

LA INTEGRACION ECONOMICA EN EL GRUPO DE LOS TRES: ENTRE LA CRISIS DE EXPECTATIVAS Y EL CAMBIO DE PRIORIDADES

José Briceño Ruiz*

R E S U M E N

Este ensayo analiza la evolución de la integración económica en el Grupo de los Tres (G-3). El argumento principal del trabajo es que en el desarrollo del G-3 se ha producido una crisis derivada de las excesivas expectativas que se crearon en torno a este proceso de integración. De igual manera, el cambio en las prioridades en la política de integración de Colombia, México y Venezuela también han incidido de forma negativa en la evolución del G-3.

Palabras Claves: G-3, TLCG3, integración, Colombia, México, Venezuela.

Economic integration in the Group of Three: Between the crisis of expectancies and the change of priorities

ABSTRACT: *The evolution of economic integration in the Group of Three (G-3) is analysed in this paper. The main argument of this essay is that the evolution of G-3 has been affected by a crisis derived from excessive expectations created around this integration scheme. Similarly, the change in the priorities of integration policies of G-3 members has influenced negatively the development of economic integration in this integration initiative.*

Key Words: G-3, Free Trade Treaty, integration, Colombia, Mexico, Venezuela.

El Grupo de los Tres (G-3) fue creado como un mecanismo de cooperación y consulta regional en la quinta reunión del Grupo de Río celebrada en Puerto Ordaz, Venezuela, en febrero de 1989. Desde sus orígenes el G-3 fue considerado como mecanismo para promover la integración selectiva, sectorial y gradual entre los tres países y para coordinar los esfuerzos de cooperación hacia Centroamérica y el Caribe. Pronto se transformó en un esquema de integración económica global dirigido a establecer una zona de libre comercio que, al menos en sus años iniciales, se proyectaba ampliar a todos los países de la Cuenca del Caribe (ver Cardona, 1994).

Este último aspecto del G-3, la promoción de la integración económica constituye el tema central de análisis de este ensayo. En efecto, en julio de 1994 Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Samper Pizano y Rafael Caldera Rodríguez, presidentes

de Colombia, México y Venezuela, respectivamente, suscribieron el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (TLCG3), que incluye un ambicioso programa de liberalización comercial y promoción de las inversiones. En el acuerdo también se regula la eliminación de las barreras no arancelarias, la propiedad intelectual, las compras gubernamentales y la solución de conflictos. Esta amplitud de objetivos convierte al TLCG3 en un ambicioso esquema de integración con metas mucho más ambiciosas que las planteadas en los acuerdos suscritos en las décadas de los sesenta y setenta en América Latina y el Caribe.

En el contenido del TLCG3 se denota la influencia del modelo de integración promovido por Estados Unidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que en este ensayo se denomina "comercialismo modificado". Esta denominación obedece a que el TLCG3 se aleja en varios aspectos

de los modelos comercialistas tradicionales. A diferencia de estos últimos en el TLCG3 tiene como su meta principal la creación de una zona de libre comercio pero sin trascender de forma automática a fases superiores de la integración, como la unión aduanera o el mercado común. Esto no es per se lo innovador, pues otros esquemas como la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus siglas en inglés) tampoco se propusieron metas más allá del libre comercio. Lo particular del TLCAN es que junto con este tímido enfoque de una zona de libre comercio se mezclan ambiciosos objetivos económicos, como la regulación en conjunto de sectores vitales de las economías de los países miembros. Esto convierte al TLCG3, como a su inspirador el TLCAN, en un esquema que trasciende las medidas convencionales dirigidas a eliminar las restricciones arancelarias al comercio. Incluso en materia de liberalización comercial, el TLCG3 presenta importantes innova-

ciones con respecto a previos acuerdos de libre comercio en la región. Su enfoque es amplio y comprensivo, incluyendo a casi todos los sectores en el programa de desgravación comercial, incluso la agricultura, un sector tradicionalmente sometido a un tratamiento especial en los tradicionales acuerdos de integración comercialistas. En el TLCG3 regula el sector servicios, las inversiones, la propiedad intelectual, la protección del medio ambiente, etc. Uno de sus aspectos más innovadores es la inclusión de medidas que reglamentan las inversiones relacionadas con el comercio, estableciéndose el principio del trato nacional.

En resumen, el TLCG3 puede ser concebido como un nuevo modelo de integración que puede ser descrito como "comercialismo modificado". Su característica principal es la promoción del comercio y las inversiones pero ello no se plantea sólo mediante la reducción de los aranceles sino con la creación de un ámbito jurídico-institucional favorable a tal objetivo. Este modelo se diferencia del viejo comercialismo porque concibe que la integración no sólo se dirige a una reducción arancelaria sino también a regular las áreas "relacionadas con el comercio" (propiedad intelectual, inversiones, etc.) atendiendo a los criterios neo-liberales recomendados por las instituciones multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En términos generales, el TLCG3 prevé una desgravación lineal y automática en un plazo de 10 años de todo el universo arancelario a una tasa anual del 10 por ciento, con el objetivo de alcanzar el arancel cero. México recibirá por parte de Venezuela y Colombia una preferencia inicial de 21 por ciento, mientras éstos recibirán una preferencia de 35 por ciento por parte de México. En el tratado se estableció una salvaguarda especial para algunos productos agrícolas y un mecanismo de consulta, para incorporar de manera gradual a aquellos pertenecientes a este sector no incluidos en el tratado original. De

igual modo, el sector textil fue excluido por dos años mientras se negociaban condiciones para su incorporación. En lo referente a la admisión y tratamiento de las inversiones, se adoptó el principio de la nación más favorecida. Igualmente se establecieron acuerdos en materia de servicios y de propiedad intelectual, los que convierten al acuerdo, muy a pesar de su nombre, en algo más que un tratado constitutivo de una zona de libre comercio (Briceño y Vielma, 1997).

