



UNIVERSIDAD
CENTRAL

DOCUMENTOS
DE INVESTIGACIÓN

Administración
ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS
de Empresas

Colombia y Venezuela, integrados y disueltos:
una mirada a las dos últimas décadas de relaciones
económicas y de comercio binacional

Martha Lucía Quiroz Rubiano

N.º 10

Noviembre de 2012



UNIVERSIDAD CENTRAL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,
ECONÓMICAS Y CONTABLES
Departamento de Administración de Empresas

DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Administración de Empresas

Colombia y Venezuela, integrados y disueltos:
una mirada a las dos últimas décadas de relaciones
económicas y de comercio binacional

Martha Lucía Quiroz Rubiano

N.º **10**

Noviembre de 2012



**UNIVERSIDAD
CENTRAL**

Consejo Superior

Jaime Arias Ramírez (Presidente)
Rafael Santos Calderón
Jaime Posada Díaz
Fernando Sánchez Torres
Pedro Luis González Ramírez
(Representante de los docentes)
Rodolfo Velásquez García
(Representante de los estudiantes)

Rector

Guillermo Páramo Rocha

Vicerrectora Académica

Ligia Echeverri Ángel

Vicerrector Administrativo y Financiero

Nelson Gnecco Iglesias

Una publicación del Departamento de Administración de Empresas

Darío Germán Umaña

Decano Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Paula López López

Directora Departamento de Administración de Empresas

Documentos de Investigación. Administración de Empresas, N.º 10.
*Colombia y Venezuela, integrados y disueltos: una mirada a las dos últimas décadas
de relaciones económicas y de comercio binacional*

ISBN para PDF: 978-958-26-0279-6 Autor: Martha Lucía Quiroz Rubiano

Primera edición: diciembre de 2011

Ediciones Universidad Central

Carrera 5 N.º 21-38. Bogotá, D. C., Colombia

Tels.: 334 49 97; 323 98 68, exts.: 2353 y 2356

editorial@ucentral.edu.co

Catalogación en la Publicación Universidad Central

Quiroz Rubiano, Martha Lucía

Colombia y Venezuela, integrados y disueltos : una mirada a las dos últimas décadas de relaciones económicas y de comercio binacional / Martha Lucía Quiroz Rubiano; editora Edna Rocío Rivera Penagos. -- Bogotá : Ediciones Universidad Central, 2012. -- (Documentos de investigación. Administración de Empresas ; n º 10)
40 páginas ; 28 cm.

ISBN para PDF: 978-958-26-0274-1

1 Relaciones internacionales - Colombia - Venezuela 2 Relaciones internacionales - Venezuela
- Colombia 3 Economía internacional - Colombia - Venezuela 4 Integración económica - Colombia Venezuela
5 Cooperación internacional I Rivera Penagos, Edna Rocío, editora II Universidad Central Facultad de
Ciencias Administrativas, Económicas y Contables Departamento de Administración de Empresas

337 861087 -dc23

PTBUC/RVP

Producción editorial

Departamento de Comunicación y Publicaciones

Dirección: Edna Rocío Rivera Penagos

Coordinación editorial: Héctor Sanabria R.

Diseño y diagramación: Álvaro Silva Herrán

Diseño de carátula: Mauricio Ladino

Corrección de textos: Marcela Garzón Gualteros y Lorena Castro

Editado en Colombia - Published in Colombia



Material publicado de acuerdo con los términos de la licencia Creative Commons 4.0 internacional. Usted es libre de copiar, adaptar y redistribuir el material en cualquier medio o formato, siempre y cuando dé los créditos de manera apropiada, no lo haga con fines comerciales y difunda el resultado con la misma licencia del original.

Los argumentos y opiniones expuestos en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor, y reflejan su pensamiento y no necesariamente el de la Universidad Central.

Contenido

1	Introducción	7
2	Antecedentes	9
2.1	Desde lo conceptual	9
2.2	Desde lo coyuntural (1967-1993)	10
3	Integración económica	13
3.1	Fases del proceso de integración	13
3.2	Efectos y dinámicas de la integración	14
3.3	Asimetrías y convergencias para los países integrados	15
4	Integración regional	17
4.1	Comunidad Andina (1993-2006)	17
4.2	Tratado de libre comercio del Grupo de los Tres (1994-2006)	19
5	Evolución y balance de las relaciones binacionales	23
5.1	¿Quién es este socio comercial para Colombia?	23
5.2	¿Qué ha caracterizado las relaciones binacionales entre Colombia y Venezuela?	24
6	Evolución del comercio bilateral	27
7	Conclusiones	35
8	Bibliografía	37
9	Anexos	39

Colombia y Venezuela, integrados y disueltos: una mirada a las dos últimas décadas de relaciones económicas y de comercio binacional*

Martha Lucía Quiroz Rubiano**

Resumen

Este documento pretende explicar las relaciones económicas entre Colombia y Venezuela. En primer lugar, se abordan los antecedentes conceptuales y coyunturales que describen los principales sucesos acaecidos en los dos países durante el tiempo anterior al período de análisis. En segundo lugar, se examinan las fases de integración económica, seguidas por los grupos de países incorporados en este tipo de procesos. Posteriormente, se hace un recuento de la integración regional como un procedimiento en el cual los Estados de ambos países establecen acuerdos de cooperación (Comunidad Andina [CAN] y el Grupo de los Tres [G3]), buscando beneficios económicos; finalmente, el lector encontrará una descripción de la evolución de las relaciones comerciales y políticas binacionales, así como un recorrido acerca del desarrollo del comercio bilateral.

Palabras clave: acuerdos de integración, relaciones binacionales, intercambio comercial, crisis diplomática, asimetrías y convergencias.

JEL: M10.

* La autora agradece la colaboración de la egresada Diana Alejandra Lesmes Díaz, quien como asistente de investigación recopiló información de manera incansable y enriqueció la construcción de este documento.

** Economista y candidata a magíster en Asuntos Internacionales, Universidad Externado de Colombia. Docente investigadora del Departamento de Administración de Empresas de la Universidad Central.
Correo electrónico: mquirozr@ucentral.edu.co

Colombia and Venezuela; integrated and dissolved

A look at the last two decades of economic and bilateral trade relationship

Martha Lucía Quiroz Rubiano

Abstract

This paper is divided in five parts to explain the relationship between Colombia and Venezuela. First of all, (theoretical and real) previous facts which describe the main issues between both countries before the time of analysis are presented. Secondly, the paper addresses the economic integration steps followed by the group of countries incorporated in the process. Then, a description of the regional integration as a procedure in which states (from Colombia and Venezuela) enter into regional agreements (CAN and G3) in order to enhance cooperation through institutions and rules, looking for economic benefits is made. Additionally, the reader can find a description about the evolution of political and business connections. Finally, the document ends with an overlook concerning the evolution of international trade conditions.

Keywords: integration agreements, bilateral relationships, commercial trade, diplomatic crisis, asymmetries and convergencies.

Introducción

La pregunta que dio origen al presente documento de trabajo es: ¿tiene alguna utilidad estudiar hoy las relaciones colombo-venezolanas? La respuesta es sí. Desde el punto de vista teórico, existen enormes ventajas y beneficios económicos para Colombia al relacionarse internacionalmente con un socio tan parecido y cercano en términos geográficos. Las similitudes en sus economías, la complementariedad de algunos de sus sectores productivos, los flujos de comercio de bienes manufacturados e industrializados, los movimientos de la fuerza de trabajo y la posibilidad de intercambiar tecnologías y de hacer inversiones conjuntas son puntas de lanza en la búsqueda y la consecución del crecimiento y el desarrollo económico de cada país.

Asimismo, el papel protagónico desempeñado por los dos países en el proceso de integración andina y las semejanzas desde el punto de vista cultural, de idioma, de historia compartida y del quehacer cotidiano en las zonas de frontera, resaltan la importancia de interrogarse acerca de lo que pasó, cómo pasó, qué circunstancias provoca-

ron las fracturas en la relación binacional y, sobre todo, cómo se puede aprender de estas situaciones para restablecer en el futuro la confianza y la voluntad política entre las partes.

En ese sentido, el presente documento propone al lector un recorrido teórico-práctico para examinar la evolución de las relaciones bilaterales en el contexto de integración regional que caracterizó la política exterior de cada país, así como la posibilidad de expandir sus flujos comerciales. Los temas y la manera de trabajarlos se seleccionaron con el propósito de favorecer la reconstrucción del escenario donde tuvieron lugar dichos vínculos durante el período 1993-2011. A su vez, cada componente abordado irá acompañado de algunos argumentos, a veces hipotéticos, otros factuales, para enriquecer la discusión del tema, la cual ha sido ampliamente documentada por expertos.

Antecedentes

2.1 Desde lo conceptual

El objetivo de este apartado es presentar al lector una selección de enfoques teóricos que comprenden el desarrollo de las relaciones entre Colombia y Venezuela, a partir de la formación del Pacto o Grupo Andino el 26 de mayo de 1969, con la suscripción del Acuerdo de Cartagena. En primer lugar, el tipo de comercio que se estableció entre los países fundadores¹ obedece a la categoría de comercio intrarregional, que es el desarrollado por naciones miembros de una misma zona geoeconómica y ejecutado por los empresarios de la región que va a interactuar.

Los países andinos propusieron desarrollar un proceso de integración. Parafraseando a Franco y Robles (1995), se entiende por integración la sucesión amplia, compleja y profunda de acciones con vinculación política, social, económica, cultural, diplomática, científica y militar llevada a cabo por dos o más países, que afecta a la sociedad civil y compromete sus respectivos niveles de desarrollo y de

crecimiento económico, así como la viabilidad política de su quehacer local e internacional².

A su vez, los términos concertación y cooperación son en sí mismos medio y fin de las relaciones que sostienen entre sí los países. Articular estos dos conceptos al de integración constituye una herramienta analítica orientada a comprender para qué se integran las naciones; además, es posible estudiarlos en conjunto, dado que son ejemplos distintos de interacción estatal en el escenario internacional. En ese orden de ideas, concertación es la acción conjunta, en el ámbito diplomático, de dos o más gobiernos frente a situaciones preferentemente de orden político que involucran intereses de otros actores individuales o colectivos.

“La *cooperación* es el medio idóneo para lograr la integración de actores estatales y no estatales. Se utiliza para reafirmar, favorecer,

¹ Firmaron el acuerdo Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Aunque Venezuela estuvo presente en todas las negociaciones y a partir de entonces le fue concedido el estatus de invitado especial, el cambio de gobierno (resultó electo Rafael Caldera) trajo consigo diferencias respecto a las condiciones de negociación, lo que llevó al país a no firmar ni suscribir el texto final. Posteriormente y tras una permanente participación en las sesiones de la junta, el 13 de febrero de 1973, el país se vinculó al grupo.

² La definición se propone para ir más allá de lo expuesto por Balassa: “diversas medidas tendientes a suprimir la discriminación entre unidades económicas” y por Tinberger: “esfuerzo para realizar una estructura deseable de economía internacional mediante la eliminación de barreras artificiales, haciendo óptimo su funcionamiento e implementando elementos para su coordinación y unidad” (Franco & Robles, 1995, p. 18).

defender, respaldar o apoyar modelos de integración existentes o en proceso de consolidación" (Franco & Robles, 1995, p. 17, énfasis añadido). Puede ser comprendida, en sentido amplio, cuando busca lograr unos niveles de conformidad recíproca mediante un proceso de negociación denominado coordinación de políticas; en sentido estricto, cuando dos o más partes producen acuerdos específicos, concretos y factibles en los ámbitos económico y comercial, con algo de trasfondo político.

