

# VENEZUELA Y COLOMBIA: SOCIOS NATURALES A PESAR DE LOS DIFERENDOS

---

ALEJANDRO GUTIÉRREZ\*

## INTRODUCCIÓN

En este artículo se pretende, en primer lugar, mostrar de manera breve el contexto histórico en que se han desenvuelto las relaciones económicas entre Colombia y Venezuela, con énfasis en el período posterior a la instauración de una imperfecta unión aduanera a comienzos de 1992. En segundo lugar, se analizará la evolución del comercio bilateral y de los flujos de inversión así como sus factores determinantes durante los últimos treinta y cinco años. Por último, se presentará una discusión sobre los desafíos que enfrentan ambos países en los años por venir. A lo largo del artículo se mantiene la hipótesis de que, a pesar de los diferendos y controversias que tradicionalmente han marcado las relaciones políticas y diplomáticas entre Colombia y Venezuela, la condición de socios naturales y la racionalidad propia de los negocios termina por imponerse, aprovechando las oportunidades que surgen en medio de los escenarios adversos al fortalecimiento de la integración entre ambas naciones.

\* Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Los Andes. Mérida-Venezuela

## UN POCO DE HISTORIA SOBRE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE VENEZUELA Y COLOMBIA

Desde la disolución de la Gran Colombia en 1830 y hasta 1989, las relaciones entre Venezuela y Colombia estuvieron influenciadas por los problemas relacionados con la delimitación de fronteras terrestres (hasta 1941) y de aguas marinas y submarinas (Ramírez León, 1997). A pesar de esta situación conflictiva, históricamente siempre existieron fuertes lazos comerciales entre Colombia y Venezuela en las áreas fronterizas, no siempre detectadas por las estadísticas oficiales. Esto se debía a que parte de las transacciones comerciales se daban al margen de las normas legales establecidas desde Bogotá y Caracas. Además, debido a la mayor estabilidad política y económica de Venezuela, durante la mayor parte del siglo XX se produjeron fuertes migraciones de población colombiana hacia Venezuela.

Puede decirse que hasta 1989, con la Declaración de Caracas (febrero de 1989) y posteriormente, en marzo de ese mismo año, cuando se firmó la Declaración de Ureña, suscrita por los presidentes Virgilio Barco y Carlos Andrés Pérez,<sup>1</sup> las relaciones bilaterales estuvieron marcadas por las discusiones en torno a los problemas limítrofes y la violencia guerrillera en las áreas de frontera.<sup>2</sup> Las relaciones se habían enfriado, sobre todo a raíz del incidente de la corbeta Caldas que penetró en aguas venezolanas en agosto de 1987. Este incidente llevó la relación entre ambos países a su nivel más bajo en muchos años e hizo que surgiera la hipótesis de un conflicto bélico (Ramírez León, 1997).

La Declaración de Ureña (Venezuela, marzo, 1989) creó el ambiente necesario para descongelar las relaciones políticas y económicas entre ambos países. Todo ello en el marco del fortalecimiento del discurso integracionista y el inicio de reformas económicas con orientación de mercado en ambos países. El esquema político de la Declaración contemplaba la necesidad de descongelar las relaciones, de controlar sin agresividad los efectos nocivos del intercambio fronterizo, de mejorar los vínculos entre los Estados nacionales y las sociedades locales, y de ajustar el proyecto integracionista de la colectividad binacional a los respectivos intereses nacionales (Urdaneta y León, 1991).

La Declaración de Galápagos (Ecuador) firmada por los Presidentes de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en diciembre de 1989 permitió definir una nueva estrategia para avanzar en la integración subregional. Lo verdaderamente novedoso en el nuevo diseño estratégico era que se contemplaba un abandono de las tendencias proteccionistas del pasado, para promover una integración más coherente con el concepto de regionalismo abierto.

En marzo de 1991, el presidente de Colombia, Cesar Gaviria Trujillo y el de Venezuela, Carlos Andrés Pérez firmaron en Caracas el Acuerdo sobre la profundización del diseño estratégico del proceso de integración andina entre la República de Venezuela y la República de Colombia. En ese documento se expresaba la voluntad política de ambos países de ir más allá del puro incremento de comercio binacional, para avanzar hacia formas de reestructuración y complementación industrial entre los dos países, con miras a avanzar hacia el objetivo de insertarse competitivamente en el nuevo orden internacional. Además, se le daba importancia relevante a la participación del sector privado de ambas naciones y se creaban mecanismos para mejorar los flujos de transporte, liberar los controles aduaneros, crear acuerdos de cooperación interempresarial y formar cámaras binacionales de integración (Córdova, 1996).