En el acuerdo se abandonan dos criterios que tradicionalmente han sido parte de los compromisos de integración entre los países de América Latina: la cláusula de la nación más favorecida del artículo 44 del Tratado de Montevideo y el principio de tratamiento diferencial. La cláusula de la nación más favorecida de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI), de acuerdo a la cual se extiende de manera automática e incondicional las ventajas y franquicias concedidas a productos de países de este esquema de integración, fue excluida y, en vez de ello, se apoyó la solicitud mexicana de reforma del artículo 44 del Tratado de Montevideo que la incluía. De hecho, como señala Cárdenas (1997: 343), "casi paralelamente a la conclusión de la negociación del TLCG3 se aprobó el protocolo modificador del artículo 44 y se abrió la posibilidad de negociar compensaciones por los desequilibrios reales causados al no extender las concesiones pactadas fuera del marco del Tratado de Montevideo". En cuanto al tratamiento diferencial establecido en la ALADI, se eliminó del texto del TLCG3 cualquier distinción de los países sobre la base del tamaño de sus economías. Apenas se logró incluir un diferente cronograma de desmontaje arancelario que obliga a México a realizar una más rápida liberalización comercial que Venezuela y Colombia. Sin embargo, el margen de preferencia que se otorgan los tres países una vez concluido el programa de liberalización arancelaria es similar.

En el TLCG3 se aceptan tres principios fundamentales de alguna ma-

nera inspirados en el modelo TLCAN de integración: el trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia. Mediante el principio de trato nacional se garantiza la no-discriminación de los bienes y servicios de los tres países en razón de su origen. Por medio del principio de la nación más favorecida se garantiza la concesión de cualquier ventaja otorgada a un tercero a los flujos comerciales de los tres países. Finalmente, el principio de transparencia garantiza reglas claras a los actores económicos que participan en la implementación del proceso de integración.

La adopción de este modelo de integración fue en gran parte consecuencia de la similitud de políticas económicas en Colombia, México y Venezuela a inicios de la década de los noventa. César Gaviria Trujillo, Carlos Salinas de Gortari y Carlos Andrés Pérez, los tres presidentes que promovieron las negociaciones para establecer el TLCG3, coincidían en implementar políticas de ajuste centradas en la apertura y desregulación de la actividad económica. En este contexto, la integración de concebía como un mecanismo para fortalecer el ajuste, acceder a nuevos mercados, atraer nuevas inversiones y, para Colombia y Venezuela, lograr un mayor acceso al mercado norteamericano a través de México. Se consideraba que mediante la suscripción de un acuerdo de libre comercio entre los tres países contribuirían a crear un polo de integración equivalente al que estaba naciendo en el Cono Sur latinoamericano con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En tal sentido el TLCG3 se consideraba el embrión de un amplio proceso de integración que, aunque se iniciaba con la participación de Colombia, México y Venezuela, se expandiría para incluir a los países de Centroamérica y la Comunidad del Caribe (CARICOM), constituyendo el núcleo de una creciente regionalización en la Cuenca del Caribe (Briceño Ruiz, 1994; Serbín y Romero, 1993).

Es válido argumentar que existía una excesiva confianza en cuanto a

que los procesos de reforma y apertura continuarían sin obstáculos en los tres países y generarían un crecimiento económico continuo. De igual manera, predominaba la percepción de que la integración era un elemento esencial de este proceso económico, creándose expectativas exageradas sobre cual sería el papel del G-3 en la nueva oleada de integración que estaba produciendo en América Latina y el Caribe en el primer lustro de los noventa. Iguales expectativas se crearon en materia política, otorgándose al G-3 el status de líder del proceso de regionalización de la Cuenca del Caribe.

En este ensayo se señala que más que una crisis real del proceso de integración lo que acontece en el G-3 es una crisis de expectativas producto de las excesivas esperanzas que crearon en torno a un esquema que agrupa a países con asimetrías económicas y que transitaban un difícil período de ajuste económico y cambio del modelo de desarrollo que habían implementado durante décadas. De igual manera, se alega que se ha producido un cambio en las prioridades integracionistas de los países del G-3, en especial en las de Venezuela y Colombia, que ha contribuido a fortalecer la imagen pesimista actual sobre el G-3. Este cambio de prioridades se evidencia en el creciente interés de Colombia y Venezuela por establecer alguna forma de vinculación con el MERCOSUR y en la actuación tanto del gobierno como de los actores económicos mexicanos, que han dedicado todos sus esfuerzos a aprovechar las oportunidades que les brinda el TLCAN.

LA CRISIS DE EXPECTATIVAS Y EL CAMBIO DE PRIORIDADES EN EL G-3

El entusiasmo inicial hacia el G-3 fue perdiendo vitalidad a partir de 1994, año en que se suscribió el Tratado de Libre Comercio entre los tres países miembros del esquema de integración, pero en el cual también dos de ellos, Venezuela y México, entraron en un período de recesión económica que tuvo un profundo impacto negativo en las expectativas de una mayor interdependencia intra-G-3.