El tratado de libre comercio del Grupo de los Tres (G3), en sus negociaciones y posterior materialización, demostró, respecto a la complejidad de dichos procesos, que la concertación es un mecanismo estatal más sencillo de utilizar frente a la cooperación, al comparar; no obstante, esta última resulta a su vez menos intrincada que los requisitos necesarios para alcanzar la integración. Esta relación transitiva puede demostrarse mediante la exposición y aclaración de los cuatro criterios propuestos por los autores citados (tabla 1).

Tabla 1. Criterios para comparar concertación, cooperación e integración

Criterios	Actores	Objetivos económicos	Función estatal	Beneficiarios
Comparación	En la concertación solo intervienen actores estatales, mientras que en la cooperación y en la integración es necesario incluir en el proceso a actores no estatales.	Aunque no de manera exclusiva, la concertación persigue intereses políticos y la cooperación, primordialmente, económicos. En ese sentido la integración combina los dos tipos de intereses.	La concertación busca favorecer resultados que dependen exclusivamente del Estado. La cooperación depende de la voluntad de actores estatales y no estatales; por lo tanto, la integración es resultado de alguna de sus prácticas.	Las tres comparten los mismos beneficiarios: el Estado y la sociedad civil.

Fuente: elaboración propia con datos tomados de Franco y Robles (1995).

2.2 Desde lo coyuntural (1967-1993)

Pese a que existen varios antecedentes de integración entre Colombia y Venezuela en contextos multilaterales latinoamericanos, este apartado abordará de manera exclusiva el desarrollo del Acuerdo de Cartagena, o Pacto Andino, hasta la creación de la Comunidad Andina (CAN).

Pedro Carmona, al analizar la etapa inicial del proceso de integración andino, destaca el papel desempeñado por el entonces presidente de Colombia, Carlos Lleras Restrepo, quien

impulsó y lideró la iniciativa integracionista, proponiendo una apertura regional que implantase gradualmente una sana competencia latinoamericana y preparara las estructuras productivas para ingresar a una competencia abierta en los mercados mundiales.

En los instrumentos jurídicos del Acuerdo de Cartagena quedaron registrados, entre otros, los siguientes propósitos:

[...] la desgravación automática y gradual de aranceles, la programación industrial conjunta, el establecimiento del arancel externo común, la armonización de políticas y la coordinación de planes nacionales de desarrollo, un régimen

especial a favor de Bolivia y Ecuador –países de menor desarrollo relativo– y la creación de una institucionalidad fuerte con un contenido importante de supranacionalidad (Carmona, 2009, p. 106).

El período comprendido entre 1970 y 1987 corresponde a la primera etapa de desarrollo del pacto. Durante estos años pueden señalarse como avances: el desmonte paulatino de barreras arancelarias y no arancelarias, el régimen común a la inversión extranjera y su consecuente armonización de políticas, el régimen en materia de propiedad industrial, programas sectoriales de desarrollo en sectores considerados estratégicos –metalmecánico, petroquímico, automotor y siderúrgico–, el establecimiento de nomenclatura arancelaria común y las normas sobre valoración de mercancías y eliminación de doble tributación.

A lo largo de esta primera etapa tuvo también lugar la construcción de la institucionalidad andina: en 1968 se creó la Corporación Andina de Fomento (CAF); en 1969, la Junta del Acuerdo de Cartagena (hoy Secretaría de la CAN) y el Comité Asesor Económico y Social (hoy Consejos Consultivos Empresarial y Laboral); entre 1970-1973, los Convenios Andrés Bello, Hipólito Unanue y Simón Rodríguez; en 1976, el Fondo Andino de Reservas (hoy Fondo Latinoamericano de Reservas [FLAR]); en 1979, el Tribunal de Justicia, el Parlamento Andino y el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y, finalmente en 1990, el Consejo Presidencial Andino (CAN, s. f.).

Hernando Villamizar (1999) agregaría al respecto que, de la mano del desmonte de barreras al comercio, estaba la implementación del arancel externo común (AEC), como un instrumento de protección frente a terceros socios. Su diseño, discusiones e intentos de adopción se llevaron a cabo entre 1971 y 1985 (plazo máximo de vencimiento para que Bolivia y Ecuador culminaran su aproximación gradual). Aunque el mecanismo no pudo consolidarse durante esta primera etapa de desarrollo de la integración, sí se aplicó un instrumento temporal que resultó medianamente apropiado para proteger la producción subregional.

Usando la expresión de Casas y Correa (2007), la segunda etapa de desarrollo implicó “un duro estancamiento y retroceso para el bloque y los compromisos adquiridos” (Casas & Correa, 2007, p. 595). El protocolo de Quito, suscrito en mayo de 1987 y en vigencia a partir de 1988, marca el inicio de esta nueva etapa con decisiones que casi pueden ser consideradas contrarias al acuerdo original. Prueba de ello son algunas de las medidas que se adoptaron:

- Los países miembros económicamente más débiles dejarían de recibir trato preferencial y compensatorio.
- Los mecanismos de mercado son los responsables del comercio y de la asignación de recursos.
- Ninguna política e instrumento estarán destinados a la promoción de actividades específicas.
- Se propiciará un mercado integrado para el comercio de bienes, con aranceles externos bajos y sin restricciones de otro orden al comercio e inversiones .

Los mandatarios de cada país asumieron el control político del proceso y empezaron a reunirse semestralmente, primero de manera informal, luego mediante el Consejo Presidencial Andino. Las decisiones tomadas se mostraron compatibles con los procesos de apertura económica y de regionalismo abierto adoptados por los distintos países, dando renovados impulsos a la integración andina. La década de los noventa inició con la formulación de un diseño estratégico para la región, en el que se incluyeron directrices para todo el grupo con nuevas fechas de cumplimiento, frente a los compromisos que quedaron pendientes en los años ochenta.

Integración económica

Una de las perspectivas que puede emplearse para comprender mejor las relaciones binacionales entre Colombia y Venezuela está en el contexto de la integración regional; pero esta no podrá ser descrita sin antes mencionar los elementos teóricos que la caracterizan y dinamizan. A continuación se ofrece un sumario de lo principal; si bien se ha destacado que todo proceso de integración va más allá de la dimensión económica, también es cierto que esta constituye su principal rasgo de acción, ocupando un enorme porcentaje de los intereses que mueven a los países a concertar, cooperar e integrarse.

3.1 Fases del proceso de integración

La integración económica³ es un proceso mediante el cual las regiones conforman acuerdos, con el objetivo de eliminar sus diferencias comerciales, fiscales y monetarias, dirigiendo para tal propósito la voluntad política de sus líderes. Generalmente, estos acuerdos tienen lugar entre países vecinos, estableciendo normas y regulaciones de orden económico, cambiario y logístico que favorecen el comercio y la cooperación entre regiones, ya que al unirse conforman los denominados bloques o zonas geoeconómicas, con cuyo establecimiento buscan robustecer sus economías internas y su presencia e inserción en el ámbito internacional (tabla 2).

Siguiendo la propuesta de Caicedo (2002), este proceso involucra el desarrollo de, al menos, cinco fases, cuyas características son secuenciales y se explican en la tabla 2. Adicionalmente, las características de dichas fases se van volviendo acumulativas, dando lugar a una serie de etapas intermedias que implican, entre otros, los siguientes avances:

- Cuando la zona de libre comercio da paso a la unión de aranceles aduaneros, mediante la implementación del AEC, tiene como primer requisito la consecución de lo que se conoce como unión tarifaria.
- Posteriormente, la unión tarifaria derivará en una unión aduanera, que incluirá un fisco común que se recoge para la comunidad de los países integrados y cuyos centros comunes de poder decidirán la forma en que se distribuyen tales ingresos públicos.
- Asimismo, pasar del mercado común a la Unión Económica y Monetaria (UEM) implica la construcción de un mercado interior o único, denominado comunidad eco-

³ También se le conoce como una institución jurídica (regla vinculante) de cooperación entre Estados con carácter económico (ampliación de intercambios comerciales).

Tabla 2. Fases de desarrollo de un proceso de integración	
Fase	Características
I. Área de libre comercio	<ul style="list-style-type: none"> • Los países miembros se especializan en aquellos bienes que producen con mayor eficiencia y desmontan paulatinamente las barreras al comercio. • Se permite la libre movilización de bienes y servicios, garantizando la no discriminación a productos provenientes de cualquier país miembro.
II. Unión de aranceles aduaneros	<ul style="list-style-type: none"> • Se trata de liberar el comercio entre los países miembros y trabar el comercio con terceros mediante la adopción de una estructura uniforme de aranceles conocida como el AEC.
III. Mercado común	<ul style="list-style-type: none"> • La integración permite la libre movilización de los factores de producción: fuerza de trabajo y capital. • La comunidad compuesta por la población de todos los países miembros accede a bienes y servicios, cuyos mano de obra, tecnología y capital han sido reasignados con mayor eficiencia.
IV. Unión económica y monetaria	<ul style="list-style-type: none"> • Priman las políticas comunitarias sobre las nacionales. • Se unifica una serie de criterios para el manejo de la política económica, monetaria y fiscal que conduzca a la unión en términos económicos, financieros y monetarios, garantizando la reducción de costos y el mejor funcionamiento de los canales de integración. • La unificación de la moneda es uno de los resultados más visibles de esta fase.
V. Integración política y social	<ul style="list-style-type: none"> • La integración avanza hacia la existencia de un gobierno central, generalmente de tipo federal, que unifica todas las políticas económicas y sociales, por el cual cada Estado miembro pierde autonomía en su manejo político interno.

Fuente: elaboración propia con datos tomados de Caicedo (2002).

nómica. De esta manera, a medida que se van desregulando los capitales e instituciones financieras, se va profundizando en términos de cooperación, institucionalización e interdependencia supranacionales.

De acuerdo con la naturaleza de los países y la forma como estos se van integrando, el proceso puede ser clasificado y categorizado. Por lo tanto, si se está negociando todo tipo de bienes se habla de integración global; si se ha decidido solo negociar cierta cantidad de bienes de algunos sectores específicos de la economía, los países están realizando una integración sectorial, y cuando avanzan a igual o distinta velocidad en el cumplimiento de los

compromisos pactados se habla de integración homogénea o heterogénea, según corresponda. El regionalismo abierto es entendido aquí como la formación de bloques regionales con una política comercial exterior abierta, también denominada integración natural; en contraposición, muchas naciones son señaladas por promover agrupaciones regionales con fines discriminatorios en perjuicio de los países no participantes. En este caso, el tipo de integración que se está ejecutando es conocida como estratégica.

3.2 Efectos y dinámicas de la integración

Parte de la respuesta de para qué integrarse yace en los efectos del proceso mismo. Por ejemplo, puede suceder que los países fundadores no tuvieran vínculos

comerciales entre sí en el momento de iniciar la integración. De esta manera, a partir del desarrollo de la primera fase, estarían creando comercio mutuo para bienes y servicios que, sin el desmonte de barreras, no podrían ser negociados entre ellos. Además, si ya existía intercambio previo, pueden provocarse dos efectos nuevos: una expansión del comercio, que incrementa los volúmenes y la variedad de bienes y servicios intercambiados; o bien una desviación del comercio, en cuyo caso los países deciden comprar ahora las mercancías con trato comercial preferencial a las naciones con las que se ha integrado, dejando de adquirirlas de terceros socios con los que no existe el acuerdo de integración⁴.

A los ya citados podrían agregarse otros efectos derivados del volumen y de la calidad del comercio de las naciones integradas. En general, se reducen los costos de producción, dado que todos los participantes están aprovechando sus ventajas comparativas y competitivas; además, si las materias primas importadas se pueden traer de un país socio, estas no tendrán aranceles, lo que reduciría los costos por dicho concepto. Asimismo, los costos de logística internacional disminuyen, debido a que se reducen las normas burocráticas, se homogenizan las normas técnicas y fitosanitarias, y se libera el servicio de transporte de carga.

