

Integración Económica Colombo Venezolana: Dinámica En Medio De La Incertidumbre Política Y El Regionalismo Abierto En El Hemisferio

(Spanish to English) Colombian Venezuelan Economic Integration: Dynamics Amid political uncertainty
uncertainty and open regionalism in the hemisphere

Por: Luis Nelson Beltrán Mora

GJHSS-C Classification FOR
140202,140210,140218,160619

Resumen- Colombia y Venezuela han demostrado que la integración económica está por encima de la agenda política, al punto que el intercambio de bienes llegó a US \$8.000 millones en 2008 en medio del inicio de crisis internacional. La incertidumbre sobre los desencuentros diplomáticos y el interés de los dos países por realizar negociaciones con terceros mercados; intención de Colombia de poner en funcionamiento un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, y de Venezuela de ser socio pleno del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), aunque podrían estar generando desconfianza en las inversiones; sugiere este artículo que la integración económica es sólida. Aún en los escenarios de la nuevo regionalismo abierto en el hemisferio, Colombia y Venezuela tienen varias ventajas comparativas y competitivas para relanzar conjuntamente la integración andina, incluso proyectarla a los nuevos mercados objetivos.

Palabras claves- CAN, MERCOSUR, TLC, comercio bilateral, zona de libre comercio, mercado común.

I. INTRODUCCIÓN

El próximo abril de 2011 cesarán las preferencias arancelarias que, Venezuela le da a los países andinos, en cumplimiento del artículo 135 de la Comunidad Andina CAN, que había conminado a ese país, después de su retiro al bloque regional, a mantener por cinco años más el acuerdo de Cartagena; sobra advertir que en abril de 2006 Venezuela había denunciado el acuerdo y que los andinos aspiraban en ese período a que esa nación retornara a la CAN. No obstante que, los últimos cuatro años se acompañaron de diferencias entre Venezuela y Colombia, el comercio de los dos países fue altamente satisfactorio pues; el mismo llegó a US \$7.900 millones en 2008, 15 veces superior a 1991. Sólo en 2009, producto de la crisis internacional y los roces políticos que llevaron a imponer trabas comerciales de Venezuela a Colombia, llevaron el comercio a menos de US \$5.000 millones. Este artículo, muestra que la dinámica de los flujos comerciales sigue coincidiendo con el interés de los dos países por consolidar sus relaciones comerciales con terceros mercados; esto es, el interés de Colombia por echar andar el TLC con Estados Unidos, y la aspiración de Venezuela por ser miembro pleno del Mercosur. Mostraremos que, no obstante los problemas

políticos, los dos países tienen altas complementariedades que, den ser aprovechadas, mediante nuevos acuerdos comerciales bilaterales o andinos, las dos naciones podrían reactivar sus relaciones comerciales, incluso proyectarlas a los nuevos mercados objetivo. El artículo se divide en tres grandes ítems; en el primero a manera de estado de arte se describe lo que ha pasado con la integración colombo-venezolana, después del regionalismo abierto de los años noventa en América Latina, y de los fracasos del ALCA en el hemisferio; se mostrará que los dos países siguen interesados en formalizar sus relaciones comerciales con terceros, lo cual aunado con los desencuentros políticos, continúa generando una agenda bilateral difícil de concertación en el campo político y por lo tanto comercial. En el ítem 2, se presentan las cifras de comercio bilateral del período 2005-2009; especialmente lo que ocurrió en el último año, cuando el comercio cae a su nivel más bajo; se concluirá que pese a todas las adversidades políticas que se han impuesto a las transacciones económicas, el comercio sigue siendo dinámico e importante. Finalmente en el ítem 3, se realiza algunas proyecciones de lo que podría ser el comercio bilateral en dos escenarios: el primero, pesimista, donde colapsa definitivamente la integración bilateral por falta de acuerdos y entendimiento político; y el otro, optimista, donde los dos países proponen una agenda de concertación bilateral o regional.

II. LAS RELACIONES COMERCIALES EN EL HEMISFERIO Y EL RETIRO DE VENEZUELA DE LA CAN

En los últimos cinco años, el hecho más importante de la integración colombo-venezolana, se produjo en abril de 2006, cuando Venezuela se retiró de la Comunidad Andina (CAN), denunciando el Acuerdo de Cartagena¹. El vecino país, arguyó incompatibilidad política por lo que podría ser los tratados de libre comercio que venían negociando los miembros de la CAN: Colombia, Perú y Ecuador, con los Estados Unidos; el Presidente Chávez, afirmó el 20 de abril de 2006, en Paraná Brasil que: "Los Estados Unidos han firmado un tratado de libre comercio con Colombia, lo cual mató a la Comunidad Andina. Yo lo he anunciado ayer:

About-Luis Nelson Beltrán Mora es Ph.d en Integración y Desarrollo Económico, y que es profesor asociado del Programa de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de La Salle en Bogotá. email: lbeltran@unisalle.edu.co

¹ El acuerdo de Cartagena, prevé en su artículo 135 que, cualquier país que decida retirarse de la Comunidad Andina, debe denunciar el tratado, así Venezuela lo había anunciado en junio de 2005 y lo ratificó en abril 2006.

Venezuela renuncia a la Comunidad Andina y nos vamos de la Comunidad Andina," dijo en un discurso en la gobernación del estado de Paraná, en esta ciudad, a donde vino a la cabeza de una delegación empresarial. Chávez repitió impaciente: La comunidad andina "no tiene sentido. Eso está muerto. ¿Cómo va a tener sentido una Comunidad Andina en la que se firma un tratado de libre comercio con Estados Unidos, sin siquiera coordinar con los demás países?". (El Universal, 21 de abril de 2006) En los noventa, dentro del esquema de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, se debe aceptar que, en el hemisferio americano, a la vez que se consolidaban los bloques comerciales regionales tradicionales: Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), MERCOSUR, COMUNIDAD ANDINA (CAN), Tratado de Libre Comercio o Grupo de los tres: México, Colombia y Venezuela G-3 y el tratado de libre comercio de la Comunidad del Caribe (CARICOM), entre otros²; se desató en el hemisferio, otras negociaciones entre países y bloques que terminaron consolidando lo que se denomina el nuevo "regionalismo abierto"; así se emprendieron varias negociaciones entre países y bloques, con dos ejes centrales (ALADI, 2009). El primero, liderada por Estados Unidos desde 1994 que, pretendió, la creación de una Zona de Libre Comercio del Continente, denominada Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que debería comenzar a funcionar en 2005³; y la otra, promocionada por Brasil, tendiente a consolidar la integración suramericana, por la vía de integrar a la CAN y MERCOSUR (BID 2002, y CEI, 2008). Sin entrar a ahondar en cada propuesta y sus objetivos políticos y económicos; los acercamientos y las nuevas negociaciones de Venezuela y Colombia con otros bloques y países disminuyeron el interés por consolidar el proyecto de un mercado común andino. La propuesta ALCA, sedujo más a Colombia; en tanto que, el proyecto de Brasil, fue más aceptado por Venezuela (Vera, 2007 y Vieira, 2008). Después de nueve reuniones ministeriales, entre 1994 y 2003, y de la oposición que desató Brasil en todas las reuniones del ALCA, el proyecto que conformarían 34 países sucumbió. En la cumbre de Ministros de Miami en 2003, y especialmente en la reunión de la IV Cumbre de las Américas en Mar del Plata, en Argentina, noviembre de 2005, los países participantes decidieron aplazar las

²El Nafta es la zona de libre comercio de Estados Unidos, Canadá y México; el MCCA es el Mercado Común Centroamericano; el CARICOM es el Mercado Común del Caribe, el G-3, es el tratado de libre comercio de Colombia, Venezuela y México; y CAN es la Comunidad Andina, grupo que antes se denomina Grupo Andino GRAN.