En el Acta de Barahona (firmada en Cartagena-Colombia en diciembre de 1991), los países miembros del Grupo Andino refirmaron el compromiso, previamente suscrito en La Paz (Bolivia, noviembre de 1990), de establecer una zona de libre comercio a partir de 1992. Enero de 1992 se fijó como la fecha límite para la reducción de los aranceles, y a partir de 1994 entraría en vigencia la unión aduanera. Bolivia, Colombia y Venezuela se incorporarían a la zona de libre comercio a partir de enero de 1992, mientras que Ecuador y Perú lo harían a partir de julio de ese mismo año. Además, se definieron las características de lo que sería el Arancel Externo Común (AEC) para constituir la unión aduanera a partir de 1994, así como otras decisiones importantes en cuanto a armonización de políticas comerciales, propiedad intelectual y el inicio de conversaciones con otros países para fortalecer la integración en América Latina (Rodríguez Mendoza, 1993).

Sin embargo, ante la lentitud con que se avanzaba en las negociaciones entre los países andinos, así como las dificultades que se esgrimían para instrumentar la zona de libre comercio y la aplicación del AEC, sobre todo de parte de Ecuador y de Perú, los presidentes de Venezuela y Colombia decidieron acelerar la integración económica entre ambos países y aplicar el AEC a partir de 1992. Con esta actitud se adelantaban al resto de los miembros de la CAN en la constitución de un área de libre comercio y en la definición del AEC, para avanzar hacia la conformación de una incompleta unión aduanera a partir de 1992. El marco legal estaba contemplado en el Acta de Barahona, y el mismo se había fortalecido con la firma de la Declaración de Maiquetía por los presidentes de Colombia y Venezuela (en 1992). En esta declaración se establecieron los compromisos que regirían las relaciones comerciales entre ambos países.

En febrero de 1992, Colombia y Venezuela liberaron el comercio y adoptaron el arancel externo común (AEC). Se iniciaba una imperfecta unión aduanera que se convirtió en uno de los más grandes éxitos del proceso integracionista en América Latina (Rodríguez Mendoza, 1997). Además de la libre circulación de mercancías y de la adopción de un AEC,<sup>3</sup> se acordó que el comercio bilateral quedaba sujeto a las normas de origen de los bienes establecida por la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC). Según éstas, los productos provenientes de cada país miembro de la CAN deberían incorporar como mínimo un valor agregado de 50%. Con la decisión tomada, desde 1992, las mercancías comenzaron a circular libremente sin el pago de aranceles aduaneros, previo cumplimiento de las normas de origen ya mencionadas. La actitud asumida por Colombia y Venezuela sirvió para presionar a los gobiernos de Bolivia y Ecuador, que decidieron incorporarse a la zona de libre comercio a finales de 1992 (Rodríguez Mendoza, 1993). Para febrero de 1993 la zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela era una realidad en el seno del Grupo Andino. Posteriormente, en 1995, se iniciaría la imperfecta unión aduanera de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)

La puesta en vigencia del nuevo diseño estratégico de la integración andina permitió profundizar en los procesos de apertura unilateral y de liberación del comercio exterior que ya había iniciado cada país por separado (Venezuela en 1989 y Colombia en 1990). Las reformas económi-

cas, fuertemente orientadas hacia el mercado, crearon un ambiente propicio para darle rienda suelta a unas relaciones económicas que habían estado reprimidas desde la desintegración de la Gran Colombia. A pesar de este ambiente adverso, en las zonas fronterizas tradicionalmente generó un cuantioso intercambio ilegal de mercancías (contrabando) que no podía ser controlado por los gobiernos. Estas restricciones obstaculizaban el disfrute de los beneficios económicos derivados del mayor intercambio comercial entre dos países que pueden ser considerados socios naturales dada su cercanía geográfica, idioma común, afinidad cultural y el similar nivel de desarrollo económico e industrial. Así, la decisión de liberar el comercio bilateral, a partir de 1992, sirvió para propiciar y aprovechar el potencial para el intercambio comercial entre dos países con una larga frontera terrestre (2.219 Km),<sup>4</sup> marítima y fluvial. Ambos países conforman un mercado que para 2004 rondaba los 71 millones de habitantes, y un Producto Interno Bruto (PIB) que valorado a precios de 1995, rondaba los 174.000 millones de US\$ (ALADI, base de datos en Internet: [www.aladi.org/](http://www.aladi.org/)).