Las crisis mexicana y venezolana afectaron, al menos temporalmente, el volumen de intercambio intra-zonal y las inversiones, lo que generó una sensación de que el G-3 había entrado en un período de estancamiento en el mismo momento en que se iniciaba apenas su programa de liberalización comercial. Cuando en 1996 México y Venezuela daban señales de recuperación económica, Colombia entró en un período recesivo que se agravó con la declaración de emergencia económica en enero de 1997.

Más importante fue el giro que México, Venezuela y en menor medida Colombia realizaron en su política con respecto al G-3. Una vez concluido el proceso de ratificación del TLCAN, el gobierno y los actores económicos mexicanos dirigieron su mirada y esfuerzos a la conquista del mercado de Estados Unidos y Canadá, por ser mucho más atractivo que el de sus socios del G-3. Por su parte, el gobierno de Rafael Caldera (1994-1999) en Venezuela inició un activo acercamiento al Brasil y al MERCOSUR, esquema de integración con el que comenzó negociaciones de forma unilateral y luego en el marco de la Comunidad Andina (CAN), para establecer alguna forma de relación asociativa. Aunque el país mantuvo su interés en la región caribeña ésta dejó de ser una prioridad en su política de integración. Esto ocurrió en menor medida con Colombia, que también emprendió conversaciones para ingresar al MERCOSUR. Por ello es válido afirmar que a partir de 1994 se produjo un cambio de prioridades en las políticas de integración de los países miembros del G-3. Aunque Venezuela y Colombia continuaron con su integración bilateral, su interés hacia México pareció debilitarse por el deseo de ingresar en el MERCOSUR y México concentró sus energías en el mercado norteamericano. Este cambio de prioridades no fue absoluto en cuanto a las relaciones con los países de la Cuenca del Caribe, pues México ha negociado acuerdos comerciales con los países de Centroamérica, Venezuela empezó a renegociar su acuerdo comercial con la CARICOM. Colombia suscri-

bió un tratado de libre comercio con la misma, pero lo que sí se evidenció fue el abandono del proyecto de convertir al G-3, en su conjunto, en el articulador de los diversos esquemas de integración existentes en la región.

LA EVOLUCIÓN DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN EL G-3

La evaluación del desarrollo del comercio intrarregional demuestra el exceso de expectativas que existían en torno al G-3. En general existe la percepción de que el TLCG3 no ha sido explotado de forma adecuada y que el volumen del intercambio no sólo se ha estancado sino que incluso ha retrocedido. En realidad los datos disponibles demuestran una evolución no lineal en la evolución del comercio intrazonal. Durante el primer año del TLCG3 se produjo un leve incremento de las exportaciones que pasaron de 2.565 millones de dólares en 1994 a 3.306 millones en 1995. Sin embargo en 1996 se redujo a 3.165 y en 1997 creció a 4.021 millones de dólares. Datos preliminares del Banco Interamericano de Desarrollo para noviembre de 1998 señalaban un leve aumento colocando el volumen del comercio en 4.231 millones de dólares (ver cuadro I). Estas cifras parecieran no confirmar un colapso de esquema de integración pues, con excepción del año 1996, se ha producido un crecimiento constante en el intercambio intra-zonal. Al contrario, el crecimiento porcentual de las exportaciones intra-G-3 superó al de las exportaciones extrarregionales en 1995, 1997 y 1998 (ver cuadro I). No obstante, esto debe ser analizado con cuidado pues buena parte de este incremento está concentrado en el eje colombo-venezolano, que se ha desarrollado en gran medida de forma independiente y previa al G-3. México, en cambio, ha participado poco en este crecimiento del comercio intrazonal y su peso en el intercambio es menos relevante (ver cuadro II). De igual manera, como se evidencia en el gráfico I, el volumen total de exportaciones intra G-3 continua siendo bastante pequeño si se le compara con las exportaciones extra-regionales.

Cuadro I
Exportaciones en el G-3. 1994-1998
(Millones de Dólares y Porcentajes)

	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Exportaciones Mundiales</i>	86.020	107.625	128.914	144.807	146.33
Crecimiento	17,10	23,80	19,80	12,30	1,10
<i>Exportaciones Extra-G-3</i>	83.456	104.319	125.749	140.786	142.102
Crecimiento	15,90	25,00	20,50	12,00	0,90
<i>Exportaciones Intra-G-3</i>	2.565	3.306	3.165	4.021	4.231
Crecimiento	9,40	29,00	-4,30	27,00	5,20

Fuente: BID. Integración y Comercio en América. Un Balance Preliminar del Comercio de 1998.

Otro elemento que describe fuertemente el intercambio intra-G-3 es su marcado carácter desigual y su fuerte concentración en el comercio entre Colombia y Venezuela; desigualdad que también se evidencia en la estructura de importaciones y exportaciones. Esto ha ocasionado problemas en la balanza comercial del G-3 que ha sido fuertemente negativo para Colombia, país que, según datos de Coyuntura Internacional (marzo 1997: 8), registró un déficit de 1.100 millones de dólares en 1994, en su mayor parte debido a su comercio con Venezuela. Este país, por su parte ha tenido balanza comercial inestable al pasar de un déficit en 1992 a un fuerte superávit en 1994 y, posteriormente, iniciar un decrecimiento que ha ayudado a Colombia a disminuir su déficit. Finalmente, la desigualdad en el patrón de intercambio en el G-3 se aprecia también al examinar el peso del intercambio en relación con el tamaño del global de los sus tres países miembros. El comercio con el G-3 no es para México más del 1% de su comercio total, para Venezuela esta situación ha variado pues en 1994 fue alrededor del 35% mientras en 1990 fue apenas un 20%, para Colombia los valores son más o menos similares que para Venezuela (Coyuntura Internacional, Marzo 1997: 8). Esto conduce a la conclusión de que "hasta el presente el comercio del G-3 se centra básicamente en el polo Colombia-Venezuela, que representa alrededor del 65% del total, lo cual no puede considerarse como una consecuencia de la vigencia del G-3 sino del acuerdo previo

entre ambas naciones" (Coyuntura Internacional marzo, 1997: 21).