³El proyecto ALCA, que aspiraba a crear una zona de libre comercio de Alaska a Tierra del Fuego como motor de desarrollo, es el objetivo fundacional del proceso de Cumbres de las Américas lanzado en 1994 en Miami por Estados Unidos.

negociaciones (CAN, 2007). En la última reunión se desataron profundas diferencias, entre Estados Unidos y Mercosur sobre el proyecto ALCA. La posición de Brasil en aquella reunión no fue otra que el proyecto debería esperar a las negociaciones en OMC, sobre temas sensibles como subsidios agrícolas, marcas, patentes y propiedad intelectual; se quería determinar que se podría negociar, entre Estados Unidos y los países de Suramérica. (Beltrán y Vieira, 2008). En este contexto, el bloque Mercosur y la propia Venezuela consideraban que, ALCA, al igual que lo que proponía la OMC, no ofrecía las condiciones para desmontar los subsidios de los países desarrollados, por considerar que afectaban la competitividad del agro de los países pequeños⁴; el Presidente Lula Da Silva y su canciller Amorim, afirmaban en Mar del Plata que: "Cualquier cosa que hagamos, antes de la reunión de la OMC podría crear confusión y estaríamos creando un impedimento a la OMC", y Amorim aseguró que "hay un exceso de ideologización del debate" sin razón porque se trata de un "tema comercial en el que es necesario, como en todos, sopesar ventajas y desventajas". En ese sentido, el canciller explicó que la posición de Mercosur, bloque que forman, además de su país, Argentina, Paraguay y Uruguay, de no aceptar fechas para reactivar el ALCA, no se debe a una "preconcepción" contra ese proceso. Hay que ser realistas, fechas podemos poner, el papel acepta cualquier cosa. Si ponemos por ejemplo enero, y llegamos allá y de pronto tenemos que aplazar la discusión para septiembre o para octubre, eso es una fuente de desgaste", (Univisión, lo destacado, Noviembre 24 de 2005). El proyecto ALCA, también fracasó por la posición de Brasil en torno a firmar un ALCA "Light"⁵, consistente en realizar negociaciones a la medida de cada país, teniendo en cuenta, los niveles de desarrollo y preferencias arancelarias para los países pequeños; esta posición no fue aceptada por los países del norte, especialmente por Estados Unidos y México. Fueron tan concluyentes las cinco últimas reuniones del ALCA sobre la necesidad de que el proyecto se aplazara que, los mismos Estados Unidos desde 2003 empezaron a seducir a

⁴ Los estudios del Ministerio de Agricultura de Colombia calculaban que los subsidios de Estados Unidos a la producción agropecuaria, ascendían a más US \$80.000 millones anuales, es decir casi el 80% del valor del PIB del país.

⁵ Un ALCA "light", significaba excluir del acuerdo aquellos sectores que le interesaba preservar a algunos países: el consenso parece ser el de evitar los temas más complicados, entre éstos los subsidios agrícolas que aplica sobre sus productores el gobierno estadounidense. De esa forma tanto los más férreos defensores del ALCA como aquellos que mayores reservas presentaban, acomodaron sus intereses en un acuerdo flexible y hecho a la medida de cada país involucrado.

los países latinos, especialmente de Centroamérica y de la CAN, para negociar tratados de libre comercio bilateral por separado (CAF, 2004). Los Estados Unidos, tampoco le dieron la razón a Brasil de ALCAs a la medida, arguyendo como lo dijo el secretario de Estado americano, Shannon en Argentina que: "Lo llamamos ALCA y nuestra meta es un continente integrado económicamente... pero si un país de la zona decide que no puede sumarse, será su decisión soberana y no hay nada que podamos hacer al respecto". "A medida que se avanza en las negociaciones, un país podrá excluirse si lo desea" (ibíd., Univisión). Entre 2004 y 2006 las propuestas de los Estados Unidos y Brasil, sirvieron para que políticamente cada país se inclinara por un eje u otro, y finalmente poder justificar su adhesión a uno u otro proyecto; en medio de esa división es que en abril de 2006, cuando Venezuela renunció a la CAN denunciando el Acuerdo de Cartagena, arguyó incompatibilidad política por lo que podría ser los tratados de libre comercio que venían negociando los miembros de la CAN: Colombia, Perú y Ecuador, con los Estados Unidos. Si bien, la estimación de pérdida de competitividad de Venezuela en los mercados andinos, ante la eventual entrada en vigencia de los TLC, puede ser, con razón, la explicación de fondo que argumenta el vecino país para la decisión de abandonar el bloque andino; hay que señalar también que, Venezuela, desde mediados de los años noventa con el inicio de la nueva reconfiguración de los ejes de integración hemisférica, ya le apostaba a estar en otros mercados diferentes a la CAN; desde ese entonces su interés legítimo era el de ser socio de Mercosur (Moncayo, 2003).

1) *Venezuela hacia el Mercosur*

Sin duda que el rechazó al ALCA, por parte de Venezuela, fue el aval para que ese país fuera aceptado como miembro de Mercosur; toda vez que Brasil y la propia Argentina, desde allí se comprometieron con Venezuela para su aceptación definitiva en el grupo del sur. La solicitud de Venezuela a MERCOSUR tampoco fue concertada al interior de la CAN, en particular con Colombia; cabe recordar que, hasta ese año Venezuela al interior de la CAN había concertado con nuestro país, los proyectos de integración regional de interés; se tenía conciencia que los dos países, eran el eje andino; lo mismo que, su posición conjunta, siempre había aumentado la capacidad negociadora de la región en el Continente (Grien, 1996, y Fernández, 2005). No se puede olvidar, que Colombia y Venezuela eran el eje de la integración andina, al punto de lograr la cohesión necesaria para que el grupo fuera tenido en cuenta en las negociaciones con México y la propia Comunidad Suramericana que, había propuesto Brasil. (Bauzas, 2002).

Colombia y Venezuela firmaron en 1994 una zona de libre comercio con México, conocida como el Grupo de los tres (G-3) que, a pesar que, en su comienzo se decía que era el medio de acceso de los dos países al Nafta; fue apenas una forma de fomentar las negociaciones entre los países de América Latina (Beltrán, 2004 y Beckerman, 2005). Pese a

que el G-3, dejó grandes déficits para Colombia y Venezuela en sus intercambios de bienes con México, se destaca de la relación con el país azteca, la importancia que ganaron, Colombia y Venezuela, como ejes de la integración Sur y Norte, en América Latina. Para algunos analistas como Monteagudo y Masakazu (2003), la proyección del comercio bilateral a México generó más interés de los otros países de la región para firmar otros acuerdos comerciales con más países latinoamericanos. Bolivia y Perú en 1996 y 2003, respectivamente solicitaron adhesión al MERCOSUR; sobra advertir que estos países fueron aceptados y que, en el caso de Bolivia, la Nación, firmó una zona de libre comercio con ese grupo, en lo que se conoció en su momento como una negociación de "4+1" (García, 2004). En el contexto de negociaciones de la CAN que, permite a cada país realizar acuerdos comerciales con otros bloques o países, Venezuela le apuntó a MERCOSUR; como objetivo estratégico para el desarrollo de su política económica exterior. En 1997, el Presidente Rafael Caldera, con la intención de fortalecer la integración de frontera, y la complementación energética con Brasil, solicitó a MERCOSUR ser tenido en cuenta, como observador de las reuniones presidenciales del grupo; pero entre 1997 y 2001, la crisis de Brasil y Argentina, deterioraron la estabilidad del Mercosur, y mantuvieron en expectativas a Venezuela. (Cárdenas, 2005) La intención de Venezuela, desde el mandato del Presidente Chávez en 1999, era también ser socio del MERCOSUR; pero hay que recordar que la concertación conjunta con Colombia, permitieron renovar el interés y la institucionalidad regional andina, para avanzar en una negociación bloque a bloque: CAN y MERCOSUR. En 2004, los dos bloques concretaron una zona de libre comercio, en lo se denominó posteriormente la "Comunidad Suramericana" que, fue considerada como favorable para los objetivos comerciales de los dos países frente a MERCOSUR; en el sentido que Brasil y Argentina,

⁶ El acuerdo de Cartagena, prevé en su artículo 135 que, cualquier país que decida retirarse de la Comunidad Andina, debe denunciar el tratado, así Venezuela lo había anunciado en junio de 2005 y lo ratificó en abril 2006.

⁷ Los analistas internacionales señalan que desde 1993, los Estados Unidos y Brasil, quieren ser los ejes de la integración hemisférica. El primero, busca construir un bloque regional continental para competirle en el mundo a la Comunidad Europea; y el segundo persigue consolidar el Mercosur, en América Latina.

reconocieron las asimetrías que sus mercados generan frente a países de la CAN. La Comunidad Suramericana, hoy denominada Unión de Naciones del Sur (UNASUR) ya tuvo los primeros resultados: el intercambio de Colombia y Venezuela, con Brasil creció más de 40% entre 2005 y 2009 (ALADI, 2009), y su proyección que, tiene estimado