### **EL COMERCIO BILATERAL: CRECIMIENTO, CRISIS, AUGE, MENGUA Y...**

Se pueden distinguir al menos cuatro etapas en las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia durante los últimos treinta y cinco años. La primera etapa abarca el período 1969 (año de creación del Pacto Andino, al cual Venezuela ingresó en 1972) hasta comienzos de la década de los ochenta. Se considera de crecimiento, coincide con la fase de auge de la integración andina y de crecimiento económico en ambos países, en la década de los setenta para Venezuela y durante el lapso completo para Colombia. El impulso del comercio bilateral se puede explicar por el crecimiento económico en ambos países al compás del auge de los ingresos petroleros (Venezuela) y de la bonanza del café en Colombia (Lanzetta y García Larralde, 1999). Durante esos años, a pesar de que hubo una tendencia creciente del comercio entre ambos países, las ventas de Venezuela nunca significaron más del 2% de sus exportaciones totales. De acuerdo con la información de la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC),

presentada por Ocampo y Esguerra (1994), las exportaciones de Colombia hacia Venezuela, que habían sido en promedio de US\$ 18,3 millones en 1970-1972, se habían elevado a US\$ 328,7 millones en 1980-1982. En el caso de Venezuela, entre ambos períodos, las exportaciones (XCOL) crecieron desde US\$ 9,8 millones a US\$ 293,2 millones.

En síntesis, durante esta etapa de expansión del comercio bilateral, éste llegó a alcanzar en su punto máximo (1980-82) un poco más de US\$ 621 millones. El comercio bilateral fue importante por la diversificación de la oferta exportable, sobre todo en el caso de Colombia ya que Venezuela concentraba sus exportaciones básicamente en hidrocarburos y derivados. Según Lanzeta y García Larralde (1999), para 1982 Colombia había consolidado el mercado de maquinaria y equipos, textiles y químicos en Venezuela. Las exportaciones no tradicionales de Colombia hacia Venezuela llegaron a significar el 95% de las exportaciones no tradicionales del vecino país. Debe señalarse que a pesar del crecimiento de los intercambios, éstos se encontraban reprimidos por la aplicación de la política de sustitución de importaciones, marcadamente proteccionista de los mercados, lo que impedía profundizar en la liberación del comercio entre los países miembros del Pacto Andino.

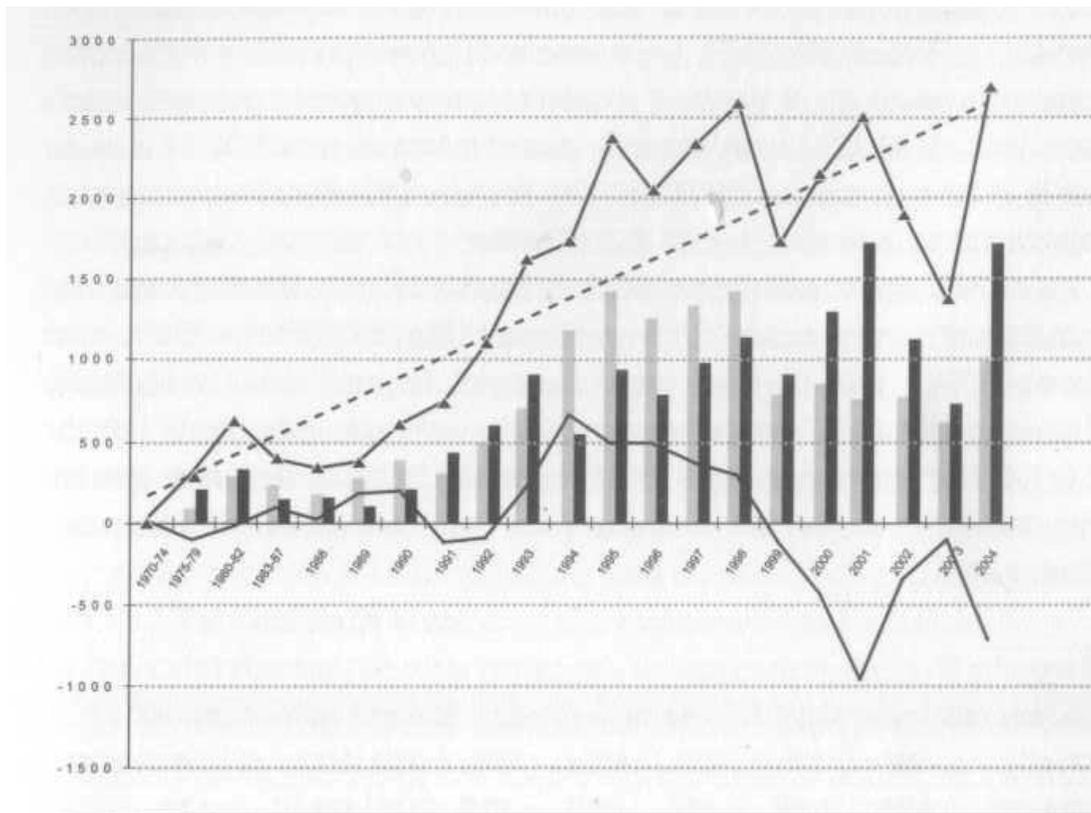
Situación muy diferente fue la de Venezuela, pues las exportaciones hacia Colombia apenas representaron el 15% de las exportaciones no petroleras (XNP). Al auge del crecimiento del comercio bilateral durante ese período contribuyó el crecimiento del ingreso en ambos países gracias a la mejora de los precios de los principales productos de exportación (petróleo y café). Así mismo, el fortalecimiento del bolívar frente al peso colombiano permitió la existencia de una tendencia favorable de la balanza comercial para Colombia, pues la apreciación real del bolívar abarataba las mercancías colombiana mientras encarecía las venezolanas.