Como efectos no comerciales se podrían mencionar cuatro: acceder a mercados y licitaciones públicos de las naciones con las que se está integrado; evitar la competencia vía devaluación de la moneda (sucede solo si se ha llegado a la fase de integración económica y monetaria, y a la adopción de la moneda única); liberalizar los flujos de capital y de los movimientos de personas. Estos dos últimos dirigen los factores productivos hacia las regiones que presentan mayor dinámica dentro del proceso, y

reducen la presencia de fuerza de trabajo y capital en los sitios donde se observan menores niveles de crecimiento económico.

El cambio de mentalidad en los actores involucrados y el estímulo a la innovación y a la investigación constituyen efectos dinámicos del proceso, los cuales han sido destacados como logros de los países andinos en el contexto de la CAN, así como la consecución de economías de escala como resultado del aprovechamiento de la ampliación del mercado, la mayor estabilidad de las políticas económicas a causa de los compromisos de la integración, el aumento del poder de negociación, fundamentado en la acción conjunta de los países integrados y el empleo de los avances tecnológicos en la producción (Villamizar, 1999).

3.3 Asimetrías y convergencias para los países integrados

Por otra parte, los esquemas de integración presentan algunas asimetrías. Algunas veces estas actúan como motor del proceso; en otras ocasiones, desempeñan un papel predominante en el curso y los resultados no óptimos de la integración regional. Siguiendo a De Lombaerde, se mencionarán y se explicarán brevemente las que conciernen al proceso colombo-venezolano y que serán demostradas más adelante. Primero, están las asimetrías en las condiciones iniciales o estructurales de los países a integrarse; su presencia puede dificultar no solo el proceso de

⁴ El economista Jacob Viner, en su reconocida defensa del libre cambio, fue el pionero en mencionar la creación, la expansión y la desviación del intercambio a favor de los socios comerciales, bajo el marco de influencia teórica de Adam Smith (especialización internacional del trabajo), David Ricardo (teoría clásica de la ventaja comparativa), Alfred Marshall (imposibilidad de alcanzar el estado estacionario) y los aportes neoclásicos de Eli Heckscher y Bertil Ohlin (dotación relativa de recursos e intensidad con la que se usan para producir bienes). Dichos efectos son los que verdaderamente recogen la esencia de las ganancias derivadas de cada negociación internacional.

negociación, sino también su posterior desarrollo. Se evidencian mediante variables como tamaño de la población, PIB per cápita, grado de apertura, grado de convergencia en las políticas comerciales, preferencias políticas basadas en factores históricos, culturales e ideológicos, etc.

En segundo lugar, se encuentran las asimetrías en los compromisos adquiridos que podrían, aunque no necesariamente, originarse en los distintos momentos de vinculación de los países al proceso de integración. Se refieren a la gradualidad diferencial al implementar los acuerdos pactados y al espacio temporal donde deben realizarse. De igual modo, los países pueden elegir si participan o no en determinadas áreas de profundización que podrán derivar en un sistema jerárquico formal de integración, compuesto por diferentes niveles superpuestos y la existencia de subgrupos formales de integración más intensa.

Posteriormente, se consideran las asimetrías en el proceso de toma de decisiones y en el diseño organizacional. Este tipo de asimetría produce un efecto ambiguo, dado que por un lado, puede dificultar los procesos de integración –en lo que tiene que ver con el papel potencial de los países poderosos en el ámbito internacional–; por otro lado, pueden justamente ser una respuesta positiva a las asimetrías iniciales entre países –cuando la toma de

decisiones en el ámbito supranacional sigue un modelo de consenso y no un modelo democrático–. En cualquier caso, la teoría de las alianzas económicas de Olson proporciona elementos de análisis interesantes al observar la integración entre Colombia y Venezuela en el contexto de la CAN y del G3⁵.

En cuarto lugar, las asimetrías en los efectos representan el grupo más estudiado en los procesos de integración. Resumiendo, podría decirse que estas examinan los países involucrados desde el punto de vista de la creación y la desviación del comercio recíproco, los flujos de inversión generados y los efectos de la competencia y las economías de escala sobre el crecimiento económico. Todo ello desde la perspectiva clásica y neoclásica de la convergencia⁶ o desde la posición de Myrdal que, con su tesis de la divergencia, sostiene que los procesos de integración acentúan las discrepancias entre los países miembros; esta última está reforzada por las llamadas teorías de la localización, que centran su atención en el grado de concentración de las actividades industriales con base en la minimización de los costos de producción y transferencia.

Por último, se encuentran las asimetrías en las políticas comunitarias, las cuales hacen referencia a la construcción de políticas o acciones del grupo para la solución de problemas específicos, la búsqueda del desarrollo regional y la convergencia a través del otorgamiento de preferencias a determinados países miembros, en lo relativo a la concesión y el apoyo de facilidades en su desarrollo industrial, de infraestructura y en medidas de orden social.

⁵ Esta teoría provee una visión alterna para explicar por qué los Estados buscan conformar alianzas para cooperar, las cuales se manifiestan en acuerdos de integración. Estos últimos buscan proveer a los asociados bienes “club”, como la defensa mutua, los mercados comunes, la armonización legal y la regulación supranacional para recursos comunes. En suma, las partes se proponen la obtención de beneficios económicos y el aprovechamiento de las economías de escala al aliarse.

⁶ De acuerdo con el modelo Heckscher, Ohlin y Samuelson (H-O-S), los países socios comerciales entre sí llegan, una vez se establece el intercambio, a una convergencia en sus niveles de riqueza a largo plazo, debido a la igualación en las remuneraciones de los factores de producción.

Integración regional

Emulando los avances en Europa, los países latinoamericanos contaron en sus inicios con dos acuerdos de complementación económica: la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC),⁷ cuyo tratado constitutivo se suscribió en Montevideo en 1960, y veinte años después la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), creada también mediante el Tratado de Montevideo en 1980. Ambas se proponían la conformación de una gran zona de libre comercio. Se diferencian en los métodos seguidos para lograr el desmonte de barreras arancelarias y no arancelarias: la primera intentó hacerlo mediante el uso de la “lista común” y de las “listas nacionales”, cuyo contenido en productos reveló una política exterior generalizada hacia el proteccionismo y enormes asimetrías en las economías firmantes; por su parte, la Aladi propuso que la zona de libre comercio se fuera logrando mediante la negociación voluntaria de acuerdos bilaterales o multilaterales entre las partes. Entre sus logros más recientes se reconoce la creación del sistema de preferencia arancelaria regional (PAR) y los más de sesenta acuerdos de complementación suscritos entre las naciones latinoamericanas.

4.1 Comunidad Andina (1993-2006)

Se ha tomado como referencia el año 1993, debido a que se considera, desde la perspectiva económica y de inte-

gración regional, un buen punto de quiebre en el análisis: en ese año Colombia se encontraba implementando, bajo el gobierno Gaviria, su proceso de apertura económica. En el contexto de la CAN empezaban a percibirse con mayor claridad los primeros frutos de la formación del área de libre comercio y se estaban adelantando las negociaciones del G3. El año de cierre es significativo tanto para el país como para la CAN, porque anuncia la retirada de Venezuela del acuerdo y su intento de incorporación al Mercado Común del Sur (Mercosur).

El Acuerdo de Integración se propone las siguientes metas: promocionar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros; acelerar el crecimiento y la generación de ocupación en las naciones que lo conforman; facilitar la participación de los miembros en el proceso de integración regional; disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los países integrantes en el contexto económico internacional; fortalecer la solidaridad subregional, y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los países miembros (Pineda & Valencia, 2004). A la luz de estos objetivos reformulados puede ser evaluado el desarrollo

⁷ Colombia fue uno de los once países pioneros que firmaron en 1960, mientras que Venezuela se suscribió hasta 1967.

del proceso como parte de la integración y la inserción que los países andinos están llamados a alcanzar en el mundo globalizado donde transcurre el quehacer de todos.

En primer lugar, desde el punto de vista legal y en virtud de la supranacionalidad, las instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI) son un ordenamiento jurídico vinculante, en el que los socios comunitarios adquieren derechos y contraen obligaciones, a través del cual se dio un consentimiento estatal con el que se crearon fuentes normativas y reglas de aplicación, reservando un papel protagónico al tribunal comunitario y a los jueces frente al derecho andino. De ahí que los críticos sostengan que “la necesidad de crear una organización internacional con facultades que garanticen acciones dinámicas que no se obstaculicen por nacionalismos políticos y económicos, fundados en arcaicos conceptos soberanos, fue consentida por los estados firmantes del Acuerdo de Cartagena de 1969” (Tremolada Álvarez, 2006-2007, p. 344), y debería ser respetada por toda nación partícipe. Precisamente lo ocurrido con la denominada diplomacia presidencialista, ejercida por los presidentes Álvaro Uribe de Colombia y Hugo Chávez de Venezuela, fracturó el esquema y violó el acuerdo legal que dio inicio al proceso de integración.

En segundo lugar, es interesante incorporar la posición de Casas y Correa (2007), porque se examina a la CAN como un grupo que experimenta problemas de acción colectiva al estilo propuesto por Olson, dado que los incumplimientos comerciales de algunos países pueden ser vistos como prácticas de *free riders* o agentes oportunistas, que buscan permanentemente

aprovecharse de los demás miembros del grupo. Adicional a esto, la lógica de comercialización de los países andinos puede ser sintetizada en la búsqueda de la maximización de la utilidad esperada individual y esta, como se ha demostrado para otros grupos, no siempre va en el mismo sentido que la búsqueda de metas conjuntas. Por ello, son pocos los logros en tantos años de integración respecto a los objetivos planteados.

La inserción internacional en la economía mundial no se ha hecho en conjunto; los países firmantes no han respetado las decisiones tomadas en el contexto del proceso, en torno a la ejecución de políticas y medidas que les permitan elevar los niveles reales de cooperación y de uso óptimo de los recursos frente a los grandes retos como el cuidado del medio ambiente, la propiedad intelectual, la competitividad y el diseño de estrategias, con el fin de mejorar los niveles de educación de la población de estos países. Al respecto, vale la pena mencionar que, desde el punto de vista comercial y fronterizo, Colombia y Venezuela estaban logrando grandes aciertos, justo cuando las relaciones empezaron a peligrar y a tensionarse.

La adopción del arancel externo común en 1995 y, posteriormente en 2002, ha representado en algunos casos un conflicto de intereses entre los países miembros, porque no se ha sabido combinar la integración intraacuerdo (empleada desde la Secretaría de la CAN, con sede en Lima) con el regionalismo abierto que caracteriza a los países del continente suramericano. Además, el proceso de adopción de medidas ha sido desigual desde los inicios del proceso; este hecho repercute negativamente en el período comprendido entre 1993 y 2006, ya que implica el incumplimiento reiterado de los compromisos adquiridos y desmotiva a los países que con mucho esfuerzo han venido cumpliendo. Nuevamente Colombia y Venezuela destacaban por la facilidad con la que los sectores privado y académico habían demostrado ser capaces de integrarse, aliarse y apoyar el desarrollo de las zonas de integración fronteriza (ZIF)⁸.

⁸ La profesora Socorro Ramírez (Colombia) y el profesor José María Cadenas (Venezuela) trabajaron en cooperación durante casi diez años en este sentido; para mayor detalle, ver Ramírez (2008a, 2008b), Ramírez y Vieira (2004).