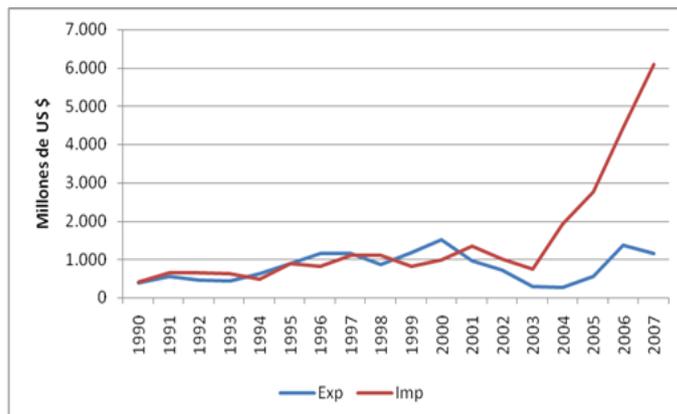
realizar más acuerdos bilaterales podría decantar en un impulso más claro a la integración latinoamericana, antes que a la propuesta norteamericana del ALCA. Venezuela complementó su adhesión formal a MERCOSUR, en diciembre de 2005, en 2007 recibió aprobación de los Congresos de Argentina y Uruguay, y en 2010 continúa esperandopor la aprobación plena de los Congresos de Brasil y Paraguay. Se puede concluir que en 10 años de acercamientos y negociaciones, Venezuela si se preparó para incursionar en los mercados del sur, y perfeccionar sus acuerdos de complementación económica con Brasil y Argentina. Cabe resaltar que, a pesar que el vecino país sigue siendo considerado como una vecindad minera, productora de petróleo, para el grupo de Mercosur,- en los últimos cinco años, las relaciones comerciales de Venezuela con ese bloque, fueron deficitarias en cerca de US \$4.500 millones anuales. (Ver gráfico No.1), producto del fuerte crecimiento de las compras de Venezuela procedentes de Brasil y Argentina,- Venezuela, espera consolidar estos mercados y realizar alianzas estratégicas para aumentar y diversificar sus exportaciones a esos mercados por la vía de cadenas complementarias en la industria energética y petroquímica.⁶ (Ortega, 2004) Los anteriores argumentos son los que permiten poner en entredicho la explicación política de Venezuela, en torno a que su dimisión de la CAN se dio exclusivamente por las negociaciones de los TLC de Colombia, Perú y Ecuador, con Estados Unidos; no hay que olvidar que, al ser aceptado Venezuela como socio pleno del Mercosur, el vecino país queda comprometido para que un periodo relativamente corto, adopte toda la estructura arancelaria del MERCOSUR, que en principio no es compatible con la de la CAN: en el primero hay 12 niveles de aranceles que riñen con el segundo bloque donde apenas hay 4. En el anterior contexto, fue contundente la dimisión de Venezuela a la CAN,⁷ toda vez la

⁸El Ministro de Energía y Petróleo de Venezuela, Rafael Ramírez, dijo que delegaciones de Venezuela, Brasil y Argentina se reunirán cada tres meses para revisar los avances del proyecto del mega-gasoducto que impulsan los tres países para abastecerse del energético y prevenir futuros desabastecimientos. Desde 2003 a propósito del paro en Venezuela, Brasil ha recibido preferencias por parte del vecino país en las compras de alimentos, medicinas y otros bienes básicos para atender la demanda interna en los supermercados MERCAL de propiedad del gobierno.

⁷La Secretaría General de la Comunidad Andina recibió, en su sede en Lima, una comunicación del Canciller de Venezuela, Alí Rodríguez Araque, por medio de la cual este país informa formalmente su decisión de denunciar el Acuerdo de Cartagena, según confirmó el Secretario General de este organismo, Embajador Allan Wagner Tizón. El Secretario General de la CAN informó, asimismo, que se ha recibido una comunicación de la Ministra de Industrias Ligeras y Comercio de Venezuela, en relación con la mencionada denuncia, en la que solicita que se convoque a una reunión de la Comisión de la CAN (integrada por los

incompatibilidad arancelaria que le producía la CAN para estar en MERCOSUR. Sobre señalar también que la aceptación de Venezuela en MERCOSUR debe producir pérdida de competitividad de Colombia en el mercado vecino, toda vez la alta competencia que desatarán Brasil y Argentina, en ese mercado (CEPAL, 2007)

Gráfico No. 1 Comercio de Venezuela con Mercosur 1990-2008



Fuente: Autor con base en INTAL 2009

2) TLC Colombia, y Estados Unidos

Colombia no ha argüido que las negociaciones del vecino y MERCOSUR son la causa para que la nación pierda interés en la CAN y en Venezuela; sin embargo si es claro que Colombia, también dentro de la reconfiguración del espacio hemisférico, ha buscado ser socio formal de los Estados Unidos. No cabe duda que Colombia como la mayoría de los países andinos y latinos, tiene el interés, en el contexto de globalización e integración del hemisferio, de formalizar acuerdos comerciales con sus principales socios (Wagner T, (2005). En el caso particular de Colombia y de cualquier país andino, de concretar con Estados Unidos una zona de libre comercio que, permitan mantener ese mercado; a donde se dirigen cerca del 40% de las exportaciones, y de donde también provienen aproximadamente el 35% de las importaciones totales del mundo. Colombia es consciente que debe negociar con Estados Unidos, toda vez la pérdida de competitividad que puede estar sucediendo con sus exportaciones en ese mercado, por la entrada de nuevos países abastecedores al mercado del norte, como consecuencia de los acuerdos comerciales que ha firmado esa Nación. Se estima que entre 2000-2009, los Estados Unidos negociaron más de 10 tratados comerciales, dentro de los que se cuenta, el de Chile, Tailandia, y el de Centro América denominado el "Central America Free Trade Agreement, CAFTA ", entre otros (Beltrán, 2007). Desde 1992, en la administración del Presidente César Gaviria, Colombia ya tenía interés en realizar negociaciones con el país del norte, insistiendo en principio en un tratado

Ministros de Comercio), a más tardar el 26 de abril en curso, en cumplimiento del artículo 135 del Acuerdo de Cartagena

comercial con el bloque del NAFTA; en 2000, en la administración del Presidente, Andrés Pastrana, se comenzó hablar de un tratado de libre comercio con esa nación; y en 2004, formalmente la administración del Presidente Uribe, con autorización de la CAN, emprendió junto con Ecuador y Perú, las negociaciones de los TLC con los Estados Unidos. (Beltrán, 2004) Entre 1993 y 2009, las relaciones comerciales CAN y Estados Unidos, dependieron fundamentalmente de las preferencias unilaterales, que otorgó esa nación a los andinos, mediante el instrumento ATP que, en 2005 pasó a llamarse a APTDEA, que por sus siglas en inglés, “Andean Trade Partnership and Drug Eradication Agreement”, traduce “Sociedad y Acuerdo de Comercio y de Erradicación de la Droga”. Desde 1994, mediante ese instrumento, los Estados Unidos otorgaron preferencias arancelarias a las exportaciones de los países andinos. Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia, reciben un trato preferencial arancelario para más del 40% de sus exportaciones a ese mercado, por la lucha que las mismas naciones acometen contra la producción y tráfico de drogas ilícitas (CAF, 2004). En 1994, el comercio andino con Estados Unidos quedó determinado así por factores políticos antes que por acuerdos comerciales formales. Con el acuerdo político siempre se ha amenazado a la pérdida de competitividad de los productos colombianos en el mercado americano, por el vencimiento y la renuencia de los Estados Unidos a continuar otorgando el APTDEA a los andinos.

Sin desconocer que también hay intereses políticos que presionan para que la relación Estados Unidos y Colombia se estreche en momentos en que, el primer país luce aislado de América Latina, Colombia es consciente que en una economía de más de 320 millones habitantes, una zona de libre comercio, abre la oportunidad para ampliar el mercado y poner a prueba el objetivo nacional de diversificación de las exportaciones⁸. Hay que acotar que, Colombia en la región andina, contrario a Venezuela, es considerada una verdadera vecindad manufacturera que, fácilmente podría acomodarse a las necesidades de demanda del consumidor americano (CEPAL, 2008 y 2009). Entre 1998 y 2008, Colombia logró duplicar sus exportaciones a Estados Unidos; mercado que podría estar contribuyendo a la

generación de más de 1 millón de plazas de trabajo a la economía local. Entre 2005 y 2008 los intercambios de Colombia con Estados Unidos arrojaron sendos superávits comerciales por más US \$2.000 millones anuales, con un ingrediente más importante; el 37% de las exportaciones colombianas fueron manufacturas, 10 puntos porcentuales superiores a la participación que tuvieron éstas a comienzos de la década de los noventa (Beltrán, 2009). Tampoco se puede olvidar que, el país con las mayores inversiones directas en Colombia son los Estados Unidos, con montos superiores a los US \$500 millones anuales y un acumulado de US \$8.000 millones entre 2000 y 2008. (Ver gráfico No.2) Si bien el TLC Colombia y Estados Unidos no genera incompatibilidades en materia arancelaria con la CAN; toda vez que el país del norte reconoció a los andinos en las 14 ruedas de negociaciones, el patrimonio histórico, esto es que los andinos pueden seguir comerciando entre ellos, con las preferencias negociadas en la CAN, la entrada en funcionamiento del acuerdo comercial si generaría pérdida de competitividad de Venezuela en el mercado colombiano, toda vez que la reducción de aranceles que, debe realizar Colombia a Estados Unidos, desplazaría parte de la oferta de Venezuela en el mercado colombiano. De los apartados anteriores se puede concluir entonces que, tanto los acercamientos de Venezuela a Mercosur, como los de Colombia a Estados Unidos, fueron las causas que comenzaron a propiciar la desintegración andina y bilateral entre Colombia y Venezuela; también que, proyectados los nuevos escenarios comerciales donde se moverán los dos países: Estados Unidos y Brasil, habrá pérdida de oferta exportadora, de ambos mercados, por la alta competencia que ejercerán los Estados Unidos, Brasil y Argentina, en el espacio bilateral (Blanco, 2003). objetivo nacional de diversificación de las exportaciones⁹. Hay que acotar que, Colombia en la región andina, contrario a Venezuela, es considerada una verdadera vecindad manufacturera que, fácilmente podría acomodarse a las necesidades de demanda del consumidor americano (CEPAL, 2008 y 2009). Entre 1998 y 2008, Colombia logró duplicar sus exportaciones a Estados Unidos; mercado que podría estar contribuyendo a la generación de más de 1 millón de plazas de trabajo a la economía local. Entre 2005 y 2008 los intercambios de Colombia con Estados Unidos arrojaron sendos superávits comerciales por más US \$2.000 millones anuales, con un ingrediente más importante; el 37% de las exportaciones colombianas fueron manufacturas, 10 puntos porcentuales superiores a la participación que tuvieron éstas a comienzos de la década de los noventa (Beltrán, 2009). Tampoco se puede olvidar que, el país con las mayores inversiones directas en Colombia son los Estados Unidos, con montos superiores a los US \$500 millones anuales y un acumulado de US \$8.000 millones entre 2000 y 2008. (Ver

⁹El CAFTA está formada por los países de: Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, República Dominicana, Guatemala, Honduras y Nicaragua; actualmente se sumo la República Dominicana y se estima un comercio de US \$30.000 millones entre los socios.

