

## VENEZUELA Y COLOMBIA: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO E INTEGRACIÓN ECONÓMICA<sup>1</sup>

ALEJANDRO GUTIÉRREZ S.\*

### Resumen

*La experiencia revela que las estrategias de desarrollo similares entre los socios de los acuerdos ayudan al éxito de la integración económica. Durante la última década del siglo XX, Colombia y Venezuela, en el marco de la Comunidad Andina (CAN) y con estrategias de desarrollo similares tuvieron un significativo avance en los procesos de integración económica binacional. Con la llegada en 1999 de un nuevo gobierno en Venezuela, fuertemente crítico de las reformas económicas orientadas por la estrategia de desarrollo del Consenso de Washington y de los acuerdos de integración económica existentes en la región, se instrumentó una nueva estrategia de desarrollo. La estrategia se caracterizó por la fuerte intervención del Estado en los mercados, con controles de precios, del tipo de cambio y del comercio exterior, a la par que de cambios en el marco institucional. La nueva estrategia de desarrollo, inserción internacional de Venezuela y visión geopolítica es diferente a la de Colombia, y en ese contexto han surgido controversias diplomáticas y efectos negativos en el proceso de integración económica binacional. Con base en lo antes expuesto, el artículo tiene como objetivos: a) analizar la evolución de la integración económica binacional, en el contexto de la aplicación de estrategias de desarrollo divergentes durante el lapso 1999 -2013; b) hacer un balance del camino recorrido y del estado de la integración económica binacional; y c) presentar algunas perspectivas de la integración económica entre Venezuela y Colombia.*

**Palabras claves:** estrategias de desarrollo, Comunidad Andina, integración económica

### VENEZUELA AND COLOMBIA: DEVELOPMENT STRATEGIES AND ECONOMIC INTEGRATION

#### Abstract

*Experience shows that similar development strategies among members of an economic block help to the success of economic integration. During the last decade of the twenty century, Colombia and Venezuela, within the context of the Andean Community (CAN) and with similar development strategies, had an important progress in their economic integration process. With the arrival of a new government in Venezuela, in 1999, strongly critical of the reforms proposed by the Washington Consensus and of economic integration agreements that existed in the region, a new development strategy was launched. This new development strategy is characterized by a strong government intervention in the markets, price exchange and external trade controls, as well as changes in the institutional framework. The Venezuelan new development and international insertion strategy, together with a very different geopolitical vision is very different from the Colombian one. Thus, diplomatic controversies and negative effects on the bilateral economic integration have risen between both countries. Thus, the article has as main objectives: a) analyzing the bi-national economic integration within the context of the different development strategies applied during the period 1999-2013; b) making a balance of the path and the state of the bi-national economic integration; and c) presenting some of the perspectives of the economic integration between Colombia and Venezuela.*

**Keywords:** Development strategies, Andean Community, economic integration

### VENEZUELA ET COLOMBIE: LES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT ET D'INTEGRATION ECONOMIQUE

#### Résumé

*L'expérience montre que les stratégies similaires de développement entre les partenaires des accords contribuent au succès de l'intégration économique. Au cours de la dernière décennie du XXe siècle, dans le cadre de la Communauté Andine (CAN) et avec des stratégies similaires de développement, la Colombie et le Venezuela ont eu un progrès important dans les processus de l'intégration économique binationale. En 1999, le nouveau gouvernement du Venezuela, fortement critique des réformes économiques orientées par la stratégie de développement du Consensus de Washington, et des accords d'intégration économique de la région, a établi une nouvelle stratégie de développement. La stratégie s'est caractérisée par la forte intervention de l'État sur les marchés, avec des contrôles des prix, du taux d'échange et du commerce extérieur, au même temps que le cadre institutionnel était changé. Cette nouvelle stratégie de développement, l'insertion internationale du Venezuela et la vision géopolitique du monde, sont différentes de celles de la Colombie, et dans ce contexte il y a eu des controverses diplomatiques et des effets négatifs sur le processus de l'intégration économique binational. Pour ces raisons, exposées ci-dessus, l'article a pour objectifs : a) l'analyse de l'évolution de l'intégration économique binational, dans le contexte de l'application des stratégies divergentes de développement au cours de la période 1999-2013 ; b) l'exposé du chemin parcouru et de l'état de l'intégration binationale ; c) la présentation de quelques perspectives de l'intégration économique entre le Venezuela et la Colombie.*

**Mots-clés :** stratégies de développement, Communauté Andine, intégration économique

## 1. Introducción

**D**urante la década de los 1990s Venezuela y Colombia instrumentaron estrategias de desarrollo similares, orientadas por las propuestas del denominado Consenso de Washington. 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 desarrollo de una imperfecta unión aduanera en la Comunidad Andina (CAN), que se concretó en 1995. Los dos países fueron los responsables de la mayor parte de los flujos de comercio y de inversión intrabloque. Así, en 1998, las exportaciones de ambos países representaron el 76,2% del total intra-CAN y también lideraban los 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, 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 llenas de controversias económicas y conflictos diplomáticos.

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 TLC con países de dentro y fuera de la región. Colombia, a diferencia de Venezuela mantuvo una visión geopolítica de acercamiento 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 crítica 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, en la búsqueda permanente de alianzas geopolíticas para

combatir al imperialismo.