Un estudio reciente de Valencia Restrepo (1999), concluye que el TLCG3 si ha propiciado un incremento en el comercio entre Colombia, México y Venezuela, aunque no de forma considerable entre los dos últimos y el primero. Señala Valencia que el TLCG3 no ha producido un resultado neutral sobre las exportaciones de Venezuela a México, especialmente en manufacturas de mayor valor agregado. México, por su parte, ha sido favorecido en su intercambio con Venezuela al lograr incrementar el volumen de sus exportaciones hacia este país. Rojas (1997: 372-374), coincide con este análisis al indicar que el TLCG3 ha incentivado la diversificación de las exportaciones venezolanas hacia México y la aparición de un comercio intraindustrial. En el caso de México acontece similar diversificación exportadora, en particular en sectores como los metales, máquinas, equipos, plásticos, cauchos, textiles e incluso maíz blanco. En el caso del comercio colombo-mexicano también se han producido progresos. México ha logrado incrementar su intercambio con Colombia desde 1995 (ver cuadro II). Para Colombia, no obstante, el G-3 no ha sido un gran incentivo en su comercio con México, lo que es explicado por factores como el estancamiento de sus exportaciones no tradicionales, las tendencias revaluacionistas durante el gobierno de Samper y las dificultades del aparato productivo colombiano para aprovechar la integración económica con México (Va-

lencia Restrepo, 1992).

Este patrón de comercio se explica por las dificultades económicas de los países miembros del G-3. Por ejemplo, según un informe de Coyuntura Internacional (1997) la reducción del comercio en 1996 se debió en gran medida a los efectos de la crisis venezolana en el intercambio de este país con Colombia y México. El intercambio colombo-venezolano decreció en un 15 % entre 1995 y 1996, mientras que el comercio con México se redujo en 5.3% (ver cuadro II). Esta reducción del comercio venezolano con Colombia y México se vincula no sólo con la recesión en Venezuela, sino además con la eliminación del control de cambios que el gobierno de Caldera había implementado en 1996, que había estimulado la compra de bienes de estos dos países no sólo por el incentivo arancelario sino por la masiva utilización de los mecanismos de pago de la ALADI, lo que permitía obviar la necesidad de obtener divisas. Tal situación se revierte de forma total para fines de 1997 cuando el intercambio comercial con México sobrepasa los 717 millones de dólares, lo que representó un incremento de 42.3% con respecto a 1996. De igual manera sucedió con el intercambio colombo-venezolano que creció en un 35 % en 1997 para cerrar el año en 2.572.998 millones de dólares (ver cuadro II).

Algo similar ocurre en materia de inversiones. Se ha producido un importante incremento de las inversiones extranjeras que aunque es marcado en la relación colombo-venezolana, también se puede observar en las inversiones de México con sus socios en el G-3. México ha invertido en Colombia y Venezuela alrededor de 1.400 millones, según datos de 1997 (Puente Leyva, 1997, 101). Las inversiones de Colombia en México, por su parte, sumaron 555.4 millones de dólares entre 1993 y 1996, mientras las realizadas en Venezuela entre 1993 y 1997 alcanzaron 38.358,3 millones. Esto es válido para el patrón de inversiones venezolanas, que están mayormente concentradas en Colombia, alcanzando el monto de 200.774 millones de dólares entre 1993 y 1996

Cuadro II
Comercio en el Grupo de los Tres. 1994-1998
(Millones de Dólares)

Origen-Destino	1993			1994		
	EXPORTAC.	IMPORTAC.	INT.CON	EXPORTAC.	IMPORTAC.	INT.COM
Colombia- México	70.1	171.1	241.2	150.283	341.775	492.058
Colombia- Venezuela	909.811	469.538	1.379.349	1.419.013	417.928	1.836.941
México- Venezuela	224.523	214.684	439.207	264.834	185.520	450.084

Origen-Destino	1995			1996		
	EXPORTAC.	IMPORTAC.	INT.CON	EXPORTAC.	IMPORTAC.	INT.COM
Colombia- México	100.645	505.424	606.069	94.052	514.398	608.45
Venezuela- Colombia	1.423.486	818.801	2.242.287	1.221.902	683.177	1.905.079
Venezuela - México	181.501	351.636	533.137	145.633	358.856	504.489

Origen-Destino	1997			1998		
	EXPORTAC.	IMPORTAC.	INT.CON	EXPORTAC.	IMPORTAC.	INT.COM
México - Colombia	113.524	593.896	707.42	367.0*	112.0*	479.0*
Venezuela- Colombia	1.429.315	1.143.683	2.572.998	940.0**	635.0**	1575.0**
Venezuela - México	389.366	328.525	717.891	454.0*	238.0*	692.0*

Fuente: Instituto de Comercio Exterior de Venezuela, Coyuntura Internacional, Banco de Comercio Exterior de México (BANCOMEXT), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina (CAN).

* Datos para el lapso enero-septiembre del BANCOMEXT

** Datos de Marino Recio Asociados. Informe Económico I.C. XXIX: 1678, diciembre. Incluye enero-septiembre.

(ver cuadro III). El análisis de estas cifras permite argumentar que si se ha producido un incremento importante en las inversiones dentro del G-3, aunque al igual que en materia comercial su crecimiento ha sido afectado por la crisis económica en los países miembros del esquema de integración.