Durante la década de los ochenta, la denominada década perdida para el desarrollo, disminuyeron los flujos de comercio intrarregional en América Latina y en el área de la CAN. El intercambio entre Colombia y Venezuela no fue la excepción<sup>5</sup>. Para 1989, las exportaciones de Colombia a Venezuela se habían reducido a US\$ 101 millones, y las de Venezuela a Colombia a US\$ 271 millones. Ese año coincidió con el inicio del programa de reformas económicas, de corte ortodoxo y orientadas al mercado, en

## DESPLAZAMIENTO EN LOS BORDES

Venezuela. También hubo la depreciación real del tipo de cambio y una profunda recesión con merma de la demanda agregada interna, lo que permitió un incremento de las exportaciones hacia Colombia (XCOL). La balanza comercial se tornó favorable para Venezuela durante la mayor parte de la década de los ochenta. No obstante, para 1989 el comercio bilateral se había reducido a apenas a US\$ 372 millones, cifra inferior a los US\$ 426 millones que promedió para el período 1984-1985. Este monto reflejaba, por sí solo, el retroceso que se había producido en el comercio intrarregional andino en general y con Colombia en particular. En los años 1990 y 1991, producto de las reformas de la política comercial adelantadas por ambos países, tendentes a liberar el comercio exterior, se observó un incremento tanto de XCOL como de las importaciones desde Colombia (MCOL) (ver gráfico 1), sin embargo, no es sino a partir de 1992, cuando se inició la zona de libre comercio, que los intercambios bilaterales repuntaron hasta alcanzar montos sin precedentes históricos.

La etapa que cubre desde 1992 hasta 1998 fue de intenso crecimiento del intercambio comercial entre las dos naciones. Esto se explica fundamentalmente por la disminución, casi total, de las trabas al comercio recíproco en el contexto de la reforma de la política comercial que instrumentaron ambos países lo cual facilitó la liberación del comercio bilateral a partir de 1992. Un crecimiento promedio anual del PIB para Colombia de 3,8% y de Venezuela del 2,0%, durante el lapso 1991-1998, en un contexto de apoyo político al proceso integracionista andino contribuyó también a impulsar el crecimiento del comercio bilateral.<sup>6</sup>



XCOL= Exportaciones a Colombia; MCOL= Importaciones desde Colombia;

BAL.COM = XCOL-MCOL; XCOL+MCOL = Comercio bilateral.

Fuentes: Villamizar (1997) con base en datos del Banco de la República de Colombia (años 1984-1987). Comunidad Andina de Naciones ([www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)); Banco Central de Venezuela; Cálculos propios.