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 julio 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 y libre movimiento dentro del área de los factores de producción).

En 2011, Colombia y Venezuela, después de un período caracterizado por controversias diplomáticas, firmaron un acuerdo comercial de alcance parcial (AAP), que representó un retroceso con respecto al grado de integración que se había alcanzado en la CAN (una imperfecta unión aduanera). 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 US dólares corrientes de 752.000 millones y unas importaciones totales de US dólares 145.000 millones (CEPAL, 2013).

Con base en lo antes expuesto, el artículo tiene como objetivos: a) analizar la evolución de la integración económica binacional, en el contexto de la aplicación de estrategias de desarrollo divergentes durante el lapso 1999 -2013; b) hacer un balance del camino recorrido y del estado de la integración económica binacional; y c) presentar algunas perspectivas de la integración económica entre Venezuela y Colombia.

## 2. Antecedentes: el auge de los 1990s y la convergencia en las estrategias de desarrollo

Durante el siglo XX Colombia y Venezuela tuvieron estrategias de desarrollo similares. Ambos países adoptaron inicialmente el modelo agroexportador de materias primas (café principalmente). Luego, en Venezuela el petróleo se convirtió en el principal producto de exportación y orientó su estrategia de desarrollo, a la par que permitió urbanizar, modernizar y en general aumentar el bienestar económico, aunque con una elevada dependencia de la renta petrolera y una economía poco diversificada. Venezuela, gracias a la renta petrolera, se distanció de Colombia en cuanto a modernización, movilidad social y niveles de riqueza por habitante. Durante el siglo XX, Colombia continuó con su dependencia de las exportaciones de café y otros productos agrícolas y mineros que originaba rentas de

la tierra captadas al igual que el petróleo en el mercado mundial, pero que eran obtenidas por los actores privados. En la postguerra ambos países desarrollaron un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), con fuerte intervención del Estado en la economía, y participaron de las iniciativas de integración económica regional<sup>2</sup>, esto último con resultados poco exitosos por las mismas trabas que imponía el modelo ISI y la falta de voluntad política (Gutiérrez, 2011).

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, nuevamente 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)), lo que marcó un viraje con respecto al modelo de desarrollo basado en la ISI. 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, como fue el caso del TLC de América del Norte (TLCAN: Estados Unidos, México y Canadá) en 1994. 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, que implicaba una liberación comercial y de los flujos de inversión extranjera dentro de los bloques de integración mientras que paralelamente se reducen 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, especialmente en el caso de Venezuela que negoció préstamos con los organismos multilaterales (FMI, BM y BID). Además, los gobiernos de ambos países decidieron priorizar las relaciones económicas y superar las tradicionales controversias limítrofes.

En 1992, acatando las decisiones del Grupo Andino (Acta de Barahona, Cartagena de Indias, diciembre 1991), Colombia y Venezuela iniciaron una zona de libre comercio<sup>3</sup>, 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 US\$ 306 millones en 1991 hasta US\$ 1.429 millones en 1998, para un aumento promedio anual de 24,6%, superior al de las exportaciones no petroleras (XNP) 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.

- Las importaciones venezolanas desde Colombia (MCOL) se incrementaron significativamente. En 1991 las MCOL eran de US\$ 430 millones, pero en 1998 se ubicaron en US\$ 1.146 millones, para una tasa media de crecimiento anual del 15,0%, superior al crecimiento de las importaciones totales (MT) 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 N° 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.

- 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 cuadro N° 1.

- 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.

- El saldo de la balanza comercial (XCOL-MCOL) fue favorable para Venezuela, excepto los años 1991 y 1992. Ver gráfico 1.

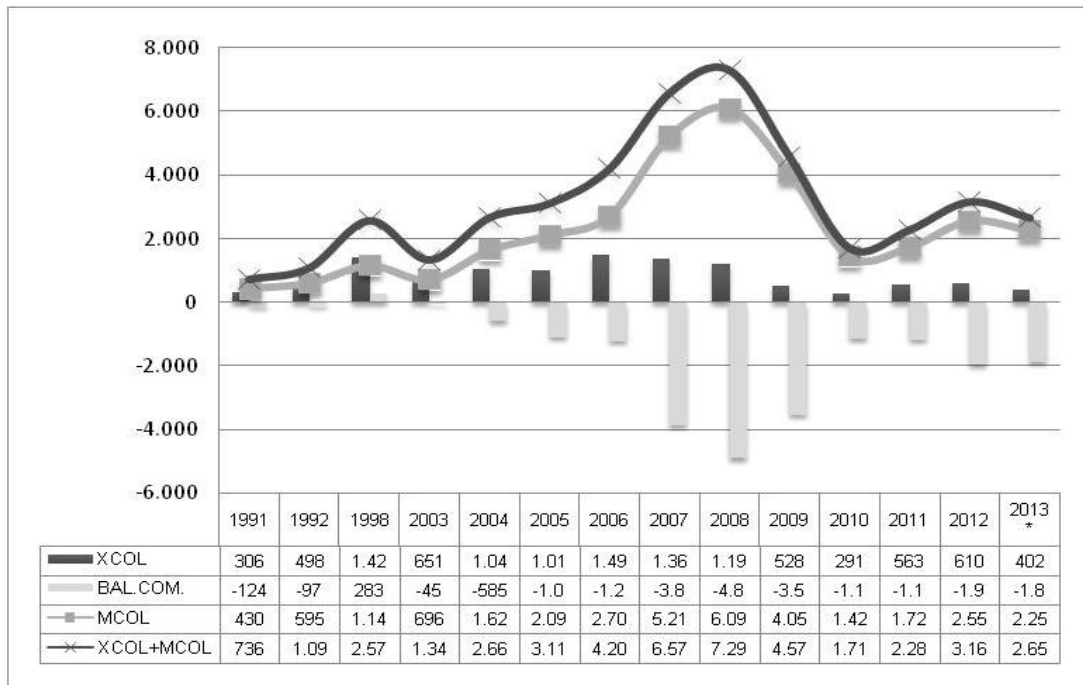
- En materia de capitales se observó en esos años un crecimiento de las inversiones binacionales, principalmente de Colombia en Venezuela. Las estadísticas muestran que entre 1994 y 1998 las inversiones de Colombia en Venezuela (ICOLVEN) totalizaron US\$ 406 millones. Por su parte, la inversión de Venezuela en Colombia durante ese lapso fue de US\$ 158,3 millones. Ver gráfico N° 3.

