

Determinantes de la integración colombo-venezolana y perspectivas ante la dimisión de Venezuela a la CAN¹

Luis Nelson Beltrán Mora* / Nelson Manolo Chávez Muñoz**

RESUMEN

Este ensayo hace un balance del comercio colombo-venezolano en el período 1990 - 2006, señalando que la integración aumentó los flujos de manufacturas, inversiones y puestos de trabajo para los dos países; la agenda económica se impuso a las agitadas relaciones políticas. Los logros de la integración económica están en peligro por la dimisión de Venezuela a la Comunidad Andina de Naciones – CAN en abril de 2006. A pesar de los síntomas de desintermediación privados, el comercio continúa creciendo como consecuencia de la coyuntura económica favorable para ambas naciones. La dimisión de Venezuela sólo traerá problemas en el corto plazo al comercio colombo-venezolano en la medida que el vecino país no respete el artículo 135 del Acuerdo de Cartagena; en el largo plazo el intercambio podría ser más promisorio si los dos Estados restablecen o generan nuevos acuerdos comerciales en el marco andino o bilateral.

Palabras clave: economía internacional, integración económica, acuerdos comerciales, dimisión, Comunidad Andina de Naciones (CAN).

DETERMINING ASPECTS ABOUT THE COLOMBIAN- VENEZUELAN INTEGRATION AND PERSPECTIVES REGARDING VENEZUELA RESIGNATION TO CAN

ABSTRACT

This article presents a balance of the Colombian-Venezuelan trade in the period 1990-2006. It highlights that integration increased the flows of manufacture, investments and jobs for both countries, that is, that the economic agenda dominated the agitated political relationships. The achievements of the economic integration are in danger due to Venezuela resignation to the Andean Commonwealth [Spanish Acronym CAN] in April 2006. In spite of the symptoms of private disintermediation, the trade continues growing as consequence of the favourable economic situation in both countries. The resignation of Venezuela will only bring problems in the short term to the Colombian-Venezuelan trade as the neighbour country doesn't respect the article 135 of the Cartagena Agreement; in the long term the exchange could be more promissory if both countries re-establish or create new commercial agreements in the Andean or bilateral framework.

Key words: International economy, Economic integration, Trade agreements, Resignation, Andean Commonwealth CAN.

1 Investigación financiada por la Universidad de La Salle Bogotá D.C. Colombia.

* Docente investigador, Facultad de Economía. Universidad de La Salle.
Correo electrónico: lbeltran@jupiter.lasalle.edu.co y lbeltran@gmail.com

** Docente investigador, Facultad de Economía. Universidad de La Salle.
Correo electrónico: nchavez@jupiter.lasalle.edu.co

Fecha de recepción: enero 28 de 2008.

Fecha de aprobación: 7 de febrero de 2008.

INTRODUCCIÓN

El comercio colombo-venezolano ha sido uno de los más dinámicos en América Latina; entre 1990 y 2006, el volumen de bienes transados se septuplicó al pasar de US \$570 en 1990 a US \$4.200 en 2006, al mismo tiempo las inversiones cruzadas representaron cerca de 20% de los flujos de bienes. El crecimiento comercial fue importante por el intercambio de manufacturas, porque los acuerdos económicos se impusieron a la agenda política.

Los flujos de comercio también relanzaron la integración a otros estadios, las cadenas industriales y la inversión bilateral pudieron generar cerca de 500.000 puestos de trabajo. Los logros del comercio bilateral y regional se ven amenazados por la dimisión de Venezuela a la Comunidad Andina en abril de 2006. Aunque esta decisión pudo responder a la búsqueda de nuevos mercados de mayor interés en la región para los dos países: Estados Unidos para Colombia, y Mercosur para Venezuela, la integración andina ya presentaba serios desencuentros.

Este ensayo se presenta en tres grandes ítems: el primero describen los grandes logros del comercio, señalando la importancia en cuanto a montos y calidad de los intercambios. En el segundo se estudian los determinantes naturales del comercio bilateral: aranceles, crecimiento económico y tipos de cambio; en el tercero se realizan las proyecciones del comercio bilateral, en un escenario de corto y mediano plazo.

ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DEL COMERCIO BILATERAL

El intercambio colombo-venezolano en el período 1970 y 1990 no sobrepasó los US \$700 millones

anuales, porque el mismo dependió de los ciclos económicos en los dos países, en el mismo período la inversión extranjera directa cruzada, tampoco fue importante. La incertidumbre política por la delimitación de aguas marinas y submarinas, y los problemas de controles cambiarios y de precios en Venezuela, pusieron tensos los movimientos de capital bilateral² que, no sobrepasaron US \$10 anuales; el mejor período para el intercambio de los bienes fue el que transcurrió entre 1978 y 1983 donde los montos intercambiados llegaron a cerca de US \$700 millones anuales, siendo explicados por las ventas de Colombia que, se motivaron por la fuerte revaluación del bolívar que, experimentó Venezuela, con el extraordinario aumento de los ingresos petroleros de los años 1973 y 1978.

