

Venezuela y Colombia: Divergencias en las Estrategias de Desarrollo, Controversias e Integración Económica¹

Alejandro Gutiérrez S.

1. Introducción

Durante la década de los 1990s Venezuela y Colombia instrumentaron estrategias de desarrollo similares, orientadas por las propuestas del denominado Consenso de Washington que implicaban un mayor rol para los mercados y el sector privado. En ese contexto hubo importantes avances en la integración económica binacional. Ambos países fueron los líderes de los progresos de la integración andina, impulsando una zona de libre comercio desde 1992 y el inicio de una imperfecta unión aduanera en 1995: la Comunidad Andina (CAN). Los dos países fueron los dinamizadores y responsables de la mayor parte de los flujos de comercio y de la inversión intrabloque, convirtiéndose en los líderes de la CAN. Así, en 1998, las exportaciones de ambos países representaron el 76,2% del total intra-CAN y también tenían los mayores flujos de inversión extranjera intracomunitaria (Gutiérrez, 2007).

Con la llegada, en 1999, de un nuevo gobierno constitucional en Venezuela, presidido por el Comandante Hugo Chávez Frías,

¹ Este capítulo es una versión revisada, actualizada y ampliada de dos artículos previos: a) Gutiérrez, Alejandro (2013). Estrategias de desarrollo divergentes: efectos sobre la integración económica entre Venezuela y Colombia. Revista Desafíos, Universidad del Rosario, Bogotá, N° 25-1, pp. 85-127; b) Gutiérrez S., Alejandro (2013). Venezuela y Colombia: estrategias de desarrollo e integración económica. Aldea Mundo, Vol. 18, N° 36, pp. 37-49. El autor agradece el financiamiento otorgado por el Fondo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (FONACIT) de Venezuela al proyecto de investigación N° 2012-000-214, titulado: “La integración económica entre Venezuela y Colombia: evolución, balance y perspectivas”. Este capítulo, al igual que los dos artículos citados son resultados parciales de dicho proyecto de investigación.

comenzó un período de cambios radicales en la visión sobre el rol de los mercados y del Estado en la sociedad, en la economía y en la política exterior. Todo ello conllevó a importantes modificaciones del marco institucional en Venezuela. Mientras tanto Colombia mantuvo su estrategia económica de privilegiar la acción de los mercados, darle protagonismo al sector privado y fortalecer su política exterior y de inserción internacional con alianzas políticas y la firma de tratados de libre comercio (TLC) con Estados Unidos, la Unión Europea y otros países de fuera y dentro de América Latina y el Caribe (ALC). Ante estrategias de desarrollo y de inserción internacional tan divergentes, las relaciones binacionales desde 1999 han estado plenas de controversias económicas y conflictos diplomáticos que han producido un retroceso en el proceso de integración económica binacional, a pesar la condición de socios naturales que tienen ambos países.

Colombia ha basado su estrategia de desarrollo económico en la preeminencia de los mercados y el protagonismo del sector privado, en un marco institucional de respeto por los derechos de propiedad, con una inserción internacional basada en la firma de TLCs con países de dentro y fuera de la región. En el plano de la geopolítica, Colombia, a diferencia de Venezuela, mantuvo una visión de acercamiento y amistad con Estados Unidos, vital para el éxito de su política de seguridad democrática y de enfrentamiento al narcotráfico y a la guerrilla. Venezuela, por el contrario, desde 1999 y con mayor fuerza desde 2003, basa su estrategia de desarrollo en una fuerte intervención del Estado en la economía, con políticas de control del tipo de cambio, de los precios, expropiaciones y nacionalizaciones, en tanto que critica fuertemente a los acuerdos de integración vigentes en la región y a la firma de TLC, especialmente con Estados Unidos. El discurso gubernamental se caracteriza por una fuerte retórica antiimperialista, anti Estados Unidos y por la búsqueda permanente de alianzas geopolíticas para combatir al imperialismo. La nueva estrategia de desarrollo e inserción internacional se basa en el planteamiento del “socialismo del siglo XXI”.

Venezuela abandonó en 2006 la CAN, el TLC grupo de los tres (G-3: Colombia, México y Venezuela) y ha desarrollado desde 2004 su propuesta de integración-cooperación Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). Igualmente, desde agosto de

2012, aunque luzca contradictorio con sus críticas a los acuerdos de integración con objetivos principalmente económicos, se convirtió en miembro pleno del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). Es bien sabido que el Mercosur tiene como objetivo principal la conformación de un mercado común (zona de libre comercio con arancel externo común (AEC) y libre movimiento dentro del área de los factores de producción).

En 2011, Colombia y Venezuela, después de un período caracterizado por las controversias diplomáticas, firmaron un acuerdo comercial de alcance parcial (AAP) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este AAP representó un retroceso con respecto al grado de integración que se había alcanzado en la CAN. El AAP es el nuevo marco legal que regula las relaciones comerciales de Colombia y Venezuela con plena vigencia desde octubre de 2012. En ese año, ambos países tenían un mercado con una población total de alrededor de 78 millones de hab., un PIB de USD dólares corrientes de 752.000 millones y unas importaciones totales de USD dólares 145.000 millones (CEPAL, 2013).

Con base en lo antes expuesto, este capítulo tiene como objetivos: a) analizar la evolución de la integración económica entre Venezuela y Colombia, en el contexto de la aplicación de estrategias de desarrollo divergentes en ambos países durante el lapso 1999-2015; b) hacer un balance del camino recorrido y del estado de la integración económica binacional; y c) presentar algunas perspectivas y recomendaciones para fortalecer la integración económica binacional.

2. La integración económica binacional, una breve historia

2.1 Los inicios²

Durante el siglo XX Colombia y Venezuela tuvieron estrategias de desarrollo similares. Ambos países adoptaron inicialmente el modelo agroexportador de materias primas (café principalmente y otros productos agrícolas). Mientras Colombia siguió teniendo en el café el motor de sus exportaciones y de su crecimiento económico,

² Este subcapítulo se basa principalmente en Gutiérrez (2007).

en Venezuela, desde 1926, el petróleo se convirtió en el principal producto de exportación, lo que le permitió captar crecientemente una renta internacional del petróleo y servir de base para su modelo de acumulación de capital. El petróleo le facilitó a Venezuela urbanizarse y modernizarse a un ritmo acelerado a la par que aumentaba el bienestar económico de la población. Así, Venezuela, gracias a la renta petrolera, se distanció de Colombia en cuanto a modernización, movilidad social y niveles de riqueza por habitante. No obstante, el modelo de acumulación basado en la captación de la renta internacional del petróleo generó una economía de capitalismo rentístico (Baptista, 2010), monoexportadora, poco diversificada, con una elevada burocracia, con un fuerte desbalance de poder a favor del Estado, distribuidor de la renta frente a los ciudadanos. Estos tienen baja presión tributaria lo que dificulta ejercer un contrabalance al poder del Estado y el surgimiento de instituciones que generen instituciones incluyentes, que provean los incentivos apropiados para el desarrollo diversificado de la economía y el crecimiento con equidad (Acemoglu y Robinson, 2012).

En las economías de capitalismo rentístico es el Estado el que controla a los ciudadanos, pues es el distribuidor de la renta y tiene autonomía financiera. Por su parte los ciudadanos al tener baja presión tributaria y recibir las dadas del Estado rentista no ejercen a plenitud el control que en una sociedad democrática deben ejercer sobre el Estado. El capitalismo rentístico es también un modelo de acumulación que se caracteriza porque el Estado se convierte en el principal inversionista, hay una tendencia natural a apreciar el tipo de cambio real, lo que reduce la competitividad de la producción nacional, estimula las importaciones, obstaculiza las exportaciones no petroleras; y en definitiva va a desincentivar la producción de bienes transables no petroleros (Baptista, 2010).

Este modelo de capitalismo rentístico presenta una fuerte crisis desde finales de los 1970s, y en el presente (2015) dicha crisis se ha agudizado por la fuerte reducción de los ingresos rentísticos, la existencia de un marco institucional de baja calidad y las políticas económicas de controles del tipo de cambio y de los precios, lo que incide negativamente sobre el funcionamiento de los mercados, la asignación de recurso y la producción de bienes y servicios. Se trata en

definitiva de que el país sigue anclado en una estrategia de desarrollo en la cual la acumulación de capital depende de ingresos sumamente volátiles: los ingresos rentísticos que genera el petróleo.

Durante el siglo XX, Colombia continuó con su dependencia de las exportaciones de café y otros productos agrícolas y mineros que originaban rentas de la tierra, captadas principalmente, al igual que el petróleo, en el mercado mundial, pero que eran obtenidas por los actores privados primariamente. A diferencia de Venezuela donde el Estado ha podido obtener por vías más directas su participación en la renta internacional del petróleo, en Colombia la renta de la tierra la obtienen los privados y luego el Estado mediante el cobro de impuestos participa del reparto o redistribución de dicha renta.

Según Urrutia y Posada (2007) durante el siglo XX Colombia tuvo un crecimiento económico estable del PIB per cápita, de más del 2 % como promedio anual. Hubo mejoras de la calidad de vida de la población, convirtiéndose Colombia en una de las economías menos volátiles de América Latina debido a la prudencia y ausencia de populismo en su política macroeconómica. En contrapartida puede decirse que Colombia es un país de alta desigualdad en el reparto de la riqueza y que ha sufrido una situación de guerra interna (conflicto armado del estado colombiano con el movimiento guerrillero) desde los 1960s.

En la postguerra Colombia y Venezuela adoptaron el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). Este implicaba una fuerte protección a la industria nacional y la intervención del Estado en la economía. Ambos países participaron de las iniciativas de integración económica regional³, aunque con resultados poco exitosos por las mismas trabas que imponía el modelo ISI (altamente proteccionista de la producción doméstica industrial y agrícola) y la falta de voluntad política para cumplir los compromisos y las disciplinas liberadoras del comercio que exigen los procesos de integración económica (Gutiérrez, 2011).

³ Asociación Latinoamericana para el Libre Comercio (ALALC) en 1960, convertida en Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1980 y Pacto Andino en 1969, al cual se adhirió Venezuela en 1973.

Desde la disolución de la Gran Colombia en 1830 y hasta 1989, las relaciones económicas entre Venezuela y Colombia estuvieron influenciadas por los problemas relacionados con la delimitación de fronteras terrestres (hasta 1941) y de las áreas marinas y submarinas en el Golfo de Venezuela (Ramírez León, 1997). A esto debe agregarse la vigencia del modelo de desarrollo hacia adentro, basado en la sustitución de importaciones, con fuertes restricciones al comercio internacional, que impedían concretar los acuerdos de liberación del comercio entre los países miembro del Pacto Andino.

Así, puede concluirse parcialmente que hasta 1989, con la Declaración de Caracas (febrero de 1989) y posteriormente, en marzo de ese mismo año, cuando se firmó la Declaración de Ureña, suscrita por los Presidentes Virgilio Barco (Colombia) y Carlos Andrés Pérez (Venezuela), las relaciones entre Colombia y Venezuela estuvieron marcadas por las discusiones en torno a los problemas limítrofes y la violencia guerrillera en las áreas de frontera⁴. Las relaciones binacionales se habían enfriado, sobre todo a raíz del incidente de la corbeta “Caldas” que penetró en aguas venezolanas en agosto de 1987. Este incidente llevó la relación entre ambos países a su nivel más bajo en muchos años e hizo que surgiera la hipótesis de un conflicto bélico (Ramírez León, 1997).

⁴ No se pretende desconocer algunos antecedentes que dan cuenta de esfuerzos por formalizar las relaciones comerciales entre ambos países. Iturbe de Blanco (1997:2) menciona como antecedentes históricos relevantes, en los cuales se le daba especial importancia a las relaciones comerciales bilaterales, el Tratado Romero-Pombo firmado en 1842, el cual no fue aprobado por los Congresos de ambos países. En ese tratado se establecía la libertad de comercio y navegación, la cual debería ser perpetuamente obligatoria. No obstante, desde la separación de Venezuela de la Gran Colombia, las relaciones económicas no fueron fluidas por los problemas limítrofes y otros factores de tipo estructural que impedían los intercambios más allá de las áreas de frontera, donde siempre hubo una integración espontánea. En el siglo XX, en la década de los cuarenta, vale la pena mencionar la construcción del puente internacional en la frontera Estado Táchira-Santander del Norte; Colombia envió su primera misión comercial y se logró el primer acuerdo para regular el comercio de la sal, ganado y mercancías en tránsito. La instauración de una dictadura en Venezuela desde 1948 y hasta enero de 1958 congeló las relaciones comerciales. Pero, en las áreas de frontera se mantenía el tradicional intercambio de mercancías a pesar de la falta de voluntad política para estimularlas. En 1958, con la instauración de un régimen democrático en Venezuela, se retoman las iniciativas para regular los flujos comerciales y se crea un espacio más propicio para la cooperación. Este nuevo escenario termina por canalizarse a través del Acuerdo de Cartagena- Pacto Andino (creado en 1969), una vez que Venezuela se adhirió a ese acuerdo de integración en 1973, cuatro años después de su creación.

Desde 1973 cuando Venezuela ingreso al Pacto Andino hasta 1982 hubo un cierto crecimiento del comercio binacional. Este período coincide con la fase de auge de la integración andina y de crecimiento económico en ambos países⁵, en la década de los 1970s para Venezuela y durante el lapso completo para Colombia. El impulso del comercio bilateral se puede explicar por el crecimiento económico en ambos países al compás del auge de los ingresos petroleros (Venezuela) y de la bonanza de los precios del café en Colombia (Lanzeta y García Larralde, 1999).

Durante el lapso 1973-1982 aun cuando hubo una tendencia creciente del comercio binacional, las ventas de Venezuela a Colombia nunca significaron más del 2% de sus exportaciones totales. Las importaciones de Venezuela desde Colombia (MCOL), que habían sido en promedio de USD 21 millones en 1973, se habían elevado a USD 366 millones en 1982. En el caso de Venezuela, entre 1973 y 1982, las exportaciones hacia Colombia (XCOL) crecieron desde USD 6 millones a USD 250 millones en valores nominales. También se puede constatar el aumento del comercio bilateral (XCOL+MCOL) al crecer éste desde USD 27 millones en 1973 hasta USD 616 millones en 1982.