¹⁰Esta ley se firmó en 1993 en la administración del presidente de los Estados Unidos, George Bush padre, y los países andinos de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. Venezuela no hace parte del acuerdo. Bajo esta Ley, se podrá reclamar un tratamiento libre de arancel para ciertos productos anteriormente excluidos del ATP 1993.

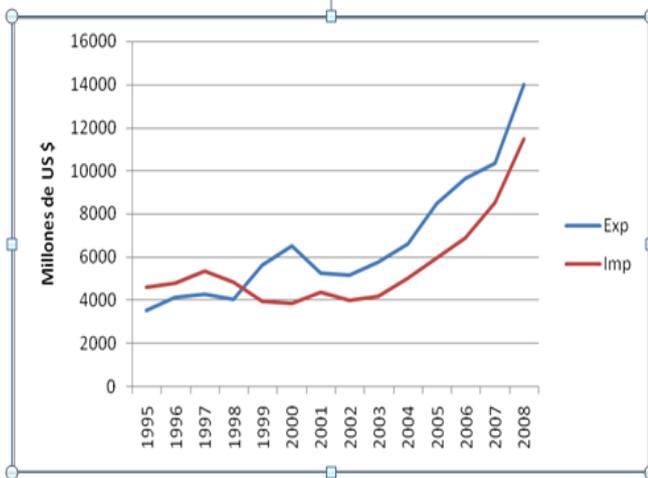
¹¹Colombia durante 1995 y 2002 se sometió a ser certificado por los Estados Unidos por su lucha contra las drogas, en por lo menos tres años, los Estados Unidos no certificaron al país o le condicionaron a una certificación parcial.

⁹ En el Estudio del Banco de la República se estima que, las exportaciones colombianas podrían crecer con el TLC y la abolición de todas las barreras para-arancelarias hasta 6% anual.

gráfico No.2) Si bien el TLC Colombia y Estados Unidos no genera incompatibilidades en materia arancelaria con la CAN; toda vez que el país del norte reconoció a los andinos en las 14 ruedas de negociaciones, el patrimonio histórico, esto es que los andinos pueden seguir comerciando entre ellos, con las preferencias negociadas en la CAN, la entrada en funcionamiento del acuerdo comercial si generaría pérdida de competitividad de Venezuela en el mercado colombiano, toda vez que la reducción de aranceles que, debe realizar Colombia a Estados Unidos, desplazaría parte de la oferta de Venezuela en el mercado colombiano.

De los apartados anteriores se puede concluir entonces que, tanto los acercamientos de Venezuela a Mercosur, como los de Colombia a Estados Unidos, fueron las causas que comenzaron a propiciar la desintegración andina y bilateral entre Colombia y Venezuela; también que, proyectados los nuevos escenarios comerciales donde se moverán los dos países: Estados Unidos y Brasil, habrá pérdida de oferta exportadora, de ambos mercados, por la alta competencia que ejercerán los Estados Unidos, Brasil y Argentina, en el espacio bilateral (Blanco, 2003).

Gráfico No.2 Comercio de Colombia con Estados Unidos 1995-2008



Fuente: Autor con base a anexo estadístico

Otra de las causas de la desintegración andina y la búsqueda de nuevos mercados por Colombia y Venezuela, podría estar en los grandes incumplimientos institucionales ocurridos al interior del bloque de la CAN. Colombia desde hace más de ocho años, ha insistido en la necesidad de que la Comunidad Andina cumpla sus preceptos de avanzar en el “Mercado Común”, y mejor aún que, las decisiones y sanciones del Tribunal Andino de Justicia (TAJ) se acaten, para defender la institucionalidad y supranacionalidad del bloque comercial (Fernández, 2005). Si bien, como se ha señalado atrás, la Comunidad Andina ha logrado en su historia pasar de una zona de libre comercio en 1969 a una unión aduanera común imperfecta en 1994, por las preferencias otorgadas a Perú, Ecuador y Bolivia, se considera que el bloque regional, ha dilatado la entrada en funcionamiento del “Mercado Común” que, sería el

instrumento más expedito para integrar los mercados de capitales, mejorar el flujo de servicios y garantizar la libre circulación de personas en la región; amén de lo que el mismo representaría por frenar la carrera loca del regionalismo abierto en que se han empeñado nuestros países, después de la segunda mitad de los noventa (BID, 2002). Hasta 2009 y pese a que, el Acuerdo de Cartagena garantiza el trato nacional a los inversionistas de los países integrantes, Venezuela no lo ha venido otorgando en el tema de compras gubernamentales a Colombia; con el pretexto de fomentar la producción local, ese país ha excluido a las empresas colombianas de las compras estatales que realizan empresas como: Petróleos de Venezuela (Pdvs), y la Corporación Venezolana de Guayana (CVG). También, con la excusa política de la seguridad y protección de la frontera, la mayoría de los países andinos han incrementado los trámites consulares para sus socios comerciales, especialmente, el tránsito de los colombianos para ingresar a sus territorios; después de 40 años de integración, los países andinos exigen como condición de tránsito para sus ciudadanos la visa consular y hasta permisos de tránsito especial a los empresarios; es el caso particular de Venezuela que, impone a los colombianos la visa para la realización de negocios y turismo. Si bien los países andinos decidieron en 2002 poner en práctica el “pasaporte andino” para agilizar la circulación de personas y aumentar el intercambio de servicios, Venezuela pidió a la propia CAN aplazamiento para su ejecución, alegando su política de seguridad en la frontera antes que los preceptos del libre comercio. Hay muchos incumplimientos institucionales en la CAN que le han hecho perder credibilidad y supranacionalidad a las decisiones del bloque. Colombia por su política de protección al sector agrícola, reiteradamente no ha cumplido los fallos del Tribunal Andino de Justicia (TAJ) que, lo han conminado a abolir las cuotas de importación de arroz que les impone a Ecuador y la propia Venezuela. De igual manera, el vecino país alegando problemas del mismo tratado, no cumplió la decisión del TAJ de levantar la restricción del paso de vehículos colombianos a su territorio¹⁰. Desde 1999, Venezuela mantiene la medida que, obliga al trasbordo de mercancías en la frontera de Cúcuta, situación que ha aumentado los costos de transporte a los exportadores colombianos, y entonces al reclamo reiterado por Colombia a Venezuela del respeto a la institucionalidad de la CAN.¹¹(Fernández, 2004) Finalmente los países

¹⁰La medida adoptada por Venezuela se tomó luego de que los transportadores de San Cristóbal Venezuela, bloquearan el paso de frontera y exigieran al Presidente Chávez, prohibir el paso de vehículos colombianos a su territorio. Bloquearan, haciendo que los vehículos de carga colombianos, deben cambiar de “chuto” en la frontera, para realizar el resto del trayecto en vehículos de ese país.

¹¹Colfecar el gremio del transporte de Colombia por carretera afirma que los costos de transporte para las

andinos no han cumplido con el precepto de convergencia macroeconómica, para luchar contra la inestabilidad inflacionaria y cambiaria que afrontan sus mercados y que, afecta particularmente al comercio regional. Desde 2002 los países de la CAN habían establecido unos criterios de convergencia macroeconómica que, cinco años después se incumplieron. (Ver recuadro No.3). El primero que consistía en tener una inflación de un dígito en 2006, se dilató, toda vez las continuas emisiones monetarias de Venezuela que, llevaron el IPC de ese país a niveles de 30% anual entre 2003 y 2007. Venezuela no ha aplicado políticas de estabilidad en la medida que en la administración del Presidente Chávez se le quitó independencia al BCV para el manejo de la política monetaria y cambiaria. Colombia sí logró el propósito de reducir la inflación gracias la acertada política monetaria que realizó el Banco de la República como entidad independiente después de la Constitución Política de 1991. La inflación cayó de un promedio de 26% entre 1990 y 1998, a menos de 5% entre 2001 y 2009. Otro de los objetivos incumplidos para la estabilidad, era lograr un déficit fiscal del Sector Público No financiero (SPCNF), no superior a 3% del PIB en la región, esta meta tampoco se cumplió; esta vez por los desequilibrios presupuestales en Colombia. El déficit fiscal en nuestro país superó el 3.5% del PIB entre 2002 y 2009, producto del excesivo gasto en las finanzas del Gobierno Central Nacional (GCN), donde el déficit superó 5% del PIB. En Venezuela si bien en los últimos años se ha presentado superávits fiscales superiores a 3% del PIB, como consecuencia de la bonanza de precios del crudo, no se ha corregido la dependencia que tiene el presupuesto a las rentas petroleras; los estudios indican que al restar del balance fiscal los ingresos del crudo, se generaría un desbalance en el presupuesto público superior a 5% del PIB

Cuadro No.1

Criterios de convergencia macroeconómica

Criterio de Convergencia	Indicador	Meta Comunitaria	Norma Transitoria
Inflación	Tasa de variación anual (fin de periodo)	Inflación anual de un dígito	
Déficit Fiscal	Resultado del Sector Público No Financiero (como % del PIB).	A partir de 2002 no excederá el 3% del PIB	En el periodo 2002-2004 podría llegar al 4% del PIB.
Deuda Pública	Deuda externa e interna del Sector Público Consolidado (como % del PIB).	No excederá el 50% del PIB al final de cada ejercicio económico	Cada país definiría, de manera particular, el ejercicio económico a partir del cual aplicaría esta meta, no más allá del año 2015.