Ahora bien, la posibilidad de reactivar el proceso de integración andino, fundamentado en el desarrollo regional subnacional y transfronterizo, es una opción importante si se aprovechan las zonas de frontera, que son consideradas escenarios naturales para estrechar vínculos con vecinos geográficos. Allí, las fronteras se diluyen en todos los ámbitos de desempeño y, difícilmente, se reconocen exactamente los habitantes de un país o de otro. Cuando las relaciones se estancan y los procesos centralizados comprometen la actividad económica, son los ciudadanos de frontera quienes perciben los efectos más drásticos e inmediatos de los retrocesos en la unión.

El fracaso de la CAN ha sido ampliamente documentado por expertos que han seguido de cerca el devenir del proceso, por lo que se habla de estancamiento y errores desde el diseño institucional. Se ha incurrido también, como es habitual en los países latinoamericanos, en un sobrediagnóstico de la situación; los escenarios posibles de solución han sido también objeto de profundas discusiones y reflexiones en la triada academia-empresarios-Estado; sin embargo, los avances en términos de recuperar la confianza y mantener claro para qué sirve integrarse y cómo contribuye cada participante en su realización no es, en ninguno de los casos (o sea, en ningún país andino), un testimonio que revele a los líderes naturales del acuerdo. No se trata solamente de "poner cada casa en orden"; se trata de ser consciente de que vivir en un vecindario vuelve a las partes interdependientes, es decir, cada acto genera consecuencias que deben ser asumidas por todos.

La decisión de Perú y Colombia de avanzar en la consecución del tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos fue el detonante que propició la salida definitiva de Venezuela de la CAN. Este evento desconfiguró el proceso, debido a la influencia del presidente Chávez sobre Rafael Correa (Ecuador) y Evo Morales (Bolivia), todos miembros de la CAN, con quienes no se ha logrado restablecer el flujo de comunicación y la intersección de intereses comunes por la vía diplomática. Por su parte, Colombia avanza en un proceso de internacionalización en el que, si bien se

ha mostrado abierto y dispuesto a unirse a los esfuerzos de integración de la región, está adelantando numerosos procesos de libre comercio con el resto del mundo. De alguna manera, el interés general por la CAN ha venido a menos en todos los países que la integran.

4.2 Tratado de libre comercio del Grupo de los Tres (1994-2006)

Este tratado lo firmaron Colombia, México y Venezuela el 13 de junio de 1994, y entró en vigencia el 1° de enero de 1995, con el fin de crear una zona de libre comercio entre los tres países que permitiera estimular la expansión y la diversificación del intercambio, eliminar las barreras artificiales proteccionistas, promover condiciones de competencia leal en el comercio recíproco, aumentar las oportunidades de inversión y proteger los derechos de propiedad intelectual. El G3 tuvo su origen en 1989 en Puerto Ordaz, Venezuela, como resultado de la cooperación dentro del Grupo de Contadora, aunque su primer comunicado oficial solo se produjo un año después. Las negociaciones se tardaron aproximadamente tres años y tienen como precedente, en la creación de acuerdos, la presencia del sector empresarial privado, actor asesor consultado de manera casi permanente.

Por los tamaños de sus economías, el vínculo se constituyó en condiciones de desigualdad. Los empresarios colombianos, representados gremialmente por la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), pusieron de manifiesto los riesgos que implicaba para Colombia y Venezuela negociar con un país que mostraba dinámicas y niveles de desarrollo industrial superiores y que estaba más concentrado en poner en marcha el tratado de libre comer-

cio (NAFTA, por sus siglas en inglés),⁹ suscrito con Canadá y Estados Unidos. Como se indicó, Colombia y Venezuela se encontraban, para 1994, consolidando el área de libre comercio en el contexto de la CAN; esto llevó a que en conjunto los dos países se propusieran fortalecer lazos con México, nación que podía representar un mecanismo de acceso hacia el mercado de Estados Unidos, considerado durante todo el período de estudio como un socio estratégico para el pueblo colombiano (Quiroz, 2011).

En sus amplios estudios sobre este tratado, Rita Giacalone (1999) sostiene que el acuerdo es un resultado lógico de los procesos de apertura económica llevados a cabo durante los años de negociación por los gobiernos de los tres países, e implicaba reformas estructurales que hacían necesaria la búsqueda de nuevos

mercados. Destacó incluso como identidades e intereses comunes el hecho de ser las tres naciones de mayor magnitud relativa en la región circuncaribe, la historia de cooperación previa, el hecho de poseer en conjunto las mayores reservas energéticas de América Latina y los similares patrones de especialización productiva.

Al hablar del G3 se hace referencia a

[...] un proceso que comenzó como un mecanismo de concertación, fue evolucionando en el sentido de una cooperación a múltiples niveles y poco a poco se convirtió en un grupo de integración suave (Acuerdo de Libre Comercio), pero que distó por sus propósitos de un mercado común (Cardona, 1994, p. 4).

Por sus países miembros y su relación con los vecinos, el grupo ha sido visto como un proceso complejo (tabla 3).

Tabla 3. Relaciones entre miembros del Grupo de los Tres y sus vecinos

Cooperación económica, financiera, científico-tecnológica y educativa entre el G3 y América Central, y en menor medida con el Caribe.	Integración suave entre los tres miembros a la manera de una área de libre comercio.	Integración creciente hacia la adopción del arancel externo común, entre Colombia y Venezuela en el contexto de la CAN.	Concertación política del G3 respecto a América Central, en el seno de otros grupos mayores como el de Río.
---	--	---	---

Fuente: elaboración propia con información tomada de Cardona (1994).

A pesar de haber sido considerado a lo largo de la década de los noventa como un esquema dinámico de integración económica y de cooperación política, su actuación como bloque en la Cuenca del Caribe fue cada vez menos frecuente, con lo que perdió el

liderazgo del nuevo regionalismo caribeño; el exceso de expectativas frente al posible ingreso de Colombia y Venezuela al TLCAN (NAFTA, por sus siglas en inglés) fue otro propósito fracasado, por lo que Colombia tuvo que desarrollar de manera individual su propia negociación con Estados Unidos¹⁰.

⁹ El North American Free Trade Agreement (NAFTA) o Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado por Canadá, Estados Unidos y México, entró en vigencia el 1º de enero de 1994.

¹⁰ Una pequeña descripción del proceso se encuentra en Quiroz (2011).

La situación económica vivida en los tres países participantes forma parte del argumento planteado por Iturralde, Peña y Rojas (1998) en su análisis del impacto negativo de las crisis políticas experimentadas en la región a causa de los malos desempeños macroeconómicos frente a los avances integracionistas contemplados en el acuerdo. En México la difícil situación presentada dirigió las medidas políticas hacia el restablecimiento de la demanda interna y la política externa se centró en los avances comerciales que se podían generar a partir del TLC con Estados Unidos.

Por su parte, Venezuela no presentaba indicadores económicos motivantes: la agenda instaurada por el gobierno de Rafael Caldera era de corte neoliberal y no logró mejorar los resultados a corto plazo. Finalmente, Colombia no fue ajena al proceso y al devenir económico de la región en el cambio de gobierno (Samper-Pastrana) el país experimentó la peor crisis económica de toda su historia. Esto sirve para argumentar que los socios comerciales en aprietos socioeconómicos con repercusiones políticas no se mostraron competentes para aprovechar el esquema de integración internacional a favor de la dinamización de sus economías ni el espíritu de cooperación y ayuda mutua que les hubiera permitido enfrentar el panorama adverso, uniéndose sus fuerzas a favor del crecimiento de la zona.

Un primer balance a largo plazo del G3 fue llevado a cabo en el 2002 por la profesora Socorro Ramírez. En ese entonces, el acuerdo contaba con apenas quince años de vigencia; frente a sus escasos resultados ella sostiene que

[...] era de esperar que todos los acuerdos de reactivación institucional [...] dieran paso a una

consolidación del G3 y que su dinamismo estimulara la participación de los más amplios sectores [...] pero las pocas iniciativas tomadas al respecto no han contado con mayor apoyo (Ramírez, 2002, p. 70).

Esta afirmación se ve reforzada por los resultados del comercio intraacuerdo. Los niveles de inversión entre los países miembros no han sido suficientemente altos y se evidencia un sesgo a favor de las mercancías mexicanas, cuando se comparan los resultados de la balanza comercial de Colombia y Venezuela frente a México (ver Giacalone [1999]).

El repaso sobre el G3, ahora llamado G2, termina con la denuncia interpuesta por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Venezuela el 22 de mayo de 2006 (cuyo plazo para hacerse efectiva venció el 19 de noviembre del mismo año), mediante la cual se confirma la salida del país del acuerdo, alegando que muchas empresas venezolanas tuvieron que cerrar, generando la pérdida de miles de puestos de trabajo, ante la imposibilidad de competir con empresas transnacionales con bases en México y en Colombia; asimismo, la desigualdad llegó al extremo de relegar a Venezuela al papel de mero proveedor de materias primas que volvían al país, en el esquema de libre mercado, procesadas por industrias transnacionales localizadas en los territorios de las dos naciones en cuestión.

Evolución y balance de las relaciones binacionales

5.1 ¿Quién es este socio comercial para Colombia?

La República Bolivariana de Venezuela es, según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, un país de 29.277.736 habitantes, según datos del Banco Mundial, con un PIB corriente de US\$309.837 millones (2011) y un PIB per cápita de US\$12.407. Cuenta con un nivel general de exportaciones que ascienden a US\$3.207.260 (2011) y se dirigen hacia China (14,8%), Estados Unidos (13,9%), Colombia (13%), Brasil (10,9%), Trinidad y Tobago (6,2%) y México (4,1%). Su volumen de importaciones asciende a US\$36.458.474, cuyos países de origen son: Estados Unidos (27,7%), China (12%), Brasil (8,6%), Colombia (4,2%), México (4,1%) y España (4%). A causa de su actual coyuntura, expertos de la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio pronostican una pobre perspectiva de crecimiento para el país. El ligero repunte de la demanda interna se ha atribuido al incremento del gasto público antes de la época electoral. La inversión se percibe débil y los bajos precios del petróleo minan los ingresos de la economía. Las restric-

ciones monetarias y la destrucción de la capacidad productiva interna permiten prever una inflación al consumidor cercana al 28,1% entre 2012 y 2016.

Al escenario económico es necesario sumar la volatilidad y la inestabilidad que pueden generar las elecciones presidenciales, que se realizarán en el segundo semestre de 2012 (previstas para el 7 de octubre), dado que el país ha sido gobernado ininterrumpidamente por Hugo Chávez desde 1999 y aún es incierto su destino político. Respecto al comercio bilateral con Colombia y después de vencida la cláusula de permanencia en el comercio intracAN en 2011, los dos países acordaron –según anuncio oficial del 9 de abril de 2011– construir esquemas de complementariedad económica productiva, trabajando en un Acuerdo de Transición que permita mantener las condiciones aplicables al intercambio comercial previsto en el artículo 135 del Acuerdo de Cartagena¹¹.

¹¹ El artículo 135 dice así: “El País Miembro que desee denunciar este acuerdo deberá comunicarlo a la Comisión. Desde ese momento cesarán para él los derechos y obligaciones derivados de su condición de Miembro, con excepción de las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación de la Subregión, las cuales permanecerán en vigencia por un plazo de cinco años a partir de la denuncia. El plazo indicado en el párrafo anterior podrá ser disminuido en casos debidamente fundados, por decisión de la Comisión y a petición del País Miembro interesado”. Recuperado de <http://www.comunidadandina.org/normativa/tratprot/acuerdo.htm>

5.2 ¿Qué ha caracterizado las relaciones binacionales entre Colombia y Venezuela?