El comercio bilateral del período 1973-1982, fue importante por la diversificación de la oferta exportable, sobre todo en el caso de Colombia ya que Venezuela concentraba sus exportaciones básicamente en hidrocarburos y derivados. El auge comercial de esos años se explica por el crecimiento del ingreso en ambos países en medio de la bonanza de precios del café y del petróleo, principales productos de exportación de ambos países. También debe destacarse que en esos años (1973-1982) el fortalecimiento o apreciación del bolívar frente al peso colombiano permitió la existencia de una tendencia favorable de la balanza comercial para Colombia durante todo el período. Así, a la poca oferta exportable de Venezuela se agregaba como limitante la tendencia natural de la economía rentista a apreciar en términos reales el bolívar, lo que abarataba las mercancías colombianas mientras encarecía las venezolanas.

⁵ Durante 1973-1982, el PIB de Colombia creció al ritmo promedio anual de 4,2%. Por su parte, el PIB de Venezuela creció, durante ese mismo período, al 3,2% anual, a pesar de la desaceleración que se dio en la economía desde 1978. Durante el lapso 1973-1978, la tasa media de crecimiento del PIB había sido de 5,9%.

Durante la década de los 1980s, la denominada década perdida para el desarrollo, emergió la crisis de pagos de la deuda externa, disminuyó la producción y los flujos de comercio intrarregional en América Latina y en el área del Pacto Andino. Colombia fue uno de los países menos afectados por la recesión económica que experimentaron la mayoría de los países de América Latina y el Caribe debido a la crisis de la deuda externa. El PIB de Colombia logró crecer en medio de la crisis al 3,2% como promedio anual en el lapso 1982-1989, aun así inferior al del lapso 1973-1982 (4,2% como promedio anual).

Por su parte, Venezuela vivió una crisis de crecimiento económico. Durante 1982 -1989, el PIB decreció al -0,1 % como promedio anual. A ello debe agregarse que durante esa década prevalecieron políticas de controles de precios y fuertemente proteccionistas, que restringían el comercio exterior. En el caso de Venezuela se aplicó un control de cambios desde el 18 de febrero de 1983, también se controlaron los precios de muchos bienes, de las tasas de interés y se establecieron fuertes restricciones cuantitativas tanto a las importaciones como a las exportaciones⁶. El intercambio entre Colombia y Venezuela se vio afectado por este menor ritmo de crecimiento económico y por la profundización de las políticas proteccionistas. Para 1989, las importaciones de Venezuela desde Colombia (MCOL) se habían reducido, con respecto a los valores de 1982 (366 millones de USD) a USD 185 millones en valores nominales, y las exportaciones de Venezuela a Colombia (XCOL) se habían prácticamente estancado en valores nominales en USD\$ 251 millones.

Para Venezuela el año 1989 había coincidido con el inicio de un nuevo gobierno constitucional y el inicio del programa de reformas

⁶ No se puede desconocer el hecho de que la crisis de la economía venezolana desde 1983 obligó a una devaluación real del bolívar, al establecimiento de controles de precios y del tipo de cambio, se fijaron tipos de cambio múltiples, se establecieron subsidios a bienes de consumo básico y restricciones al comercio exterior. La consecuencia fue que se produjo un aumento de las exportaciones y del comercio no registrado desde Venezuela hacia Colombia. Urdaneta y León (1991:19) afirman que el efecto de mayor trascendencia de la crisis de 1983, en cuanto a las relaciones bilaterales se refiere fue "...la reversión del flujo comercial, rompiendo abruptamente con la rutina tradicional. La salida masiva de productos venezolanos hacia el mercado colombiano y de allí al Ecuador y Perú significó un cambio radical en las relaciones entre ambos países. El lado colombiano perdió un volumen apreciable del excedente económico generado por el comercio, trasladándose los mayores beneficios al lado venezolano".

económicas orientadas al mercado, con la depreciación real del tipo de cambio y una profunda recesión, lo que permitió un incremento de las exportaciones hacia Colombia (XCOL) con respecto a los valores de 1988, tanto en términos nominales como reales.

La balanza comercial se tornó favorable para Venezuela entre 1982 y 1989, con la excepción de los años 1986-1988. Sin embargo, para 1989 el comercio bilateral se había reducido a apenas a USD 436 millones en valores nominales, cifra inferior a los USD 616 millones que alcanzó en 1982. En síntesis, se produjo una reducción en el comercio bilateral de 29,2% en los valores nominales. Este monto reflejaba, por sí sólo, el retroceso que se había producido en el comercio con Colombia durante la llamada década perdida para el desarrollo de América Latina.

Ya al final de este subperíodo, la “Declaración de Ureña” (Venezuela, marzo, 1989) permitió crear el ambiente necesario para descongelar las relaciones políticas y económicas entre ambos países, muy deterioradas por el incidente de la Corbeta Caldas (agosto de 1987). Todo ello en el marco del fortalecimiento del discurso integracionista y el inicio de reformas económicas con orientación de mercado en ambos países. El esquema político de la Declaración de Ureña planteaba la necesidad de descongelar las relaciones, de controlar sin agresividad los efectos nocivos del intercambio fronterizo, de mejorar los vínculos entre los Estados nacionales y las sociedades locales, y de ajustar el proyecto integracionista de la colectividad binacional a los respectivos intereses nacionales (Urdaneta y León, 1991).

2.2 El auge de la integración económica binacional en los 1990s y la convergencia en las estrategias de desarrollo

En el siglo pasado, desde finales de los ochenta y durante la década de los noventa, después del colapso macroeconómico y de la crisis de pagos de la deuda externa venezolana, Colombia y Venezuela adoptaron estrategias de desarrollo muy similares, fuertemente orientadas por las recomendaciones de los organismos multilaterales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID)) que le daban rol protagónico al funcionamiento de los mercados y al sector privado. Esto produjo un

viraje con respecto al modelo de desarrollo basado en la ISI, el cual había regido la estrategia adoptada desde la segunda guerra mundial. En la nueva estrategia, la disminución del rol del Estado en la economía, la desregulación de los mercados, las privatizaciones de empresas públicas, las reformas fiscales y laborales, la apertura de la cuenta capital de la balanza de pagos, la apertura y la liberación comercial conformaron la esencia del paquete de reformas. Paralelamente se redefinió la estrategia de integración económica regional, ahora bajo las orientaciones del denominado regionalismo abierto (CEPAL, 1994), lo que desató una ola de nuevo regionalismo en ALC (BID, 2002). Así, las dificultades de la integración latinoamericana bajo el denominado regionalismo cerrado, agudizada en la década de los 1980s por los problemas generados por la crisis de la deuda externa (la década perdida para el desarrollo), fue superada por la revitalización de los viejos acuerdos de integración y el nacimiento de nuevos, como el Mercosur y la proliferación de los TLC entre países de la región, pero también con aquellos de fuera y de mayor nivel de desarrollo, Este fue el caso del TLC de América del Norte (TLCAN: Estados Unidos, México y Canadá) en 1994.

En síntesis, en los 1990s la integración económica latinoamericana, antes influenciada por la visión del regionalismo cerrado y la estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones, cambió radicalmente de paradigma y adoptó los principios del denominado regionalismo abierto y del nuevo regionalismo (CEPAL, 1994; Devlin y Estevadeordal, 2001; BID, 2002; Sanahuja, 2007).

En este renacer de los acuerdos de integración existentes el Pacto Andino no fue la excepción. En 1989, se decidió reimpulsar la integración andina bajo los preceptos del denominado regionalismo abierto. Esto requería de una liberación comercial y de los movimientos de los flujos de inversión extranjera dentro de los bloques de integración a la par que se reducían las trabas al comercio y a la inversión para terceros países (CEPAL, 1994). Venezuela y Colombia adoptaron políticas pro mercado, acordes con las recomendaciones del denominado consenso de Washington y las exigencias de organismos multilaterales. Esto es especialmente cierto en el caso de Venezuela que desde 1989 negoció préstamos para apoyar sus programas de estabilización y ajuste estructural con los organismos multilaterales (FMI, BM y BID). Además,

los gobiernos de ambos países, según lo acordado en la declaración de Ureña (1989), decidieron priorizar las relaciones económicas y superar las tradicionales controversias limítrofes por la delimitación de las áreas marinas y submarinas.

En 1992, acatando las decisiones del Grupo Andino (Acta de Barahona, Cartagena de Indias, diciembre 1991), Colombia y Venezuela iniciaron una zona de libre comercio⁷, y en 1995 formarían parte de la imperfecta unión aduanera CAN (Gutiérrez, 2007). Hasta 1998 se expandió y se diversificó el comercio binacional, especialmente el que corresponde a manufacturas y hubo avances en el comercio intraindustrial (ALADI, 1990). Diversos estudios muestran que no hubo desviación neta de comercio y a la par de las ganancias estáticas también hubo ganancias dinámicas (Villamizar, 1997; Lanzeta y García Larralde, 1999; Gutiérrez, 2007).

Un resumen de los avances de la integración económica entre Colombia y Venezuela durante el lapso 1991-1998 es el siguiente (Gutiérrez, 2007; Gutiérrez y Rosales, 2010):

- Las exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL) crecieron desde USD 306 millones en 1991 hasta USD 1.429 millones en 1998, para un aumento promedio anual de 24,6%, superior al de las exportaciones no petroleras (XNP) venezolanas para el mismo período (9,9 %). Ver gráfico 1. Este crecimiento puede explicarse por la liberación comercial, el crecimiento económico experimentado por Colombia principalmente, ya que la relación del tipo de cambio real (TCR) cruzado entre Venezuela y Colombia (RTCR VEN-COL) disminuyó, es decir, se apreció en términos reales entre 1992 y 1998 en 14,4% (ver gráfico 2), restándole competitividad a las XCOL. Los productos líderes de las XCOL para 1998 eran: derivados de petróleo, vehículos de transporte de diferente cilindrada, productos de la industria metalmeccánica (acero, hierro, aluminio), productos de la industria química y petroquímica (plásticos, abonos, otros), productos farmacéuticos, neumáticos, arroz, harina de soya y cerveza de malta. Ver cuadro 1.

⁷ Se conformó una imperfecta unión aduanera, se fijó un arancel externo común (AEC) de cuatro tramos (5, 10, 15 y 20 por ciento) para más del 90 por ciento del universo arancelario (Francés y Palacios, 1996).

- Las importaciones venezolanas desde Colombia (MCOL) se incrementaron significativamente. En 1991 las MCOL eran de USD 430 millones, pero en 1998 se ubicaron en USD 1.146 millones, para una tasa media de crecimiento anual del 15,0%, superior al crecimiento de las importaciones totales (MT) de Venezuela para el mismo lapso (7,5%). Según Gutiérrez (2007) el crecimiento de MCOL no fue obstáculo para que también crecieran las importaciones provenientes de terceros países (importaciones extrarregionales). Ver gráfico 1. El aumento de las MCOL se explicaría principalmente por las nuevas condiciones de libertad comercial y, como ya se dijo, por la apreciación del TCR de Venezuela frente al de Colombia (reducción de RTCR VEN-COL) que abarataba las MCOL (ver gráfico 2). Las partidas arancelarias más importantes de las MCOL en 1998 eran: animales vivos de la especie bovina, azúcar, vehículos de transporte de diferente cilindrada, productos farmacéuticos, remolques, muebles, bombones y confites y refrigeradores. Ver cuadro 2.
- Hubo una diversificación de las mercancías comerciadas. En 1991, un año antes del inicio de la zona de libre comercio binacional, las primeras diez partidas líderes de XCOL representaron en el total 95,6%, para 1998 su importancia se había reducido a 41,3% (menor concentración). Para el caso de las MCOL, en 1991 las diez partidas arancelarias líderes aportaron en 1991 el 94,4%, para 1998 su peso se redujo a 28,3% (menor concentración). Ver cuadros 1, 2 y 3.
- Un factor cualitativo a considerar es que la mayor parte del comercio binacional era de manufacturas, y para el caso de Venezuela, la mayor proporción de sus XCOL eran partidas arancelarias no petroleras, lo que mejoraba la diversificación y reducía la dependencia de las exportaciones petroleras.
- El saldo de la balanza comercial (XCOL-MCOL) fue favorable para Venezuela, excepto los años 1991 y 1992. Ver gráfico 1.
- En materia de capitales se observó en esos años un crecimiento de las inversiones binacionales, principalmente de Colombia en Venezuela. Las estadísticas muestran que entre 1994 y 1998 las inversiones de Colombia en Venezuela (ICOLVEN) totalizaron USD 406 millones. Por su parte, la inversión de Venezuela en

Colombia durante ese lapso fue de USD 158,3 millones. Ver gráfico 3.

- En cuanto a los efectos dinámicos de esta mayor integración binacional Gutiérrez (2007) menciona las siguientes: a) aumentó el comercio intraindustrial⁸ (CII), lo que permitió el aprovechamiento de economías de escala, mayor competencia entre las empresas de ambos países y mayor variedad de mercancías similares (de la misma naturaleza) para los consumidores⁹; b) surgieron importantes alianzas estratégicas

⁸ El CII es un patrón de comercio que surge en el marco de la estructura de mercado conocida como competencia monopolística, en la cual existen productos diferenciados pero muy similares, correspondientes a una misma línea de producción. La diferencia entre los productos puede ser de calidad, modelo, marca, etc. La diferenciación permite la obtención de economías de escala debido a la especialización en la elaboración de determinadas variedades del producto o productos. Así, un país se puede especializar en la producción de una determinada variedad de productos con la finalidad de obtener economías de escala (rendimientos crecientes). Otro país que no tiene necesariamente ventajas comparativas estáticas para producir esa gama de bienes podría hacerlo si puede obtener economías de escala en la producción de algunas de las variedades. En síntesis, en un esquema de competencia monopolística y rendimientos a escala crecientes (costos medios decrecientes), es perfectamente posible que surja un patrón de comercio de productos similares pero diferenciados a través de las marcas, variedades, calidades, presentación, etc. Este tipo de comercio es el que se denomina intraindustrial (CII). El Índice básico de Grubell-Lloyd, que es el más utilizado para medir la existencia de CII, se estima de acuerdo con la siguiente ecuación: $ICII_i = [(X_i + M_i) - (X_i - M_i)] / (X_i + M_i)$; $ICII_i = 1 - [(X_i - M_i) / (X_i + M_i)]$; **Con valores en el intervalo $0 \leq ICII_i \leq 1$. Donde para el caso de Venezuela y Colombia: $ICII_i$ = Índice Grubell-Lloyd de Comercio Intraindustrial para el capítulo arancelario i . X_i = exportaciones realizadas hacia Colombia del capítulo arancelario i . M_i = importaciones realizadas desde Colombia del capítulo arancelario i .**

El ICII puede tomar valores ≤ 1 , ≥ 0 . En el caso extremo de que el ICII = 0, significa que el país es sólo importador o exportador del bien. Es decir, su comercio es de carácter interindustrial (es el caso extremo de comercio interindustrial). Si el ICII = 1, es el caso extremo de comercio intraindustrial. Las exportaciones son iguales a las importaciones del mismo bien. En la interpretación y en los estudios empíricos se puede considerar comercio intraindustrial aquellos casos en que $ICII > 0,5$. Por el contrario, si $ICII < 0,5$ se considera que la naturaleza del comercio para ese capítulo o grupo de bienes es interindustrial. El promedio de los ICII estimados para cada capítulo arancelario puede dar una idea de la evolución del indicador en términos generales para el total transado, en este caso entre Colombia y Venezuela. Mientras más se acerque el ICII a 1 mayor es el nivel de comercio intraindustrial. El ICII total se puede estimar sumando el resultado del ICII de cada capítulo arancelario i multiplicado por la ponderación del peso de cada capítulo arancelario i en el comercio binacional. Según Bulmer-Thomas (2001) los acuerdos de integración económica entre países con similares niveles de ingreso per cápita, en patrones de consumo, en nivel de desarrollo industrial, en preferencia por obtener economías de escala y cercanía geográfica son condiciones de base para un mayor intercambio comercial de carácter intraindustrial. Las condiciones antes señaladas se corresponden con las características económicas, culturales y geográficas de Colombia y Venezuela.

