integración económica que en nuestra opinión no son otra cosa que la conformación de bloques en la economía mundial, en ocasiones contrapuestos al esquema mismo de la globalización.

Colombia y Venezuela hacen parte de diferentes acuerdos de integración, todos ellos aparentemente amparados por el GATT y la Aladi, entre los que se encuentra la unión aduanera del Grupo Andino, los diferentes acuerdos de zona de libre comercio con otros países latinoamericanos y centroamericanos y los acuerdos de alcance parcial en el seno de la Aladi.

En la OMC no sólo existe la excepción a los principios descritos para los acuerdos de integración. Adicionalmente, no se han negociado plenamente entre los países miembros una serie de temas que implican restricciones al comercio mundial de bienes y por supuesto de servicios. Por ejemplo, temas relativos a los sectores de los textiles, el agropecuario e inclusive el automotor están aún por perfeccionarse, así como algunos aspectos relativos a la propiedad intelectual e industrial, la normalización técnica, las compras estatales, el medio ambiente y en general los servicios.

En el ámbito y el marco descritos es factible concluir que la política comercial de nuestros países es tan sólo relativamente independiente en la medida que se tiene un límite superior de confianza o *stand still*, establecido por la OMC, por debajo del cual es posible adelantar acuerdos de integración o políticas nacionales.

Los acuerdos de integración deben ser analizados en general como una tímida perspectiva de conformación de bloques, con un alto contenido de temporalidad y fragilidad, en la medida en que ninguno de ellos es lo suficientemente importante como para hacer desear la idea permanente de realizar acuerdos adicionales y complementarios.

La estrategia de la integración como parte de la política comercial de Colombia y Venezuela

Podríamos sintetizar las propuestas de la integración en América en la que denominaremos la *norteamericana*, coherente con la estrategia de conformación de una zona de libre comercio desde Alaska hasta la Patagonia, y la *latinoamericana* de mercado común ampliado.

Son muchas las diferencias existentes entre una y otra propuestas. Sin embargo nos limitaremos a explicar los principales aspectos que las diferencian y que podríamos resumir en la armonización de políticas, el grado de desarrollo, las normas de origen, los compromisos con terceros y las políticas sectoriales.

Armonización de políticas

La conformación de un mercado común ampliado, además de la consolidación de una unión aduanera con la definición de un arancel externo común y una zona de libre comercio, conduce necesariamente a la armonización de políticas no sólo en lo comercial sino en lo macroeconómico y lo sectorial. Cuando ello no ocurre la debilidad de la unión aduanera es evidente en la medida en que los intereses de las relaciones frente a terceros priman sobre los internos.

En la zona de libre comercio la armonización de políticas deja de ser importante y lo que se establece es una serie de normativas para protegerse de posibles violaciones a lo negociado o distorsiones en el flujo comercial o de servicios. Su fragilidad como esquema de largo plazo depende de lo común de los intereses antes que de elementos vinculantes o normas supranacionales, derivadas de la definición de objetivos comunes de política.

Colombia y Venezuela han orientado su estrategia de integración pragmáticamente, combinando unión aduanera imperfecta (Grupo Andino) con zonas de libre comercio totales o parciales, como las propuestas por Norteamérica, lo que desafortunadamente implicó debilitar una u otra alternativa pues en ningún caso es posible fortalecer los mecanismos de una de las alternativas sin debilitar las demás.

Grado de desarrollo

En los diferentes acuerdos suscritos por nuestros países en el pasado se rescataba la necesidad de procurar una equidad y un equilibrio en la distribución de los respectivos beneficios que de ellos se obtuvieran.

En el GATT existe toda una normativa importante en cuanto a la diferencia de los grados de desarrollo, en la Alac se contemplaban los países de mayor desarrollo relativo (Argentina, Brasil y México), mediano desarrollo (Colombia, Venezuela, Chile, Perú) y menor desarrollo (Ecuador, Bolivia, Paraguay y Uruguay) y se establecían preferencias en cuanto a la aplicación y extensión del principio de la cláusula de nación más favorecida, y posteriormente en la Aladi se creó la bien conocida preferencia arancelaria regional, PAR.

En el Acuerdo de Cartagena, como extensión del Tratado de Montevideo, se establece el principio del menor grado de desarrollo relativo para Bolivia y Ecuador y se fija una serie de mecanismos tanto en materia arancelaria como de política sectorial y de cooperación técnica que favorecerían el desarrollo y el crecimiento de estos países, propugnando a un rápido equilibrio entre las economías del Grupo Andino.

Inclusive en tratados recientes firmados por Colombia y Venezuela, conjunta o individualmente, se rescata esta condición de diferencias en el grado de desarrollo. Por ejemplo, los dos países firman un tratado con Centroamé-

rica, aún no perfeccionado, en el que otorgan beneficios en la desgravación a esos países. Lo mismo ocurre con Venezuela al firmar con Caricom y posteriormente, aunque es justo reconocer que en menor grado, Colombia.

El principio del grado de desarrollo relativo se manifiesta en la denominada asimetría en los programas de desgravación o cuando existen programas sectoriales en convenios de complementación y cooperación productivos o tecnológicos.

Como ya dijimos, este principio había sido incorporado y respetado por nuestros países en todas y cada una de las negociaciones de integración que habían adelantado, hasta la conformación del G-3, donde independientemente de los resultados de comercio es necesario resaltar que para nada se pidió asimetría con un país de relativo mayor grado de desarrollo como era México, abandonando olímpicamente inclusive el derecho que nos asistía de exigir la ampliación de las preferencias arancelarias concedidas por dicho país a Estados Unidos y Canadá, derivada de las obligaciones y derechos firmados en la Aladi.

Las consecuencias de haber renunciado tanto al tratamiento asimétrico como a la cláusula de más favor en la Aladi se verán con claridad en el momento de la incorporación o negociación, individual o colectiva, con Mercosur y por supuesto si se desarrolla el ALCA en los términos propuestos y con el objetivo de conformar una zona de libre comercio plena desde Alaska hasta la Patagonia en el año 2005.

La diferencia básica consiste en que en la propuesta latinoamericana se considera fundamental tener en cuenta la diferenciación en el grado de desarrollo de los países que conformen un acuerdo de integración, mientras que en la norteamericana para nada se contempla la asimetría en esta materia.

Normas de origen y patrones de especialización

La normativa de origen desempeña un papel esencial aunque temporal en el fortalecimiento de una unión aduanera, ya que se supone que cuando ésta se perfecciona las reglas en esta materia deben desaparecer, puesto que los diferentes países que la conforman adoptaron un arancel externo común. No ocurre lo mismo en la zona de libre comercio, donde las reglas de origen constituyen un elemento básico para evitar las triangulaciones de terceros países.

Sin embargo, la diferenciación descrita es en nuestra opinión puramente teórica, en la medida de la fortaleza de uno u otro sistema de integración y de los nexos existentes entre los países que lo conforman. Lo definitivo o dominante es el grado de compromiso de los países al fortalecer un mercado conjunto en la definición de los respectivos patrones de especialización.

El ejemplo más claro es el del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, Nafta. Éste está amparado por la normativa del artículo XXIV del GATT, bajo