- En cuanto a los efectos dinámicos de esta mayor integración binacional Gutiérrez (2007) menciona las siguientes: a) aumentó el comercio intraindustrial, lo que permitió el aprovechamiento de economías de

escala, mayor competencia entre las empresas de ambos países y mayor variedad de mercancías similares para los consumidores<sup>4</sup>; b) surgieron importantes alianzas estratégicas 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 US dólares 2.842 millones en 1991 a US dólares 5.453 millones en 1998.

El auge experimentado por la integración binacional en este lapso se explica por: a) la disminución de las trabas al comercio recíproco, debido a la liberación comercial que instrumentaron ambos países en el marco de la reforma de la política comercial. Esto facilitó la liberación del comercio bilateral 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

**Gráfico 1.** Evolución del Comercio Venezuela-Colombia 1991-2013 (Millones de US Dólares)



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

(\*) = datos de 2013 sujetos a revisión.

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, pues entre 1994 y parte de 1996 instrumentó políticas de controles de precios y cambiarias para hacerle frente a la crisis del sistema financiero. 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).

### 3. La nueva etapa de la integración binacional: el período 1999-2013

Con la llegada de un nuevo gobierno en Venezuela, en 1999, 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 amplió el rol del Estado en la economía, sobre todo desde 2003. En ese año, instauró un control de precios y del tipo de cambio. Seguidamente, aplicó una política de nacionalizaciones 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". 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)<sup>5</sup>. En contraste, Colombia continuó con su estrategia orientada hacia los mercados, dándole protagonismo al sector privado. Las diferencias ideológicas de los gobiernos y de su visión geopolítica del mundo también se hicieron 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 adversarios de Estados Unidos, tales como Cuba, Rusia, Irán, Irak, Libia, Siria y Bielorrusia. En contraste, Colombia considera a Estados Unidos un aliado estratégico, no sólo en lo económico sino en materia de seguridad nacional, lo que le facilitó llevar adelante con bastante éxito su política de combate a la guerrilla y al narcotráfico. En este período, el gobierno

de Venezuela manifestó en varias oportunidades su simpatía por el movimiento de la guerrilla colombiana, lo que originó fuertes conflictos diplomáticos.

**Cuadro 1.** Participación de las diez principales partidas arancelarias en XCOL, MCOL (%)

	1991	1998	2003	2008	2013*
XCOL	95,6	41,3	45,3	46,2	66,4
MCOL	94,4	28,3	22,4	23,7	52,6

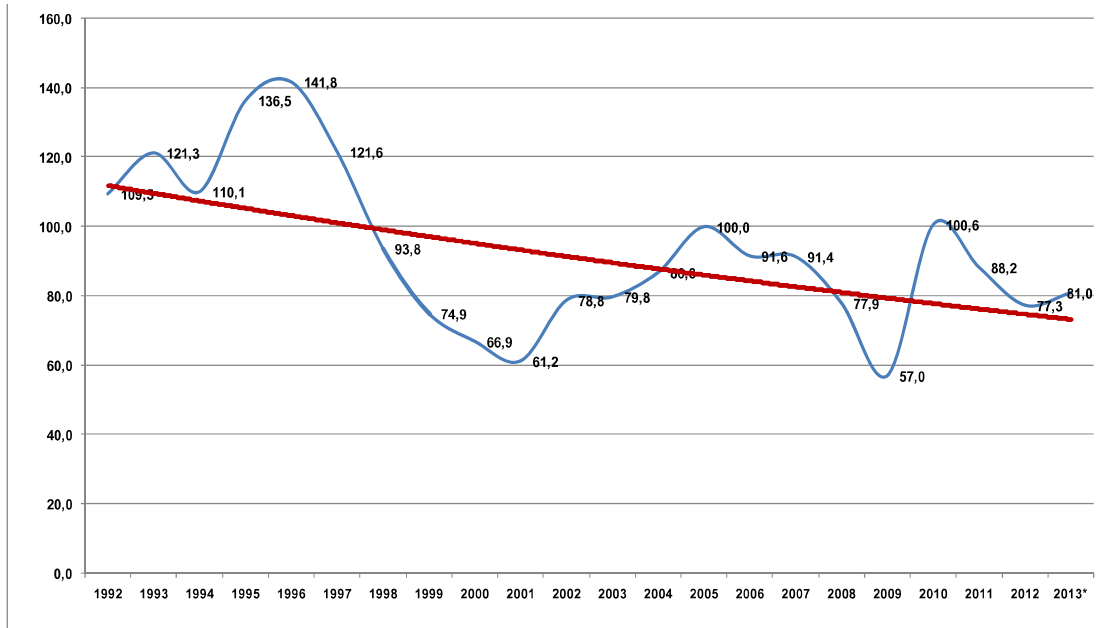
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, ALADI-Sicoex y Cálculos propios.