En 1992, dando cumplimiento al acta de Barahona, los gobiernos coincidieron en políticas conjuntas para proyectar la integración, no sólo se establecieron alianzas competitivas en el sector automotriz dentro del mandato andino, sino que, acudiendo a los mecanismos bilaterales de solución de controversias, se restablecieron entre otros: la comisión de vecindad, la comisión fronteriza y se dio origen a la comisión empresarial. Las constantes reuniones realizadas en ambos países, perfeccionaron el arancel externo común, y resolvieron asuntos puntuales sectoriales de interés para la circulación de las mercancías.³

EL DINAMISMO COMERCIAL EN LOS NOVENTA

Después de acelerar y perfeccionar la zona de libre comercio en el acta de Barahona, el intercambio bilateral pasa de US \$570 millones en 1990, a US \$1.100 millones en 1993, US \$2.500 millones en 2000, US \$3.800 millones en 2005 y US \$4.200 millones en 2006 (ver Figura 1). El comercio de bienes pudo su-

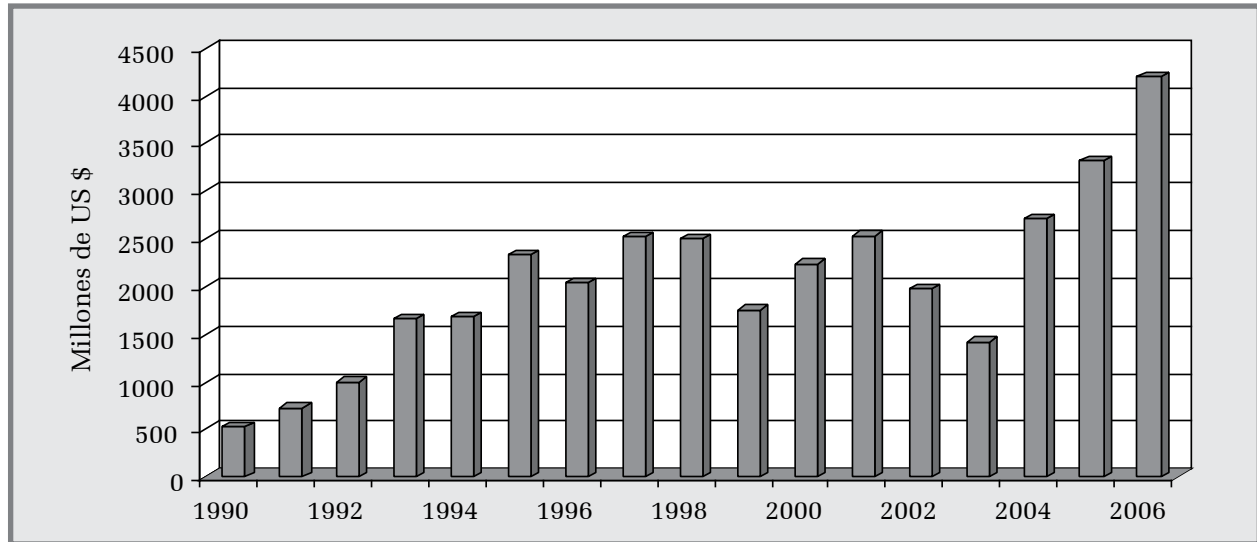
2 El éxito de las mesas de negociaciones, fue sin duda que los funcionarios públicos en especial los de los Ministerios de Comercio Exterior, las acompañaron de empresarios de los dos países desgolfizando las relaciones bilaterales (Ramírez S, 2004).

3 En los noventa las agendas puntuales resolvieron entre otros temas: las cuotas importación, las normas fitosanitarias y la obtención de divisas para importaciones, en especial desde 2003 cuando apareció el control de cambios en Venezuela.

perar con relativo éxito tres crisis económicas: financiera y cambiaria en Venezuela 1994 y 1996; crisis internacional y financiera, y desplome de la econo-

mía colombiana y venezolana en 1999; y de nuevo crisis política, paro nacional en Venezuela, y maxi-devaluación del bolívar en 2003.

FIGURA 1. COMERCIO COLOMBO-VENEZOLANO 1990-2006.



Fuente: elaboración autores con base a DANE Colombia 2006.

El resultado agregado muestra que el intercambio bilateral aumentó ocho veces en ese período, siendo el de mayor dinamismo en el hemisferio americano como quiera que Nafta y Mercosur, lo hicieron 3 y 2 veces respectivamente en ese mismo período.

SEGUNDOS SOCIOS Y CREACIÓN DE COMERCIO

En la literatura del comercio bilateral se discute si el comercio libre trae iguales beneficios para los participantes, (Ganuza, 2005) en otras palabras si los intercambios se dan con equilibrios para la balanza comercial de cada país. En el caso colombo-venezolano, las cifras agregadas demuestran que este precepto se cumplió; sin duda que la convergencia de las dos economías, la vecindad geográfica y la complementación económica, ayudaron a que el comercio arrojará resultados equilibrados. En el período

1992 y 1998, fue Venezuela el país que más vendió productos a Colombia por el orden de US \$6.800 millones, es decir US \$2.000 millones más que lo que colocó Colombia en Venezuela. El superávit a favor de Venezuela coincidió, entre otros factores, con el crecimiento de la economía colombiana y la revaluación real del peso. Después de la crisis de 1999 el comercio ha favorecido a Colombia, las cifras acumuladas señalan que entre 1999 y 2005, Colombia exportó a Venezuela US \$9.500 millones, en tanto que Venezuela vendió a Colombia US \$6.500 millones en el mismo lapso; el superávit de Colombia también es consecuente con la bonanza petrolera de Venezuela, y la apreciación del bolívar.⁴

El fuerte dinamismo del comercio colombo-venezolano llevó a los países a ser recíprocamente segundos socios comerciales, siendo más importante este

⁴ Se puede concluir que entre 1991 y 2006 el comercio registrado ha sido de equilibrio. Colombia exportó a Venezuela en ese período bienes por US \$15.800 millones, y Venezuela por US \$15.200 millones a Colombia.