Tomado de la Comunidad Andina, 2007

3) Tomado de la Comunidad Andina, 2007

Finalmente, tampoco el objetivo de convergencia en materia de deuda pública se cumplió. Venezuela debido a su estrategia de pre-pagar deuda con recursos petroleros, logró que el indicador fuera de menos de 30% del PIB en el período 2002 y 2009; en cambio la deuda pública colombiana superó el 53% del PIB en ese período, 3 puntos porcentuales superiores a la meta andina. El incumplimiento de las metas macroeconómicas andinas hace distante la posibilidad de llegar a un mercado común. De la falta de convergencia macroeconómica, preocupa finalmente el manejo de los tipos de cambios. Colombia ha garantizado los tipos de cambio flexible, pero Venezuela, por la alta volatilidad externa del petróleo, todavía implanta medidas como los controles de cambios fijos que, desde 2003 han generado distorsión en los mercados de capitales, los precios y los propios intercambios de bienes (Beltrán, 2009).

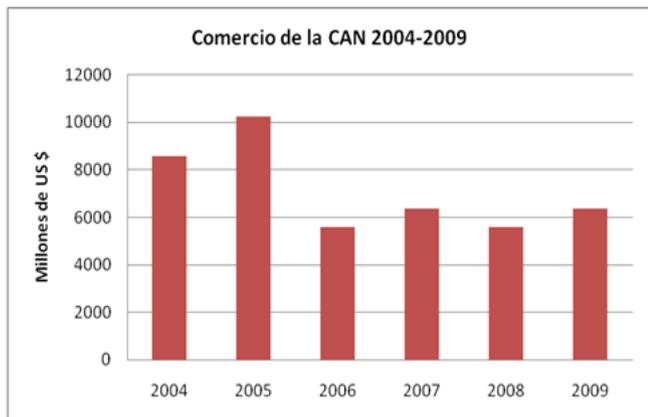
III. LOS RESULTADOS COMERCIALES ENTRE 2005-2009

Los resultados de la búsqueda de nuevos mercados, y particularmente el desencuentro de agendas políticas de Colombia y Venezuela provocaron una disminución del comercio andino pero no bilateral. Desde la dimisión de Venezuela, la CAN pasa de un comercio de US\$10.000 millones anuales en 2005, a menos de US \$6.000 millones en 2009. Es importante resaltar que la salida de Venezuela también produjo un menor grado de maniobra a la CAN en sus negociaciones con terceros. Si bien en noviembre de 2006, la CAN acepta a Chile como país miembro con estatus de observador del grupo, también es cierto que la política exterior y los objetivos del mercado común en la CAN se comienzan a aplazar en la agenda comercial, esta situación

exportaciones colombianas a Venezuela se han aumentado en más de 8% en la frontera.

hace que los países integrantes de la CAN miren cada vez más hacia otros mercados, antes que los acuerdos regionales.

Gráfico No.3



Fuente: CAN, 2009

En efecto, no sólo el comercio de la CAN comienza a ser inferior como lo muestra la gráfica anterior, sino que la agenda económica andina, como el arancel externo común ya no se tiene en cuenta en él bloque; desde la retirada de Venezuela, la CAN tiene como máxima la perfección de la zona de libre comercio al interior del grupo, y las relaciones con otros países del mundo antes que la regional y la propia latinoamericana. La consolidación de una política común y de integración regional se queda sólo en lo que se pueda consolidar en UNASUR. La falta de una política exterior común es lo que más se ha notado en estos últimos cuatro años al interior de la CAN; cabe mencionar que antes del retiro de Venezuela la posición de los dos países se centraba en lograr un Mercado Común Andino. Hay que acotar que, la decisión 598 de la CAN de 2005 que autorizó a cada país de la región negociaciones con los Estados Unidos, sigue aplicándose para realizar nuevas negociaciones con terceros, en un claro reto al proyecto andino. Solo hay que resaltar que la negociación de una zona libre comercio por ejemplo con la Unión Europea UE que, se está realizando en 2010 se da en el marco de negociaciones de Colombia y Perú con la UE; como se ha comentado en varias oportunidades los andinos al negociar por separado pierden margen de maniobra para consolidar el mercado y la política externa común del grupo (Beltrán, 2006). La Decisión 667 de 2007 de la CAN, define el marco general para las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea. En este contexto, entre el 2007 y el 2008 se celebran tres rondas de negociación para avanzar hacia un Acuerdo de Asociación con tres pilares: político, cooperación y comercial, pero en 2009 cada país otra vez comenzaron a negociar por separado con ese bloque. De igual manera, podría señalarse que la CAN, desde el retiro de Venezuela ha perdido interés como grupo para consolidar la integración en América Latina; en los últimos 4 años se

aplazó la agenda de negociaciones con México y los centroamericanos que se venía desarrollando desde finales de la década de los noventa; estos países han preferido dirigir sus acuerdos a Estados Unidos, antes que a la región. Finalmente la política exterior de la CAN se ha extendido a China, Rusia e India, a través de diversos mecanismos de diálogo y cooperación en temas de interés común en lo social, ambiental, político, pero no en la concertación de verdaderos acuerdos comerciales, con una posición de bloque. (CAN, 2008).

1) La agenda económica colombo-venezolana

A pesar de la búsqueda de nuevos socios comerciales, de la retirada de Venezuela de la CAN, y de los últimos acontecimiento de los desencuentros políticos, el comercio colombo-venezolano ha mostrado un importante dinamismo; en 2006 el intercambio finalizó en US \$6.000 millones, en 2007 alcanzó US \$7.000 millones, y en 2008 llegó a la cifra US \$7.950 millones, la dinámica comercial del período 2006 y 2008 se da como resultado del comportamiento económico de los países, especialmente del crecimiento del PIB y de la revaluación del bolívar que se ha presentado a propósito de la bonanza petrolera que viene experimentando Venezuela desde 2004, cuando el precio de la cesta OPEP pasa de US \$45 a más de US \$100 el barril en 2006 y US \$80 en 2009. La bonanza fue importante toda vez que el vecino país recobró el crecimiento económico con tasas superiores 6% anual entre 2005 y 2008. De igual manera la bonanza generó acumulación de divisas, llegando a aumentar las reservas internacionales del vecino país hasta cerca de US \$50.000 millones en 2008; las divisas incentivaron todas las importaciones del mundo, incluyendo las de Colombia. Entre 2005 y 2008 Venezuela aumentó sus compras del resto del mundo de US \$30.000 millones a US \$50.000 millones (Conindustria, 2009), respectivamente; dentro de esta dinámica, Colombia en ese período ocupó el segundo lugar de origen de las importaciones de Venezuela. En 2008 las ventas colombianas, contra todos los pronósticos, sumaron US \$6.700 millones, 87% superiores a 2007. La dinámica de las exportaciones colombianas, sirve para concluir que hasta 2008 todavía Colombia era un socio importante para Venezuela, y que pese a los desencuentros políticos y los acercamientos de los países a los mercados de Estados Unidos y del Mercosur, el espacio colombo-venezolano era altamente competitivo. Las exportaciones de Colombia en 2008 se ven favorecidas por los intentos de los dos países por establecer una agenda económica comercial para superar los impases políticos de ese año. Cabe recordar que después de los incidentes de marzo de 2008, cierre de la frontera y ruptura de las relaciones diplomáticas, por lo que fue muerte de "Raúl Reyes" en Ecuador, llevó a que los dos países en la "Cumbre de Río" celebrada en República Dominicana, abriera un nuevo encuentro de dialogo comercial entre los Presidentes: Chávez y Uribe. El encuentro se celebró en Venezuela en agosto de 2008,

restableciendo la agenda política¹² y económica con acuerdos de complementación. Cabe decir que producto de los acuerdos, se creó un fondo de US \$200 millones para apoyar al sector empresarial de ambos países para palear la crisis internacional del sector productivo bilateral¹³. En la misma reunión se acordó, entre otros: creación de una línea de crédito para impulsar la exportación entre pequeñas y medianas empresas, y el uso de monedas locales en intercambios comerciales¹⁴. "Otro acuerdo importante fue el relativo a la exportación de vehículos a Venezuela, intercambio que estaba paralizado desde abril de 2008, en el mismo se le dio a Colombia el cupo de importación de 10.000 permisos, dando prioridad a los destinados al transporte público, taxis y camiones.