Las dificultades económicas de Colombia, México y Venezuela explican este irregular desarrollo de la integración en el G-3. Venezuela atraviesa uno de sus peores períodos de recesión de su historia, caracterizado por un enorme déficit fiscal, inestabilidad monetaria y cambiaria. Para enfrentar estos problemas el presidente Caldera estableció un conjunto de medidas en junio de 1994, las cuales incluían el control de cambios y de precios y la estatización de más del 70 por ciento de la banca privada. Ante el fracaso de esta política de controles, el gobierno de Caldera debió establecer un nuevo programa económico, esta vez de corte neo-liberal y respaldado por el Fondo Monetario Internacional, en abril de 1996.

Este programa, en cierto sentido un retorno al "Gran Viraje" implementado por Carlos Andrés Pérez en 1989, supuso una radical devaluación del bolívar y la liberación de precios, sin embargo, permitió una recuperación de la economía venezolana en 1997. Sin embargo, la significativa reducción de los precios del petróleo en 1998 dio inicio a un nuevo período recesivo de la economía venezolana, que concluyó el año 1998 con una tasa de inflación superior al 35% y un déficit fiscal equivalente a 8 puntos de PIB. Todos estos problemas afectaron la participación venezolana en el G-3. En particular al período de control de cambios afectó de forma considerable la integración debido al engorroso proceso que los exportadores e importadores debían realizar para poder obtener divisas.

Colombia, también comenzó a sufrir problemas económicos a partir de 1996 expresados en un elevado índice de desempleo y un lento crecimiento económico. A esto se debe sumar que el gobierno de Samper, al igual que el de Caldera en Venezuela,

intentó frenar la apertura económica iniciada por Gaviria. El programa de desarrollo "El Salto Social", implementado por la gestión de Samper, favoreció medidas proteccionistas, como el incremento de aranceles para ciertas industrias y el sector agrícola, que buscaban permitir una gradual adaptación de las industrias colombianas al proceso de internacionalización de la economía, frenar el descontento de los empresarios y resolver los problemas de balanza de pagos. Esto afectó de alguna forma el normal desarrollo del G-3.

México, por su parte entró en crisis en diciembre de 1994, cuando el nuevo peso sufrió una fuerte devaluación, expresión de los graves problemas económicos de este país. El presidente Ernesto Zedillo Ponce de León estableció un conjunto de medidas que, sin llegar a la severidad de las tomadas en Venezuela, han afectado al proceso de integración. El estallido de la rebelión campesina en Chiapas y la reciente aparición de otros grupos guerrilleros en el estado de Guerrero, han creado un clima de inestabilidad política que tampoco favorece la integración económica. Existen otros problemas entre México y el bloque colombo-venezolano. En primer lugar, las dificultades de transporte entre México y sus dos socios de América del Sur persisten y, al menos a corto plazo, no parecen fáciles de resolver. También han surgido diferencias entre la nación mexicana, Colombia y Venezuela en el sector de las inversiones extranjeras. México ha presentado una serie de restricciones a las inversiones colombo-venezolanas. El gobierno mexicano presentó a fines de 1995 una lista amplia de sectores dentro de los cuales los inversionistas colombo-venezolanos tendrían prácticamente nulas posibilidades de invertir. Entre estos se cuentan los sectores bancario, el de seguro y el turístico. Esto denota las grandes diferencias existentes entre la legislación que rige el mercado mexicano y las vigentes en Colombia y Venezuela, lo cual es un obstáculo en la implementación del acuerdo (ver

Briceño Ruiz y Vielma, 1997). Todos estos datos convalidan el argumento que el G-3 atraviesa por una crisis de expectativas más que un estancamiento real como esquema de integración. La verdad es que ha ocurrido un aumento considerable tanto en los volúmenes de comercio como en las inversiones dentro del G-3 a pesar de que sus países miembros han sufrido severos problemas económicos. Estos últimos han sido los causantes del retroceso en materia de comercio e inversiones durante la etapa más aguda de la recesión en México y Venezuela, lo que a su vez sugiere la necesidad de una estabilidad macroeconómica mínima que permita el normal desarrollo de los programas de integración.

Otro aspecto en el cual el G-3 generó un exceso de expectativas fue el posible ingreso colombo-venezolano al TLCAN. En principio se consideraba, especialmente en Colombia, que el G-3 podría servir como una plataforma para negociar de forma conjunta el ingreso al TLCAN. Sin embargo, este enfoque fue modificado debido a las dificultades del proceso de ratificación del TLCAN en el Congreso de Estados Unidos. A partir de entonces, el G-3 comenzó a ser percibido como un instrumento para lograr vía México un mayor ingreso al mercado norteamericano.