Aunque sea redundante, Colombia y Venezuela son, en muchos sentidos, bastante similares: comparten una historia común, un mismo idioma, climas y condiciones productivas parecidas; presentan semejanzas culturales e intereses de integración e inserción internacional típicos de los países en vías de desarrollo. Por años, los habitantes de frontera han convivido en medio de las disputas territoriales y, a su vez, han gozado de los beneficios propuestos en las ZIF, circunstancias que son un claro ejemplo de las dos caras de la moneda: lo que une a los pueblos de los dos países –las actividades productivas y comerciales que garantizan la obtención de sustento y sobrevivencia– también ha sido permanente motivo de controversia.

En ocasiones, los marcos de integración regional han servido de soporte en la identificación de mecanismos que promuevan y garanticen las buenas relaciones vecinales. Los compromisos e intereses económicos y comerciales durante años fueron la excusa ideal para propiciar espacios estables de integración; no obstante, las tensiones políticas fueron mostrando, evento tras evento, la debilidad institucional de la CAN, el fracaso de integración con México en el G3 y, sobre todo, demostraron que la voluntad y la estabilidad política, responsabilidad de los gobiernos, son una variable clave en la consecución y la manutención de los buenos resultados económicos.

En materia económica, los logros de la relación bilateral están casi exclusivamente incluidos en la evolución del comercio que han desarrollado los dos países en calidad de socios preferenciales; aquí se pretende resaltar varios

aciertos en la materia. Cuando los sectores económicos han sido complementarios, tal es el caso de la industria liviana y básica, los acuerdos de cooperación han dado lugar a grandes estrategias de internacionalización con las que industriales colombianos y venezolanos compartieron tecnologías y costos en investigación y desarrollo, y aprovecharon los recursos a la mano, compartiendo procesos productivos. Si las economías eran sustitutas entre sí, como por ejemplo la industria de alimentos, las alianzas estratégicas generadas dieron paso, en un primer momento, a compartir los medios locales de distribución –hecho que redundó en beneficio de los consumidores de ambos países, que contaron con una mayor variedad y cantidad de alimentos disponibles–; posteriormente, se realizó una inversión extranjera mediante la cual se establecieron centros de producción en el vecino país y se atendió directamente el mercado conquistado. Finalmente, el establecimiento de canales propios de distribución representó avances para ambas partes, interrumpidos por las medidas del ejecutivo venezolano, cuando decidió nacionalizar estos centros de comercialización, entonces colombianos.

Además, muchos empresarios de los dos países se arriesgaron a explorar e incursionar en el mercado foráneo gracias a las garantías que ofrecía la construcción de la zona de libre comercio. Llevaron a cabo rondas de negociación e intercambio de ideas y proyectos que derivaron en acuerdos de cooperación empresarial, vistos como un logro de la CAN, cuando se afirma que los exportadores usaron los mercados de la región como plataforma de lanzamiento y aprendizaje en la arena internacional; los gobiernos de los presidentes colombianos César Gaviria, Ernesto Samper y Andrés Pastrana así lo entendieron. En sus planes de desarrollo se encuentran menciones explícitas del interés por mantener y profundizar las relaciones comerciales con los países de la región, especialmente con Venezuela.

El escenario cambió paulatinamente con la llegada al poder de los presidentes Hugo Chávez (1999) y Álvaro Uribe (2002), ya que se pasó de la diplomacia económica (en cabeza de los presidentes de las principales compañías colombianas, por ejemplo Noel –ahora grupo Nutresa– y

Alpina), la diplomacia de las cancillerías y del papel de las instituciones bilaterales (entre esas, la Cámara Colombo-Venezolana), a una diplomacia presidencialista que mantuvo numerosos momentos de tensión, ya que el Gobierno colombiano acusó a Venezuela de estar patrocinando y cobijando a miembros de grupos armados al margen de la ley, impidiendo que el país avanzara en la resolución de su conflicto interno. Estas denuncias tuvieron como consecuencia cierres de frontera, estancamiento en los flujos de comercio, trabas a la hora de oficializar los pagos de las operaciones de comercio exterior, entre otros inconvenientes.

Frente a la inminente salida de Venezuela de la CAN y durante el segundo gobierno de Álvaro Uribe, el país tomó una serie de medidas, unas veces estructurales, otras coyunturales, para mitigar esta pérdida y restablecer el comercio que se destinaba antes al vecino país. Poco a poco ambas naciones se dedicaron a buscar nuevos y distintos socios comerciales. La tarea ha sido bien hecha; sin embargo, cabe preguntarse si vale la pena perder lo construido y logrado: las inversiones, los consumidores que se han beneficiado de todos los bienes transados; las ventajas en la creación de preferencias comerciales; la proximidad geográfica y la oportunidad de ejecutar proyectos conjuntos de desarrollo energético y de infraestructura.

Lo cierto es que las relaciones entre Colombia y Venezuela se han caracterizado por momentos de gran unión e integración (inversiones conjuntas, alianzas estra-

tégicas y topes de mercancías negociadas), y por momentos de fuerte tensión que han afectado especialmente a los habitantes de la zona fronteriza, a quienes el Estado tiene la obligación de proteger. No solo faltan acuerdos vinculantes que sobrepasen la soberanía nacional, sino que también se hace necesaria una visión colectiva a largo plazo, que destaque las ventajas de concertar, cooperar e integrarse, así como la voluntad política que trascienda a los presidentes electos en cada país. Está claro que la determinación del gobierno de Juan Manuel Santos de restablecer y conservar las relaciones con Venezuela no ha sido suficiente para que los empresarios colombianos y venezolanos confíen de nuevo y restauren los lazos comerciales creados. Como en cualquier tipo de relación, esta se construye permanentemente, pues es un proceso que requiere largo aliento, estabilidad y acciones continuas; pero, asimismo, bastan unos pocos momentos de tensión para deshacer los logros obtenidos. Prueba de ello es el lento avance en la recuperación de las exportaciones y en la diversificación y la búsqueda de nuevos socios comerciales con los cuales los vínculos de intercambio no dependan tanto de la voluntad (o falta de ella) política de sus dirigentes.

Evolución del comercio bilateral

El intercambio de bienes entre Colombia y Venezuela empezó una interesante etapa de profundización a raíz del establecimiento del área de libre comercio en la CAN, vigente desde 1992. Todas las condiciones logísticas y comerciales necesarias para propiciar la libre circulación de mercancías fueron desarrolladas y el volumen de comercio comenzó a incrementarse gradualmente para las dos naciones. En la tabla 4 se muestran los resultados de la balanza comercial colombo-venezolana durante los últimos veinte años, donde se refleja que la nación más favorecida es Colombia, en la medida en que solamente durante seis años registró déficits en sus resultados (de 1993 a 1998). Estos años con registro negativo obedecieron más a la crisis económica enfrentada por el vecino país que a la naturaleza del comercio en sí mismo. Puede igualmente observarse, con base en las cifras de la tabla 4, que el valor monetario del intercambio fue aumentando con el paso de los años, teniendo los mejores registros entre 2007-2009. Los superávits comerciales tienen lugar en catorce de los veinte años analizados.

Las cifras de comercio exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, luego de varios procesos de depuración y aclaración de las cifras reales negociadas, muestran un desarrollo interesante de las actividades de exportación e importación bilateral. A continuación se analizan las ventas que Colombia realizó entre 1991 y 2011 a Venezuela. En promedio, se negociaron durante estos veintiún años US\$1.756.578.182 en un movimiento que, si bien a mediano plazo muestra una tendencia al alza, presentó bastantes altibajos, reforzados por las tensiones

Tabla 4. Resultados de la balanza comercial entre Colombia y Venezuela, 1991-2010 (dólares FOB)

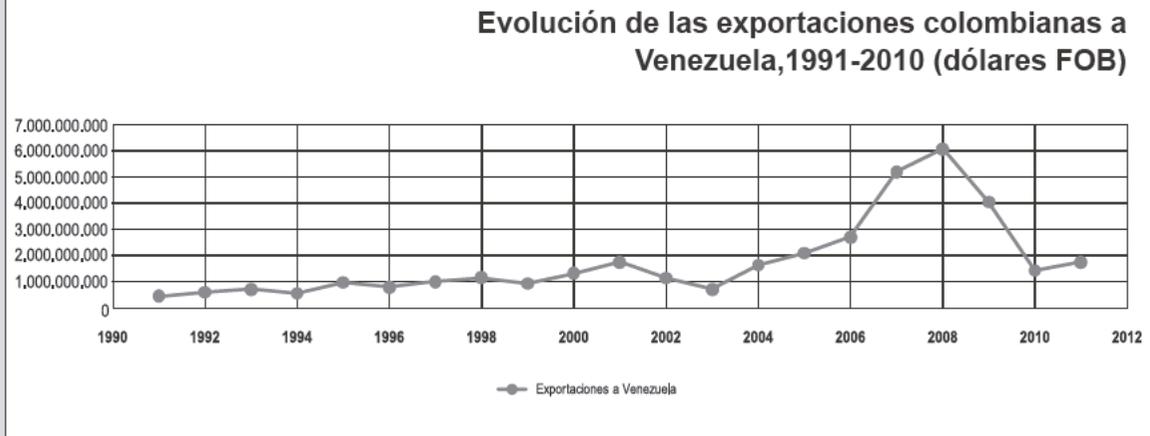
Año	Resultado	Año	Resultado
1991	137.000.996	2001	992.042.332
1992	588.142.640	2002	384.065.937
1993	(213.300.227)	2003	8.163.388
1994	(563.322.923)	2004	596.263.367
1995	(366.777.849)	2005	934.522.058
1996	(478.350.978)	2006	1.263.375.851
1997	(522.611.670)	2007	3.951.122.688
1998	(99.742.610)	2008	4.951.122.688
1999	102.330.701	2009	3.521.619.742
2000	407.005.030	2010	1.131.463.328

Fuente: elaboración propia con datos tomados de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10438>

políticas existentes entre los dirigentes de ambas naciones.

Entre 2005 y 2010 tuvieron lugar sucesivamente los mejores y los peores momentos de exportación. El auge de ventas tuvo lugar entre 2005 y 2008, alcanzando un pico histórico en este último año; posterior a este período se evidencia una caída vertiginosa entre 2009 y 2011, siendo 2010 el peor año. La figura 1 ilustra la evolución de las exportaciones colombianas hacia Venezuela durante este tiempo.

Figura 1



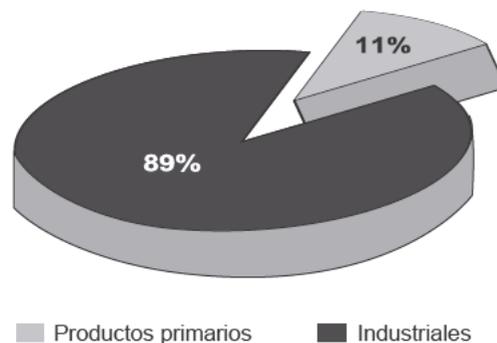
Fuente: elaboración propia con datos tomados de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10438>

Observando el total del volumen y la composición de las exportaciones hacia Venezuela, deben resaltarse dos aspectos: los bienes que componen la canasta de ventas corresponden en un porcentaje bastante elevado (86,33% durante todo el período de estudio) a bienes del segundo renglón de la economía. Dentro de estos se destacan, en su orden, la industria liviana –plástico, editoriales, manufactura de cueros, calzado, confecciones, textiles, jabones y cosméticos– y la industria básica –química básica, metalurgia y papel–, ambas consideradas de alto valor agregado y para las cuales los demás socios prioritarios de Colombia no representan mayor demanda. Adicionalmente (superando los objetivos y alcances de este documento), es menester mencionar que muchos empresarios colombo-venezolanos desarrollaron a lo largo de este tiempo numerosas alianzas e inversión extranjera directa, reemplazando las cifras de comercio exterior por producción local en el mercado que se encontraban atendiendo. A partir de este momento y para favorecer la comprensión de la evolución del comercio, el análisis aparecerá dividido en tres períodos. En primera instancia se considerarán las exportaciones realizadas entre 1991 y 1998.