(\*) Los datos de 2013 no incluyen todos los meses del año.

A la par de los cambios 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. 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)<sup>6</sup>. Igualmente, desde 2005 planteó el objetivo de adherirse como miembro pleno al Mercosur. Este objetivo finalmente lo logró en julio 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 de integración alianza del arco pacífico (Colombia, Chile, México y Perú), la cual promueve una integración económica más profunda<sup>7</sup>.

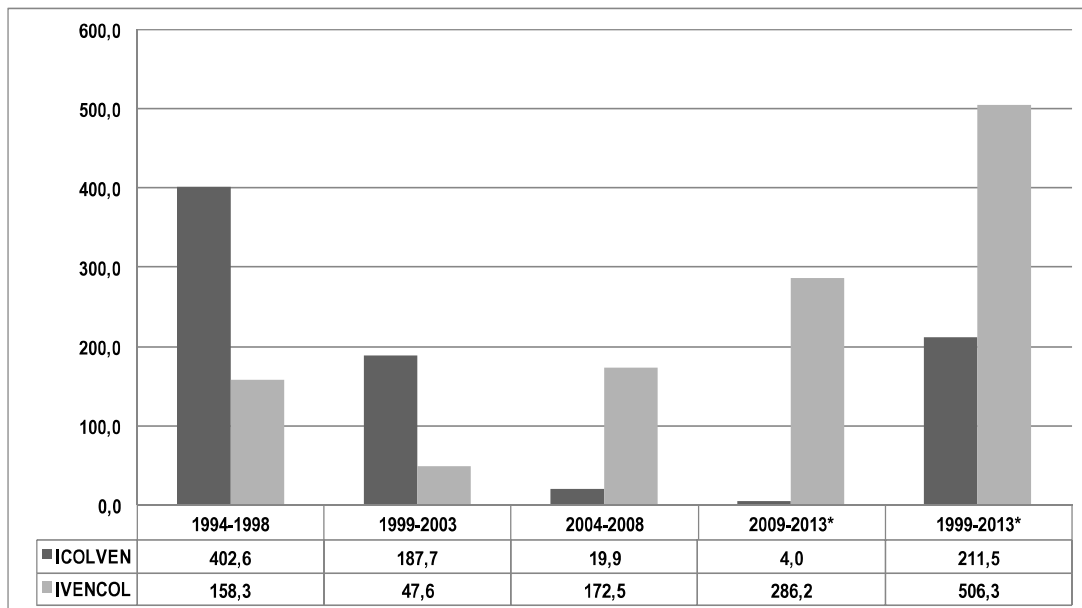
Dadas las estrategias de desarrollo e ideologías políticas divergentes de Colombia y Venezuela, adoptadas durante el lapso 1999-2013, era predecible que el proceso de integración económica binacional, con evidentes avances en el lapso 1992-19998, retrocediera. Al respecto, se debe hacer referencia al trabajo de Foxley (2010), quien examinó las experiencias de integración regional en América Latina, Europa Oriental y Asia del Este y concluyó que los acuerdos de comercio regional

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



CEPAL. Cálculos propios.

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



Banco de la República de Colombia. Cálculos propios. (\*) Cifras sujetas a revisión.

tienen los mejores resultados cuando las diferencias ideológicas y políticas entre los países participantes son mínimas, cuando se da una buena coordinación en las políticas macroeconómicas (fiscal y monetaria) entre los países socios, 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 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. Consecuentemente, como se mostrará, en las páginas que siguen, en el período 1999-2013, las divergencias políticas y en las estrategias de desarrollo e inserción internacional de Colombia y Venezuela incidieron negativamente en el proceso de integración económica binacional.

Durante el lapso 1998-2003 el comercio y la inversión binacional declinaron, en el marco de menor crecimiento económico en ambos países y profundos conflictos políticos en Venezuela (Gutiérrez, 2007). En 1998-2003 el PIB de Venezuela decreció a la tasa media anual de -3,8%. Entre tanto, el PIB de Colombia apenas disminuyó en 1,2% como promedio anual. En esos años, Colombia vivió las consecuencias de la crisis asiática, presentó problemas fiscales y tuvo que negociar por primera vez 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.

Venezuela, desde 2003, intensificó sus políticas internas 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 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 pro mercado, de liberación y apertura comercial y de firmas de TLCs.