logro para Venezuela, como quiera que Colombia, es en la actualidad el segundo destino de las ventas industriales de Venezuela al resto del mundo, con una participación de 15%; caber recordar que en 1991 antes del aceleramiento de la zona de libre comercio, Colombia ocupaba el cuarto lugar de destino de las exportaciones no tradicionales venezolanas, con una

participación de 7%. Después del acuerdo, Colombia también aprovechó el mercado venezolano, toda vez que el mismo pasó de representar el quinto puesto como lugar de destino de todas exportaciones colombianas al mundo, con una participación de 5,9%, a ocupar el segundo destino, con una participación de 9,9% en 2005 (ver Tabla 1).⁵

TABLA 1. EXPORTACIONES DE COLOMBIA A VENEZUELA

	1991	Par %	2005	Par %
Estados Unidos	2.755	38,50	8.480	40,02
Venezuela	422	5,90	2.098	9,90
Alemania	456	6,10	339	1,60
Ecuador	127	1,77	1.324	6,25
Bélgica	80	1,10	368	1,74
Perú	212	2,96	710	3,35
Japón	231	3,20	330	1,56
México	50	0,80	611	2,88
TOTAL*	7.145	100,00	21.190	100,00

Cálculos propios con base a DANE Colombia 2006.

* Son todas las exportaciones de Colombia al resto del mundo, incluye Venezuela.

* Son todas las exportaciones de Colombia al resto del mundo, incluye Venezuela.

CREACIÓN DE COMERCIO

Cuando se habla del dinamismo del intercambio de bienes, se piensa que en el comercio colombo-venezolano, al amparo del Acuerdo de Cartagena, o de la zona de libre cambio, se desvió comercio de otros países más productivos y de costos más baratos que el colombo-venezolano. Los estudios en cada país señalan que el intercambio colombo-venezolano ha generado creación de comercio antes que desviación. Según Gutiérrez (2002) en su trabajo se encontraron efectos claros de creación de comercio en las siguientes secciones (estructura NANDINA): animales

vivos, grasas y aceites, productos químicos, papel y cartón, textiles, cerámica y vidrio, maquinarias, armas y municiones y objetos de arte. El efecto fue indeterminado para: productos vegetales, alimenticios, plástico y caucho, pieles y cueros, madera, calzados, metales, materiales de transporte e instrumentos. Se detectó probable desviación en los minerales.

COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA Y MANUFACTURAS

El logro más importante en materia económica en la integración colombo-venezolana fue el aumento vertiginoso del comercio de manufacturas. Entre 1991

5 El mismo análisis se puede realizar para las compras que cada país realiza del resto del mundo. Venezuela ocupaba el sexto lugar de origen del total de importaciones de Colombia en 1991, con una participación de 4.5%; y Colombia era el quinto país de origen del total importaciones de Venezuela, con una participación de 3.5%; catorce años después, Venezuela aunque había disminuido su participación en el mercado colombiano con relación a 1995, ocupaba el cuarto lugar de origen de las compras de Colombia con una participación de 6%. Al mismo tiempo nuestro país ocupaba el segundo lugar de origen de las compras de Venezuela, con una participación de 9%.

y 2005, el intercambio en esta actividad pasó de US \$400 millones a US \$3.000 millones y ha sido determinado por la complementación económica que existe entre los dos países; Venezuela es considerado en la región una “vecindad minera”, por su dotación de recursos naturales, y Colombia otra manufacturera por su especialización en mano de obra.

No obstante que, los productos venezolanos se concentraron en industria básica y derivados del petróleo, Venezuela logró diversificar sus exportaciones a Colombia. En efecto, entre 1991 y 2005 las ventas de manufacturera de ese país al nuestro, pasaron de representar 65% del total a 79%, respectivamente. Venezuela es un exportador neto de productos de la industria básica: siderúrgica, papel y química básica en general. Los derivados del petróleo, es otro sector

importante en las ventas venezolanas, con una participación cercana al 13% del total de exportaciones a Colombia.

Colombia también consolidó sus ventas de manufacturas a Venezuela pasando de una participación de 70 a 86%, en el mismo período. Colombia es exportador neto de industria liviana (confecciones, textiles, cueros, plásticos, imprentas) y del sector automotriz. Esta última actividad ganó más de 20 puntos porcentuales de participación en las ventas de Colombia a Venezuela. En el sector automotriz se ha desarrollado una cadena interesante de comercio desde la política industrial conjunta en la Comunidad Andina,⁶ Colombia es exportador neto de auto-partes y ensamble de vehículos a Venezuela, y el vecino vende aluminio y el hierro a Colombia.

TABLA 2. COMERCIO DE COLOMBIA Y VENEZUELA 1991-2005

	Exportaciones de Colombia				Exportaciones de Venezuela			
	1991	%	2005		1991	%	2005	%
Total exportaciones	421,8	100,00	2090	100	305,6	100,00	1203,0	100,00
Productos primarios	123,5	29,28	331,1	15,9	103,6	33,90	113,2	9,41
Industriales	298,2	70,70	1764,2	85,9	202	66,10	946,3	78,66
Agroindustriales	19,9	4,72	177,4	8,5	5,4	1,77	31,8	2,64
Industria liviana	152,3	36,11	609,9	29,1	12,1	3,96	74,2	6,17
Industria básica	76,4	18,11	321,9	15,3	159,9	52,32	677,2	56,29
Maquinaria Y Equipo	43,5	10,31	178,4	8,5	15,2	4,97	52,5	4,36

Fuente: autores con base a Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia.

Otra cadena complementaria que, se han desarrollado por los empresarios de los dos países está en el sector petroquímico, Venezuela procesa el petróleo “aguas arriba”, y lo exporta a Colombia quien, lo transforma y lo vuelve exportar a Venezuela en forma de plástico (Pardo, 1996).