Como se muestra en la figura 2, sigue siendo cierto que el principal componente de exportación corresponde a los bienes industrializados. Estos años son de especial importancia para el intercambio debido a que, como se documentará en otro apartado, la situación económica (en términos fiscales y cambiarios) de Venezuela fue un factor adverso para la evolución positiva de las relaciones comerciales, sin ser en definitiva decisivo para impedir los avances institucionales y de voluntad política y empresarial presentes en los vínculos binacionales.

Figura 2

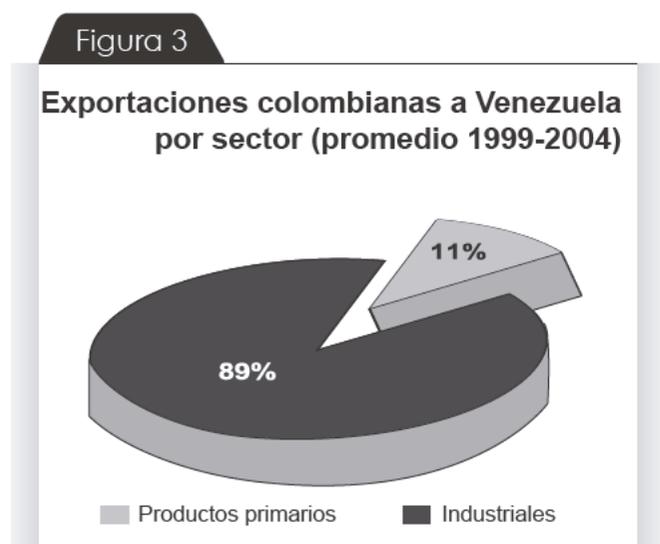
Exportaciones colombianas a Venezuela por sector (promedio 1991-1998)



Fuente: elaboración propia con datos tomados de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10438>

En otras palabras, en esta época podría considerarse el comercio como un motor impulsor de la integración y la cooperación económicas, orientadas a fortalecer las medidas internas para salir de la crisis. Asimismo, estos ocho años analizados siguen una lógica comercial más o menos homogénea y generalizable; en otras palabras, la participación de las exportaciones hacia Venezuela dentro del total exportado por Colombia hacia el resto del mundo oscila en un 8,67%, siendo 1998 el mejor año, y 1994 el de peor desempeño. Estos resultados se mantienen para los registros por sector de la economía. La industria, por su parte, muestra una permanente tendencia al alza.

El segundo período considerado data de 1999 a 2004. Para los exportadores colombianos, el mercado de Venezuela representó una escuela de aprendizaje a la que se destinaban mercancías que el país creía que no podía exportar. Lejos de las exportaciones tradicionales que se hacían al resto del mundo, los bienes del primer renglón de la economía negociados bilateralmente estaban agrupados en la categoría denominada “agropecuarios no tradicionales”. Su porcentaje rondaba el 11% del total exportado y prevalecía en un valor más o menos permanente la manufactura, con altos niveles de trabajo incorporados en su elaboración. La figura 3 muestra que, en términos generales, los resultados económicos son bastante similares a los del período pasado.



Fuente: elaboración propia con datos tomados de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10438>

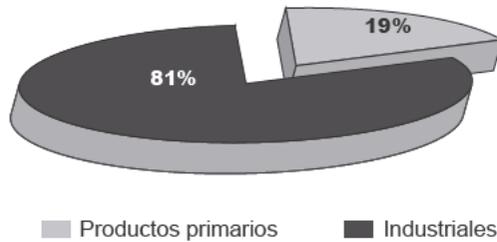
La evolución sectorial durante estos seis años se caracterizó por presentar numerosos altibajos. Para los bienes primarios el mejor año fue 1999 y el de peores registros 2004, mientras que para la industria estos valores cambian de año: el mejor se vivió en 2001 y el peor en 2003. En el caso de Colombia, la crisis hipotecaria, que dio pie a la peor crisis económica experimentada a la fecha, es una explicación de las causas de la inestabilidad de las cifras. Aun así, el promedio de participación en el total de exportaciones al mundo aumentó, y se ubicó en valores cercanos al 9,40% en los seis años de referencia. Las razones que respaldan este promedio están en las garantías institucionales propiciadas por la CAN y los resultados de inversión conjunta, así como el uso del mercado venezolano como plataforma de lanzamiento de mercancías con alto valor agregado. Su producción, dicho sea de paso, implicaba interesantes inversiones en maquinaria y adecuación tecnológica.

En la figura 4 se evidencia un descenso en la participación de los bienes industriales de ocho puntos porcentuales respecto al total exportado hacia el vecino país. Pese a que sigue siendo considerablemente alta la proporción en que se negocian bienes del segundo renglón económico y las cifras totales son más altas que durante los años previos, el subperíodo de análisis muestra un excelente desempeño en 2008 y una acelerada caída en 2010. Para los empresarios exportadores de este tipo de bienes las cifras representaban el peligro inminente de perder la inversión en capital fijo que habían venido realizando, toda vez que el mercado venezolano, comandado por su presidente Hugo Chávez, se cerraba, violando la cláusula de permanencia en la CAN, tras su salida en abril de 2006.

Cerrando el ciclo de exportaciones aparecen, quizás, los años más interesantes de

Figura 4

Exportaciones colombianas a Venezuela por sector (promedio 2005-2011)



Fuente: elaboración propia con datos tomados de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10438>

estudio en la evolución del comercio binacional. El antecedente primordial es la creación de la Comisión de Administración de Divisas (Cadivi) el 5 de febrero de 2003; esta se constituyó como un régimen parcial de control cambiario, tras la denuncia de especulación y sabotaje del ejecutivo venezolano en este aspecto. Aunque el Banco Central de Venezuela, junto con el Ejecutivo Nacional, sigue estando encargado de determinar la tasa de cambio y la liquidación de los dólares, Cadivi es el órgano responsable de la aprobación de las divisas. Se trataba entonces de establecer una oferta regulada de divisas a precios controlados de bienes clasificados como esenciales para la economía, y un mercado marginal regido por la libre interacción de la oferta y la demanda de divisas.

Los efectos no se hicieron esperar. Las eventuales caídas en los márgenes de asignación de dólares hicieron que los empresarios exportadores colombianos vieran amenazados sus pagos por el incremento en el costo de las importaciones venezolanas. Al no haber divisas circulando en condiciones normales, las empre-

sas importadoras del vecino país tuvieron problemas para pagar toda clase de compromisos pendientes. Varios factores incidieron en la decisión de cerrar el mercado paralelo de divisas y en el cambio de carácter de la Cadivi, que pasó de parcial a total. Entre otros, cabe mencionar: los choques devaluacionistas controlados por divisas oficiales hasta 2009; la presión de la demanda sobre la cotización del dólar permuta en el mercado paralelo; la incipiente escasez de dólares, evidente a través del decrecimiento en el número de aprobaciones de dólares de la Cadivi, y la caída en el precio del crudo, el deterioro de la actividad petrolera y la crisis mundial. El panorama cambiario cierra con la decisión de establecer un Sistema de Transacciones con Títulos de Moneda Extranjera (Sitme) en junio de 2010, con el propósito de establecer un tipo de cambio fijo (5,3 Bs/US\$).

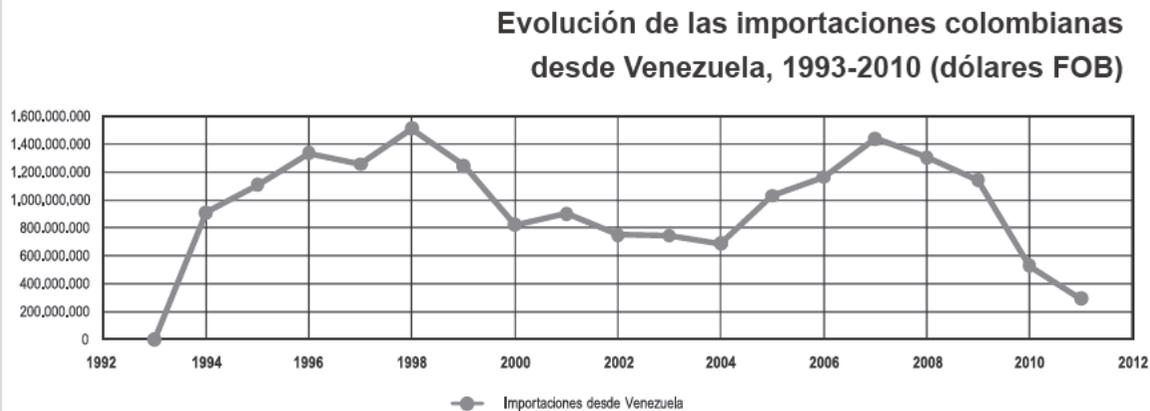
Incluyendo el ajuste de cifras propiciado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), al poner en orden los volúmenes negociados entre los dos países y evitar la doble contabilización de operaciones, los últimos siete años observados muestran una participación mayor en el total vendido al extranjero. Se habla de un 10,50% en promedio, presentando el resultado más alto en 2007 (17,37%) y el más bajo en 2011 (3,07%). Es alarmante, entonces, que los esfuerzos de casi cuarenta años de integración, en los que Venezuela fue un socio estratégico de negociación de bienes altamente manufacturados para Colombia (opción que es difícil de conquistar con naciones más desarrolladas y ricas), se vieran fuertemente disminuidos por diferencias de orden político.

Las cifras sectoriales refuerzan este resultado con un cierto nivel de rezago. Por ejemplo, para los tres sectores económicos los dos mejores años fueron consecutivamente 2007 y 2008 (este último con el 16,19%), mientras que los del rendimiento más bajo fueron 2010 (con una tasa de participación del 3,57%) y 2011. Con el ánimo de completar el análisis del panorama de exportaciones se llevaron a cabo unos cálculos adicionales para corroborar o refutar las noticias que sostenían que, por lo menos durante 2007 y 2008, Venezuela resultaba ser el principal socio comercial de Colombia. Lamentablemente, la realidad es otra (ver anexos).

Con las nuevas cifras de exportaciones por países proporcionadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo se concluyó lo siguiente: Estados Unidos, sin tener en cuenta las exportaciones de petróleo, ha sido durante trece años el socio comercial más notable de Colombia; en los siete años restantes los países de la Unión Europea ocuparon este lugar; por su parte, Venezuela estuvo durante dieciséis años oscilando entre el tercer y cuarto lugar como socio comercial del país; en 2007 y 2008 ocupó el segundo puesto en importancia, y en 2003 y 2010 cayó al quinto lugar. Resultados nada despreciables si se considera, por un lado, el tamaño de la economía de Estados Unidos y su enorme demanda de bienes del sector primario; y por otro, la cantidad de países involucrados en la comparación: la CAN (Ecuador, Perú y Bolivia), la Unión Europea (con veintisiete países miembros) y los numerosos países del Caribe y Centroamérica.

Ahora bien, las importaciones colombianas desde Venezuela muestran a lo largo del período comprendido entre 1993 y 2010 un desempeño bastante irregular, acompañado de momentos de expansión y contracción. En promedio se importaron US\$1.009.221.145 en los dieciocho años estudiados. Respecto a los bienes primarios, la mayor participación se presentó en los productos derivados del petróleo y en los secundarios, al igual que en las exportaciones, con una gran diferencia: la industria básica –compuesta en su orden por metalurgia, química básica y papel– estuvo acompañada de una participación significativa de la industria automotriz. La figura 5 muestra esta evolución.