⁹ Al respecto la ALADI (2000) reportó que el índice de comercio intraindustrial (Grubell-Lloyd) para Colombia y Venezuela fue de 14,1 en 1990, y en 1998 se incrementó a 29,5. Lanzeta y García Larralde (1999: p. 378) también concluyen que: “En cuanto a la evolución del comercio intraindustrial, un índice a cuatro dígitos (CUCI) para el período 1993-1997 permite apreciar como ha venido creciendo en el lapso reseñado. Dicho índice, construido sobre la base de las importaciones y exportaciones a nivel intrasectorial, muestra un alto grado de comercio intraindustrial para más de 49 ramas de las 89 que se tomaron como referencia... Por su parte el peso de los sectores en que predomina el comercio intraindustrial en el intercambio bilateral aumentó de un

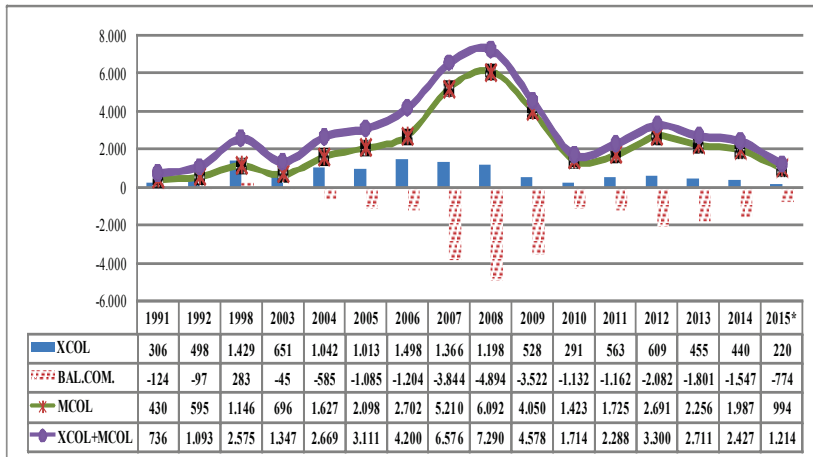
entre empresarios de ambos países; c) se diversificó el comercio, especialmente en el caso de las manufacturas, lo que cualitativamente representó un avance; y d) hubo un proceso de aprendizaje para exportar bienes no tradicionales. Este es un efecto dinámico muy importante, sobre todo para el caso de Venezuela, país prácticamente mono-exportador de petróleo y derivados, pero que en ese lapso tuvo un importante aumento de las exportaciones no petroleras al pasar de USD dólares 2.842 millones en 1991 a USD dólares 5.529 millones en 1998. En síntesis, para Gutiérrez (2007) el comercio de Venezuela con Colombia en este lapso tuvo importantes efectos dinámicos de diversificación, aprendizaje exportador y era cualitativamente superior al que se daba con el resto del mundo al estar conformado en su casi totalidad por productos manufacturados.

Debe destacarse que como resultado del incremento del comercio binacional se evidenció el sesgo geográfico de los intercambios para ambos países. Las estimaciones del índice de intensidad comercial (IIC)¹⁰ realizadas por Márquez R., Rosales y Gutiérrez (2015) muestran que para 1998 el IIC de Venezuela con Colombia fue de 28,7. Por su parte el IIC dese la perspectiva de Colombia (IIC de Colombia con Venezuela) fue de 35,8.

56,3% a un 63,3% del total de las exportaciones venezolanas a Colombia, y del 61,5% al 67,2% del total de las importaciones venezolanas provenientes de Colombia”.

¹⁰ El índice de intensidad del comercio (IIC) permite medir el sesgo geográfico en el intercambio comercial de un país *i* con otros países *j*. El IIC desde la perspectiva de Venezuela se estima así: $IIC_{ij} = (x_{ij}/m_{ij})$, donde *x_{ij}* representa el peso de las exportaciones del país *i* (Venezuela) hacia el país *j* (Colombia) en las exportaciones totales del país *i* (Venezuela); *m_{ij}* representa el peso que tienen las importaciones totales realizadas por el país *j* (Colombia) en las importaciones totales del mundo. Igualmente el IIC también se puede estimar desde la perspectiva de Colombia haciendo los correspondientes ajustes en la ecuación anterior. Si $IIC_{ij} > 1$ significa que el comercio con el socio comercial es más que proporcional a la participación que tiene el socio en las importaciones mundiales, por lo tanto existe un sesgo geográfico en el comercio. Si $IIC_{ij} < 1$ no existe sesgo geográfico en el comercio. El crecimiento del IIC a través del tiempo indicaría que el sesgo geográfico del comercio con el país *j* se ha incrementado. Si se reduce el IIC_{ij} se interpreta como una baja del sesgo geográfico del comercio.

Gráfico 1- Evolución del Comercio Venezuela-Colombia 1991-2015 (Millones de UDS)



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, ALADI-Sicoex y Cálculos propios.
 (*) Nota: Los datos de 2015 son estimaciones del autor considerando los datos del comercio binacional enero-octubre 2015 y la nueva realidad venezolana caracterizada por la recesión económica, la escasez de divisas y el Estado de excepción que cerró la frontera con Colombia, decretado por el gobierno de Venezuela desde agosto de 2015. Esta es una situación que impide que los intercambios comerciales legales se den con normalidad mientras que la recesión económica y la escasez de divisas de Venezuela también actúa para reducir tanto las MCOL como las XCOL.

El auge experimentado por la integración binacional en este lapso se explica por varios factores: a) la disminución de las trabas al comercio recíproco, debido a la liberación comercial que instrumentaron ambos países en el contexto de la reforma de la política comercial y a la creación de la zona de libre comercio en el marco de la CAN desde 1992; b) las tasas de crecimiento económico obtenidas por ambos países, sobre todo Colombia entre 1992 y 1998 también contribuyeron al dinamismo del intercambio bilateral. Para Colombia, en el lapso 1991-1998, la tasa media de crecimiento anual del Producto Interno Bruto (PIB) fue de 3,8%, lo que contribuyó a una mayor demanda de XCOL. Para Venezuela el crecimiento promedio anual del PIB en 1992-1998 fue apenas del 2,0%, debido a las consecuencias de la crisis del sistema financiero en 1994 y a la baja de los precios del petróleo.

Un factor crucial para el avance de la integración binacional durante estos años, fue la similitud en la ideología de los gobiernos y en las estrategias de desarrollo, ambas pro mercado y de apoyo al sector privado durante la mayor parte del período bajo análisis para el caso de Venezuela. Este país entre 1994 y parte de 1996 instrumentó políticas de controles de precios y cambiarias para hacerle frente a la crisis del sistema financiero, pero en 1996 retornó a políticas y reformas pro mercado. Otro factor importante fue la voluntad política de los gobiernos para avanzar en la integración binacional, aun considerando que, en medio del auge de los intercambios se dieron algunas controversias entre ambos países por las trabas no arancelarias al comercio, las cuales violentaban las reglas de la zona de libre comercio andina (Gutiérrez, 2002).

**Cuadro 1. Exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL).
Diez partidas Arancelarias líderes en 1998**

Ordinal	Ítem	Descripción	Valor (miles de US Dólares)	%	% Acumulado
1	27100000	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso, superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base	131.989	9,21%	9,21%
2	32064999	Las demás materias colorantes	118.089	8,24%	17,46%
3	87032400	Vehículos de cilindrada superior a 3.000 cm ³	101.883	7,11%	24,57%
4	85365090	Los demás Máquinas y aparatos eléctricos	68.994	4,82%	29,39%
5	87032200	Vehículos De cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	41.368	2,89%	32,27%
6	76011000	Aluminio sin alear	30.780	2,15%	34,42%
7	8704310090	Vehículos para transporte de mercancías los demás	27.161	1,90%	36,32%
8	39012000	Poliétileno de densidad superior o igual a 0,94	26.011	1,82%	38,14%
9	31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	23.728	1,66%	39,79%
10	12081000	Harina de habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soya (soja)	21.272	1,48%	41,28%

Fuente: ALADI-SICOEX.

**Cuadro 2. Importaciones de Venezuela desde Colombia (MCOI).
Diez partidas Arancelarias líderes en 1998**

Ordinal	Ítem	Descripción	Valor (miles de US dólares)	%	% Acumulado
1	1029090	Animales vivos de la especie bovina-los demás	44.744	5,64%	5,64%
2	1701119090	Azúcar de caña en bruto	41.717	5,25%	10,89%
3	8704310090	Vehículos para transporte de Mercancías-Los demás	31.518	3,97%	14,86%
4	30049029	Productos farmacéuticos. Medicamentos-Los demás	29.346	3,70%	18,56%
5	87012000	Tractores de carretera para semirremolques Ampliar	19.076	2,40%	20,96%
6	84185000	Los demás armarios, arcones (cofres), vitrinas, mostradores y muebles similares para la producción de frío Ampliar	15.353	1,93%	22,89%
7	85443000	Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables del tipo de los utilizados en los medios de transporte Ampliar	11.807	1,49%	24,38%
8	87021090	Vehículos para transporte de más de diez personas-Los demás	10.774	1,36%	25,74%
9	87032200	Vehículos de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	10.476	1,32%	27,06%
10	17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	9.735	1,23%	28,28%

Fuente: ALADI-SICOEX.

Cuadro 3. Participación de las diez principales partidas arancelarias en XCOL, MCOL (%)

	1991	1998	2003	2008	2014
XCOL	95,6	41,3	45,3	46,2	64,0
MCOL	94,4	28,3	22,4	23,7	44,4

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, ALADI-Sicoex y Cálculos propios.

3. La nueva etapa de la integración binacional: el período 1999-2015

Con la llegada en 1999 de un nuevo gobierno en Venezuela, fuertemente crítico de las reformas económicas adoptadas en los años anteriores, se marcaron con fuerza las divergencias ideológicas-políticas y en las estrategias de desarrollo con el gobierno de Colombia.

Venezuela intensificó el rol del Estado en la economía, sobre todo desde 2003. En ese año, después de una huelga petrolera que afectó sensiblemente la economía, instauró un control de precios y del tipo de cambio que se ha mantenido hasta el presente. Seguidamente, luego de consolidarse en el poder político al ganar un referéndum revocatorio

del Presidente en agosto de 2004, el gobierno presidido por Hugo Chávez Frías aplicó una política de nacionalizaciones, recuperación y expropiaciones de empresas y tierras (rurales y urbanas) y administró el comercio exterior. Todo ello con el propósito de instaurar un modelo denominado “Socialismo del siglo XXI”, propuesto en 2005 por el Presidente Hugo Chávez Frías¹¹. No obstante, debido a sus resultados de bajo crecimiento, agravamiento de los desequilibrios macroeconómicos y del alza de los precios, acompañados de esfuerzos por una distribución más equitativa de la renta petrolera que subestimaron el impacto de las políticas sobre la tasa de inflación, lo más probable es que esta experiencia sea registrada en la historia económica como una más de populismo macroeconómico (Dornbusch y Edwards, 1991)¹².

A diferencia de Venezuela, Colombia continuó con su estrategia orientada hacia los mercados, dándole protagonismo al sector privado y aplicando una política macroeconómica prudente, que prioriza el logro de los equilibrios macroeconómicos para crecer con baja tasa de inflación. Las diferencias ideológicas de los gobiernos de Colombia y Venezuela y de su visión geopolítica del mundo también se hicieron

¹¹ Las bases teóricas del Socialismo del siglo XXI han sido expuestas por el marxista Heinz Dieterich Steffan, en el libro *Hugo Chávez y el Socialismo del siglo XXI* (Dieterich Steffan, 2007). El Socialismo del siglo XXI es una hipótesis o proyecto en elaboración permanente, que trata de la construcción de una sociedad donde no existan las relaciones de producción capitalistas, basadas en la explotación del hombre. Sus pilares fundamentales son los siguientes: a) la construcción de una sociedad planificada, con democracia directa, participativa y protagónica de los ciudadanos no explotados, no dominados ni alienados por el Estado. Los ciudadanos dirigirán un Estado que responda a los intereses de una sociedad sin clases, donde será abolida la propiedad privada de los medios de producción, donde el suelo y los recursos naturales serán propiedad común, controlada por el Estado; b) el socialismo del siglo XXI, en su dimensión económica, rescata la teoría del valor trabajo de Marx. Propone además el intercambio de valores equivalentes, medidos por el tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado a la producción de bienes y servicios; c) el socialismo del siglo XXI se contraponen a la economía capitalista basada en el intercambio de no equivalentes, orientada únicamente por la obtención de la ganancia. Consecuentemente, al avanzar la economía equivalente sobre la economía de mercado desaparecerá la propiedad privada de los medios de producción y la ganancia.