Ambas expectativas fueron pronto defraudadas. La posibilidad de un ingreso conjunto al TLCAN resultó ser ilusa ante el evidente desinterés del gobierno estadounidense de ampliar el número de miembros del acuerdo comercial. El utilizar a México como puente para facilitar un mayor comercio con Estados Unidos y Canadá resultó imposible por el estricto sistema de origen establecido en el TLCAN. En éste se establece que los bienes se considerarán originarios de la región y son parte del régimen de libre comercio cuando se produzcan en su totalidad en América del Norte. Los bienes que contengan materiales no provenientes de la región serán tratados como originarios siempre y cuando sus materiales extrarregionales sean transformados en cualquier país del TLCAN. Tal

Cuadro III
Inversiones Intra-Grupo de los Tres. 1993-1997
(Millones de Dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Flujo de inversión de:</i>					
Colombia en México	14.7	3.76,9	86.5	450.5	—
Colombia en Venezuela	5.069.087	2.637.185	8.057.770	12.762.745	9.831.528
México en Colombia	2.164,9	6.863,8	6.280.3	7.182.4	42.8
México en Venezuela	8.627	8.699.624	20.112	403.826	10.706.995
Venezuela en Colombia	65.809,7	23.183,6	88.797,7	23.039,1	-56.1

Fuente: Coyuntura Internacional, marzo 1997. Conapri: www.conapri.org. Comunidad Andina. Inversión Extranjera Directa Anual en la CAN. 1990-1997. WWW.Comunidadandina.org.

transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del tratado. En ciertos casos, además del requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberían incorporar un porcentaje específico de contenido local. El tratado permite considerar los bienes como originarios cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido local (ver SECOFI, 1994). Estas normas excluyen simplemente la posibilidad de cualquier ingreso a través de México al TLCAN.

El inicio de las negociaciones para establecer un Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) reactivó la idea de utilizar al G-3 como plataforma de negociación conjunta. Esto fue descartado de inmediato pues, a diferencia de lo ocurrido en el MERCOSUR, en el seno del G-3 nunca se planteó actuar como bloque en el proceso negociador, sino cada país de forma individual. Esto es consecuencia, en primer lugar, del que México es ya parte del TLCAN y por lo tanto excluiría cualquier negociación al margen de sus socios norteamericanos. Esto limitaba cualquier posible negociación conjunta a Colombia y Venezuela, países que han constituido una unión aduanera imperfecta, pero la crisis interna que atraviesa Colombia y sus problemas con Estados Unidos reduce el interés de Venezuela por participar con aquel país en actividades conjuntas en el ámbito internacional (ver Giacalone, 1998). Este escenario puede modi-

ficarse con el nuevo gobierno de Andrés Pastrana Arango, pues es posible se produzca una reducción de los roces diplomáticos con Estados Unidos. La certificación otorgada en febrero de 1999 al gobierno de Colombia en la evaluación de la administración Clinton sobre la lucha contra el narcotráfico, es una señal positiva de una mejora en la relación colombo-estadounidense. Sin embargo, no se ha producido manifestaciones de los voceros gubernamentales venezolanos que indiquen un interés en una negociación conjunta del ALCA con Colombia o los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Paralela a esta crisis de expectativas también se ha acontecido un cambio relativo en las prioridades estratégicas de los países en materia de integración regional. El primer gran giro en su política de integración fue dado por Venezuela, al promover una relación más estrecha con Brasil y el MERCOSUR. Una de las prioridades de la política exterior del gobierno de Rafael Caldera (1984-1999) fue el establecimiento de mayores lazos comerciales con Brasil, en particular entre los estados brasileños de Roraima y Amazonas con el sureño estado venezolano de Bolívar, territorios en los cuales se han adelantado proyectos de integración física como carreteras y tendidos eléctricos. De igual manera, se ha producido un crecimiento significativo en el comercio brasileño-venezolano que, según cifras de Ministerio de Industria y Comercio de Venezuela (1998: 53), pasó de un saldo de -22.258 mi-

llones de dólares en 1993 a 579.744 millones en 1997. Esto, a su vez, ha provocado un interés del gobierno venezolano en acercarse al MERCOSUR.

En 1995 el gobierno venezolano inició negociaciones para ingresar de forma unilateral al MERCOSUR, a pesar de que este esquema de integración comprende apenas el 4% de las exportaciones venezolanas (Co-yuntura Internacional, 1998: 10). Sin embargo, los esfuerzos unilaterales de Venezuela generaron recelos en sus socios de la Comunidad Andina (CAN), en particular en Colombia. A este factor se sumó el interés del MERCOSUR de negociar con la CAN en su conjunto un acuerdo comercial dirigido a establecer una Área de Libre Comercio Sudamericana (ALCSA). Desde entonces las negociaciones de Venezuela con el MERCOSUR se han realizado de forma conjunta con sus socios de la CAN. Ambos grupos suscribieron en abril de 1998 un acuerdo marco para crear una zona de libre comercio para el año 2004. Además de este objetivo en materia comercial, el convenio incluye una serie de medidas para establecer un marco jurídico e institucional de cooperación física y económica que permita la más fácil circulación de bienes y servicios en el área integrada (ver Grandi y Schutt, 1999). A pesar de la firma de este acuerdo, el nuevo presidente venezolano Hugo Chávez Frías ha manifestado su disposición de reiniciar las negociaciones para ingresar de forma unilateral al MERCOSUR.

Para Cardozo de da Silva, el giro hacia el MERCOSUR fue parte de una estrategia de apuestas selectivas promovida por la administración Caldera. Esta estrategia tenía como rasgos fundamentales la búsqueda de un balance estratégico en los compromisos de integración, lo que significó una mayor selectividad de los socios comerciales. La búsqueda del nuevo balance suponía la "la construcción de un nuevo sistema de bisagras" que permitiera a Venezuela aprovechar su posición estratégica en el continente y actuar como puente entre el MERCOSUR y los países

de la Cuenca del Caribe. De igual manera, se produjo una mayor selectividad de los esquemas de integración en los cuales debía participar el país y en los cuales el gobierno venezolana debía invertir mayores recursos. En este sentido, fue evidente el compromiso presidencial con un mayor acercamiento hacia Brasil y el MERCOSUR. Esta estrategia es sin duda acertada pues permite incrementar los vínculos comerciales con un país fronterizo de la importancia de Brasil y crea posibilidades de negocios con los países del Cono Sur, además de permitir al país actuar con punto de conexión entre estos últimos y la región caribeña. Sin embargo, ha sido un error que paralelo a esta estrategia de integración hacia el sur se haya producido un abandono de las relaciones de Venezuela con la Cuenca del Caribe, con la que existen acuerdos que podrían consolidar el crecimiento de las exportaciones no tradicionales de alto valor agregado (Cisneros, 1997: 78).