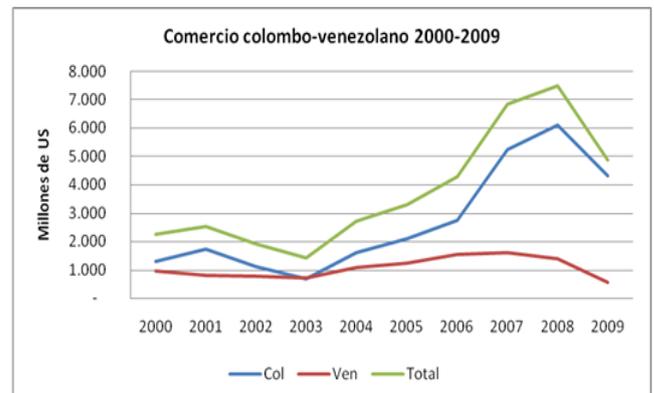
¹²Este encuentro permitió que el nuevo embajador de Caracas en Bogotá, Gustavo Márquez, asumiera formalmente su cargo en Bogotá. El encuentro se denominó **Agenda "para la paz", en una sesión** Uribe aprovechó para reiterar que si las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) quieren llegar a un acuerdo de paz deberán "cesar las actividades criminales". Una propuesta que fue respaldada por Chávez quien manifestó estar dispuesto a "respetar las decisiones del gobierno colombiano". "Venezuela no apoya ni apoyará movimientos armados y violentos en Colombia ni en ninguna parte del mundo", afirmó el presidente venezolano. Las relaciones entre Caracas y Bogotá afrontaron sus peores momentos en 2008, después de que las fuerzas armadas de Colombia bombardearan un campamento guerrillero en territorio ecuatoriano en el que murió el número dos de las FARC, Raúl Reyes.

¹³ El Fondo también se utilizaría para promocionar y financiar proyectos relacionados con el transporte, la salud, el ambiente, la educación, la agricultura y la infraestructura, entre otros campos, impulsar las exportaciones e importaciones de las pequeñas y medianas empresas de los dos países. En cuanto al suministro de energía entre Puerto Inírida y San Fernando de Atabapo, el memorando firmado permitirá realizar los estudios para verificar si el proyecto es viable.

¹⁴ El Presidente Chávez afirmaba que, "para que no necesitemos de los dólares ni de ninguna otra moneda, utilizaremos el peso y el bolívar. Pediremos a los bancos centrales que incorporen una cámara de compensación, un sistema parecido al Sucre -moneda única que se pretende establecer en los países que conforman la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de nuestra América (ALBA)-".

Las cifras que sí mostraban preocupación para el intercambio en 2008 eran las exportaciones de Venezuela a Colombia que ese año apenas fueron de US \$1.500 millones (Ver gráfico No.4). El resultado anterior pudo haber sido producto de los nuevos acuerdos de complementación de Venezuela con países como China y Rusia a donde se dirigió la oferta venezolana de productos como el hierro, acero y derivados de petróleo que eran tradicionalmente exportados a Colombia; pues el ambiente económico en nuestro país era muy favorable para reactivar las compras desde Venezuela: entre 2007 y 2008, el crecimiento del PIB de Colombia fue de 6% anual y el peso se revaluó en más de 20% real. En conclusión el comercio bilateral alcanza US \$7.950 millones en 2008; producto de las exportaciones de colombianas de US \$6.700 millones e importaciones de Venezuela de US \$1.200 millones. El intercambio en 2008 conservó la especialidad natural del comercio bilateral; es decir que Colombia vendió productos a Venezuela en industria liviana y automotriz, especialmente productos como: alimentos, automóviles, confecciones y textiles, entre otros. Venezuela por su dotación de recursos naturales continuó siendo abastecedor de materias primas a Colombia: petróleo, química básica, papel y metalúrgica, entre otros.

Gráfico No.4



Fuente: Autor con base a Dane-Dian, Colombia 2009

2) Crisis y desintegración bilateral en 2009

En 2009 las exportaciones colombianas bajaron hasta 4.000 millones, 150% inferiores a 2008, las exportaciones venezolanas alcanzaron apenas US \$900 millones; es claro anotar que el resultado comercial se da en medio de la crisis internacional y las agitadas relaciones políticas después de que Colombia firmara un acuerdo con los Estados Unidos, consistente en la operación de bases militares por agentes norteamericanos en territorio colombiano. La disminución de 40% del intercambio también coincide con el crecimiento negativo del PIB de Venezuela de 2%; y del magro incremento del PIB colombiano de apenas 0.5%. Finalmente indicó de manera negativa en las ventas de los dos países, las revaluaciones del peso y el bolívar que alcanzaron 10% y 30%, respectivamente. Los resultados que

son consecuentes con la incidencia política en la agenda comercial y la desintermediación entre los dos países son los relacionados a las inversiones bilaterales. La inversión cruzada en 2009 fue negativa en ambos mercados, los colombianos sacaron capitales de Venezuela por US \$ 80 millones, y de Venezuela en Colombia por más de US \$50 millones.. Sobra advertir que, los estudios de inversión bilateral señalan que los flujos de capitales son muy sensibles a la incertidumbre política en cada país; los anuncios del Presidente Chávez de nacionalizar empresas de comercio como la empresa Éxito de propiedad de colombianos, ya habían provocado incertidumbre en los inversionistas colombianos.

3) Comercio bilateral con MERCOSUR y Estados Unidos

Como se comentó en el ítem anterior todavía no hay evidencia clara de desplazamiento de oferta colombiana en Venezuela por los mercados de Brasil y Argentina que, son en la práctica los grandes competidores de Colombia en ese país. Venezuela le ha dado beneficios en materia comercial a Brasil y Argentina, no sólo firmando acuerdos de complementación económica y organización de misiones empresariales, sino que les ha dado cupos de importación y preferencias en la entrega de divisas a esas naciones. Al observar el cuadro de importaciones de Venezuela, se encuentra que Colombia con un participación de 12% es el segundo proveedor de Venezuela, después de los Estados Unidos. Brasil ocupa el cuarto lugar como lugar de compra de Venezuela sobrepasando a México; el país azteca es otro país que ha perdido importancia para las importaciones de Venezuela, toda vez la retirada de Venezuela del G-3 en 2006. (Ver Cuadro No.2)

Cuadro No.2

Importaciones de Venezuela por países 2008 y 2009

	2008 Millones de US \$	Participación %	2009 Millones de US \$	Participación %	Variación 2008-2009
Estados Unidos	11.847	26.30	9.960	27.00	-15.90
Colombia	6.765	15.00	4.317	11.70	-36.20
China	4.221	9.40	3.793	10.30	-10.10
Brasil	4.072	9.00	3.131	8.50	-23.10
México	2.097	4.60	1.387	3.80	-33.90
Alemania	1.360	3.00	1.219	3.30	-10.40
Italia	1.114	2.50	972	2.60	-12.70
Panamá	980	2.20	895	2.40	-8.50
Argentina	1.084	2.40	834	2.30	-23.10
Chile	1.154	2.60	832	2.30	-27.90
España	895	2.00	752	2.00	-16.00
Total	45.128	100%	36907	100%	-18.20

Fuente: Autor con base a INE Venezuela, 2010

Donde se observa con preocupación la pérdida de mercado en el espacio bilateral, es en las importaciones de Colombia provenientes de Venezuela. Como se comentó anteriormente Venezuela ocupó el 10 lugar como abastecedor de Colombia en 2009, cuando en 2005 ocupaba el 2 lugar. En los últimos cuatro años, en cambio los Estados Unidos se han consolidado como el primer lugar de origen de las importaciones colombianas con una participación que ha pasado de 35% en 2005, a 38% en 2009; también han ganado participación en el mercado colombiano los países de China, México y Brasil, antes que Venezuela. La resistencia del dinamismo comercial bilateral ante los nuevos escenarios de integración hemisférica es la variable que permite seguir insistiendo en el relanzamiento de la integración entre Colombia y Venezuela; la agenda económica común como lo expresa Ramírez (2006) es la que ha contribuido a relajar la agenda política conflictiva. En primera instancia, Colombia podría llevar a Venezuela al TLC con Estados Unidos si el vecino país, en un posible tratado con Colombia, profundiza sus políticas encaminadas a abastecer de materias primas a Colombia para transformarlas y enviarlas a Estados Unidos; cabe mencionar que en las negociaciones del TLC, Estados Unidos permitió que Colombia no tenga aranceles para componentes importados de la CAN, lo que hace atractivo reactivar la cadena petroquímica. Hay muchos sectores de exportaciones de Colombia a Estados Unidos que, compran materia prima de Venezuela para exportar a los Estados Unidos (CEPAL, 2008), sólo basta citar productos como los agrícolas, los plásticos, los textiles y las confecciones que tienen altos componentes importados por Colombia, provenientes de las industria agro-industriales y química de Venezuela (Araujo, 2006; VenEconomía, 2006).