En el contexto antes señalado, el comercio bilateral disminuyó desde el valor alcanzado en 1998 de US\$ 2.575 millones a US \$ 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 US\$ 1.429 millones en 1998 a US \$ 651 millones en 2003, esto es, una declinación promedio anual de -14,6%, superior a la de las XNP, la cual fue sólo de 1,5%. Adicionalmente a la 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 US\$ 1.146 millones para 1998 a US \$ 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).

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. En este caso las ICOLVEN totalizaron para el lapso 1999-2003 US\$ 187,7 millones, una reducción en valor nominal de -53,4% con respecto al monto de 1994-1998 (US\$ 402,6 millones). Igual comportamiento tuvo la IVENCOL. Esta acumuló en el mismo período un monto de US\$ 47,6 millones, para una reducción de 69,9% en relación al monto nominal del período 1994-1998 que fue de US\$ 158,3 millones. (Ver gráfico N° 3).

Entre 2003 y 2008, 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<sup>8</sup>, debe destacarse que el contexto estuvo 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 a tasas superiores a las de la producción doméstica, aún en medio de fuertes controversias diplomáticas entre los gobiernos, hubo un incremento del comercio binacional. Este alcanzó niveles sin precedentes históricos. Las MCOL crecieron desde US\$ 696 millones en 2003 hasta US\$ 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 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 US\$ 651 millones a US\$ 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 (XCOL+MCOL) alcanzó niveles sin precedentes, al aumentar desde los US \$ 1.347 millones en 2003 a los US\$ 7.290 millones en 2008, para un alto crecimiento promedio anual en el período de 40,2%. Ver gráfico N° 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 claramente deficitaria para Venezuela. Consecuentemente se redujo el comercio intraindustrial, el cual, como ya se dijo, había crecido en la década de los 1990s. 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.

Ese auge de los intercambios, aún con el control del tipo de cambio 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, lo que potenció 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 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 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 2,2% (Ver Gráfico N° 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 reducción o apreciación 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 XCOL<sup>9</sup>. (Ver gráfico N° 1).

En materia de inversiones, las ICOLVEN del lapso 2004-2008 fueron inferiores en 83,0% a las del período 1999-2003, cuyo monto acumulado fue de US\$ 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 IVECOL acumuladas en el período 2004-2008 fueron de US\$ 172,5 millones, lo que significó un aumento de 262,5% con respecto al monto acumulado del período 1999-2003 (US\$ 47,6 millones). (Ver gráfico N° 2).

En el período 2009-2013 se redujo drásticamente el comercio binacional debido a los conflictos diplomáticos (crisis diplomática de 2009) y al menor ritmo de crecimiento económico de ambos países. Esto último debido a los efectos de la crisis económica mundial, aunque su impacto fue mayor sobre Venezuela, país que apenas comenzó a recuperarse en 2011. 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. 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.

El comercio binacional terminó afectado por esta controversia. Venezuela impuso trabas para las MCOL



y para los pagos a los exportadores colombianos, lo que terminó por acumular una deuda y a sembrar desconfianza sobre la condición de Venezuela como cumplidor de sus obligaciones comerciales. En materia de inversión, 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 IVECOL y disminuyó la ICOLVEN (Ver gráfico N° 3). Después del máximo de comercio binacional alcanzado en 2008 se dio una fuerte caída del mismo, especialmente de las MCOL. Para 2010 las MCOL habían disminuido drásticamente, un -76,6% con respecto al valor máximo de 2008. La estructura de las MCOL se modificó pues se redujeron las compras venezolanas de productos agroalimentarios y de manufacturas, privilegiándose las compras a Brasil, Argentina, Uruguay, Bolivia y Nicaragua. Esto países son considerados aliados ideológicos del gobierno venezolano. Los diez productos líderes de las MCOL en 2010 eran: 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 por cuanto Colombia ha aumentado en los últimos tres años el valor de las exportaciones y la importancia relativa de destinos de exportación como 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 US dólares 291 millones<sup>10</sup>, una reducción de 75,7% con respecto a 2008 pero esta reducción se explica principalmente por el colapso del complejo industrial metalmeccánico exportador bajo control del Estado y por la ausencia de una estrategia para fomentar las XNP. 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 ha continuado hasta el presente y que permitió aumentar el comercio bilateral sin que los montos sean similares a los de 2008, como se mostrará más adelante.

En esta nueva etapa han mejorado las relaciones diplomáticas, el comercio binacional comenzó a recuperarse sin alcanzar los niveles de 2008, se firmó un acuerdo comercial de alcance parcial en 2012 (AAP)<sup>11</sup>, se cancelaron las deudas 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). El saldo del movimiento comercial y de inversiones en este lapso se muestra en los gráficos N° 1 y 3.