DETERMINANTES Y UN MODELO PARA EL INTERCAMBIO

LA POLÍTICA COMERCIAL

Las tesis integracionistas afirman que son los acuerdos comerciales expresados en rebajas de aranceles

⁶ El Convenio de Complementación Industrial en el Sector Automotor se realizó entre Colombia, Ecuador y Venezuela, en noviembre de 1993, y fue ampliado en mayo 1994 y actualizado en septiembre de 1999; puso en vigencia, la adopción de un arancel externo común aplicable a los vehículos importados y la aprobación de una política común en el ensamblaje de los vehículos automotores

y preferencias que se otorgan entre países, las variables relevantes para entender el aumento del comercio exterior de bienes y los movimientos de inversiones entre países (Tugores, 2005); en este sentido hay que acotar que el acta de Barahona se convirtió en el elemento fundamental para entender lo que ocurrió con el comercio colombo-venezolano entre 1991 y 2006. Este acuerdo perfeccionó los acuerdos y la zona de libre comercio; en 1994 los dos países ya tenían una estructura arancelaria homogénea contra terceros (ver Tabla 3) y en 1995, ya el 95% de las mercancías intercambiadas no pagan aranceles (Integración, 2000); también el acta de Barahona relanzó la integración y los procesos de apertura con terceros

mercados en especial con América Latina, Estados Unidos y la propia Comunidad Europea.

La concertación colombo-venezolana al interior de la Comunidad Andina y el cumplimiento de los preceptos del acta de Barahona, llevaron a este grupo a transformarse: en 1994 se puso en marcha la “Unión Aduanera”,⁷ estableciendo los cuatro niveles arancelarios para los países participantes; no obstante que, para muchos analistas el arancel fue imperfecto porque se le otorgaron ciertas preferencias a Perú, Ecuador y Bolivia, hay que acotar que fueron Colombia y Venezuela, los países que implementaron fielmente los preceptos andinos, al homologar los aranceles respectivos (Pardo y Umaña, 1997).

TABLA 3. ARANCELES DE COLOMBIA Y VENEZUELA 1994

	Colombia	Venezuela
Agricultura, caza y pesca	11.3	12.1
Minería	5.4	4.9
Alimentos bebidas y tabaco	17.0	17.9
Textiles, confecciones y cueros	18.0	18.2
Madera y sus productos	14.4	14.5
Papel y sus productos	11.8	13.3
Químicos, petróleo, caucho y plásticos	7.9	8.5
Productos minerales no metálicos	12.8	13.5
Metales básicos	8.9	8.6
Productos metálicos, maquinaria y equipo	10.0	10.2
Otras manufacturas	14.9	14.6
Total	11.6	11.8

Fuente: cálculos propios con base a anexo estadístico.

La evolución de la integración andina se va a dinamizar aún más en 1998 con la entrada en vigencia del Sistema Andino de Integración (SAI), el grupo pasó a denominarse Comunidad Andina, el SAI le dio un impulso decisivo a la integración de la región y en

especial a los acuerdos bilaterales, por involucrar dentro de su institucionalidad a los empresarios de la región (CAF, 2004). Con el SAI nacieron los consejos consultivos empresariales y laboral⁸ (Fernández, 2005).

7 Según Germán Umaña, la Unión Aduanera andina es imperfecta porque dentro del regionalismo abierto los países andinos han otorgado preferencias a otros mercados de la región que han perforado los cuatro niveles existentes.

8 La última encuesta empresarial andina que, realizó la Cámara Colombo Venezolana en Bogotá en febrero de 2005, resalta que las decisiones empresariales en materia de negocios en el espacio bilateral son bastante sensibles al cumplimiento o incumplimiento sobre la normativa que dicte la Comunidad Andina.

EL CICLO ECONÓMICO Y LAS VARIABLES DEL INGRESO Y LA TASA DE CAMBIO

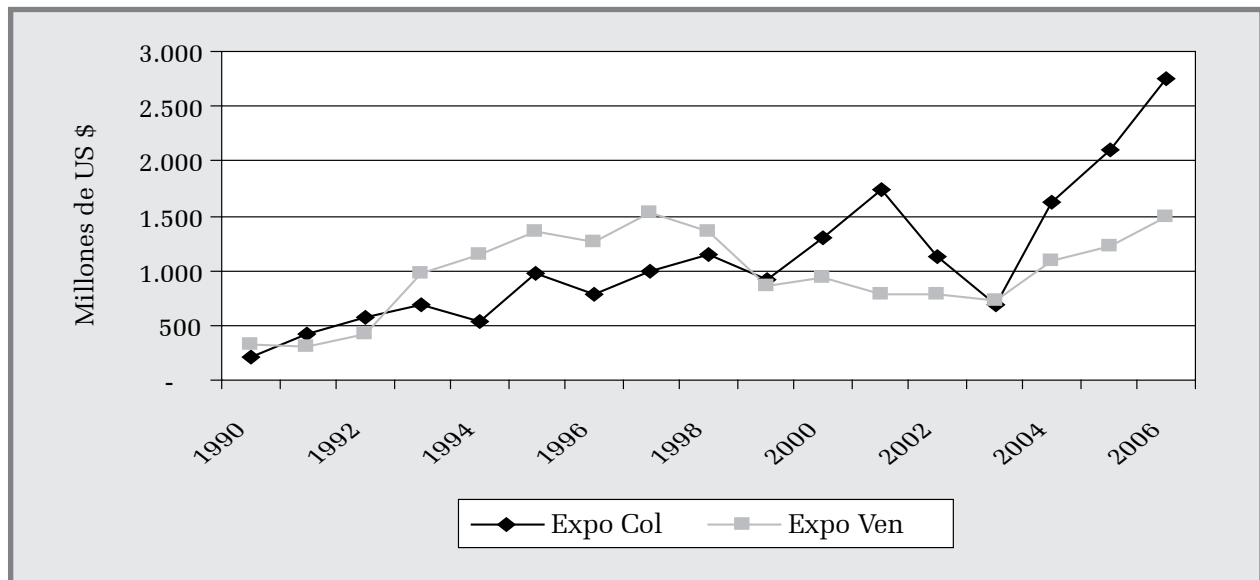
Los economistas han elaborado modelos teóricos para demostrar que en una zona de libre comercio (cero aranceles) o lo que se denomina economía abierta (Sachs, 2004), son las variables de ingreso y tasa de cambio las que determinan los flujos transados. El comercio de bienes bilateral y sobre todo su comportamiento entre 1991 y 2005 recibió la influencia del comportamiento económico del PIB y la tasa de cambio cruzada peso/bolívar. Si la economía venezolana crece, las exportaciones de Colombia a ese país se aumentan y viceversa, si el PIB de Colombia crece, ellos también aumentan las ventas. La estabilidad de las monedas es clave en el comercio colombo-venezolano, de manera que, cuando se revalúa el bolívar, Colombia le vende más a Venezuela, de otro lado una reevaluación del peso, también coincide con el aumento de las ventas de ese país a Colombia. Los mo-