El gobierno colombiano también inició conversaciones unilaterales con el MERCOSUR. En principio esto fue una reacción frente a la actitud inicial de la administración Caldera de negociar de forma individual con el MERCOSUR y el temor de perder sus preferencias comerciales en el mercado venezolano. No obstante, también se consideraron las potencialidades de comercio con el MERCOSUR en rubros como el café, la industria editorial, la industria metalmecánica, los textiles y las flores, a pesar de que también existían temores de ser perjudicados con un eventual ingreso a tal esquema de integración por sectores como el agrícola y el automotor (Mújica y Pardo 1997; Martínez 1997). También incidió en el cambio de prioridades del gobierno colombiano los problemas de la administración Samper con el gobierno de Estados Unidos, que convertía a la posibilidad de estrechar sus relaciones con sus vecinos sudamericanos en una forma de disminuir la dependencia con Washington. La prioridad que la gestión Gaviria otorgó al ingreso colombiano al TLCAN fue abandonada por Samper

debido a sus problemas con Washington por las denuncias de haber financiado su campaña electoral con fondos provenientes del narcotráfico, por un lado, y por el evidente desinterés del gobierno de William Clinton de ampliar el ingreso al TLCAN a otros países latinoamericanos. Por ello, Colombia inició discusiones con el MERCOSUR en 1996, el las cuales el tema fundamental fue la renegociación del patrimonio histórico de la ALADI. Estas conversaciones se suspendieron cuando se decidió una negociación de tipo 4+5 entre el MERCOSUR y la CAN y en 1998 Colombia suscribió el acuerdo marco para la creación de una zona de libre comercio entre ambos bloques.

Para México la prioridad ha sido aprovechar las posibilidades que le brinda el TLCAN. Sin embargo, el gobierno mexicano no ha abandonado su estrategia de diversificación de mercados, por lo cual ha continuado suscribiendo acuerdos comerciales con sus vecinos latinoamericanos. México es el país que ha formalizado el mayor número de acuerdos comerciales en el hemisferio (Pfeifer, 1998: 9), incluyéndose los firmados con Bolivia, Costa Rica, Chile, Nicaragua, el TLCG3 y su participación en la Asociación de Estados del Caribe, además de estar en negociaciones con Belice, Ecuador, El Salvador, Honduras, Guatemala, Panamá, Perú y el MERCOSUR. La evolución reciente de la política de integración del gobierno mexicano indica que no se ha dado al G-3 un lugar prioritario en relación con los acuerdos suscritos con el resto de los países latinoamericanos, incluso autores como González y Chabat (1997: 48), consideran que el G-3 es más un esquema de concertación política que un bloque de comercio.

CONCLUSIÓN

El TLCG3 ha sido un acuerdo comercial que ha contribuido a incrementar el comercio de Venezuela con Colombia y México. Esto es convalidado por las cifras de comercio intrarregional desde la firma del tratado, salvo el año 1996 cuando la re-

cesión económica en Colombia y Venezuela provocó una caída en los volúmenes de comercio e inversiones. Tal situación incluso es un argumento a favor del TLCG3, porque demuestra la capacidad de promover un crecimiento sostenido en el comercio y las inversiones incluso en un ambiente económico recesivo, pues desde 1997 se reinició el crecimiento en el intercambio comercial y las inversiones. Además, el TLCG3 no sólo debió superar estas dificultades económicas sino también el hecho de que durante los años iniciales de su implementación tomaron el poder en Colombia y Venezuela gobiernos que proponían una ruptura con las políticas de apertura de sus antecesores. En Colombia el gobierno de Samper aplica medidas proteccionistas como el incremento de aranceles para ciertos rubros agrícolas e industriales, como medio para ayudar a equilibrar la balanza de pagos. En Venezuela, Rafael Caldera estableció un control de cambio que dificultó la obtención de divisas y dificultó el normal desarrollo del comercio exterior (ver Iturralde et al., 1998; Cárdenas y Crane, 1997). A pesar de estos obstáculos, el intercambio intrarregional en el G-3 ha mantenido su crecimiento continuado, salvo en el año 1996.

La evolución de la integración económica entre Colombia, México y Venezuela lo que permite argumentar es que se ha producido una crisis de expectativas y un cambio relativo de las prioridades de la política de integración de los tres países. Esto a su vez permite concluir que se pudo haber exagerado la relevancia del G-3 en la política de integración de los tres países. Este es aún un esquema de integración con enormes potencialidades, sin embargo es tan sólo uno de entre varios compromisos que han asumido los tres países en el contexto de una estrategia de integración múltiple con los diversos países de América Latina y el Caribe.

1. Venezuela y la CARICOM habían suscrito un acuerdo no recíproco en 1993, en el cual se otorgaba libre acceso al mercado venezolano a una buena cantidad de productos caribeños, sin mayor contraprestación por

parte de los países de la CARICOM. Una vez concluido el programa de desgravación en 1996 se iniciaron discusiones para establecer algún tipo de reciprocidad en la relación comercial venezolana-caribeña.