IV. PROYECCIONES COMERCIALES

Revisando los escenarios de la integración colombo-venezolana cabe mencionar que en 2006, las principales proyecciones académicas (Beltrán 2009), indicaban que las negociaciones con terceros mercados serían el punto nodal para entender lo que pasaría con la integración bilateral; sin embargo por lo que se ha visto es necesario en la agenda introducir nuevas viables de análisis como la agenda política y en especial la posibilidad de tener entre los países nuevos acuerdos comerciales, bien dentro del marco bilateral o andino. Así se han elaborado dos escenarios uno que llamaremos pesimista y otro optimista en la integración bilateral para el período 2010-2012..

1) Escenario pesimista

Los supuestos de este escenario parten de reconocer que la crisis internacional de 2009 golpearía a las economías de Colombia y Venezuela; dado que la misma no sólo disminuiría las compras externas e inversiones extranjeras, sino que la misma traería aparejado la caída del PIB de ambas naciones. El Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP, 2010), estima que el PIB presentará crecimientos de 2% en 2010, para luego

recuperarse entre 2011 y 2012 a tasas que oscilarán entre 2 y 3%. VenEconomía (2009) y el BCV (2010) estima que la economía venezolana apenas crecerá 2% en 2010, y en un escenario de cotización de cesta del petróleo venezolano de US \$70, la economía para el período 2011 y 2012, presentará tasas de crecimiento de 4% anual. La proyección de tasa de cambio de equilibrio real peso/bolívar, para todos los años es de 120% que, significa con relación a diciembre de 1998 (año base 100%) que, el peso se devaluará 20% en términos reales con relación al bolívar. Es factible este escenario de tipos de cambio, toda vez la inflación en Venezuela que se proyecta en más de 25% anual, y la estabilidad de Colombia de una inflación de un dígito no superior a 3% anual. El escenario pesimista se complementa con la previsión trágica de desintegración; donde Colombia y Venezuela no realizarían ningún tratado comercial entre 2010 y 2012, situación que llevaría desde el 2011 a los empresarios de los países al pago de aranceles en el espacio colombo-venezolano. Este escenario fatalista sugiere que más del 95% de los bienes del espacio bilateral tendrán que pagar aranceles de 10.0% en promedio a partir de abril de 2011; los aranceles son la media que pagan los diferentes países en cada espacio y que se suponen deben pagar los exportadores de los dos países, si no hay ningún acuerdo comercial.

Cuadro No.3

Previsiones macroeconómicas y comercio bilateral 2007-2012

Conceptos	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ECONOMÍA COLOMBIANA						
Crecimiento del PIB	7.8	2.5	0.5	2.0	3.0	4.0
Inflación	5.5	7.6	3.0	3.0	3.0	3.0
Exportaciones	28.000	37.000	25.000	33.000	42.000	50.000
Importaciones	27.000	35.000	27.000	36.000	41.000	49.000
Reservas internacionales	22.000	24.000	20.000	22.000	24.000	25.000
ECONOMÍA VENEZOLANA						
Crecimiento del PIB	5.6	4.2	-2.0	2.0	4.0	4.0
Inflación	27.5	35.0	29.0	29.0	30.0	25.0
Exportaciones	56.000	70.000	60.000	65.000	72.000	80.000

Importaciones	40.000	45.000	35.000	49.000	55.000	65.000
Reservas internacionales	57.000	40.000	35.000	40.000	40.000	50.000
COMERCIO COLOMBO-VENEZOLANO						
Tasa de cambio real	127.0	130.5	120.0	120.0	120.0	120.0
Arancel común	0	0	0	0	10.2	10.2

Fuente: autor con base a Dane, DNP, Ven Economía, BCV

En el escenario anterior, el primer año estimado es 2010, cuando las exportaciones colombianas a Venezuela disminuirán a US \$3.000 millones, es decir 35% inferiores a 2009. El efecto es macroeconómico por la desaceleración del crecimiento del PIB y disminución de las importaciones de Venezuela provenientes de todo el mundo; se estima que estas últimas apenas lleguen a US \$35.000 millones; escenario donde si bien Colombia no pierde su mercado y mantiene una participación entre 12% y 15% en las compras de Venezuela, las exportaciones serán 30% inferiores a 2009. De otro lado, las exportaciones de Venezuela a Colombia, ante la caída en el ritmo de crecimiento económico en Colombia, se ubicarían apenas en US \$1.000 millones en 2010; 25% también inferiores al registro de 2009. Hasta aquí se estima que el comercio bilateral será de alrededor de US \$4.000 millones en 2010; 25% inferior a 2009. El escenario fatalista de largo plazo señala que, en caso que el comercio entre los dos países deba pagar aranceles a partir de 2011, tasas de 10% que es el arancel promedio de los dos países frente a terceros, el comercio bilateral apenas llegaría a US \$ 2.000 en 2012; nivel igual al del año 2000; las exportaciones de los dos países ganan especialmente por la recuperación del PIB de ambos países, pero lo pierden por el pago de aranceles; no hay que olvidar que la elasticidad de las exportaciones colombianas es inversa al pago de aranceles en casi 6%.

2) Escenario Optimista

En este escenario donde prima la sensatez, los dos países deciden firmar un nuevo acuerdo comercial, bien sea de complementación económica en el marco de ALADI, o porque no, la firma de un Mercado Común bilateral que se puede darse con el retorno de Venezuela a la CAN-, y se mantienen las previsiones macroeconómicas de crecimiento del PIB, y estabilidad cambiaria, como el no pago de aranceles; estima tasas de crecimiento anuales para el comercio de bienes cercanas al 50% después de 2010; esto complementado con el restablecimiento de las relaciones políticas, se traducirá en el aumento de las importaciones de ambos países, llevando de vuelta al comercio bilateral a la dinámica de los años 2005 y 2008; con un ingrediente adicional, y es el despeje definitivo de las ventas venezolanas que, siempre se estimulan más que las colombianas cuando hay nuevos acuerdos comerciales. Con las proyecciones de casuística, el escenario optimista

también refleja caída del comercio en 2010, pero unas muy buenas perspectivas para el período 2011 y 2012, por la recuperación en el crecimiento económico en ambos países, y la entrada en vigencia del nuevo acuerdo; este escenario se ve complementado definitivamente por el mantenimiento de los precios del petróleo. Con una cesta del petróleo de US \$70 el barril, se estima que las importaciones totales de ese país lleguen a US \$40.000 millones en 2010, y US \$65.000 millones en 2012; si Colombia mantiene la participación de 16% o 15% en ese mercado, las exportaciones llegarían a US \$9.500 millones en 2011; y a US \$10.000 millones en 2012. De otro lado, la recuperación de la economía colombiana llevaría las importaciones de Colombia a cerca de US \$50.000 millones en 2012, con lo cual si las exportaciones desde Venezuela suben su participación de 6 hasta 12%,- como la tuvieron en la época en que se aceleró la zona de libre comercio en 1991, o el mismo año de 1995 con la unificación del arancel externo común-, es factible que las mismas se ubiquen por encima de US \$6.000 millones anuales en 2012. En el escenario optimista, sumando exportaciones de los países, el comercio bilateral total llegaría a cerca de US \$15.000 millones en 2012; es decir 100% superior a lo que fue el “boom del 2008”; este monto representaría cerca del 55% del total de comercio intra-grupo de MERCOSUR, lo que llevaría a concluir que el comercio colombo-venezolano se convertiría de lejos en el segundo grupo de interés para el comercio en suramérica. En el anterior escenario se propone, antes que una zona de libre comercio para consolidar los logros del comercio bilateral, la creación de un “Mercado Común” que, implique compromisos más serios entre los dos países.

El escenario optimista se acaba de complementar, estimando las inversiones cruzadas entre los países en los próximos cuatro años. En efecto en materia de inversión cruzada se espera que entre 2011-2012, el proyecto sólo de complementación energética en gas, aliente los montos de inversión pública entre los países y genere efectos multiplicadores a los sectores privados. El gasoducto bilateral “Guajira-Zulia” que, llevará gas de Colombia a Venezuela por siete años, y que, después durante otros siete años, Venezuela sea el que abastezca a Colombia, demandará en su construcción inversiones públicas por más de US \$300 millones anuales, y se proyecta que su efecto multiplicador, produzca otras inversiones directas del sector privado cercanas US \$200 millones anuales¹⁵. Las inversiones cruzadas también se beneficiarán si los dos países deciden la construcción del “Poliducto Colombo-Venezolano”; proyecto para sacar petróleo de Venezuela por el pacífico colombiano con destino a los países de Asia, particularmente a China; en este proyecto se estiman inversiones de US \$2.000 millones. En conclusión, podemos decir que en el mediano plazo, el comercio bilateral, en un escenario de mercado común y proyectos de complementación económica conjunta, acompañados de inversiones públicas y privadas, llevarían a una fuerte expansión del comercio de bienes. Las inversiones públicas en el comercio colombo-venezolano siempre han demostrado que pueden jalonar las inversiones privadas y el intercambio de bienes, incluso en proyectos sociales que, parecen ser la etapa más perseguida por nuestros hacendados de política internacional, para dar cabida y más participación de la sociedad civil a los beneficios del comercio bilateral.