delos econométricos que se han realizado en el caso colombiano para observar el comportamiento de las exportaciones a Venezuela, señalan una alta relación de nuestras ventas al comportamiento positivo del PIB y la estabilidad del bolívar (Meza, 1992; Cubillos, 1996; Cámara, 2004).

LAS EXPORTACIONES Y EL CRECIMIENTO

Después del acta Barahona hay un período interesante para las exportaciones de Venezuela a Colombia, que llevan al vecino país a ser superavitario en sus intercambios con Colombia. El período arranca en 1992 y termina en 1997, en el mismo las exportaciones de Venezuela pasan de US \$ 300 millones a 1.500 millones, siendo explicadas como se ha insistido por la evolución del PIB colombiano, y sobre todo también por la revaluación del peso que aumentó la competitividad cambiaria de las ventas venezolanas⁹ (ver Figura 2).

FIGURA 2. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES COLOMBO-VENEZOLANAS 1990 - 2006



Fuente: cálculos propios con base a Ministerio de Comercio Industria y turismo de Colombia.

⁹ No se puede olvidar que en este período el PIB de Colombia creció a tasas de más de 4% y que la reevaluación del peso fue superior al 30%, como también que se produjeron dos maxidevaluaciones del bolívar en Venezuela.

La relación que hay entre exportaciones venezolanas y PIB colombiano, es positiva, entre 1991 y 1998 el aumento del PIB de más de 4,5%, son coincidentes con la aceleración de las ventas venezolanas que los hacen a tasas de más de 20% anual.

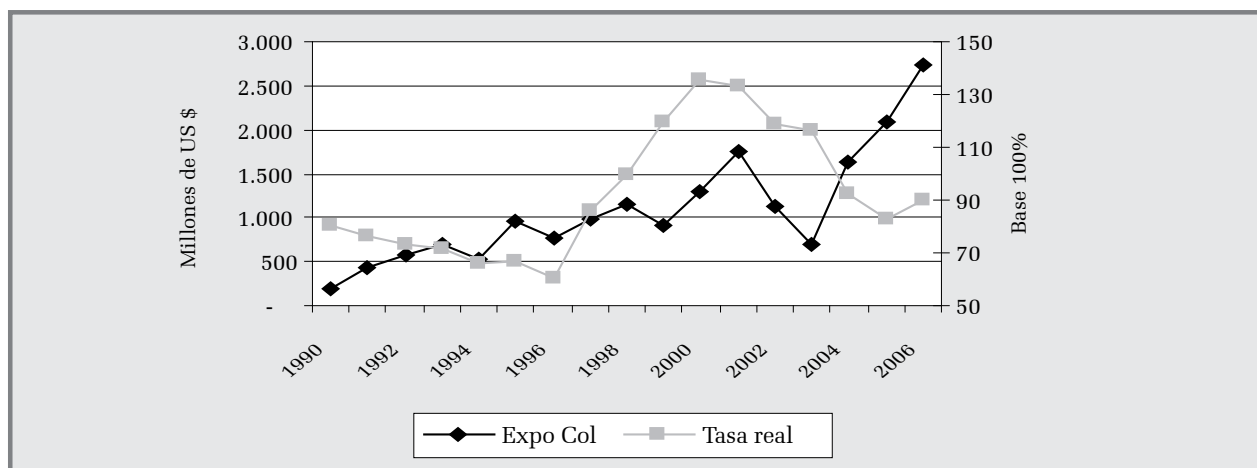
Sin duda que la desaceleración del PIB colombiano, propio de la crisis internacional y la destorcida del sistema financiero local en 1999, como la pequeña devaluación del peso de más de 30% ese año, hacen que las exportaciones de Venezuela se desaceleren en el período 1999 y 2003 con tasas de crecimiento negativas de 20% anual y montos no superiores a los US \$1.000 millones anuales. Finalmente, es interesante el despegue de las exportaciones venezolanas en el período 2004 y 2006 como consecuencia de la consolidación del crecimiento de la economía colombiana cuyo PIB presentó crecimientos entre 4 y 6% entre 2004 y 2006, en el mismo período las exportaciones de Venezuela a Colombia pasaron de US \$1.200 millones a US \$1.500 millones, respectivamente. En el último subperíodo, la tasa de cambio real ha favorecido la competitividad venezolana, toda vez que se ha revaluado el peso y que, Venezuela a pesar de revaluar el bolívar, también ha logrado controlar el crecimiento del IPC, estabilizándolo en torno a un promedio anual de 12% anual.

LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS Y EL PETRÓLEO

Las exportaciones colombianas han estado influenciadas por el PIB venezolano que como hemos afirmado atrás, dependen en un alto porcentaje de la suerte del petróleo; en este sentido las bonanzas de precios de 1991, 2004, 2005 y 2006 con crecimientos extraordinarios de la cesta venezolana de más de 40% anual, han coincidido con un aumento extraordinario de las exportaciones colombianas, que arrancaron con US \$250 millones en 1991 y terminaron con el saldo de US \$2.750 millones en 2006.

Las exportaciones de Colombia, también han respondido fielmente a la suerte del bolívar y a la competitividad o reducción de la inflación colombiana. En efecto, los superávits de Colombia de los años 1991 y 1992 coinciden con la revaluación del bolívar, y la devaluación del peso, además de los fenómenos inflacionarios en Venezuela y la reducción los precios de Colombia. Finalmente, la última etapa de superávit para Colombia que arrancó en el 2000 y que se mantiene hasta 2006 (Figura 3), otra vez coinciden fundamentalmente con la inflación y revaluación, que para muchos analistas dentro del control de cambios, está apreciado el bolívar en 30% con relación al año 2000 (Palma, 2004).

FIGURA 3. EXPORTACIONES COLOMBIANAS Y TASA DE CAMBIO REAL



Fuente: cálculos propios con base a anexos estadístico.

Para otros expertos, si bien la coyuntura económica en Venezuela ha estimulado las exportaciones colombianas, también la política actual del control de cambios en ese país ha favorecido a los países latinoamericanos especialmente Colombia, que se han beneficiado de la entrega oportuna de las divisas para sus exportadores de parte de la Comisión de Administrativa de divisas (CADIVI), entidad que se creó en Venezuela, desde marzo de 2003 para controlar las divisas del país, y que desde septiembre de ese mismo año, se ha acogido con bastante interés al convenio recíproco de pagos de ALADI, acuerdo que se estableció desde 1980 entre los países del área y por cuya vía los países realizan pagos de divisas por operaciones directas de sus bancos centrales.¹⁰

RESULTADOS DEL MODELO ECONOMÉTRICO

El modelo de ajuste parcial de las exportaciones colombianas hacia Venezuela, concluye que un aumento del PIB venezolano en 1%, causa un crecimiento de las exportaciones colombianas de 2,6% a Venezuela;¹¹ y un aumento de 1% de la tasa de cambio real peso/bolívar significativa un aumento de 0,25% para las exportaciones colombianas. Estas relaciones son muy importantes para realizar estimaciones en el tiempo sobre lo que pasará en materia comercial.¹² En lo que respecta a las variables *dummy*, las exportaciones son inelásticas a la empatía presidencial, es decir, que si los gobiernos de Colombia y Venezuela plantean y llevan a cabo políticas aperturistas, las exportaciones de Colombia hacia el vecino país se incrementan en 0,22%; de otra parte, si existe un arancel externo común, las exportaciones a Venezuela se aumentarían en un 6,09%.

DIMISIÓN DE VENEZUELA E IMPACTO EN EL COMERCIO BILATERAL

DIMISIÓN CON COYUNTURA ECONÓMICA FAVORABLE

Arguyendo que las negociaciones de los tratados de libre comercio de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos no se concebían en la Comunidad Andina, Venezuela dimitió del grupo en abril 2006. No obstante que esta decisión pudo ser tomada como consecuencia de la aceptación de Venezuela como socio pleno del Mercosur en 2005, que lo obligan al vecino a perfeccionar sus estructuras arancelarias en ese grupo que no son compatibles con las de la Comunidad Andina, hay que decir que dentro de la CAN ya se venían presentado serios desencuentros para que el grupo se hubiere promovido a un verdadero Mercado Común.¹³

No sólo a 2006 los países no lograron cumplir con las metas de convergencia macroeconómica que se trazaron en 2002, sino que al mismo tiempo todavía se mantenían restricciones a la libre circulación de personas y capitales dentro del grupo.

Hay varios efectos que deja la dimisión de Venezuela de la CAN, el primero es el relacionado al debilitamiento del grupo, que sin el vecino país pasa de un comercio de US \$8.000 millones a menos a US \$5.000 millones, desde luego también que el grupo pierde institucionalidad para continuar proyectándose en el contexto de globalización.

En materia comercial el principal efecto del retiro de Venezuela de la Comunidad Andina aunque sólo

10 Desde la adopción del control de cambios en Venezuela en 2003, el CADIVI se ha mantenido y está adscrita al Ministerio de Finanzas y al Banco Central de Venezuela.

11 El crecimiento del PIB de Venezuela por ser una economía dependiente del petróleo, es sensible a los precios internacionales de ese producto. Siempre que la cesta venezolana experimenta precios altos, acelera el crecimiento del PIB y con esto las exportaciones de Colombia.

12 Sobre determinantes del comercio, especialmente el de tasa de cambio cruzada, se acota que las devaluaciones del bolívar de los años 1994, 1996, 1999 y 2003 coinciden con disminuciones de más de 40%, 50%, 60% y 100% de las exportaciones colombianas a Venezuela, respectivamente.