¹² Durante 2004-2014, en medio de una prolongada bonanza de ingresos petroleros, Venezuela presentó un crecimiento del PIB per Cápita del 2,0 % como promedio anual con las tasas de inflación más altas de ALC. Por su parte, Colombia en el mismo lapso presentó tasas medias de crecimiento del PIB per Cápita del 3,3% como promedio anual, con tasas de inflación de un dígito. En 2015 ante la caída de los precios del petróleo, desde mediados de 2014, Venezuela enfrenta una de sus peores crisis económicas. Para 2015 se esperaba una reducción del PIB per cápita superior al 7,0%, una tasa de inflación superior al 180%, la más alta del mundo. Entre tanto, los logros sociales de la época de la bonanza petrolera evidencian un fuerte retroceso como lo muestra el crecimiento de la tasa de pobreza desde 2013.

evidentes, especialmente en las relaciones con Estados Unidos. Venezuela adoptó un discurso pleno de retórica antimperialista, anti Estados Unidos y planteó fuertes alianzas políticas y económicas con países considerados sus adversarios en los foros internacionales, tales como Cuba, Rusia, China, Irán, Irak, Libia, Siria y Bielorrusia entre otros. En contraste, Colombia considera a Estados Unidos un aliado estratégico, no sólo en lo económico sino para sus políticas de seguridad nacional. Esto le facilitó llevar adelante con bastante éxito su política de combate a la guerrilla y al narcotráfico e iniciar un proceso de negociaciones de paz en octubre de 2012. En este período (1999-2015), el gobierno de Venezuela manifestó en varias oportunidades su simpatía por el movimiento de la guerrilla colombiana, lo que originó fuertes conflictos diplomáticos.

A la par de las modificaciones en las estrategias de desarrollo y en su política exterior se dieron cambios en las estrategias de integración económica e inserción internacional. Venezuela adoptó una política crítica de los acuerdos de integración existentes. Se opuso firmemente al Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA) y a la firma de tratados de libre comercio (TLC) con Estados Unidos o con la Unión Europea (UE). De allí que cuando Colombia y Perú culminaron las negociaciones para la firma de un TLC con Estados Unidos en 2005, Venezuela optó por abandonar la CAN (abril de 2006) y el Grupo de los tres (mayo de 2006). Desde 2004, Venezuela lanzó su propuesta alternativa de integración y cooperación: la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA)¹³. Igualmente, desde 2005 Venezuela se planteó el objetivo de convertirse en miembro pleno del Mercosur. Este objetivo finalmente lo logró en agosto de 2012. Por su parte, Colombia en materia de inserción internacional e integración económica ha centrado sus objetivos en la firma de TLC, sobre todo con países fuera de la región. En esta dirección se destaca la firma (2010) y entrada en vigencia del TLC con la Unión Europea (2013), la firma (2005) y entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos (2012), la firma del tratado de libre comercio con Corea del Sur (2013), el acuerdo

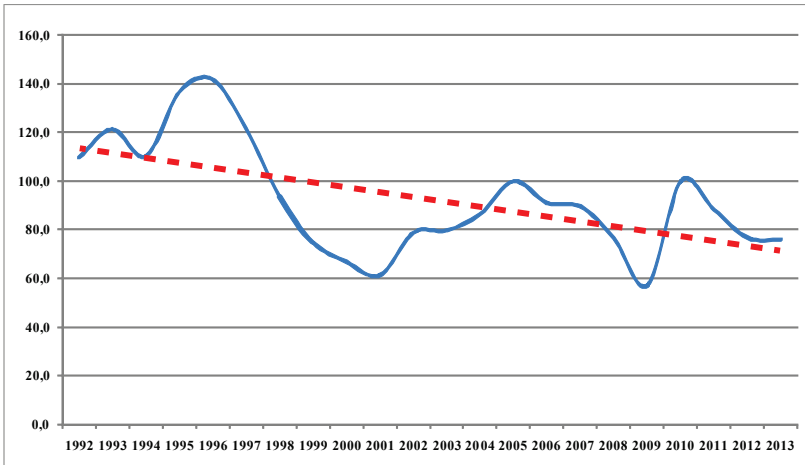
¹³ Los principios que rigen a la ALBA son: la complementación del comercio, la cooperación, la solidaridad y el respeto a la soberanía de los países. En esta propuesta de integración-cooperación Venezuela y Cuba ejercen el liderazgo en lo económico y lo político. Se le da prioridad a los temas políticos y sociales, a la geopolítica internacional, a la lucha y a las alianzas contra el imperialismo, pero se subestima la agenda económica y se critica la liberación comercial.

de integración alianza del arco pacífico (Colombia, Chile, México y Perú), la cual promueve una integración económica más profunda¹⁴, y también ha planteado la negociación de un TLC con China (tercer país de destino de las exportaciones colombianas y segundo proveedor de las importaciones de Colombia, después de Estados Unidos).

Dadas las estrategias de desarrollo e ideologías políticas divergentes de Colombia y Venezuela, adoptadas por sus gobiernos durante el lapso 1999-2015, era predecible que el proceso de integración económica binacional, con evidentes avances en el lapso 1992-1998, retrocediera. Al respecto, se debe hacer referencia al planteamiento de Foxley (2010), quien examinó las experiencias de integración regional en América Latina, Europa Oriental y Asia del Este. Este autor concluyó que los acuerdos de comercio regional tienen los mejores resultados cuando: a) las diferencias ideológicas y políticas entre los países participantes son mínimas, b) cuando se da una buena coordinación en las políticas macroeconómicas (fiscal y monetaria) entre los países socios, c) cuando las empresas de los países miembros desarrollan cadenas de valor y se fortalece la integración desde abajo (entre los actores privados) para no depender en extremo de las decisiones de los gobiernos; y d) cuando se fomentan acuerdos para hacer crecer las inversiones, normas que reduzcan los costos de transporte y se construya infraestructura para facilitar el intercambio. Obviamente esas no son las condiciones que prevalecieron desde 1999 entre Colombia y Venezuela. Consecuentemente, como se mostrará, en las páginas que siguen, en el período 1999-2015, las divergencias ideológicas y en las estrategias de desarrollo e inserción internacional de los gobiernos de Colombia y Venezuela incidieron negativamente en el proceso de integración económica binacional.

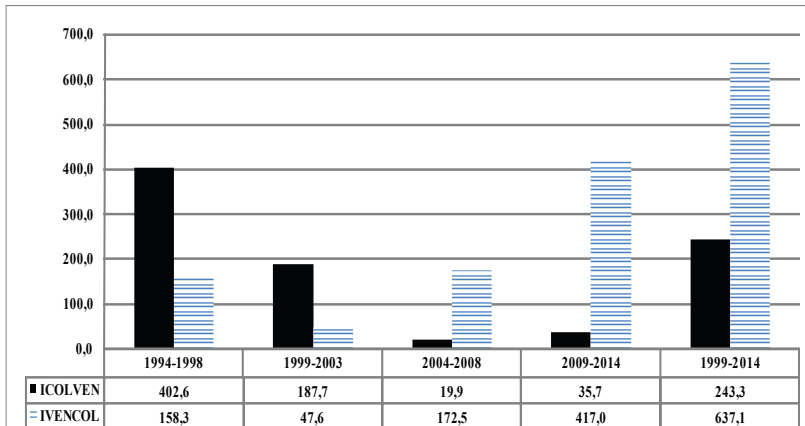
¹⁴ Además, Colombia tiene TLCs con Suiza, Liechtenstein, Chile, México, Guatemala, Honduras, El Salvador y tiene procesos ya concluidos para los TLC con Canadá, Noruega, Islandia, el triángulo norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras), la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y negocia un acuerdo comercial con Japón. Colombia es además miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), tiene en vigencia un TLCs con los países del Mercosur desde 2005 y firmó en 2013 un TLC con Panamá.

Gráfico 2- Relación del Índice del Tipo de Cambio Real Venezuela-Colombia (RTCR VEN-COL) 2005 = 100,0



Fuente: CEPAL. Cálculos propios. Nota: En 2014 y 2015 la CEPAL no publicó los datos de esta variable para Venezuela. Eso explica porque la serie de RTCR VEN-COL sólo llega hasta 2013.

Gráfico 3. Inversión de Venezuela en Colombia (IVENCOL) - Inversión de Colombia en Venezuela (ICOLVEN) - Millones de US dólares



Fuente: Banco de la República de Colombia. Cálculos propios.

Para facilitar el análisis de lo sucedido con la integración económica entre Colombia y Venezuela durante el período 1999-2015 se proponen tres sub-períodos:

a) Subperíodo 1999-2003

Durante este lapso el comercio y la inversión binacional declinaron, en el marco del menor crecimiento económico en ambos países, de profundos conflictos políticos en Venezuela, incluido un intento de golpe de Estado en abril de 2002 (Gutiérrez, 2007; Gutiérrez y Rosales, 2010) y de varios diferendos diplomáticos entre los gobiernos de ambos países¹⁵. También se observó en este lapso el cambio en el tratamiento que el gobierno venezolano le daba a la guerrilla colombiana, en contradicción con la línea tradicional de la política exterior venezolana, al declararse neutral en el conflicto entre la guerrilla y el Estado colombiano.

En el período 1998-2003 el PIB de Venezuela decreció a la tasa media anual de -3,8%. Entre tanto, el PIB de Colombia apenas creció al ritmo promedio anual de 1,2%. En esos años, Colombia vivió las consecuencias de la crisis asiática, presentó problemas fiscales y tuvo que negociar por primera vez en su historia económica un crédito *stand by* con el Fondo Monetario Internacional. El decrecimiento de la economía venezolana se agudizó en 2003, con una reducción del PIB del 9,4%, resultado de los efectos de una huelga petrolera nacional que duró aproximadamente 2 meses, entre noviembre de 2002 y enero de 2003. A partir de ese momento se instauró una economía con fuerte intervención del Estado en todos los órdenes; marcada por los

¹⁵ Entre los incidentes diplomáticos más importantes del período deben mencionarse los siguientes: a) en febrero de 1999 el Presidente Chávez declaró la neutralidad del gobierno de Venezuela frente al conflicto del Estado colombiano con la guerrilla. Esta declaración marcaba un alejamiento de las posiciones que en esta materia había tenido la política exterior de Venezuela que tradicionalmente consideraba a la guerrilla colombiana como un grupo ilegal. La neutralidad implicaba un tratamiento de iguales tanto al Estado colombiano como a la guerrilla; b) en mayo de 1999 se produjo la crisis del transporte transfronterizo. Venezuela, alegando no reciprocidad por la situación de inseguridad que ocasionaba el conflicto con la guerrilla en Colombia, prohibió que los transportistas colombianos, tal y como lo establecía la normativa de la CAN, transitaran libremente por el territorio venezolano. El 13 de julio de 1999 mediante decisión 254 la CAN declaró la ilegalidad de la prohibición de Venezuela para que los transportistas colombianos transitaran por el territorio venezolano. No obstante el gobierno venezolano mantuvo la medida; y c) a lo largo del período se observó el debilitamiento del trabajo de las Comisiones Binacionales gubernamentales para solucionar controversias y avanzar en el proceso de integración.

controles de precios, del tipo de cambio, control del comercio exterior, establecimiento de subsidios y la acción del Estado como productor de bienes y servicios en diversos sectores de la economía. Las medidas de controles de precios y del tipo de cambio fueron acompañadas de controles de la comercialización doméstica en los diferentes eslabones de las cadenas productivas, control del comercio exterior, expropiaciones, nacionalizaciones y recuperación de tierras agrarias y urbanas, lo que consolidó la acción del estado como productor, distribuidor e importador de bienes y servicios de diferente naturaleza. Todo este marco institucional terminó por darle un amplio control de la economía al Estado venezolano.

Venezuela, desde 2003, intensificó sus políticas de intervención gubernamental en la economía. Desde febrero 2003 entró en vigencia el control de cambios, de los precios y del comercio exterior (licencias previas de importación, lista de bienes para acceder a divisas al tipo de cambio oficial, hubo retardos en la entrega de certificados de origen, prohibiciones para exportar, exigencia de certificados de no producción nacional para poder importar con divisas al tipo de cambio oficial, o de suficiencia de la producción para abastecer el mercado interno para poder exportar y otras restricciones administrativas-paraarancelarias). Con esta política comercial a Venezuela le resultó y todavía le resulta difícil cumplir con las disciplinas que implican los acuerdos de integración económica. Mientras tanto, Colombia, a pesar de las dificultades económicas que confrontaba, continuó con su estrategia de desarrollo promercado, de liberación y apertura comercial y de firmas de TLCs con países de dentro y fuera de la región.

En el contexto antes señalado, el comercio bilateral disminuyó desde el valor alcanzado en 1998 de USD 2.575 millones a USD 1.347 millones en 2003, para una merma de 47,7% y una reducción promedio anual, en el lapso 1998-2003, de -12,2%. Las XCOL cayeron fuertemente desde los USD 1.429 millones en 1998 a USD 651 millones en 2003. Esto es, una declinación promedio anual de -14,6%, superior a la de las exportaciones no petroleras (XNP), la cual fue sólo de -1,5%. Adicionalmente a su disminución, las XCOL se concentraron más, pues las diez principales partidas arancelarias aportaron ahora el 45,3% del total (en 1998 aportaron 41,3%). Por su parte, las MCOL declinaron desde

los USD 1.146 millones para 1998 a USD 696 millones para 2003, lo que significó una reducción promedio anual de -9,5%, ligeramente superior a la de las importaciones totales que fue de -8,6%. A diferencia de las XCOL, las MCOL a pesar de su reducción continuaron diversificándose pues las diez principales partidas arancelarias aportaron 22,4% de lo importado en 2003 (en 1998 aportaron 28,3%). Un nuevo elemento a destacar es que el saldo de la balanza comercial se tornó favorable para Colombia, tendencia contraria a la que había existido durante la mayor parte de los 1990s. (Ver gráfico 1).

La existencia del control de cambios y del comercio exterior por parte de Venezuela, mientras se mantenían las preferencias comerciales andinas y se utilizaba el sistema ALADI para pagar las importaciones provenientes de Colombia, discriminaban al resto de países no miembros de la CAN y de la ALADI. Esto debió aumentar la desviación de comercio, al menos desde la perspectiva de Venezuela. También hubo retrocesos en los niveles de comercio intraindustrial. Además, aunque Colombia siguió siendo el segundo proveedor de importaciones para Venezuela, Estados Unidos de nuevo se convirtió en el primer destino de las exportaciones no petroleras de Venezuela, desplazando de este lugar a Colombia (Gutiérrez y Rosales, 2010).