Figura 5



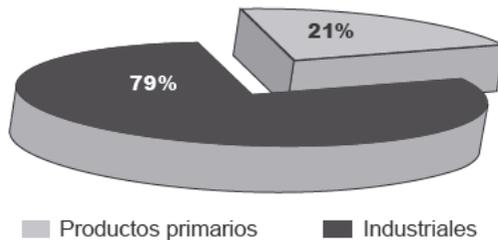
Fuente: elaboración propia con datos tomados de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17417>

El período comprendido entre 1993 y 1998, que coincide con los años de déficit en la balanza comercial, empieza a marcar una tendencia que se mantendrá a lo largo de los demás años de importaciones y que es la razón por la cual se considera que el comercio bilateral es altamente complementario: a Venezuela se le compra el 79% de bienes industriales y el 21% de bienes agropecuarios. La participación de las

importaciones venezolanas en el total adquirido por el país al resto del mundo no solo es el promedio más alto obtenido en dieciocho años, sino que corrobora el volumen de importaciones por encima de lo exportado. Se ubica exactamente en el 9,95%, y el mejor año para los sectores fue 1997, seguido del peor en desempeño, 1998 (figura 6).

Figura 6

Importaciones colombianas desde Venezuela por sector (1993-1998)



Fuente: elaboración propia con datos tomados de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17417>

A partir de 1999, con el cambio de gobierno, Venezuela empieza a transformarse como socio comercial. En general, el volumen de importaciones colombianas en los tres sectores tiende a disminuir, pasando en el sector primario de US\$259.686.157 a US\$118.302.911; el consumo de bienes industriales cae de US\$968.113.169 a 703.902.568, y en los demás bienes transados (armas, entre esos) de US\$44.415 a US\$18.142. A su vez, en promedio, estos años representan el 6,79% del total importado por los colombianos, realidad que podría demostrar por qué en la CAN se ha considerado a Venezuela el gran comprador y a Colombia el gran vendedor del acuerdo, en relación con la zona de libre comercio establecida. La figura 7 advierte el incremento en la participación del volumen de importaciones de la industria. Esto puede estar también asociado a los efectos de la caída del precio del petróleo en el mundo.

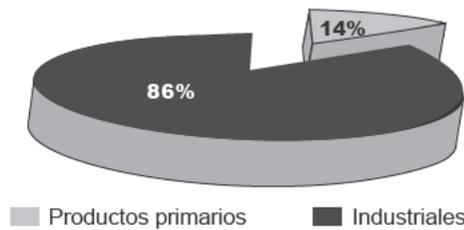
Finalmente, los resultados anteriores se ven reforzados en el último subperíodo, a pesar de comprender los años de mayor tensión entre los dos países. Los vínculos comerciales se debilitan y disminuyen para los bienes primarios y demás productos, dando paso a un aumento en

la proporción negociada de bienes industrializados. Su participación ahora dentro del total de las importaciones desde Venezuela es cercana al 91% (aproximadamente US\$889.460.540) (figura 8).

En total, estas importaciones representaron en promedio el 3,58% de todas las compras colombianas al extranjero, mostrando que el mejor año de desempeño fue 2005 (5,87%) y el peor de todos, 2010 (0,76%). La situación económica de Venezuela no permite producir ni exportar a gran escala. Esto, aunado al rompimiento de las relaciones con Colombia –que vinieron solo a ser atenuadas con el cambio de gobierno Uribe-Santos– y al profundo proceso de expropiación y nacionalización de procesos productivos, evidenciaron que los buenos años

Figura 7

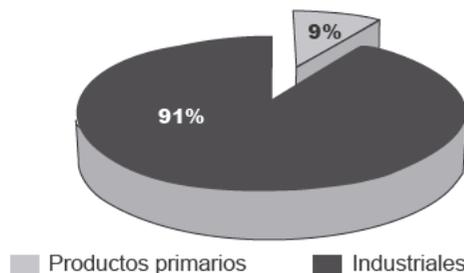
Importaciones colombianas desde Venezuela por sector (promedio 1999-2004)



Fuente: elaboración propia con datos tomados de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17417>

Figura 8

Importaciones colombianas desde Venezuela por sector (promedio 2005-2010)



Fuente: elaboración propia con datos tomados de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17417>

de negociación son un claro reflejo de condiciones pactadas en el pasado.

La evolución del comercio culmina con los resultados obtenidos al calcular un indicador de competitividad comercial entre Colombia y Venezuela, denominado balanza comercial relativa: se toma el cociente entre el resultado absoluto de la balanza comercial y la suma del total de exportaciones e importaciones realizadas con el socio comercial. Cuando el índice obtenido se ubica entre -1 y $-0,33$ se dice que el país se ha comportado como un importador neto. Si, por el contrario, el resultado que se obtiene está contenido dentro del intervalo $0,33$ a 1 , se sostiene que el país ha superado, proporcionalmente, con sus exportaciones el nivel de compra que hace con este socio comercial. El último resultado posible es que el índice calculado esté entre los valores que van de $-0,33$ hasta $0,33$, resultado

que se interpreta como un equilibrio entre el volumen de exportaciones e importaciones.

Los siguientes hallazgos refuerzan lo hasta ahora expuesto: el país es considerado un importador neto únicamente en 1994 (año descrito como uno de los de más bajo desempeño comercial) y un exportador neto en 2001, 2007, 2008, 2009 y 2010; los primeros tres años a causa del *boom* de exportaciones hacia Venezuela y los dos últimos, dados los niveles tan bajos de importaciones con los que se compararon las ventas. Por último, se plantea una especie de equilibrio entre lo exportado y lo importado en los restantes doce años estudiados, es decir, 1993, 1995-2000, 2002-2006 (tabla 5).

Tabla 5. Cálculo del índice de la balanza comercial relativa entre Colombia y Venezuela, 1993-2010

Período enero-diciembre (1993-2010)	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones a Venezuela	696.102.415	545.049.089	966.993.309	779.434.917	989.779.503	1.145.596.954
Importaciones desde Venezuela	909.402.642	1.108.372.012	1.333.771.158	1.257.785.895	1.512.391.173	1.245.339.564
Suma importaciones y exportaciones	1.605.505.057	1.653.421.101	2.300.764.467	2.037.220.812	2.502.170.676	2.390.936.518
Balanza comercial	-213.300.227	-563.322.923	-366.777.849	-478.350.978	-522.611.670	-99.742.610
Balanza comercial relativa	-0,13	-0,34	-0,16	-0,23	-0,21	-0,04
Período enero-diciembre (1993-2010)	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones a Venezuela	923.258.846	1.307.590.991	1.741.961.378	1.127.183.903	696.164.770	1.627.052.596
Importaciones desde Venezuela	820.928.145	900.585.961	749.919.046	743.117.966	688.001.382	1.030.789.229
Suma importaciones y exportaciones	1.744.186.991	2.208.176.952	2.491.880.424	1.870.301.869	1.384.166.152	2.657.841.825
Balanza comercial	102.330.701	407.005.030	992.042.332	384.065.937	8.163.388	596.263.367
Balanza comercial relativa	0,06	0,18	0,40	0,21	0,01	0,22
Período enero-diciembre (1993-2010)	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Exportaciones a Venezuela	2.097.590.758	2.701.734.132	5.210.332.072	6.091.559.641	4.049.560.868	1.422.877.052
Importaciones desde Venezuela	1.163.068.700	1.438.358.282	1.304.357.644	1.140.436.953	527.941.126	291.413.724
Suma importaciones y exportaciones	3.260.659.459	4.140.092.414	6.514.689.716	7.231.996.593	4.577.501.995	1.714.290.775
Balanza comercial	934.522.058	1.263.375.851	3.905.974.428	4.951.122.688	3.521.619.742	1.131.463.328
Balanza comercial relativa	0,29	0,31	0,60	0,68	0,77	0,66

Fuente: elaboración y cálculos propios con datos tomados de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17417>

Conclusiones

- En relación con las condiciones iniciales o estructurales de un par de países que desean integrarse, Colombia y Venezuela mostraron durante el período de estudio semejanzas en su grado de apertura, el tamaño de su población, los niveles de crecimiento y desarrollo económico, y un mismo contexto legal, institucional y de políticas supranacionales que favoreció la toma de decisiones, así como la ampliación y la profundización del comercio mutuo. La única diferencia a destacar son las distintas preferencias políticas basadas en factores culturales, históricos e ideológicos de los mandatarios de turno.
- Entre 1993 y 2006, pese a las tensiones políticas, ambos países dieron los pasos necesarios para crear y profundizar el área de libre comercio. Precisamente, el cumplimiento colombo-venezolano de las condiciones de integración convirtió a los dos países en líderes y beneficiarios directos del acuerdo. Los reportes económicos durante estos años proponían a Colombia como el gran vendedor de la CAN y a Venezuela como el gran comprador intraacuerdo.
- No obstante, y a partir de su salida de la CAN (abril de 2006), Venezuela incumplió la cláusula de cinco años de permanencia y mantenimiento de los canales de comercio, por la cual se veía obligado a sostener las condiciones de intercambio previamente establecidas. La inercia de la integración mantuvo los resultados positivos hasta 2009; a partir de ahí el flujo comercial se desplomó, como lo demuestran los resultados del ejercicio en 2010 y 2011. Este quiebre en las relaciones económicas de los dos países estuvo representado por las fuertes declaraciones y amenazas al respecto por parte del presidente venezolano Hugo Chávez.
- Así las cosas, se hace necesario exponer un argumento en defensa del resurgimiento de la CAN como espacio vital de integración: los avances –aunque imperfectos– en materia de unión tarifaria, la inversión hecha en el SAI, fiel reflejo de la organización y la fortaleza institucional del acuerdo, así como los logros en temas específicos de la agenda (minería, medio ambiente, protección de recursos naturales y de la población indígena de los Andes), perfilan un panorama socioeconómico que, aunado a la voluntad política de los presidentes de los países, podría inclinar la balanza hacia la recuperación del terreno perdido, en lugar de la construcción de un espacio netamente bilateral de intercambio comercial.
- La asimetría más evidente en las relaciones binacionales se relaciona con el papel que los países desempeñaron en los ámbitos internacional y regional: Colombia con un claro sesgo hacia Estados Unidos y Vene-

zuela con su modelo de desarrollo y política exterior orientada a representar y liderar el proceso de integración suramericana, a través del ALBA¹². Poco a poco los intereses comunes empezaron a desdibujarse, dando paso a posiciones opuestas sobre los alcances y desafíos de la integración regional.

- Venezuela también experimentó asimetrías en las condiciones iniciales o estructurales, dado que mostró no solo para el Pacto Andino de entonces, sino para la ALALC, resistencias y demoras en las respectivas adhesiones. Como se dijo, los orígenes de la zona de libre comercio mostraron cierta convergencia para las relaciones binacionales; tal no es el caso de los procesos de toma de decisiones ni de diseño organizacional de política exterior formulados por los gobiernos de Álvaro Uribe y de Hugo Chávez, en los que las asimetrías fueron profundizándose paulatinamente.
- Respecto a los efectos de la profundización de las relaciones comerciales, Colombia y Venezuela, en su intercambio de bienes industriales, resultaron ser unos buenos competidores tanto en su condición de economías complementarias como sustitutivas, ideando en cada caso la estrategia de internacionalización idónea. Este hallazgo representaría una poderosa convergencia que hace lamentar la fragilidad y la inestabilidad actuales de las relaciones bilaterales.
- Para terminar, en cuanto a la solución de problemas específicos y la búsqueda de desarrollo regional, persistió una tensión política y una divergencia en la postura a asumir frente a las necesidades de los dos países. Por ejemplo, la falta de continuidad en las iniciativas de integración energética, de infraestructura y crecimiento en las zonas de frontera, o la ausencia de políticas conjuntas o armonizadas dirigidas a promover el desarrollo colectivo y a mejorar el desempeño macroeconómico de sus economías, representaron obstáculos que fueron minando los lazos tras varios años de compartir el vecindario.