V. A MANERA DE CONCLUSIÓN

El comercio colombo-venezolano tiene muchas posibilidades para continuar su dinámica; si bien el retiro de Venezuela de la CAN ha incidido en la desintegración bilateral y Andina para no tener un mercado común regional; las altas complementariedades bilaterales como vecindades manufactureras (Colombia) y mineras (Venezuela), hacen que las dos economías sean

Millones de US \$

Conceptos	2000	2008	2012	2012
			pesimista	Optimista
Importaciones de Venezuela de todo el mundo	14.824	40.000	50.000	60.000
Exportaciones de Colombia a Venezuela	1.300	5.600	2.000	10.000
Importaciones de Colombia de todo el mundo	11.538	35.000	40.000	50.000
Exportaciones de Venezuela a Colombia	950	1.400	500	5.000
Comercio Bilateral total (suma exportaciones e importaciones)	2.250	7.000	4.000	15.000
Saldo comercial para Colombia	350	4.200	2.500	4.000

Fuente: Cálculos del autor con base a DNP, Colombia y BCV de Venezuela

¹⁵El ministro de Energía y Petróleo y presidente de PDVSA, Rafael Ramírez, informó que “por el nivel de inversiones, se ha decidido que el gasoducto lo operará y asumirá Petróleos de Venezuela y, sobre la base de esa decisión, tenemos un cronograma de ingeniería e inicio de obras para el primer semestre del año 2006”. Precisó el titular de Energía y Petróleo que la culminación del proyecto se espera dentro de los siguientes 24 meses. Asimismo, los recursos para la construcción de esta infraestructura, en la cual también participará la empresa estatal petrolera neogranadina Ecopetrol, están contemplados dentro del presupuesto de PDVSA y del Plan Siembra Petrolera 2006-2012.

competitivas en el espacio bilateral, incluso para proyectar esas ventajas a los mercados de Estados Unidos y Brasil. En los últimos cinco años, el comercio de bienes ya alcanza el 40% de los intercambios de MERCOSUR, 20 puntos porcentuales superiores a 1991, cuando se relanzó la integración bilateral. Colombia y Venezuela deben relanzar la integración bilateral por la vía de la creación de un nuevo acuerdo comercial que supere la agitada agenda política que, ha impactado de manera negativa tanto los flujos de inversiones como la consolidación de la CAN. Colombia y Venezuela podrían firmar acuerdos de complementación económica en el marco de la ALADI para aprovechar sus altas complementariedades, incluso para proyectarlas a los mercados de Estados Unidos y Mercosur, economías con las cuales se adelantan negociaciones actualmente. Colombia podría llevar a Venezuela a disfrutar las preferencias que da el TLC con Estados Unidos, si el vecino país reactiva sus ventas de materias primas a Colombia, toda vez que las mismas se pueden transformar para luego venderlas como productos más elaborados a los Estados Unidos. Venezuela de ser aceptado en Mercosur podría aprovechar de Colombia la alta competitividad de mano obra, para elevar y diversificar sus exportaciones a Brasil y Argentina

ALADI (2009): "Informe Comercio exterior global 2007-2008", en <http://www.aladi.org/nsfaladi/titulare.nsf/vwtitularweb/EF5D37C6225B7A2A032575AC0067A3D7>.

ARAUJO IBARRA & ASOCIADOS(2006): "Reflexiones sobre las oportunidades y amenazas del TLC entre Colombia y los Estados Unidos, para el comercio bilateral colombo venezolano", Araujo Ibarra, 2006.

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (2009): Informes de fin de año, 1998-2008

BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE VENEZUELA, BANCOEX (2005): "El comercio colombo-venezolano 2005", en Bancoex, 2006

BAUZAS ROBERTO, J. FANELLI (2002): "Mercosur Integración y Crecimiento", Buenos Aires, ed, Altamira.

BECKERMAN PAUL (2005): "Andean Exchanges-rate regímenes, 1994-2003: a Brief for Stable but Flexible Regímenes" Series Macroeconomía del Desarrollo, No 34, Santiago de Chile: CEPAL.

BLANCO, HERMINIO Y JAIME ZABLUDOVSKY (2003): "Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de libre Comercio de las Américas", Documento de trabajo IECI - 01, BID / INTAL, Buenos Aires.

BELTRÁN, LUIS NELSON (2004): "El Nafta; México una Experiencia para tener en cuenta", revista Administración EAN, Bogotá

BELTRÁN, LUIS NELSON (2004), "El TLC entre las Asimetrías y Competitividad" en Revista Administración Pública; Escuela Superior de Administración Pública ESAP.

BELTRÁN LUIS NELSON (2006). "Comercio colombo-venezolano a elegir entre la zona de libre comercio y el Mercado Común", en Cinep, Actualidad colombiana, pp, 1-2 **Edición No. 434 julio 31 - agosto 14, julio 2006.**

BELTRÁN, MORA LUIS NELSON (2007): "Estructura del comercio colombo-venezolano y proyecciones en los nuevos ejes de integración hemisférica", trabajo de DEA, Universidad Autónoma de Madrid, octubre 2007

BELTRÁN, MORA LUIS NELSON (2009): "Ventajas comparativas y competitivas en la integración colombo-venezolana, cadenas productivas conjuntas: las exportaciones a Estados Unidos Y Brasil"; Tesis doctoral UAM, noviembre de 2009

BELTRAN L Y VIERA E (2008): "Colombia y Venezuela en los nuevos ejes de integración hemisférica", en Unisalle, 2008.

BID (2002): "Más allá de las fronteras, El nuevo regionalismo en América Latina", EN Progreso Económico y Social en América Latina D.C.

CAF (2004): "Hacia Una Mayor y Mejor Inserción de los Países Andinos en la Economía Global", en "El futuro de la Integración Andina", Fescol.

CAN (2007): "38 años de integración económica y comercial", Lima, Perú

CARDENAS Miguel (2005): "El Futuro de la Integración Andina Fescol", 2005 CHANG, Luis "Iniciativa de Asociatividad: Actores, Procesos y Experiencias, CAF, 2003

CEI (2008): "Los Antecedentes y el Contexto de la Integración Hemisférica", CEI Argentina 2008.

CEPAL (2007): "Estudio de identificación de oportunidades comerciales para los países andinos en el mercado de contratación pública de Estados Unidos", CEPAL, Santiago de Chile, 2007

CEPAL (2008) "La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades", Cepal 2009

CONINDUSTRIA (2009): Boletines Económicos 2005-2009.

FERNÁNDEZ, GUILLERMO (2003-2004): "La CAN frente a otros escenarios de Integración Continental", en Revista de Integración, Cámara Colombo-Venezolana, Bogotá, 2004.

GARCÍALARRALDE, H (2004): "Competitividad en el Comercio Bilateral Colombo-Venezolano ante los desafíos del ALCA", en Integración 2003-2004, Cámara Colombo Venezolana.

GRIEN, RAUL (1996): "La integración económica como alternativa inédita para América Latina", FCE, México, 1996.

MONCAYO EDGARD (2003): "La Geografía económica de la Comunidad Andina; regiones nuevos actores de la integración", Lima: Secretaria General de la Comunidad Andina.

MONTEAGUDO, J Y MASAKAZU W (2003): "¿Qué clase de integración comercial le convendría más a América Latina?, Cooperación Sur -Sur", nueva Cork; PNUD.

ORTEGA ALVAREZ, (2004): “Intentando el crecimiento liderado por las exportaciones” en ¿Quién se beneficia de libre comercio?, PNUD 2004.

RAMÍREZ, Socorro (2006): “¿De una aguda tensión a una asociación estratégica?” en Colombia-Venezuela, Retos de la Convivencia, Universidad Nacional de Colombia, CAF editorial Unibiblos, 2006.

VENECONOMÍA (2006): “Nuevos horizontes para la petroquímica venezolana”.

VENECONOMÍA (2009): “Previsiones socio económicas de Venezuela 2009-2013, en www.veneconomia.org

VERA, L. (2007): “Venezuela: encrucijada de un modelo de desarrollo productivo”. Real instituto Elcano. 10 de octubre de 2007. Disponible en línea en: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/Elcano_es/Zonas_e_s/Cooperacion+y+Desarrollo/ARI107-2007.

VIEIRA POSADA, E (2008): “Consideraciones de la integración andina en el contexto hemisférico”, en Colombia y Venezuela, Unisalle 2008

WAGNER TIZON, A (2005): “El futuro de la Integración Andina”, en “Hacia una mayor y mejor inserción de los países andinos en la economía global”, Fescol 2005