En cuanto al flujo de inversiones binacionales hubo un marcado descenso, con respecto a las cifras del período 1994-1998, evidenciando las expectativas negativas que los empresarios de ambos países tenían con respecto al futuro de la integración económica binacional, ya reflejadas en la merma en los flujos comerciales y en las divergencias ideológicas de los gobiernos de ambos países. En este caso las ICOLVEN totalizaron para el lapso 1999-2003 USD 187,7 millones, una reducción en valor nominal de -53,4% con respecto al monto de 1994-1998 (USD 402,6 millones). Igual comportamiento tuvo la IVENCOL. Esta acumuló en el mismo período un monto de USD 47,6 millones, para una reducción de 69,9% en relación al monto nominal del período 1994-1998 que fue de USD 158,3 millones. (Ver gráfico 3).

b) Subperíodo 2004-2008

En este lapso a pesar de que se hicieron más evidentes las diferencias en las estrategias de desarrollo económico y se dieron

controversias diplomáticas entre los gobiernos de ambos países hubo crecimiento del comercio binacional en un contexto marcado por el auge de los precios de las materias primas en los mercados mundiales, lo que repercutió favorablemente en el crecimiento económico de ambos países. Con un alto crecimiento económico que impulsó la demanda interna de cada país, en el caso de Venezuela a tasas superiores a las de la producción doméstica, aún en medio de fuertes controversias diplomáticas entre los gobiernos¹⁶, y el apoyo explícito del gobierno de Venezuela a la guerrilla colombiana¹⁷, hubo un incremento del comercio binacional. Este alcanzó niveles sin precedentes históricos. Las MCOL crecieron desde USD 696 millones en 2003 hasta USD 6.092 millones en 2008 (máximo valor histórico), para una tasa media de crecimiento anual de 54,3% en el período 2003-2008, superior al de las importaciones totales (MT), que fue de 36,4%. Así, en 2008, Colombia se consolidó como el segundo proveedor de importaciones para Venezuela con el 15,1% de las MT, sólo superado por Estados Unidos. En ese mismo lapso, las XCOL aumentaron desde USD 651 millones a USD 1.198 millones, para una tasa media de crecimiento promedio anual del 13,0%, claramente inferior al crecimiento de las MCOL, pero superior al aumento promedio anual de las XNP, el cual fue de 2,9%. Como resultado se obtuvo nuevamente una balanza comercial, cada vez más deficitaria para Venezuela, pero el comercio binacional

¹⁶ Entre las controversias diplomáticas más relevantes del período pueden mencionarse las siguientes: la detención del guerrillero Rodrigo Granda por la policía colombiana en territorio venezolano en diciembre de 2004 para luego ser trasladado a Colombia. La crisis se generó a comienzos de 2005; b) la denuncia de Venezuela, el 22 de abril de 2006, del Acuerdo de Cartagena, lo que significó que Venezuela abandonaba la CAN. A pesar del retiro de la CAN, Venezuela debía mantener y recibir las preferencias comerciales acordadas con sus socios durante cinco años (hasta el 22 de abril de 2011, de acuerdo con lo establecido en el Art. 135 del Acuerdo de Cartagena); c) la desautorización al Presidente Chávez por el gobierno de Colombia para negociar la entrega de rehenes de la guerrilla, en diciembre de 2007; y d) la operación militar de Colombia (operación Fénix) en territorio ecuatoriano, en la cual murió el Guerrillero Raúl Reyes, segundo al mando de las FARC (1 de marzo de 2008). Dicho incidente causó un cierre de la frontera de Venezuela con Colombia. Venezuela se solidarizó con el gobierno de Ecuador, país que interrumpió relaciones diplomáticas con Colombia, para lo cual argumentó violación a la soberanía de su territorio, pues no autorizó previamente el ataque militar de Colombia.

¹⁷ El 11 de enero de 2008, en un discurso ante la Asamblea Nacional de Venezuela, el Presidente Hugo Chávez Frías pidió a los países del continente americano y de Europa el reconocimiento de las Fuerzas armadas revolucionarias de Colombia (FARC) y el Ejército de Liberación Nacional (ELN) como fuerzas insurgentes de Colombia y no como grupos terroristas. Defendió en su discurso que las FARC y el ELN tienen un proyecto bolivariano y que su gobierno los reconocía como grupo insurgente. Para más detalles ver la noticia reseñada en: <http://www.lanacion.com.ar/978386-chavez-las-farc-no-son-terroristas>

(XCOL+MCOL) alcanzó niveles sin precedentes, al aumentar desde los USD 1.347 millones en 2003 a los USD 7.290 millones en 2008, para un alto crecimiento promedio anual en el período de 40,2%. Ver gráfico 1.

Un elemento a destacar es que el comercio binacional lo pasó a dominar abrumadoramente Colombia, como lo muestra el saldo de la balanza comercial, ahora claramente deficitaria para Venezuela. Es decir, en estos años el comercio fue prácticamente de una sola vía y consecuentemente se redujo el comercio intraindustrial (CII), el cual, como ya se dijo, había crecido en la década de los 1990s. Según las estimaciones realizadas por Márquez R., Rosales y Gutiérrez S. (2015) el índice de comercio intraindustrial ponderado (índice de Grubel-Lloyd) entre Venezuela y Colombia fue en 2004 de 0,45 pero para 2008 se había reducido a 0,19.

Otro elemento a incluir en el análisis es el de la diversificación del comercio. Para 2008, las XCOL no sólo disminuyeron sino que estaban más concentradas que en 1998 y 2003. En 2008, las diez partidas arancelarias líderes de las XCOL representaban el 46,2% del total mientras que en 1998 aportaban el 41,3% y en 2003 el 45,3%. En el caso de las MCOL hubo un fuerte crecimiento de ellas, pero mantuvo su nivel de diversificación, apenas con un ligero retroceso con respecto a 2003. Para 2008 las diez partidas líderes de las MCOL aportaron el 23,7% del total, mientras que en 1998 aportaron el 28,3%, pero en 2003 su aporte había sido de 22,4%. También hubo cambios en la estructura de dicho comercio. En el caso de las XCOL, estas se concentraron en los productos metalmecánicos producidos principalmente por empresas públicas (hierro, acero aluminio), los productos químicos (abonos, plásticos y otros) y gasoil. En cuanto a las MCOL, para 2008 figuraban entre los productos líderes los bienes agroalimentarios, tales como la carne de bovino, los vehículos, los cueros, los pañales y el semen de bovino. Ver cuadros 4 y 5.

Ese auge de los intercambios, aún con el control del tipo de cambio, del comercio exterior y las políticas intervencionistas de los mercados del gobierno de Venezuela, se dio gracias al incremento sustancial de la demanda interna que tuvo ese país en medio de la bonanza de altos precios del petróleo. Esto impulsó su crecimiento económico y las

importaciones, entre ellas las provenientes de Colombia (MCOL), quien era el segundo proveedor para Venezuela de las compras externas del país. Igualmente debe señalarse que Colombia fue en 2008, el segundo destino de las exportaciones no petroleras (XNP) de Venezuela.

En el crecimiento del comercio binacional fue determinante la expansión económica de ambos países. En el período 2003-2008, el PIB de Venezuela aumentó a la tasa media anual de 10,3%. Esto se explica principalmente por el incremento del gasto público, gracias al alza de los ingresos petroleros y al mayor endeudamiento público interno y externo. Estos factores estimularon la expansión de la oferta monetaria y el crecimiento de la demanda interna a tasas superiores a la del PIB, por lo que la brecha se cerró con crecientes importaciones, entre ellas las provenientes de Colombia (MCOL). La apreciación del tipo de cambio real (TCR) fue el otro factor que estimuló las MCOL. La tasa de inflación en Venezuela durante esos años fue superior a la de sus socios comerciales, mientras se mantenía anclado el tipo de cambio nominal. Esto generó una apreciación del TCR de Venezuela, especialmente con Colombia. En el período 2003-2008 la apreciación del TCR frente al de Colombia, medida por la relación entre el índice del TCR de Venezuela y el de Colombia (RTCR VEN-COL) fue de 4,0% (Ver Gráfico 2). En resumen, tanto el crecimiento económico como la apreciación del TCR de Venezuela frente al de Colombia explican el fuerte aumento de las MCOL.

En el período 2003-2008 el PIB de Colombia tuvo un crecimiento promedio anual de 5,3%, lo que permitió aumentar las importaciones, entre ellas las originarias de Venezuela (XCOL). La apreciación (disminución) de la RTCR VEN-COL pudo haber actuado como un freno para obtener un mayor incremento de las XCOL, pero el efecto positivo del crecimiento económico de Colombia contrarrestó este factor restrictivo y al final también aumentaron las XCOL¹⁸. (Ver gráfico 1).

¹⁸ Gutiérrez (2007) concluyó que las MCOL están correlacionadas positivamente con el PIB de Venezuela, mientras que la correlación es inversa entre la relación del TCR VEN-COL (tipo de cambio real cruzado) y las MCOL. Así, cuando se aprecia el TCR de Venezuela (disminuye la RTCR VEN-COL) las MCOL aumentan y se reducen cuando la RTCR VEN-COL aumenta o se deprecia el TCR de Venezuela en relación al de Colombia. El autor también encontró una alta correlación positiva (significativa estadísticamente) entre el crecimiento del PIB de Colombia y las XCOL. También se evidenció una correlación positiva y estadísticamente significativa entre las XCOL y el TCR VEN-COL, de manera tal que cuando el TCR VEN-COL se aprecia (disminuye) disminuyen las XCOL y cuando se deprecia (aumenta) el TCR VEN-COL aumentan las XCOL.

En estos años, en medio del auge de las exportaciones petroleras, se redujo sustancialmente el índice de intensidad comercial (IIC) de Venezuela con Colombia al pasar de 28,7 en 1998 a 15,6 en 2004 y a 5,3 en 2008. Al contrario, desde la perspectiva de Colombia, el IIC de Colombia con Venezuela aumentó, al pasar de 35,8 en 1998 a 54,5 en 2004 y 54,2 en 2008. Es decir mientras el sesgo geográfico del comercio con Venezuela aumentó para Colombia, en el caso de Venezuela disminuyó. Por su parte la complementariedad comercial¹⁹ (medida por el índice de complementariedad comercial de las importaciones venezolanas con las exportaciones colombianas) mejoró ligeramente al pasar de 0,36 en 2004 a 0,37 en 2008. Y el Índice de complementariedad de las importaciones de Colombia con las exportaciones venezolanas mejoró al pasar de 0,16 en 2004 a 0,38 en 2008. En el caso del comercio intraindustrial hubo un retroceso notable. El ICII que en 2004 fue de 0,32 se redujo 0,13 en 2008. Para más detalles ver en este libro el capítulo escrito por Márquez R., Rosales y Gutiérrez S. (2015)

En materia de inversiones, las ICOLVEN del lapso 2004-2008 alcanzaron a 19,9 millones de USD, inferiores en 83,0% a las del período 1999-2003, cuyo monto acumulado fue de USD 187,7 millones. En el caso de las IVENCOL se observó por el contrario un crecimiento, pues algunos inversionistas venezolanos, a pesar de la bonanza económica que tuvo el país en el período en referencia, prefirieron invertir en Colombia, dado que este país tiene un marco institucional de respeto por los derechos de propiedad y de menores regulaciones de los mercados, lo que lo hace más atractivo para las inversiones extranjeras en comparación con Venezuela. Así, las IVENCOL acumuladas en el período 2004-2008 fueron de USD 172,5 millones, lo que significó un

¹⁹ El índice de Complementariedad comercial se estima según la siguiente ecuación: $ICmjCk = 1 - ((|Mik - Xij|))/2$; Donde: **ICmjCk** = índice de compatibilidad comercial de las importaciones de un país j con las exportaciones de un país k; **Mik** = peso relativo (%) de las importaciones del capítulo o producto i en las importaciones totales del país j.; **Xij**= peso relativo (%) de las exportaciones del capítulo o producto i en las exportaciones totales realizadas por el país k. El indicador presenta valores contenidos entre 0 y 1. Si $ICmjCk = 0$ no hay compatibilidad o complementariedad comercial entre las importaciones del país j con las exportaciones del país k. Un valor igual a 1 indica que hay compatibilidad o complementariedad comercial total entre las importaciones del país j con las exportaciones del país k. En la medida que el $ICmjCk$ toma valores que se acercan a 1 hay mayor complementariedad comercial y aumentan la posibilidad de crear comercio.

aumento de 262,5% con respecto al monto acumulado del período 1999-2003 (USD 47,6 millones). (Ver gráfico 3).

**Cuadro 4. Exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL).
Diez partidas Arancelarias líderes en 2008**

Ordinal	Item	Producto	Valor (miles de US Dólares)	%	% Acumulado
1	2901220000	Propeno (propileno)	113.838	9,51	9,51
2	7225300000	Los demás, simplemente laminados en caliente, enrollados	70.222	5,87	15,38
3	3817001000	Dodecilbenzeno	63.895	5,34	20,72
4	7209170090	Productos laminados planos de hierro o acero. Los demás	63.066	5,27	25,99
5	3102101000	Con un porcentaje de nitrógeno superior o igual a 45% pero inferior o igual a 46% en peso (calidad fertilizante) Urea	45.070	3,77	29,76
6	7209160090	Productos laminados planos de hierro o acero. De espesor superior a 1 mm pero inferior a 3 mm. Los demás	43.967	3,67	33,43
7	7213911000	Alambón de hierro o acero. Con un contenido de cromo, níquel, cobre y molibdeno inferior a 0,12% en total	38.496	3,22	36,65
8	7208399900	Productos laminados planos de hierro o acero. De espesor inferior a 3 mm. Los demás	38.354	3,21	39,85
9	7208371000	Productos laminados planos de hierro o acero. Con un contenido de carbono superior o igual a 0,12% en peso. De espesor superior o igual a 4,75 mm pero inferior o igual a 10 mm.	38.248	3,2	43,05
10	2710192100	Casóils (gasóleo)	38.067	3,18	46,23

Fuente: ALADI-SICOEX

**Cuadro 5. Importaciones de Venezuela desde Colombia (MCO).
Diez partidas Arancelarias líderes en 2008**

Ordinal	Item	Producto	Valor (miles de US Dólares)	%	% Acumulado
1	0201100000	Carne bovina. En canales o medias canales	548.165	9,00	9,00
2	2711210000	Gas natural	124.544	2,04	11,04
3	8703239000	Vehículos de motor de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ . Los demás	120.094	1,97	13,01
4	6004100000	Tejidos de punto. Con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual al 5% en peso, sin hilos de caucho	114.276	1,88	14,89
5	4107920000	Pielés, cueros. Divididos con la flor	105.739	1,74	16,63
6	0201301000	Carne de bovino deshuesada. «Cortes finos»	99.016	1,63	18,25
7	0511100000	Semen de bovino	93.512	1,54	19,79
8	6406200000	Suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico	82.172	1,35	21,14
9	4818401000	Pañales para bebés	79.420	1,30	22,44
10	4107990000	Cueros preparados después del curtido. Los demás	76.936	1,26	23,70

Fuente: ALADI-SICOEX

c) Subperíodo 2009-2015

En el lapso 2009-2015 se redujo drásticamente el comercio binacional debido a los conflictos diplomáticos (crisis diplomática de 2009, estado de excepción en la frontera decretado por el gobierno de Venezuela desde agosto de 2015)²⁰ y al menor ritmo de crecimiento económico de ambos países. Esto último debido a los efectos de la crisis económica mundial (2007-2008) y a la reducción de los precios de las materias primas exportadas por ambos países (petróleo, productos agrícolas y mineros). En el período 2008-2014 el PIBPC de Venezuela decreció a la tasa media anual de -1,1%, entre tanto el de Colombia logró crecer al 2,9%, tasa inferior a la del período 2003-2008 que fue del 3,8%²¹.