¹² Alternativa Bolivariana para América (ALBA). Propuesta desarrollada por el presidente de Venezuela, Hugo Chávez, que incluye, además de la integración económica, temas como protección del medio ambiente, defensa de la cultura indígena y otras dimensiones de carácter social.

Bibliografía

- Ardila, M. (2005-2006). Colombia y Venezuela: entre lo estructural y lo coyuntural. A propósito de la Comunidad Suramericana de Naciones. *Oasis*, 11, 71-84.
- Beltrán, L., & Édgar, V. (2008). *Colombia y Venezuela en los nuevos ejes de integración hemisférica*. Bogotá: Universidad de La Salle.
- Cadenas, J. M., & Ramírez, S. (2003). *La vecindad colombo - venezolana, imágenes y realidades*. Bogotá: Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales (Iepri) de la Universidad Nacional de Colombia - Centro de Estudios de América de la Universidad Central de Venezuela.
- Cadenas, J. M., & Ramírez, S. (2006). *Colombia - Venezuela, retos de la convivencia*. Bogotá: Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales (Iepri) de la Universidad Nacional de Colombia - Centro de Estudios de América de la Universidad Central de Venezuela.
- Cadenas, J. M., & Socorro, R. (1999). *Colombia - Venezuela, agenda común para el siglo XXI*. Bogotá: Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales (Iepri) de la Universidad Nacional de Colombia - Centro de Estudios de América de la Universidad Central de Venezuela.
- Cadenas, J. M., & Socorro, R. (2005). *Colombia y Venezuela, debates de la historia y retos del presente*. Bogotá: Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales (Iepri) de la Universidad Nacional de Colombia - Centro de Estudios de América de la Universidad Central de Venezuela.
- Caicedo, A. Y. (2002). *Economía internacional, perspectiva latinoamericana*. Bogotá: Tecno Press.
- Cárdenas, M. E. (2004). El futuro de la integración andina. Bogotá: Friedrich Ebert Stiftung en Colombia (Fescol) - CEREC.
- Cardona, D. (1994). ¿Qué es finalmente el Grupo de los Tres? *Colombia Internacional*, 25, 3-12.
- Carmona, P. (2009). *Las relaciones económicas colombo - venezolanas: un caso relevante y complejo de integración en América Latina*. Bogotá: Universidad Sergio Arboleda, Serie Tesis Doctorales.
- Casas, A., & Correa, M. E. (julio-diciembre, 2007). ¿Qué pasa con la Comunidad Andina de Naciones, CAN? *Papel Político*, 12(2), 591-632.
- Comunidad Andina (CAN). (s. f.). *Sistema Integrado de Comercio Exterior, SICEXT*. Recuperado de Biblioteca Virtual de la CAN: www.comunidadandina.org

- De Lombaerde, P. (2002). *Integración asimétrica y convergencia económica en las Américas*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Franco, A., & Robles, F. (junio, 1995). Integración: un marco teórico. *Colombia Internacional*, 30, 16-22.
- Giacalone, R. (1999). *G3, el Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela), análisis de sus aspectos económicos, políticos y sociales*. Caracas: Panapo.
- Giacalone, R. (1999). *Los empresarios frente al Grupo de los Tres: integración, intereses e ideas*. Caracas: Nueva Sociedad.
- Iturralde, A. M., Peña, S., & Rojas, D. (1998). El impacto de las crisis políticas en Colombia, Venezuela y México en el desarrollo del Grupo de los Tres. *Colombia Internacional*, 42, 56-75.
- Moncayo Jiménez, E. (1999). *Las relaciones externas de la Comunidad Andina, entre la globalización y el regionalismo abierto*. Lima: Comunidad Andina (CAN).
- Moncayo Jiménez, E. (2003-2004). Los países andinos en la perspectiva de la globalización. *Oasis*, 09, 252-299.
- Pineda, S., & Valencia, A. (2004). *35 años de integración económica y comercial, un balance para los países andinos*. Lima: Comunidad Andina (CAN).
- Quiroz, M. L. (2011). ¿Colombia, una locomotora a todo vapor frente al TLC con Estados Unidos? *Consultorio Empresarial*, 1(1), 6-28.
- Rajapatirana, S. (marzo, 2000). Colombia y el Grupo Andino: alternativas y desafíos. *Coyuntura Económica*, 30(1), 83-106.
- Ramírez, S. (enero-abril, 2002). El Grupo de los Tres: quince años de vida y pocos resultados. *Colombia Internacional*, 54, 39-72.
- Ramírez, S. (2008a). *Reconstrucción de relaciones de Colombia y sus vecinos*. Bogotá: Friedrich Ebert Stiftung en Colombia (Fescol).
- Ramírez, S. (2008b). *Venezuela hoy, miradas binacionales*. Bogotá: Universidad del Rosario - Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales (Iepri) de la Universidad Nacional de Colombia.
- Ramírez, S., & Vieira, E. (2004). *Desarrollo transfronterizo e integración andina: escenarios para Colombia*. Bogotá: Friedrich Ebert Stiftung en Colombia (Fescol).
- Ramírez, S., & Vieira, E. (2004). *El desarrollo de regiones: ¿relanzamiento de la integración andina?* Bogotá: Friedrich Ebert Stiftung en Colombia (Fescol).
- Ross, M., & de Ross, E. N. (2007). Venezuela y la integración económica regional. Una perspectiva empresarial. *Perspectiva*, 12, 11-20.
- Tremolada Álvarez, E. (2006-2007). Los pilares jurídicos de la Comunidad Andina: ¿elementos decisivos para su supervivencia? *Oasis*, 12, 317-346.
- Vela, B. (2006-2007). La encrucijada del proceso andino de integración. *Oasis*, 12, 425-432.
- Vieira, E., & Ramírez, S. (2007). *Colombia en la presidencia de la Comunidad Andina ¿Statu Quo o redefinición de la CAN?* Bogotá: Friedrich Ebert Stiftung en Colombia (Fescol).
- Villamizar, H. (1999). *Introducción a la integración económica*. Bogotá: Universidad Jorge Tadeo Lozano, Colección Estudios de Economía.

Anexos

Relación de los principales socios comerciales de Colombia según el nivel de exportaciones (1991-2011)					
Año	1991	1992	1993	1994	1995
Primer socio	Unión Europea	Unión Europea	Estados Unidos	Unión Europea	Unión Europea
Segundo socio	Estados Unidos	Estados Unidos	Unión Europea	Estados Unidos	Estados Unidos
Tercer socio	Caribe y Centroamérica	Venezuela	Venezuela	CAN sin Venezuela	CAN sin Venezuela
Cuarto socio	Venezuela	CAN sin Venezuela	CAN sin Venezuela	Venezuela	Venezuela
Quinto socio	CAN sin Venezuela	Caribe y Centroamérica	Caribe y Centroamérica	Japón	Caribe y Centroamérica
Año	1996	1997	1998	1999	2000
Primer socio	Unión Europea	Unión Europea	Unión Europea	Estados Unidos	Estados Unidos
Segundo socio	Estados Unidos	Estados Unidos	Estados Unidos	Unión Europea	Unión Europea
Tercer socio	CAN sin Venezuela	CAN sin Venezuela	Venezuela	Venezuela	Venezuela
Cuarto socio	Venezuela	Venezuela	CAN sin Venezuela	CAN sin Venezuela	CAN sin Venezuela
Quinto socio	Caribe y Centroamérica				
Año	2001	2002	2003	2004	2005
Primer socio	Estados Unidos				
Segundo socio	Unión Europea				
Tercer socio	Venezuela	CAN sin Venezuela	CAN sin Venezuela	Venezuela	Venezuela
Cuarto socio	CAN sin Venezuela	Venezuela	Caribe y Centroamérica	CAN sin Venezuela	CAN sin Venezuela
Quinto socio	Caribe y Centroamérica	Caribe y Centroamérica	Venezuela	Caribe y Centroamérica	Caribe y Centroamérica
Año	2006	2007	2008	2009	2010
Primer socio	Estados Unidos				
Segundo socio	Unión Europea	Venezuela	Venezuela	Unión Europea	Unión Europea
Tercer socio	Venezuela	Unión Europea	Unión Europea	Venezuela	CAN sin Venezuela
Cuarto socio	CAN sin Venezuela	CAN sin Venezuela	CAN sin Venezuela	CAN sin Venezuela	Caribe y Centroamérica
Quinto socio	Caribe y Centroamérica	Caribe y Centroamérica	Caribe y Centroamérica	Caribe y Centroamérica	Venezuela

Fuente: elaboración y cálculos propios con datos tomados de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17417>

Relación de los principales socios comerciales de Colombia según nivel de exportaciones (1991-2011)					
Año	1991	1992	1993	1994	1995
Primer socio	2.034.194.499	1.952.237.023	1.835.239.901	2.559.706.008	2.553.096.728
Segundo socio	1.707.884.237	1.739.317.657	1.738.131.055	2.129.750.102	2.151.484.107
Tercer socio	433.695.284	588.142.640	696.102.415	588.467.550	1.019.872.244
Cuarto socio	429.766.346	419.422.253	442.519.432	545.049.089	966.993.309
Quinto socio	348.643.986	290.764.471	348.005.994	353.049.818	384.026.715
Año	1996	1997	1998	1999	2000
Primer socio	2.477.948.896	2.683.763.311	2.532.265.993	2.623.676.910	2.901.788.473
Segundo socio	2.201.548.161	2.408.158.413	2.259.439.033	1.995.493.482	1.823.801.759
Tercer socio	1.066.965.297	1.130.337.395	1.145.596.954	923.258.846	1.307.590.991
Cuarto socio	779.434.917	989.779.503	998.092.361	727.765.093	877.279.809
Quinto socio	516.819.627	518.317.015	467.006.317	533.919.503	711.737.242
Año	2001	2002	2003	2004	2005
Primer socio	2.939.113.735	2.910.612.365	3.724.901.399	4.150.587.395	5.295.730.945
Segundo socio	1.765.957.731	1.654.286.983	1.916.915.003	2.358.674.602	2.825.094.536
Tercer socio	1.741.961.378	1.216.331.051	1.212.186.705	1.627.052.596	2.097.590.758
Cuarto socio	1.028.766.976	1.127.183.903	764.639.591	1.623.434.288	2.084.297.519
Quinto socio	801.400.042	701.841.536	696.164.770	915.000.358	1.165.541.868
Año	2006	2007	2008	2009	2010
Primer socio	5.878.319.255	5.915.431.499	6.731.900.933	6.526.959.798	6.999.090.049
Segundo socio	3.340.089.862	5.210.332.072	6.091.559.641	4.698.726.152	5.019.132.084
Tercer socio	2.701.734.132	4.382.924.742	4.789.713.651	4.049.560.868	3.063.021.780
Cuarto socio	1.987.623.616	2.147.646.005	2.456.031.589	2.135.777.330	2.650.448.630
Quinto socio	1.172.580.698	1.333.501.264	1.851.882.788	1.523.609.154	1.422.877.052

Fuente: elaboración y cálculos propios con datos tomados de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=17417>

DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS



**UNIVERSIDAD
CENTRAL**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,
ECONÓMICAS Y CONTABLES

Departamento de Administración de Empresas

Carrera 5 N° 21-38
PBX: 323 9868, ext.: 3751
Bogotá, D. C., Colombia

www.ucentral.edu.co