REFERENCIAS

BRICEÑO RUIZ, JOSÉ (1994), "El Grupo de los Tres y la integración de Centroamérica y el Caribe". En *Geosur*, XV: 169-179, Mayo-Junio, Montevideo, pp. 41-52.

BRICENO RUIZ, JOSÉ Y CARMEN VIELMA (1997) "Venezuela, El Grupo de los Tres y la integración Latinoamericana", en Giacalone, Rita (Editora), *Venezuela en la integración regional: un mapa tentativo de sus perspectivas*, Nueva Sociedad, Caracas, pp. 89-110.

CÁRDENAS M., ANA RITA (1997) "Acuerdos de nueva generación y especialización productiva: Colombia y Venezuela en el TLCG3 y frente al MERCOSUR", en Lanzetta Mutis, Mónica (Coordinadora), *Agenda de largo plazo de la relación colombo-venezolana en el marco de los procesos de integración latinoamericanos e hemisféricos*, Tercer Mundo Editores - Corporación Andina de Fomento - Cámara de Comercio e Integración Colombo Venezolana, Bogotá, pp. 317-362.

CARDENAS, MAURICIO Y CATALINA CRANE (1997) "Economic integration in Colombia: is there a strategy?", en Jatar, Ana Julia y Sidney Weintraub (Editores), *Integrating the Hemisphere. Perspectives from Latin America and the Caribbean*, Interamerican Dialogue, Washington, pp. 27-43.

CARDONA, DIEGO (1994) "¿Qué es finalmente el Grupo de los Tres?". En *Colombia Internacional*, Bogotá, no. 25, enero-marzo.

COYUNTURA INTERNACIONAL (1998) *La Agenda de integración de Venezuela hacia el futuro*. Febrero.

— (1997) *¿Grupo de los 3? O ¿Grupo de los 2?*, 7: 12, (marzo).

CARDOZO DE DA SILVA, ELSA (1996) "Apostando a la integración". En *Venezuela Analítica*, versión electrónica: //www.internet.ve:80/analitica/pe11.

CISNEROS, IMELDA (1997) "Venezuela and integration: is it reversing the process?", en Jatar, Ana Julia y Sidney Weintraub (Editores), *Integrating the hemisphere. Perspectives from Latin America and the Caribbean*, Interamerican Dialogue, Washington, pp. 60-68.

GIACALONE, RITA (1998) "El Grupo de los Tres: sus perspectivas según forma de incorporación al ALCA". En *Realidad Económica*, Mayo-Junio, pp. 86-100.

GONZÁLEZ, GUADALUPE Y JORGE CHABAT (1996) "Mexico hemispheric options in the post Cold War era", en Mace, Gordon y Jean-Philippe Thérien (Editors), *Foreign policy and regionalism in the Americas*, London-Boulder, Lynne Rienner, pp. 39-51.

GRANDI, JORGE Y DANIEL SCHUTT (1999) "Radiografía de un gigante emergente: contribuciones para un balance de siete años del MERCOSUR", en Briceño Ruiz, José (Compilador), *Escenarios de la integración regional en las Américas*, Consejo de Publicaciones de la Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela.

MARTÍNEZ, GABRIEL (1997) "¿Deben integrarse Colombia y el Grupo Andino con el MERCOSUR?", en Franco, Andrés y Jorge Reinel Pulencio (Editores), *Sociedad civil e integración en las Américas*, Pontificia Universidad Javeriana-FESCOL, Bogotá, pp. 159-180.

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO DE VENEZUELA (1998) *Estadísticas*. En *Panorama*, no. 1, junio, pp. 49-56.

MUJICA, MARÍA EUGENIA Y DIANA PARDO (1997) "Integración y cooperación en el sur. Grupo Andino, MERCOSUR y medio ambiente", en Ramírez, Socorro Luis y Alberto Restrepo (Coordinadores), *Colombia entre la inserción y el crecimiento. La política exterior de Colombia en los noventa*, Siglo del Hombre - Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional, Bogotá, pp. 96-115.

PFEIFER, ALBERTO (1998) *Considerações sobre a estratégia de integração hemisférica do México*. Ponencia presentada en el XXI Congreso Internacional de la Asociación de Estudios Latinoamericanos (LASA), Chicago, 24 al 26 de septiembre.

PUENTE LEYVA, JESÚS (1997) "Retos y oportunidades del Acuerdo del Grupo de los Tres". En *Capítulos SELA*, 50, Abril-Junio, Caracas, pp. 93-103.

ROJAS, LAURA (1997) "Efectos del G-3 en el patrón de especialización de Venezuela", en Lanzetta Mutis, *Agenda de largo Plazo*, pp. 365-416.

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FINANZAS DE MÉXICO (SECOFI) (1994) *El Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*. Resumen, Puebla, SECOFI.

SERBÍN, ANDRÉS Y CARLOS ROMERO (Editores) (1993) *El Grupo de los Tres. Asimetrías y convergencias*, Nueva Sociedad, Caracas.

VALENCIA RESTREPO, JORGE (1999) "El Grupo de los Tres: Intercambio Comercial y Evolución Reciente", en Briceño Ruiz, José (Compilador), *Escenarios de la Integración Regional en las Américas*, Consejo de Publicaciones de la Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela.

** Magister en Relaciones Internacionales de la Universidad de Durham, Inglaterra. Investigador del Grupo de Integración Regional (GRUDIR) de la Universidad de los Andes.*