El comercio binacional terminó afectado por las controversias diplomáticas. Venezuela impuso trabas para las MCOL y para los pagos a los exportadores colombianos con divisas al tipo de cambio oficial (apreciado en términos reales). Tal situación generó atrasos en los pagos y acumuló una deuda, a la par que sembró desconfianza sobre la condición de Venezuela como cumplidor de sus obligaciones comerciales. En materia de inversiones, con un marco institucional que profundizaba la intervención del Estado en la economía y mostraba poco respeto por los derechos de propiedad se incrementó la IVENCOL y disminuyó la ICOLVEN (Ver gráfico 3).

Para 2010 las MCOL habían disminuido drásticamente a apenas USD 1.423 millones. Una merma de -76,6% con respecto al valor máximo de 2008 (USD 6.092 millones). La estructura de las MCOL se modificó pues se redujeron las compras venezolanas de productos agroalimentarios y de manufacturas, privilegiándose ahora las compras a Brasil, Argentina, Uruguay, Bolivia y Nicaragua. Estos países son considerados aliados ideológicos del gobierno venezolano, y en el caso de Bolivia y Nicaragua también formaban parte de la Alianza

²⁰ En julio de 2009 se produjo una nueva crisis diplomática. Venezuela protestó por la presunta instalación de bases militares norteamericanas en territorio colombiano mientras que Colombia acusaba a Venezuela de alojar en su territorio a la guerrilla y de haberle entregado armas. Ante esta situación, el 22 de julio de 2009 el gobierno de Venezuela anunció la congelación de las relaciones diplomáticas y ambos gobiernos retiraron a sus Embajadores en Caracas y Bogotá. La crisis diplomática se prolongó hasta agosto de 2010 y afectó negativamente el intercambio comercial binacional.

²¹ Para 2015 se estimaba que el PIBPC de Venezuela podría disminuir en más del 10,0% mientras que en Colombia podría crecer en 2,1% (Estimaciones preliminares de la CEPAL (2015). Venezuela se encuentra en una crisis económica profunda, pero también se observa la disminución del crecimiento económico en Colombia. Ambos países están sufriendo las consecuencias de la baja del precios de las principales materias primas que exportan, principalmente petróleo, del cual Colombia también se ha hecho muy dependiente en los años recientes.

Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), la propuesta integracionista del gobierno de Venezuela. Los diez productos-partidas arancelarias líderes de las MCOL en 2010 se relacionaban con: gas natural, textiles variados, productos farmacéuticos, confites, refrigeradores, asientos de vehículos y artículos de tocador.

Ante la declinación de las MCOL y los problemas para cobrar lo vendido a Venezuela, el gobierno de Colombia y su sector privado dirigieron sus esfuerzos a la diversificación de sus mercados de exportación. Esta estrategia parece haber tenido un cierto éxito. Colombia ha aumentado en los últimos años tanto el valor de las exportaciones como la importancia relativa de destinos de sus exportaciones hacia China, Estados Unidos, Canadá, Centroamérica, Mercosur y otros países latinoamericanos.

Por su parte las XCOL se habían reducido, según las estadísticas oficiales para 2010 a apenas USD 291 millones²², una reducción del 75,7% con respecto a 2008 (USD 1.198 millones). Esta reducción se explica principalmente por la reducción del crecimiento económico en Colombia y la apreciación del TCR de Venezuela frente al de Colombia. A ello se agrega el colapso del complejo industrial metalmecánico exportador bajo control del Estado venezolano y la ausencia de una estrategia para fomentar las XNP.

En agosto de 2010, en Santa Marta (Colombia) el nuevo Presidente Constitucional de Colombia Juan Manuel Santos se reunió con el Presidente Hugo Chávez Frías y se estableció una nueva etapa en las relaciones diplomáticas al darse por terminada la controversia diplomática y el congelamiento de las relaciones que había comenzado en 2009. Con posterioridad a la reunión presidencial de agosto de 2010 en Santa Marta-Colombia, se inició una nueva etapa de mejora de las relaciones diplomáticas y económicas que continuó hasta agosto de 2015, cuando Venezuela decretó un Estado de excepción en Municipios fronterizos de los estados Táchira, Zulia, Apure y Amazonas²³. Tal situación es una nueva traba no arancelaria a los intercambios

²² Debido a las políticas económicas de Venezuela control de precios, control de cambios, tipo de cambio oficial inferior al de mercado negro y a la impunidad para combatir el contrabando, las exportaciones ilegales de productos venezolanos hacia Colombia han crecido sustancialmente, pero ellas no se registran en las estadísticas oficiales ni se tienen estimaciones oficiales de las mismas.

²³ En la Gaceta Oficial 6.194, con fecha 21 de agosto de 2015, el gobierno de Venezuela expuso las razones del Decreto de estado de excepción en Municipios de la frontera del estado Táchira (Venezuela) con Colombia: a) incursiones del paramilitarismo, del narcotráfico y del crimen organizado; b) contrabando de extracción; c) ataques contra la moneda venezolana y contra bienes adquiridos con las divisas del pueblode

legales entre Venezuela y Colombia, pero continúa el comercio ilegal (contrabando) desde los dos países. Las buenas relaciones diplomáticas desde agosto de 2010 habían permitido aumentar el comercio bilateral, pero este nunca llegó a alcanzar los niveles de 2008, como se mostrará más adelante. La declaración del estado de excepción por parte del gobierno de Venezuela en los municipios fronterizos significa un duro golpe para los intercambios comerciales y para las relaciones diplomáticas con consecuencias económicas y morales difíciles de cuantificar. Por lo pronto el intercambio comercial que ya venía disminuyendo por la crisis económica que enfrenta Venezuela, se estima que en 2015 se reducirá en 50% del que hubo en 2014. (Ver gráfico 1).

Con la mejora de las relaciones diplomáticas, el comercio binacional comenzó a recuperarse sin alcanzar los niveles de 2008. También se firmó un acuerdo comercial de alcance parcial en 2012 (AAP)²⁴, se cancelaron las deudas acumuladas a los exportadores colombianos y Venezuela se incorporó en rol de acompañante en el proceso de negociaciones de paz entre el gobierno colombiano y la guerrilla (FARC). Sin embargo desde 2013 la economía venezolana nuevamente comenzó a declinar y la escasez de divisas se agudizó con la merma de los precios del petróleo. Esta crisis de divisas se agudizó en 2014 y 2015 reduciéndose las importaciones y consecuentemente el comercio binacional sustancialmente. El saldo del movimiento comercial y de inversiones en este lapso se muestra en los gráficos 1 y 3.

En 2011, las XCOL aumentaron a USD 563 millones (incremento de 93,5% con respecto a 2010). Para 2012, las XCOL fueron de USD 610 millones lo que mostraba una nueva recuperación de las XCOL. No obstante, en los años que siguen las XCOL declinan hasta alcanzar un valor (estimado) para 2015 de apenas USD 220 millones. Así, entre 2008 y 2015 las XCOL declinaron en 81,6%, reafirmandose su tendencia decreciente. La fuerte apreciación del TCR de Venezuela frente al de Colombia y las trabas para exportar (Licencias previas, prohibiciones, retardos administrativos, otros) son factores determinantes de esta merma de las XCOL. Pero de nuevo debe mencionarse como un factor que incide en la reducción de las XCOL la fuerte crisis que afecta a los sectores

Venezuela. El Decreto posteriormente se extendió a la frontera con Colombia de los estados Zulia, Apure y Amazonas.

²⁴ En vigencia desde octubre de 2012.

productivos de Venezuela, especialmente los complejos exportadores (propiedad del Estado) de la industria metalmecánica y petroquímica (Ver gráfico 1). También puede afirmarse que en 2014, año para el cual se tienen datos completos, las XCOL estaban más concentradas que en 2008 (46,23%), pues las diez principales partidas arancelarias exportadas a Colombia acumulaban el 63,96% del total (Ver cuadros 3 y 6).

Por su parte, para 2014 las diez principales partidas arancelarias de las XCOL eran (Cuadro 6): propileno, urea, aceites de petróleo, nafta, plomo refinado, combustibles y aceites para motores, aluminio sin alear, productos de fundición de hierro y acero, trfosfato de sodio y metano). A pesar de su merma debe destacarse que Colombia en 2014 continuaba siendo el tercer destino de las XNP, lo que evidencia la importancia estratégica del mercado colombiano para la diversificación de las exportaciones venezolanas, que ahora dependen, casi totalmente (96,0%) de las exportaciones petroleras.

En 2011 y 2012, con un mejor ambiente diplomático y la recuperación de la economía venezolana, las MCOL aumentaron. En 2011 crecieron a USD 1.725 millones (21,2% con respecto a 2010). En 2012 las MCOL continuaron aumentando alcanzando un monto de USD 2.556 millones, no obstante, en 2013-2015 debido a la disminución del ritmo de crecimiento económico en Venezuela, la menor disponibilidad y entrega de divisas a los importadores venezolanos, a la desconfianza de los exportadores colombianos debido a las dificultades para cobrar sus ventas y la declaración del estado de excepción en municipios fronterizos por parte del gobierno de Venezuela, de nuevo mermaron las MCOL, estimándose que en 2015 serían apenas de USD 994 millones (disminución de -83,7% con respecto a 2008). Para 2014 Colombia había sido desplazado al sexto lugar como país proveedor de importaciones para Venezuela, superado por Estados Unidos, China, Brasil, Argentina y México.

También debe señalarse que en 2014 (último año con información completa) las MCOL estaban más concentradas que en 2008, pues las diez principales partidas arancelarias aportaban el 44,36% del total (ver cuadros 3 y 7). Las diez principales partidas arancelarias de las MCOL para 2014 eran: gas de petróleo, bombones, caramelos y confite; energía eléctrica, abonos, productos farmacéuticos, jabón,

cacao y sus preparaciones (chocolates), tapones higiénicos y pañales y polipropileno. En síntesis, a pesar de que desde agosto de 2010 mejoraron las relaciones diplomáticas binacionales y se firmó un acuerdo de alcance parcial en 2012, lo cierto es que entre 2008 (año de valor máximo) y 2015 las MCOL disminuyeron 83,7% (Ver gráfico 1). Para 2015 las MCOL se estimaban en USD 994 millones, valor inferior al máximo de 2008 (USD \$ 7.290 millones), lo que muestra el retroceso en materia de integración económica. También debe señalarse que para 2015 persistía el saldo favorable de la balanza comercial para Colombia (USD- 774 millones), y como ya se ha dicho, tanto las XCOL como las MCOL habían retrocedido en su valor y en su proceso de diversificación.

**Cuadro 6. Exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL).
Diez partidas Arancelarias líderes en 2014**

Ordinal	Item	Producto	Valor (000 US Dólares)	% /Total	% Acumulado
1	2901220000	Propeno (propileno)	23.181	20,53	20,53
2	3102101000	Urea con un porcentaje de nitrógeno superior o igual a 45% pero inferior o igual a 46% en peso (calidad fertilizante)	16.005	14,18	34,71
3	2710191900	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto Los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base,	7.797	6,91	41,62
4	2707501000	Nafta disolvente	6.553	5,8	47,42
5	7601100000	Aluminio sin alear	4.761	4,22	51,64
6	7801100000	Plomo refinado	3.973	3,52	55,16
7	2710121300	Aceites de petróleo livianos (ligeros) y preparaciones para motores de vehículos automóviles	3.084	2,73	57,89
8	2905110000	Metanol (alcohol metílico)	2.730	2,42	60,31
9	2835310000	Trifosfato de sodio (tripolifosfato de sodio)	2.442	2,16	62,47
10	7604102000	Perfiles de aluminio sin alear, incluso huecos	1.675	1,48	63,96

Fuente: ALADI-SICOEX

Después del máximo valor del comercio binacional alcanzado en 2008 (USD 7.290 millones) se dio una fuerte caída del mismo, especialmente de las MCOL. Así, para 2015 se estimaba que el comercio binacional alcanzará solamente los USD 1.214 millones para una reducción del comercio binacional desde 2008 de -83,4%.

Concomitantemente con la merma que hubo en el comercio binacional, los Índice de Intensidad Comercial (IIC) y de Compatibilidad Comercial (ICC) de las exportaciones de Venezuela con las importaciones de Colombia estimados por Márquez R., Rosales y Gutiérrez S. (2015), revelan que el sesgo geográfico de los intercambios de Venezuela con Colombia se redujo desde 5,3 en 2008 hasta 1,7 en 2014. Igualmente el sesgo geográfico del comercio de Colombia con Venezuela también se redujo, como lo revela el IIC desde la perspectiva colombiana. Así, El IIC desde la perspectiva de Colombia también decreció al caer desde 54,2 en 2008 hasta 15,1 en 2014, evidenciándose así una merma significativa del sesgo geográfico de las exportaciones de Colombia hacia Venezuela. Por su parte, el índice de Compatibilidad Comercial de las exportaciones de Venezuela con las importaciones de Colombia disminuyó desde 0,38 en 2008 hasta 0,25 en 2013. Y el ICC de las exportaciones de Colombia con respecto a las importaciones de Venezuela también se redujo desde 0,37 (2008) hasta 0,23 en 2013.

Con la reducción de las MCOL, a pesar de la merma de las XCOL con respecto a 2014, la balanza comercial de Venezuela con Colombia, aunque deficitaria se hizo más equilibrada y mejoró el comercio intraindustrial. El ICII total mejoró al incrementarse desde 0,13 (2008) a 0,22 (2014), lo que indicaba que en promedio el 22,0 % del comercio bilateral era de carácter intraindustrial. Para 2014 los siguientes capítulos arancelarios mostraban niveles del ICII \geq 0,5: Capítulo 25 (sal, azufre, tierras y piedras, yeso, cales y cemento) 0,93; Capítulo 28 / (Productos químicos inorgánicos) ICCI = 0,63; Capítulo 72 (Fundición de hierro y acero) ICII = 0,50; Capítulo 74 (Cobre y sus manufacturas) ICII= 0,74); Capítulo 79 (Cinc y sus manufacturas) ICII = 0,68.