En 2011, las XCOL aumentaron a US dólares 563 millones (incremento de 93,5% con respecto a 2010). Para 2012, las XCOL fueron de US\$ 610 millones lo

que mostraba una nueva recuperación de las XCOL, sin embargo, para 2013, se estimaba que de nuevo bajarían, ubicándose en los US dólares 402 millones (Ver gráfico 1). En síntesis, entre 2008 y 2013 las XCOL declinaron en 66,4%, reafirmando la tendencia decreciente, con respecto al valor máximo alcanzado en 2006 (Ver gráfico 1). También puede afirmarse que en 2013 las XCOL estaban más concentradas que en 2008, pues las diez principales partidas arancelarias exportadas acumulaban el 65,9% del total (información para los primeros cinco meses de 2013). Las diez principales partidas arancelarias de las XCOL para el primer semestre de 2013 eran: propileno, aviones y demás aeronaves, dodecilbenceno, gasoil, abonos (urea), combustibles y aceites para motores, aluminio sin alea, productos de fundición de hierro y acero y trifosfato de sodio). A pesar de su merma debe destacarse que Colombia en 2013 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, en más del 95%, 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 US\$ 1.725 millones (21,2% con respecto a 2010). En 2012 las MCOL continuaron aumentando alcanzando un monto de US dólares \$ 2.556 millones, no obstante, en 2013 debido a la disminución del ritmo de crecimiento del PIB en Venezuela (apenas 1,3%), la menor disponibilidad y entrega de divisas a los importadores venezolanos y a la desconfianza de los exportadores colombianos debido a las dificultades para cobrar sus ventas, de nuevo mermaron las MCOL, estimándose un monto de US dólares 2.256 millones (disminución de -11,7% con respecto a 2012). Sin embargo, Colombia seguía siendo el tercer país proveedor de importaciones para Venezuela, superado por Estados Unidos y desplazado del segundo lugar por China. También debe señalarse que en 2013 las MCOL estaban más concentradas que en 1998, 2003 y 2008, pues las diez principales partidas arancelarias aportaban el 52,6% del total (ver cuadro N° 1). Las diez principales partidas arancelarias de las MCOL para 2013 eran: gas de petróleo, animales vivos de la especie bovina, carne bovina congelada, azúcar y confites, productos farmacéuticos, combustibles y aceites minerales, abonos, jabón, plásticos y sus manufacturas, productos de fundición de hierro y acero. 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 2013 las MCOL disminuyeron 63,0% (Ver gráfico N° 1).

En 2013 el intercambio comercial binacional había experimentado una recuperación de 55,1% con respecto a 2010. Sin embargo, el valor alcanzado en 2013 (US dólares 2.658 millones) fue inferior al máximo de

2008 (US\$ 7.290 millones) en 63,5%, lo que muestra el retroceso en materia de integración económica. También debe señalarse que al finalizar 2013 persistía el saldo favorable de la balanza comercial para Colombia (US \$ -1.854 millones), y como ya se ha dicho, tanto las XCOL como las MCOL habían retrocedido en su valor y en su proceso de diversificación.

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 (IVECOL), país donde prevalece un mejor clima para las inversiones extranjeras<sup>12</sup>. En resumen, mientras las ICOLVEN acumularon en 2009-2013 apenas US dólares 4,0 millones, las IVENCOL alcanzaron US dólares 286,2 millones. Ver gráfico 3.

#### 4. 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 lapsos (2003-2008) donde se impuso el pragmatismo y las necesidades de abastecimiento de Venezuela, lo que permitió 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, diferencias en las ideologías de los gobiernos, en las estrategias de desarrollo y en la política económica. Posteriormente, las diferencias ideológico-políticas, 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.

Desde la reunión presidencial binacional de agosto de 2010, en Santa Marta (Colombia), hubo avances en las relaciones económicas colombo-venezolanas y sólo surgió una controversia diplomática, ya superada, aun cuando prevalecen las diferencias ideológicas, geopolíticas y en las estrategias de desarrollo entre los gobiernos. 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, 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. A pesar de la buena marcha de las relaciones entre ambos gobiernos, debe señalarse que la inestabilidad y las políticas económicas de Venezuela afectan negativamente el intercambio comercial y estimulan

las inversiones de venezolanos en Colombia. También debe destacarse que en otras áreas de interés para ambos países no ha habido avances significativos. Un breve resumen de lo acontecido desde la reunión presidencial de agosto de 2010, con el trabajo de las Comisiones binacionales en diferentes áreas, 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 2013 se tenía con los exportadores colombianos una deuda de US dólares 306 millones mientras que se mantiene la desconfianza sobre el cumplimiento de los compromisos de pago de las importaciones por parte de Venezuela<sup>13</sup>.
- 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 2012<sup>14</sup>. El AAP entró en vigencia en octubre de 2012. Vale la pena señalar, en primer lugar, que el AAP es un retroceso en cuanto al grado de integración económica binacional que se había alcanzado en el marco de la CAN (imperfecta unión aduanera: zona de libre comercio con un arancel externo común parcial). 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 para formalizar las relaciones comerciales, mientras que se espera por un mejor escenario futuro, que permita profundizar la integración económica binacional al reducirse las divergencias en las estrategias de desarrollo y de inserción internacional.
- c) También debe destacarse que Venezuela continúa aplicando un régimen de comercio administrado, muy discrecional. Se mantienen tanto el control cambiario que dificulta el pago de las importaciones como las restricciones cuantitativas y administrativas a las importaciones y exportaciones y discrecionalmente se exonera el pago de los aranceles a las importaciones. Adicionalmente, con el control cambiario hay un régimen de tipos de cambio múltiples y de trabas administrativas para las exportaciones no petroleras. Esto será un obstáculo permanente para una mayor expansión del comercio binacional. Este, como ya se mostró, creció en 2011 y 2012, pero debido a la merma del crecimiento económico de Venezuela volvió a reducirse en 2013 (ver gráfico N° 1) y probablemente suceda lo mismo en 2014 si la crisis económica y política de Venezuela se prolonga. Los montos actuales son inferiores a los del año de máximo histórico (2008). Ver gráfico N° 1.