13 No se puede olvidar que en tanto que Colombia continúa colocando cuotas de importación al arroz de Ecuador y Venezuela, el vecino país no había acatado los fallos del tribunal andino en cuento a la libre circulación de los camiones colombianos.

se sentirá a partir del 2011, toda vez que, en derecho internacional, Venezuela debe seguir otorgando preferencias a los países miembros durante cinco años más (artículo 135 del Acuerdo de Cartagena), el análisis de este escenario concluye que finalizado ese año, Venezuela comenzará a cobrar aranceles a los países de la región, situación que encarecerá las importaciones de ese país (exportaciones de los andinos), que deberán pagar en promedio aduanas por 11% (Beltrán, 2006).¹⁴ En este escenario la CAF proyecta una caída de 30% de los flujos comerciales.

No obstante las perspectivas negativas que genera la dimisión de Venezuela sobre el empresariado colombiano, la coyuntura económica de ese país en el corto plazo sigue siendo favorable para dinamizar las exportaciones a ese mercado. En el corto plazo, Venezuela continuará disfrutando de precios altos del petróleo y reevaluación del bolívar, que unidos a la consolidación de crecimiento de la economía colombiana garantizan aumentos de los flujos de bienes. Desde de 2004, con el inicio de la bonanza petrolera en Venezuela y el crecimiento en Colombia, las proyecciones de comercio bilateral de la Cámara Colombo-Venezolana (Coyuntura, 2005 y 2006), han sido optimistas sobre el desempeño comercial.

En 2006 después de la dimisión de abril el intercambio bilateral se volvió más dinámico, pues el comercio de bienes llegó a US \$4.200 millones ese año, 27% superior a 2005. El aumento de las exportaciones de Colombia a Venezuela, se ha dado también en el marco de la bonanza petrolera que viene experimentando ese país; que produjo un crecimiento del PIB de 10% real en los últimos dos años. Las exportaciones de crudo venezolano que registraron un precio promedio de US \$50 el barril, sumaron US \$40.000 millones en 2006, produciendo los recursos necesarios para elevar el consumo importado. Las compras de

Venezuela procedentes del resto del mundo llegaron a US \$25.000 millones, 30% superiores a 2005.

En 2006, otro elemento favorable para las compras de Venezuela (exportaciones de Colombia), fue la apreciación del bolívar que se estimó en más de 30% (VenEconomía, 2006), si se tiene en cuenta que, el precio de esta divisa en el mercado paralelo fue de Bs. 3.100, cuando el cambio oficial continuó en Bs. 2.300 por dólar, y la inflación alcanzó el 12%. Para el caso del comercio colombo-venezolano, la apreciación real del bolívar frente al peso, se ha dado en el contexto de la reducción de la inflación de Colombia a un dígito, y el mantenimiento de un IPC de dos dígitos en Venezuela. Así el crecimiento económico de Venezuela y la apreciación cambiaria contribuyeron para que las exportaciones colombianas a Venezuela sumaran US \$2.700 millones en 2006, 29% superiores al año anterior; Colombia fue uno de los países de donde más crecieron las importaciones de Venezuela en el año anterior. Finalmente, el crecimiento de la economía colombiana de 5% en 2006, junto a la reevaluación real de 3% del peso, contribuyeron a aumentar las compras de Colombia del vecino país (Exportaciones de Venezuela a Colombia) que llegaron a US \$1.498 millones en 2006, 25% superiores a 2005. Cabe recordar que desde 2004 se viene observando una recuperación interesante de las exportaciones venezolanas a Colombia.

PROYECCIONES DE ARRASTRE

Mirando la coyuntura económica por la que atraviesa la integración colombo-venezolana, y concentrándonos en el tema del retiro de Venezuela a la Comunidad Andina se han construido dos escenarios posibles de lo que podría ocurrir con el comercio bilateral y las inversiones bilaterales después del retiro del vecino país.

¹⁴ El grupo de investigación de La Universidad de La Salle ya viene trabajando en la elaboración de modelos que puedan calibrar efectos de variables como los aranceles en el comercio bilateral, y en particular en algunas actividades sectoriales que nos permitan medir con mayor exactitud los efectos que producirá el retiro de Venezuela en la Comunidad Andina.

EL CORTO PLAZO

En la medida que se mantengan las presencias arancelarias, respetando el acuerdo de Cartagena (artículo 135), el futuro inmediato del comercio está garantizado. Como se comentó atrás, Venezuela en los próximos tres años tiene una coyuntura económica envidiable, jalonado por los precios del petróleo que en cualquier escenario colocan la cesta venezolana por arriba de US \$40 el barril, el PIB de ese país seguirá creciendo a una media cercana 6% anual, y de igual manera la acumulación de reservas internacionales, producto de las exportaciones de crudo, hacen prever que el bolívar se seguirá apreciando, dentro del contexto del control de cambios que, según el gobierno venezolano se mantendrá en los próximos

años. Este escenario es favorable para las compras del resto del mundo, incluidas las de Colombia.

Las estimaciones venezolanas se complementan con la consolidación del crecimiento de la economía colombiana y la reevaluación del peso. En este escenario la proyección natural del comercio habla de un intercambio cercano a US \$6.000 millones entre 2008 y 2010 (Tabla 5). Desde luego que la proyección es sólo de arrastre del comercio, y no tiene contemplado el tema de las inversiones, sobre el particular se colige que pese a que el sector privado de los países continuará sacando capitales para llevarlos a otros mercados de mayor interés Estados Unidos para los colombianos y Brasil para Venezuela, se prevé que las grandes inversiones públicas en los proyectos de gas y petróleo tenga efectos multiplicadores en todas las formas de capital.

TABLA 4. COMERCIO COLOMBO VENEZOLANO 2000-2011

	2000	2005	2010	2011
Exportaciones de Colombia	1.300	2.098	5.000	1.600
Importaciones de Colombia	950	1.219	3.000	900
Comercio total	2.250	3.317	8.000	2.500
Saldo para Colombia	450	878	2.000	700

Fuente: cálculos propios con base a anexo estadístico.