En materia de inversiones, debido a la persistencia de las políticas de controles y un marco institucional de baja calidad en Venezuela, continuó la declinación de las ICOLVEN hasta montos muy

bajos. En contrapartida, los venezolanos continuaron aumentando las inversiones en Colombia (IVENCOL), país donde prevalece un mejor clima para las inversiones extranjeras²⁵. En resumen, mientras las ICOLVEN acumularon en 2009-2014 apenas USD 35,7 millones, las IVENCOL alcanzaron USD 417 millones. Ver gráfico 3.

**Cuadro 7. Importaciones de Venezuela desde Colombia (MCOI).
Diez partidas Arancelarias líderes en 2014**

Ordinal	Item	Producto	Valor (000 US Dólares)	% /Total	Valor Acum. (000 USD)	% Acumulado
1	2711210000	Gas natural	279.444	14,06	279.444	14,06
2	1704901000	Bombones, caramelos, confites y pastillas	185.410	9,33	464.854	23,4
3	2716000000	Energía eléctrica	102.328	5,15	567.181	28,55
4	3105200000	Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio	71.244	3,59	638.426	32,13
5	3004902900	Productos farmacéuticos.Los demás	59.093	2,97	697.519	35,11
6	1806900090	Cacao y sus preparaciones. Chocolates. Los demás	43.578	2,19	741.097	37,3
7	3902100000	Polipropileno	40.418	2,03	781.515	39,33
8	9619001010	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos similares, de cualquier materia. De pasta de papel, papel, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa	35.842	1,8	817.357	41,14
9	3401110000	Jabón de tocador (incluso los medicinales)	32.558	1,64	849.914	42,78
10	3004201900	Productos farmacéuticos que contengan otros antibióticos:Los demás	31.569	1,59	881.484	44,36

Fuente: ALADI-SICOEX

²⁵ Según declaraciones de la Directora de estudios económicos de la Cámara Colombo-Venezolana, en 2013 las inversiones de venezolanos en Colombia continuaban aumentando y estaban registradas en ese organismo 150 empresas de capital venezolano. Ver Edición del Diario el Mundo economía y negocios del día 2 de junio de 2013: Aumenta la llegada de inversionistas venezolanos a Colombia. Para más detalles ver: <http://www.elmundo.com.ve/noticias/economia/empresas/aumenta-la-llegada-de-inversionistas-venezolanos-a.aspx> Consulta el 02-06-2013.

4. Oportunidades y amenazas para los sectores productivos de Venezuela

4.1 Las oportunidades

La principal ventaja comparativa y competitiva de Venezuela está en los hidrocarburos y sus derivados (Capítulo 27 del arancel de aduanas). Para 2013 las exportaciones petroleras aportaban el 96,4 % del valor total exportado. Sin embargo, Venezuela ha exportado hacia Colombia productos diferentes al petróleo, en su mayor parte manufacturas. Colombia ha sido en varios años el principal destino de las exportaciones no petroleras. Entre los principales productos no petroleros exportados hacia Colombia de manera legal se encuentran: propeno, dodecibenceno, productos manufacturados de la industria metalmecánica (fundiciones de hierro, acero, aluminio y sus manufacturas), urea (abonos), en lugar de plásticos y sus manufacturas y productos de la industria química.

El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) utilizado por Balassa (1967) permitirá detectar aquellos capítulos no petroleros cuyas partidas arancelarias tienen oportunidades en el mercado colombiano. El IVCR relaciona la importancia relativa de las exportaciones de un país en un determinado bien (capítulo arancelario) hacia otro país (o región) con respecto a las cantidades que exporta de ese bien (capítulo arancelario) al mundo. El IVCR es un indicador normalizado que en este caso resulta de dividir la importancia relativa del total de exportaciones de un capítulo arancelario hacia Colombia por la importancia relativa de las exportaciones de ese capítulo arancelario con respecto a las exportaciones totales. A los efectos de evaluar el desempeño de las exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL), al nivel de capítulos arancelarios, se ha adoptado la siguiente ecuación para estimar el IVCR:

$$IVCR_i = (X_{ij}/X_i)/(X_j/X_t)$$

Donde:

(X_{ij}/X_i) = relaciona las exportaciones del capítulo o bien i desde un país (Venezuela) hacia su socio j Colombia (x_{ij}), con las

exportaciones totales de ese capítulo o bien i desde el país (Venezuela) al mundo (x_i).

$X_j/X_t =$ relaciona las exportaciones totales del país hacia su socio j (Colombia) o X_j , con respecto al total de exportaciones del país (Venezuela) hacia el mundo, X_t .

Si:

$IVCR > 1$, indicaría la existencia de ventajas comparativas (competitivas) reveladas en las exportaciones de ese capítulo arancelario o bien específico en el comercio con determinado país.

$IVCR < 1$, indicaría la no existencia de ventajas comparativas (competitivas) para esa sección o capítulo en el comercio con determinado país.

Con base en el IVCR Márquez R., Rosales y Gutiérrez S. (2015) detectaron que en 2013 hubo 43 capítulos arancelarios con un $IVCR > 1$. Los capítulos se muestran en el siguiente cuadro 8.

Cuadro 8. Venezuela: capítulos con IVCR > 1 en el mercado de Colombia (2013)

Código	Descripción	2013
02	Carne y despojos comestibles	5,83
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	2,89
09	Café, te, yerba mate y especias	3,88
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	3,41
17	Azúcares y artículos de confitería	1,35
21	Preparaciones alimenticias diversas	1,16
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radioactivos, de los metales de las tierras raras o de isotopos.	1,25
30	Productos farmacéuticos	6,10
31	Abonos	1,30
32	Extractos curtientes o tintóreos, taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas	3,44
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	3,44

34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares pastas para modela, “ceras para odontología” y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable	2,17
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	1,53
38	Productos diversos de la industria química	7,10
39	plásticos y sus manufacturas	6,66
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	4,10
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	5,12
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa de papel o de cartón	7,51
49	Productos editoriales de la prensa y de las demás industrias graficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	8,37
52	Algodón	4,66
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	8,41
56	Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	2,87
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o extratíficadas; artículos técnicos de materias textiles	7,60
60	Tejidos de punto	4,76
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	7,58
65	sombreros y demás tocados y sus partes	2,13
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto) mica o materias análogas	7,66
70	Vidrio y sus manufacturas	1,59
71	Perlas naturales (finas) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	6,09
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	3,30
74	Cobre y sus manufacturas	8,25

76	Aluminio y sus manufacturas	2,01
78	Plomo y sus manufacturas	2,38
79	Zinc y sus manufacturas	8,53
83	Manufacturas diversas de metal común	7,56
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos.	1,20
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reparación de sonido, aparatos de grabación o reparación de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	1,47
86	Vehículos y material para vías férreas o similares y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electro-mecánicos) de señalización para vías de comunicación	5,18
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	1,98
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	1,15
94	Muebles, mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	6,01
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deporte; sus partes y accesorios	1,01
96	Manufacturas diversas	7,87

Fuente: Estimaciones de Márquez R., Rosales y Gutiérrez S.(2015), con base en estadísticas de ALADI-Sicoex (2015) y del Banco Central de Venezuela. Nota: el IVCR para Las XCOL se estimó excluyendo del cálculo el capítulo 27 (Combustibles minerales (aceites crudos de petróleo-gas natural-hidrocarburos), aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales). Es decir, se trata de un IVCR para las exportaciones no petroleras desde Venezuela hacia Colombia.

4.2 Las amenazas

Colombia es un país con exportaciones hacia el mundo más diversificadas que Venezuela. Sin embargo, en los últimos años las exportaciones de hidrocarburos (Capítulo 27) han crecido en importancia relativa, llegando a significar para 2014 más del 50% del valor total exportado (ALADI-Sicoex). Colombia también exporta hacia el mundo café en grano y procesado, oro, bananas y plátanos, flores,

ferroníquel, bombones y caramelos, azúcar de caña, polipropileno, productos farmacéuticos, automóviles, plásticos y sus manufacturas, cobre y sus manufacturas, energía eléctrica, aceite de palma, productos diversos de la industria química, abonos y otros.

Colombia exporta hacia Venezuela, como ya se ha señalado, gas natural, bombones y caramelos, energía eléctrica, abonos, plástico y productos diversos de la industria química, productos farmacéuticos, fundiciones de hierro y sus manufacturas, vidrio y sus manufacturas, y una gran variedad de productos agrícolas procesados y sin procesar. Márquez R., Rosales y Gutiérrez S. (2015) estimaron los IVCR de los capítulos arancelarios con exportaciones que realiza Colombia hacia Venezuela para el año 2014. Al respecto encontraron que 51 capítulos arancelarios tenían un IVCR > 1 . Estos capítulos arancelarios, en general, se convierten en una amenaza para los productos nacionales contenidos en dichos capítulos arancelarios. Los capítulos arancelarios de las exportaciones de Colombia hacia Venezuela con IVCR > 1 para 2014 se presentan seguidamente en el cuadro 9.

Cuadro 8. Colombia: capítulos con IVCR > 1 en el mercado de Venezuela (2014)

Capítulo	Descripción	2014
01	Animales vivos	12,62
02	Carne y despojos comestibles	16,60
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	17,41
10	Cereales	16,03
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	8,41
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	5,96
17	Azúcares y artículos de confitería	7,38
18	cacao y sus preparaciones	8,37

19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	10,03
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	2,82
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	1,22
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	6,46
29	Productos químicos orgánicos	3,25
30	Productos farmacéuticos	6,99
31	Abonos	14,71
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas	2,15
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	3,12
34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, «ceras para odontología» y preparaciones para odontología	9,58
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	9,59
37	Productos fotográficos o cinematográficos	1,27
38	Productos diversos de las industrias químicas	2,28
39	Plástico y sus manufacturas	2,83
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	1,90
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	1,79
47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y de sechos)	17,30
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	5,53
49	Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	4,03
52	Algodón	7,06

54	Filamentos sintéticos o artificiales	4,54
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	4,53
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	1,77
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	6,18
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	2,43
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	3,60
60	Tejidos de punto	3,88
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	1,90
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	1,25
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	2,71
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	2,26
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	3,29
69	Productos cerámicos	3,86
70	Vidrio y sus manufacturas	1,19
72	Fundición, hierro y acero	1,91
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	8,37
75	Níquel y sus manufacturas	6,32
79	Zinc y sus manufacturas	2,07
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	1,80
83	Manufacturas diversas de metal común	5,05
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	3,14
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	3,50

94	Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	2,25
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	1,35
96	Manufacturas diversas	5,10

Conclusiones, balance y perspectivas

No cabe la menor duda que desde 1999, debido a las divergencias político-ideológicas, de visión geopolítica y de inserción internacional entre los gobiernos de Venezuela y Colombia, se produjo un retroceso notable en la integración económica binacional, sobre todo si se compara con respecto a los logros obtenidos en la última década del siglo XX. Todo ello a pesar de que hubo períodos (2003-2008), donde en medio de las controversias diplomáticas se impuso el pragmatismo, prevalecieron las necesidades de abastecimiento de Venezuela, lo que facilitó que el comercio binacional alcanzara niveles sin precedentes. Esto se logró aún con la salida de Venezuela de la CAN (2006), la existencia de fuertes controversias diplomáticas; aunado a las diferencias en las ideologías de los gobiernos, en las estrategias de desarrollo y en la política económica. Posteriormente, las diferencias ideológicas, en las estrategias de desarrollo y en las visiones geopolíticas de ambos gobiernos generaron una nueva crisis en 2009, lo que hizo retroceder significativamente el comercio binacional, como lo evidencian las reducciones de los índices de intensidad y complementariedad comercial y la baja del comercio intraindustrial. A pesar de tales resultados todavía un importante número de capítulos arancelarios tienen ventajas comparativas reveladas en los mercados de ambos países, lo que revela que hay oportunidades para ampliar el comercio binacional si se profundiza y amplía la integración económica.

Desde la reunión presidencial binacional de agosto de 2010, en Santa Marta (Colombia), y hasta mayo de 2013 hubo avances en las relaciones económicas colombo-venezolanas y sólo surgió una controversia diplomática, rápidamente superada, aun cuando

continuaron las diferencias ideológicas, geopolíticas y en las estrategias de desarrollo entre los gobiernos²⁶. Es en agosto de 2015 y en los meses siguientes, cuando sorpresivamente el gobierno de Venezuela decretó un estado de excepción en varios municipios de la frontera, que nuevamente surgieron divergencias y conflictos diplomáticos.

La situación antes descrita junto con el agravamiento de la crisis económica venezolana desde 2014 causaron una merma sustancial del comercio binacional en 2015 que amenaza con prolongarse en 2016. Entre tanto, paralelamente las inversiones de los empresarios venezolanos en Colombia aumentan, pero los colombianos no se sienten estimulados para aumentar sus inversiones en Venezuela dada la crisis económica y el marco institucional de baja calidad que genera alto riesgo a la inversión extranjera y nacional en Venezuela.

A pesar de que en general, salvo los incidentes mencionados, hubo un buen ambiente desde agosto de 2010 para las relaciones diplomáticas entre ambos gobiernos, debe señalarse que la inestabilidad y las políticas de controles del tipo de cambio, de precios y comercial de Venezuela afectaron negativamente el intercambio comercial, estimularon el contrabando de extracción desde Venezuela y las inversiones de venezolanos en Colombia. También debe destacarse que en otras áreas de interés para ambos países no hubo avances significativos. Un breve resumen de lo acontecido desde la reunión presidencial de agosto de 2010 es el siguiente:

- a) la deuda con los exportadores colombianos se pagó casi en su totalidad. Según declaraciones del Presidente Santos en agosto de 2012. No obstante, información más reciente da cuenta de que para finales de 2014 se tenía con los exportadores colombianos una deuda de USD 300 millones, y se mantiene la desconfianza

²⁶ La controversia surgió con motivo de la entrevista que el Presidente de Colombia Juan Manuel Santos le concedió el 30 de mayo de 2013 al Candidato Presidencial de la oposición Capriles Radonski, derrotado por un pequeño margen en las elecciones presidenciales de abril de ese mismo año en Venezuela. Este incidente no tuvo mayores consecuencias en las relaciones comerciales y se dio por superado diplomáticamente el 22 de julio de 2013.

sobre el cumplimiento de los compromisos de pago de las importaciones por parte de Venezuela²⁷.