- d) En materia de inversiones binacionales, el actual marco de políticas económicas y la baja calidad institucional, 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.
- e) El Presidente Santos de Colombia ha mostrado su complacencia por la cooperación venezolana en materia de seguridad en la frontera. Más aún, en 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). El Presidente Hugo Chávez, hasta antes de su muerte (5 de marzo de 2013) se consideraba un actor clave para el éxito del proceso de negociaciones. Ese rol ahora debe ejercerlo el nuevo Presidente Constitucional de Venezuela Nicolás Maduro Moros. 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 posibilidad de nuevos conflictos diplomáticos. Esto contribuye a que se mantenga un buen clima para la integración económica binacional, aunque con las limitaciones que impone la política económica venezolana.
- f) 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 la inversión en infraestructura vial y en el funcionamiento de las aduanas para reducir los costos de transporte y de realizar la transacción. Igualmente, se requiere agilizar los pagos a los exportadores colombianos, los cuales se retardan debido a la existencia del control de cambios en Venezuela. También es prioritario el fomento de cadenas de valor que estimule las alianzas estratégicas entre empresarios de ambos países y permita producir, bien sea para el mercado binacional o para la exportación a terceros países de bienes con el mayor valor agregado posible. En el área de cooperación 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.

En conclusión, en los próximos años podría aumentar el intercambio comercial binacional, condicionado a la estabilidad del crecimiento económico, sobre todo de Venezuela, y al mantenimiento de buenas relaciones diplomáticas. No obstante, el intercambio siempre estará obstaculizado por las divergencias ideológicas, en las estrategias de desarrollo, en las políticas de controles de precios y del tipo de cambio, la vigencia del comercio administrado y la inestabilidad económica

de Venezuela. 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 y 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, el mantenimiento de equilibrios macroeconómicos y con un marco institucional confiable para los inversores privados nacionales y extranjeros. Es por eso que las inversiones venezolanas seguirán fluyendo hacia Colombia sin contrapartida de los inversores colombianos en Venezuela. En materia de comercio, la balanza comercial seguirá siendo favorable para Colombia, pues, salvo que se produzca un cambio radical en la estrategia de desarrollo y en las políticas económicas, Venezuela continuará siendo un país mono-exportador de hidrocarburos y derivados, con ausencia de políticas coherentes para disminuir la dependencia del petróleo, diversificar la producción, de estimular las XNP y con pocas posibilidades de mejorar sustancialmente su competitividad en el mercado colombiano.

El AAP, como ya se planteó, representa un retroceso con respecto a los avances que en materia de integración habían logrado Venezuela y Colombia en el marco de la CAN. El AAP tiene muchas debilidades y no contempla disciplinas en materia de inversiones que garanticen los derechos de propiedad a los inversionistas colombianos en Venezuela. No obstante, dadas las diferencias marcadas en las estrategias de desarrollo global y de inserción internacional, así como las diferentes visiones geopolíticas, puede concluirse que el AAP fue la mejor opción factible para reanudar y mantener formalmente las relaciones comerciales binacionales.

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 continuará siendo un obstáculo para la concreción de una integración económica binacional más profunda, 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.

## Notas

1. Esta es una versión revisada, actualizada y ampliada de la ponencia original presentada en el VII Congreso CEISAL, realizado en Oporto, Portugal del 12 al 15 de junio de 2013, con el título de Estrategias de desarrollo divergentes: efectos sobre la integración económica entre Venezuela y Colombia. Una primera versión fue

publicada como artículo con la siguiente referencia: 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. El autor agradece el financiamiento otorgado por el Fondo Nacional de Ciencia y Tecnología (FONACIT) de Venezuela al proyecto de investigación 2012000214, titulado: "La integración económica entre Venezuela y Colombia: evolución, balance y perspectivas". Este artículo es un resultado parcial de dicho proyecto de investigación.

2. 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.

3. 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).

4. Al respecto la ALADI (2000) reportó que el índice de comercio intraindustrial (Grubel-Lloyd) para Colombia y Venezuela fue de 14,1 en 1990, y en 1998 se incrementó a 29,5.

5. Durante 1998-2012 Venezuela presentó un crecimiento del PIB per Cápita inferior al 1 % como promedio anual con las tasas de inflación más altas de ALC, mientras Colombia en el período 2000-2012 ha experimentado tasas medias de crecimiento del PIB per Cápita cercanas al 3% como promedio anual, con tasas de inflación de un dígito.

6. 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.

7. Además, Colombia tiene TLC 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 TLC con los países del Mercosur desde 2005 y firmó en 2013 un TLC con Panamá.

8. Entre las controversias diplomáticas más relevantes, pueden mencionarse las siguientes: la detención del guerrillero Rodrigo Granda por la policía colombiana en territorio venezolano en diciembre de 2004. La crisis se generó a comienzos de 2005; b) la denuncia de Venezuela, el 22 de abril de 2006, del Acuerdo de

Cartagena. A pesar del abandono de la CAN, Venezuela debía mantener y recibir las preferencias comerciales acordadas con sus socios de la CAN 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.