En conclusión es muy favorable la coyuntura actual del comercio en la medida que se respete el Acuerdo de Cartagena y se mantengan las preferencias ya establecidas, como lo estipula el artículo 135 del Acuerdo. Como lo muestra el gráfico anterior el comercio bilateral caerá en el año 2011, a niveles del año 2000, si los colombianos y venezolanos comienzan a pagar aranceles y si definitivamente no hay más acuerdos bilaterales entre los dos países, por ahora los solos convenios públicos pueden ayudar a mantener la dinámica empresarial.

EL LARGO PLAZO PODRÍA SER MÁS PROMISORIO

Sin duda que el comercio bilateral depende en el largo plazo de las negociaciones que se den entre los

dos países. En el último año los acercamientos de los gobiernos Uribe y Chávez hacen prever que las dos naciones formalizarán su comercio mediante la forma de nuevos tratados comerciales. De firmarse una zona de libre comercio para el intercambio bilateral que, sería equivalente con el retorno de Venezuela a la Comunidad Andina o un nuevo acuerdo bilateral, el comercio continuaría creciendo. Cabe resaltar que desde 2002 los gobiernos y empresarios han estado a la expectativa de la promoción de un Mercado Común entre los dos países para darle nuevos incentivos el mercado de servicios y capitales. En ese escenario se prevé un comercio muy superior al actual. En 2015 el comercio bilateral podría llegar a US \$13.500 anuales, con empleos de más de 1 millón

de nuevas plazas para nuestras sociedades, porque el mismo garantizaría la maximización de los factores de vecindad geográfica y la complementación industrial que experimenta el comercio de bienes.

Es importante también señalar que el comercio podría ser más dinámico si los dos países concertaran el proyecto del “Poliducto Bilaerla” para sacar el petróleo de Venezuela por el Pacífico colombiano con rumbo a los mercados asiáticos, este gran proyecto demandará inversiones por más de US \$2.000 millones.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Son muchos los logros de la integración colombo-venezolana en los últimos quince años, no sólo el intercambio bilateral es uno de los más dinámicos de América Latina, sino que el mismo ha contribuido a la generación de empleo para las dos naciones, amén del aumento de la competitividad en nuestros aparatos

productivos y porque su evolución permitió desgolfizar la agenda de la integración para proyectarla a los escenarios de la complementación económica.

En el momento, el retiro de Venezuela a la Comunidad Andina genera incertidumbre en los mercados de la región y cierta desintermediación, pero se estima que el respeto al Acuerdo de Cartagena, artículo 135, y la intensión de formalizar nuevos acuerdos comerciales mejore las expectativas empresariales, para seguir proyectando la integración económica.

En el escenario de un nuevo tratado comercial bilateral, es necesario que los dos países comiencen a pensar en el establecimiento de un Mercado Común Bilateral o Andino, estadio que permitiría dinamizar las relaciones económicas por la vía de compromisos más serios entre los países vecinos, al mismo tiempo que contribuiría a proyectar de mejor manera la integración latinoamericana.

BIBLIOGRAFÍA

Beltrán, L. “El Nafta; México una Experiencia para tener en cuenta”. *Revista Administración EAN* 49. (2003): 34 - 61.

---. “Comercio colombo-venezolano a elegir entre la zona de libre comercio y el Mercado Común”. *Actualidad colombiana* 434. 14 (2006): 1 - 2.

---. “Dinamismo Comercial pese a las diferencias políticas, en Colombia- Venezuela, Retos de la convivencia”, Universidad Nacional, Bogotá Colombia (2006): 75 - 91.

BID. *Más allá de las fronteras. El nuevo regionalismo en América Latina, Progreso Económico y Social en América Latina*. 2006.

CAF. *Hacia Una Mayor y Mejor Inserción de los Países Andinos en la Economía Global en El futuro de la Integración Andina*. Friedrich Ebert -Stiftung Fescol. 2004: 29 - 46

Cámara Colombo Venezolana. *Covenotas* 5. (2005): 1- 8.

Allan Wagner Tizón “35 años de integración económica y comercial” Logros y Desafíos, en el futuro de la Integración Andina, Friedrich Ebert Stiftung Fescol: 1 -28

Echavarría, J. “Flujos comerciales en los países andinos: ¿Liberalización o Preferencias regionales?”. *Coyuntura económica* XXVIII. 3 (1998): 1 - 32.

Fernández, G. *La CAN frente a otros escenarios de Integración Continental en Revista de Integración*. Bogotá: Cámara Colombo-Venezolana, 2003-2004.

García, H. "Competitividad en el Comercio Bilateral Colombo-Venezolano ante los desafíos del ALCA". *Integración*. Bogotá: Cámara Colombo Venezolana, 2004.

Palma, P. "La economía venezolana". *Metroeconomía*. Caracas. 2007.

Gujarati, D. *Econometría*. (4 ed.). West Point, USA: McGraw Hill / United Status Military Academy, 2003.

Ramírez, S. y Hernández Á. "Colombia y Venezuela: Vecinos cercanos y distantes en Vecindad Colombo-Venezolana". *Imágenes y realidades*, Iepri Universidad Nacional de Colombia: Nomos, 2003.

Ramírez, S. "¿De una aguda tensión a una asociación estratégica?". *Colombia- Venezuela Retos de la Convivencia*, Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, CAF casa editorial El Tiempo, editorial Unibiblos Universidad Nacional, 2006.

VenEconomía "Perspectivas económicas, sociales y políticas de Venezuela 2007-2012". Caracas. 2007: 1 - 24.