- b) El acuerdo comercial de alcance parcial (AAP) es ahora el nuevo marco que rige las relaciones comerciales entre los dos países. El AAP fue firmado por los dos Presidentes el 28 de noviembre de 2011, mientras que los respectivos anexos lo firmaron los dos Cancilleres el 15 de abril de 2012²⁸. El AAP entró en vigencia en octubre de 2012. El AAP es un retroceso en cuanto al grado de integración económica binacional que se había alcanzado en el marco de la CAN²⁹. Sin embargo, desde una perspectiva más realista, dado el contexto de las divergencias de los gobiernos en lo ideológico y político, en estrategias de desarrollo e inserción internacional y visión geopolítica del mundo, puede concluirse que el AAP representa una opción pragmática para formalizar las relaciones comerciales, mientras se espera por un mejor escenario futuro que permita profundizar la integración económica binacional. También debe destacarse que Venezuela continúa aplicando un régimen de comercio exterior administrado muy discrecional (con restricciones cuantitativas y paraarancelarias) en un contexto de control de precios y del

²⁷ Para más detalles ver: Deuda venezolana con exportadores colombianos es de \$306 millones, en Edición del diario El Mundo Economía y negocios, edición del 14 de febrero de 2014, noticia disponible en: <http://www.elmundo.com.ve/noticias/economia/politicas-publicas/deuda-venezolana-a-exportadores-colombianos-es-de.aspx> (consulta 29-03-2014). También ver La crisis venezolana golpea las exportaciones colombianas, noticia disponible en: <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/R/relaciones-comerciales-colombia-venezuela-2015-emiliano-corona-actualizacion/relaciones-comerciales-colombia-venezuela-2015-emiliano-corona-actualizacion.asp?CodSeccion=> (Consulta 26-11-2015).

²⁸ Los seis anexos del AAP tratan los siguientes temas: Tratamiento Arancelario Preferencial, Normas Sanitarias y Fitosanitarias, Normas Técnicas, Reglas de Origen, Defensa Comercial y el Mecanismo de Solución de Controversias. El AAP afecta la totalidad de las subpartidas arancelarias en las que hubo comercio binacional en el período 2006-2010. Se estima que afecta a 4.921 sub-partidas para Colombia y cerca de 4.713 para Venezuela. También se considera que un 91 % del comercio histórico tendrá 100 % de preferencia arancelaria (arancel cero). El AAP establece que ambos países se comprometen a no aplicar restricciones no arancelarias al comercio binacional. No obstante, esto será de difícil cumplimiento para Venezuela dado el control de cambios que existe y las exigencias y restricciones paraarancelarias que aplica el gobierno de Venezuela para acceder a divisas al tipo de cambio oficial y hacer los pagos a los exportadores de otros países.

²⁹ La CAN es una imperfecta unión aduanera con una zona de libre comercio, un arancel externo común parcial desde 1995. Tiene también un régimen de inversiones extranjeras y de empresas multinacionales andinas desde 1991 (Decisiones 291 y 292 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena).

tipo de cambio. Esto será un obstáculo permanente para una mayor expansión del comercio binacional.

- c) En materia de inversiones binacionales, el actual marco de políticas económicas y la baja calidad institucional vigente en Venezuela, con poco respeto por los derechos de propiedad de los privados, estimula el crecimiento de la salida de capitales e inversiones hacia Colombia, mientras que impide las inversiones colombianas en Venezuela. Ver gráfico 3.
- d) El Presidente Santos de Colombia mostró inicialmente su complacencia por la cooperación venezolana en materia de seguridad en la frontera. Más aún, desde 2012, Venezuela asumió el rol de país acompañante en el proceso de negociaciones de Paz entre el gobierno de Colombia y las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC). En el ámbito de la política y de las relaciones económicas, la participación de Venezuela como acompañante de las negociaciones entre el gobierno de Colombia y la guerrilla colombiana es un factor positivo porque disminuye la probabilidad, aunque no la elimina del todo, de nuevos conflictos diplomáticos.
- e) En las otras áreas de trabajo acordadas en agosto de 2010, las comisiones no habían reportado avances importantes.

Es necesario señalar que en el marco de prioridades debe dársele atención a los problemas sociales de la frontera y ambos países deben cooperar. Luce impostergable el desarrollo del plan de inversión social en las áreas de frontera para reducir la pobreza y elevar la calidad de vida de sus habitantes, quienes deben percibir claramente los beneficios de una mayor integración económica binacional. Otra área de interés es la mejora de la infraestructura vial y del funcionamiento de las aduanas para reducir los costos de transporte y de realizar las transacciones. También es prioritario el fomento de cadenas de valor binacional, que estimule las alianzas estratégicas entre empresarios de ambos países y permita producir, bien sea para el mercado de ambos países o para la exportación a terceros con el mayor valor agregado posible. La declaración del estado de excepción desde agosto de 2015, por parte del Gobierno de Venezuela, que afecta a municipios fronterizos de los estados Táchira, Zulia, Apure y Amazonas se convierte en un nuevo e importante obstáculo para las buenas relaciones diplomáticas, para los

intercambios comerciales y turísticos y en general para el avance de la integración económica binacional. Es por ello que luce prioritario un cese del estado de excepción decretado por el gobierno de Venezuela en la frontera con Colombia de manera urgente.

En materia de política económica general es probable que debido a la crisis económica que vive Venezuela en el mediano plazo se produzcan cambios importantes. Venezuela está obligada a adoptar un programa de estabilización y ajuste estructural. Es deseable que Venezuela avance en el restablecimiento de los equilibrios macroeconómicos, la unificación, y liberación del tipo de cambio a la par que se corrige su fuerte apreciación en términos reales. Otra medida deseable es el abandono de las políticas de controles de precios y del comercio exterior, a la par que se producen cambios institucionales tendientes a fortalecer los derechos de propiedad privados y se abren espacios para atraer inversión privada nacional y extranjera. Un cambio en la estrategia de desarrollo global que propenda a la superación del modelo de acumulación extremadamente dependiente de la captación de renta petrolera en el mercado mundial, acompañada de cambios político institucionales y en la política económica que permitan un funcionamiento de los mercados con mayor libertad que en la actualidad, le darán un renovado impulso al proceso de integración económica binacional.

En conclusión, las divergencias en las políticas económicas e ideologías de los gobiernos de Colombia y Venezuela, a lo que ahora se ha sumado la situación del estado de excepción en la frontera, vigente desde agosto de 2015, son sin duda algunos obstáculos para avanzar y profundizar la integración binacional. El crecimiento económico de Venezuela es más volátil y menos sostenido que el de Colombia porque depende de los ingresos petroleros, los cuales también son volátiles. Además Venezuela mantiene un marco institucional de muy baja calidad que aleja las inversiones privadas nacionales y extranjeras. En contraste, el crecimiento económico de Colombia se sostiene con el incremento firme de la inversión privada nacional y extranjera, con una base productiva y exportadora más diversificada que la de Venezuela, con el mantenimiento de equilibrios macroeconómicos y con un marco institucional confiable para los inversores privados

nacionales y extranjeros. Es por eso que en el futuro previsible las inversiones venezolanas seguirán fluyendo hacia Colombia sin contrapartida de los inversores colombianos en Venezuela. En materia de comercio, a pesar de las claras oportunidades que tienen algunos sectores de la producción venezolana en el mercado colombiano, la balanza comercial seguirá siendo favorable para Colombia. La razón es que solo si se produce un cambio radical en la estrategia de desarrollo y en las políticas económicas, Venezuela dejará de ser un país mono-exportador de hidrocarburos y derivados, con pocas posibilidades de mejorar sustancialmente la competitividad para sus exportaciones no petroleras en el mercado colombiano.

Finalmente, debe señalarse que las divergencias ideológicas, políticas y en los modelos de desarrollo adoptados por los gobiernos de Colombia y Venezuela, se traducen en diferencias en el marco institucional y en la política económica, lo que se convierte en un obstáculo para la concreción de una integración económica binacional más profunda, todo ello a pesar del potencial que existe para que esta sea una realidad, entre dos países que son socios naturales, unidos por la historia, la cultura y la geografía.

REFERENCIAS

- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI) (2000), *El comercio intraindustrial en el intercambio regional*. Montevideo, ALADI/SEC/ Estudio 130.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID) (2002), *Más allá de las fronteras. El nuevo regionalismo en América Latina. Informe sobre el Progreso Económico y Social en América Latina 2002*. Washington D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.
- BAPTISTA, A. (2010), *Teoría económica del capitalismo rentístico* Caracas, Banco Central de Venezuela, 2ª edición.
- BULMER-THOMAS, V. (2001). "Regional integration and intra-Industry trade". En BULMER-THOMAS, V. (Editor), *Regional integration in Latin American and Caribbean*, Institute of Latin American Studies, London, pp. 65-94.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL) (1994), *Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, Naciones Unidas-CEPAL.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL) (2013), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe (2013)*. Santiago de Chile, Naciones Unidas-CEPAL.
- DEVLIN, R. y ESTEVADEORDAL, A. (2001), *¿Qué hay de nuevo en el nuevo regionalismo de las Américas?* Buenos Aires, BID-INTAL-ITD-STA. Documento de trabajo No 7.

- DORNBUSCH, R. Y EDWARDS, S. (1991), “La macroeconomía del populismo”. En DORNBUSCH, R.R Y EDWARDS, S. (compiladores). *Macroeconomía del populismo en la América Latina*. México D.F., Fondo de Cultura Económica, pp.15-23.
- FRANCÉS, A. Y PALACIOS, L. (1995). *Resultados económicos del Pacto Andino*. Caracas, Instituto de Estudios Superiores en Administración (IESA), Centro de Gerencia Estratégica y Competitividad.
- FOXLEY, A (2010), *Regional trade blocs. The way to the future?* Washington D.C. Carnegie Endowment for International Peace.
- GUTIÉRREZ, A. (2002), *Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia*. Buenos Aires, BID INTAL-ITD-STA, Documento de trabajo 11.
- GUTIÉRREZ, A. (2007), “Hacia una redefinición de las relaciones económicas entre Venezuela y Colombia”. En: *Revista del Banco Central de Venezuela*, Vol. XXI, N° 1, Caracas, Venezuela. pp. 23-75.
- GUTIÉRREZ, A. y ROSALES, M. (2010), “La integración y las relaciones económicas entre Venezuela y Colombia: evolución reciente y perspectivas”. En: *Mundo Nuevo*, Vol. II, Caracas, Venezuela, N° 4. pp. 267-309.
- GUTIÉRREZ, A. (2011). “América Latina: Evolución en el pensamiento y en las estrategias de integración”. En: BRICEÑO, J; RIVAROLA, A. y CASAS, A. *Política y Economía en el pensamiento de la integración latinoamericana y caribeña*. Madrid, Fondo de Cultura Económica, pp. 235-252.
- ITURBE DE BLANCO, Eglé (1997), *Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela*. Buenos Aires, Serie Intal-BID, Documento de trabajo 3.
- LANZETA. M. y GARCÍA LARRALDE, H. (1999): “Relaciones económicas y comerciales entre Venezuela y Colombia” En: RAMÍREZ, S. y CADENAS, J. M. (Coords.): *Colombia-Venezuela Agenda común para el siglo XXI*. IEPRI, Bogotá, U. Nacional de Colombia, U. Central de Venezuela, SECAB, CAF, TM Editores, Grupo Académico Binacional, Pp. 362-391.
- MÁRQUEZ R., Albio; ROSALES, Maritza y GUTIÉRREZ S., Alejandro (2015). *Análisis de posición y dinamismo comercial. Caso: Intercambio comercial Venezuela-Colombia (2004-2014)*. Mérida, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Centro de Investigaciones Agroalimentarias “Edgar Abreu Olivo”, Proyecto de investigación FONACIT N° 2012-000-214.
- RAMÍREZ, LEÓN, José Luis (1997), “Colombia y Venezuela. Profundizar la vecindad sin permitir el conflicto”. En Ramírez, Socorro y Restrepo, Luis A (Coordinadores). *Colombia entre la inserción y el aislamiento. La política exterior colombiana en los años noventa*. Bogotá, Siglo del Hombre Editores, IEPRI Universidad Nacional, pp. 261-295.
- URDANETA, Alberto y LEÓN, Ramón (1991), *Relaciones fronterizas entre Venezuela y Colombia (desde la perspectiva venezolana)*. Caracas, CENDES, Colección Luis Lander.
- URRUTIA, Miguel y POSADA, Carlos Esteban (2007), “Un siglo de crecimiento económico”. En Robinson, James y Urrutia, Miguel (Editores), *Economía colombiana del siglo XX. Un análisis cuantitativo*. Bogotá, Fondo de Cultura Económica-Banco de la República, pp. 11-33.
- SANAHUJA, J. A., (2007), “Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas”. *Pensamiento Iberoamericano* (nueva época). Vol. I, N° 0 (Especial), pp. 75-106.
- VILLAMIZAR, H. (1997) “Integración con Venezuela y creación de comercio”. En: Planeamiento y Desarrollo, Vol. XXV, No 2, Bogotá, Colombia, Pp.119-158.
- **Documentos, consultas en la Web:**
- Asociación Latinoamericana de integración (ALADI). “Sistema de Comercio Exterior (SICOEX)”. En línea:<http://consultaweb.aladi.org/sicoex/jsf/home.seam>. [Consulta el 01-03-2014].
- Banco de la República de Colombia. “Estadísticas de inversión extranjera según país de origen y de destino” En línea:http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm[Consulta el 01-03-2014].

- DIETERICH S., H. (2007). *Hugo Chávez y el socialismo del siglo XXI*. Recuperado de:
- http://www.ciberpatriotas.net/images/dieterich_socialismo_del_siglo_xxi_.pdf
- *Diario el Mundo. Economía y Negocios* (2013, junio 2): “Aumenta la llegada de inversionistas venezolanos a Colombia”. En línea: <http://www.elmundo.com.ve/noticias/economia/empresas/aumenta-la-llegada-de-inversionistas-venezolanos-a.aspx> (Consulta el 02-06-2013).
- *Diario el Mundo. Economía y Negocios*. (2012, agosto 1). “Venezuela paga deuda \$1.000 millones por exportaciones colombianas”. En línea: <http://www.eluniversal.com/economia/120801/venezuela-paga-deuda-de-1000-millones-por-exportaciones-colombianas> (Consulta el 29-03-2014).
- *Diario El Mundo Economía y Negocios* (2014, marzo, 14). “ Deuda venezolana exportadores colombianos es de \$306 millones. En línea: <http://www.elmundo.com.ve/noticias/economia/politicas-publicas/deuda-venezolana-a-exportadores-colombianos-es-de-.aspx> (consulta 29-03-2014).
- *La crisis venezolana golpea las exportaciones colombianas (2015)*. En línea: <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/R/relaciones-comerciales-colombia-venezuela-2015-emiliano-corona-actualizacion/relaciones-comerciales-colombia-venezuela-2015-emiliano-corona-actualizacion.asp?CodSeccion=> (Consulta 26-11-2015).