9. 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 (Ver Gráfico 2 sobre la relación del TCR de Venezuela frente al de Colombia).

10. 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.

11. En vigencia desde octubre de 2012.

12. 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.

13. Para más detalles ver: Deuda venezolana 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).

14. 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 y que un 91 % del comercio histórico tendrá 100 % de preferencia arancelaria (arancel cero). Además, 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 para arancelarias que existen para acceder a divisas al tipo de cambio oficial y hacer los pagos a los exportadores de otros países.

## Referencias bibliográficas

- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI) (2000). *El comercio intraindustrial en el intercambio regional*. ALADI/SEC/ Estudio 130, Montevideo.
- 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*. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL) (1994). *Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas-CEPAL, Santiago de Chile.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL) (2013). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe (2013)*. Naciones Unidas-CEPAL, Santiago de Chile.
- 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*. Fondo de Cultura Económica, México D.F. Pp. 15-23.
- FRANCÉS, A. Y PALACIOS, L. (1995). *Resultados económicos del Pacto Andino*. Instituto de Estudios Superiores en Administración (IESA), Centro de Gerencia Estratégica y Competitividad, Caracas.
- FOXLEY, A (2010). *Regional trade blocs. The way to the future?*. Carnegie Endowment for International Peace, Washington D.C.
- GUTIÉRREZ, A. (2002). *Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia*. BID INTAL-ITD-STA, Documento de trabajo 11, Buenos Aires.
- 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*. Fondo de Cultura Económica, Madrid. Pp. 235-252.

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, U. Nacional de Colombia, U. Central de Venezuela, SECAB, CAF, TM Editores, Grupo Académico Binacional, Bogotá, Pp. 362-391

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].

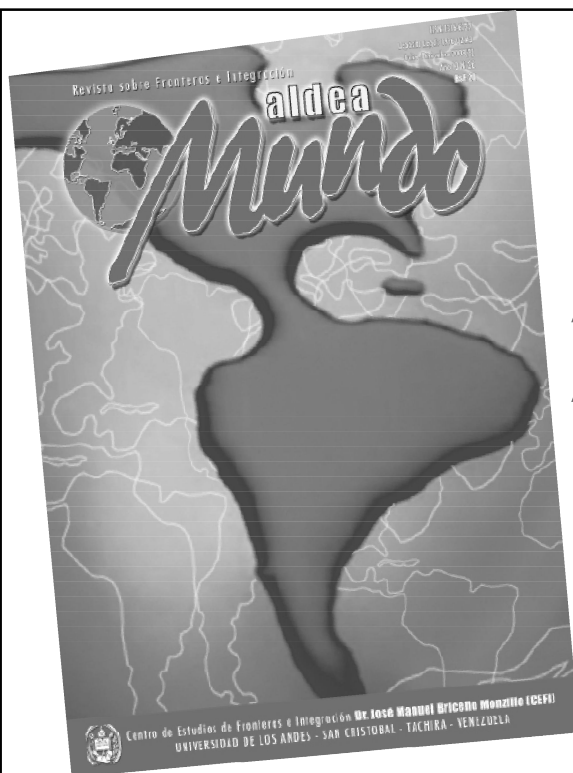
Banco de la República de Colombia. "Estadísticas de inversión extranjera según país de origen y de destino". En línea: [http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see\\_s\\_externo.htm](http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm) [Consulta el 01-03-2014].

*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].

**\*Alejandro Gutiérrez S.**  
Economista de la Universidad de Los Andes, Venezuela. Msc en Economía Agrícola (Universidad del Estado de Iowa, Estados Unidos). Doctor en Estudios del Desarrollo (mención honorífica – Universidad Central de Venezuela-GENDES). Profesor Titular de la Universidad de Los Andes, Venezuela.  
E-mail: [alegutie@gmail.com](mailto:alegutie@gmail.com)  
[aguite@ula.ve](mailto:aguite@ula.ve)

Fecha de recepción: noviembre 2013  
Fecha de aprobación: enero 2014



## Aldea Mundo Año 18, N° 35 Enero - Junio 2013

# CONTENIDO

### INVESTIGACION RESEARCH RECHERCHE

- Acuerdos de Cooperación Energética de Venezuela con los países de Centro-América y el Caribe en el marco de Petrocaribe  
Alberto Hoyos
- Bolivia: La búsqueda de una relación comercial con Chile más allá del gas.  
Luis Alberto Morales
- Incidencia del Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio del Mercado Andino, en la década 1996 – 2006  
Carlos Moreno Elizandre
- Los límites de la retórica en la globalización: la Venezuela de Hugo Chávez y los Estados Unidos de George W. Bush.  
Alejandra Mendoza
- Vendedores ambulantes: Viejos y nuevos actores en ciudad de fronteras: Caso San Cristóbal-Venezuela  
Mario Valero Martínez

### ANÁLISIS Y DOCUMENTOS

Venezuela: Energía and Sociedad  
Víctor Varela Bolaños

AGENDA  
De las relaciones colombo - venezolanas enero-junio 2013

### INDICE ACUMULADO

### INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

RESEÑAS  
Rogelio A. Pernía. REL SICA: diálogos sobre una integración dinámica y singular en América Latina. Francisco Santos Carrillo (Coordinador) (2013). San Salvador, Talleres GRÁFICOS UCA. 380 págs.