Los resultados obtenidos desde 1992 fueron altamente positivos. Un resumen de los logros obtenidos es el siguiente:

- El comercio bilateral que apenas rondaba como promedio los US \$ 584 millones en 1990-1991 se elevó hasta US \$ 2.229 millones promedio en 1997-1998. Ello representó un ritmo medio de crecimiento anual de 21,1%, superior al del período previo a la instauración de la zona de libre comercio (1984-1985/1990-1991) el cual fue del 5,4% (ver cuadro 1 y gráfico 1). Obsérvese también que las exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL), que durante el período 1984-85/1990-1991 se habían ex-

## DESPLAZAMIENTO EN LOS BORDES

pandido a la tasa media anual de 1,8%, lograron crecer durante el lapso 1990-1991/1997-98 a la extraordinaria tasa promedio anual de 21,8%, resultado superior al crecimiento que presentaron las exportaciones no petroleras de Venezuela (XNP). Estas crecieron en ese período al 7,9% como promedio anual. En el cuadro 1 se puede observar que en general, durante el lapso 1994-1998 se alcanzaron valores máximos para XCOL y el saldo de la balanza comercial (XCOL-MCOL) fue favorable para Venezuela, promediando un superávit de US\$ 442 millones.

• Igualmente, las importaciones desde Colombia (MCOL) aumentaron a tasas muy elevadas: 13,1% en el lapso 1984-85/1990-91 y 20,0% en el lapso 1990-91-1997-98, como promedio anual después de la liberación del comercio bilateral. Debe destacarse que las importaciones desde Colombia (MCOL) se expandieron a un ritmo promedio anual de mayor que las importaciones totales (MT) realizadas por Venezuela durante el mismo período (7,8%).

### Cuadro 1:

#### Venezuela: Algunos datos de su comercio exterior y bilateral (Millones de US\$)

Años (*)	XNP	MT	XCOL	MCOL	MER	XCOL+MCOL	Bal. Com. Ven-Col.
1984-1985	1.369	7.556	313	113	7243	426	200
1990-1991	3.191	8.524	348	236	8.176	584	112
1994-1998	5.149	12.105	1.326	883	11.222	2.209	443
1999-2004	5.251	15.274	836	1.142	14.133	1.978	-306
2004	6.831	17.318	1020	1686	15.632	2.706	-666

(\*) Se refiere a promedios simples para cada período. XNP= exportaciones no petroleras de Venezuela; XCOL = exportaciones totales a Colombia; MCOL = Importaciones totales desde Colombia; MT= Importaciones totales de Venezuela; MER= Importaciones extrarregionales de Venezuela (desde el resto del mundo); XCOL+MCOL = Comercio bilateral; Bal. Com. Ven.-Col = XCOL-MCOL.

Fuentes: Banco Central de Venezuela; OCEI. Anuarios de comercio exterior (varios años). Instituto Nacional de Estadísticas (INE); Villamizar (1997) con base en datos del banco de la República

El hecho de que Venezuela incrementara sus MCOL no se convirtió en un obstáculo para que aumentaran las importaciones provenientes del resto del mundo (MER). En el cuadro 1 se puede notar que las MER

aumentaron sustancialmente en valor absoluto en el período posterior al inicio de la zona de libre comercio (promedio 1994-1998) en comparación con los montos que tenían antes de liberarse el intercambio bilateral (promedio 1990-1991). Los resultados anteriores sugieren que el crecimiento de las importaciones provenientes de Colombia no obstaculizó el aumento de la MER. Llama la atención que estudios previos mostraban que el mayor crecimiento del comercio bilateral no se dio a expensas del desplazamiento del comercio con terceros países. La razón es que tanto Colombia como Venezuela habían intensificado su proceso de integración económica simultáneamente con la instrumentación de una reforma comercial orientada hacia la liberación de los intercambios con el mundo, bajo la orientación de los principios de regionalismo abierto. Así, los trabajos de Luzardo Matheus (1995), Villamizar (1997), Lanzeta y García Larralde (1999) y Gutiérrez (1998a, 1999, 2001) muestran resultados de poca existencia de desviación de neta comercio para la mayoría de capítulos arancelarios.<sup>7</sup> También llama la atención el mejoramiento de los índices de comercio intraindustrial, de otras ganancias de carácter dinámico (Lanzeta y García Larralde, 1999; Gutiérrez, 2001) y del incremento del flujo de inversiones asociado al crecimiento del comercio bilateral (Iturbe de Blanco, 1997; Gutiérrez, 1998b, 2002b).

Las inversiones directas de Colombia en Venezuela aumentaron desde US 39,6 millones de dólares en 1991 a US dólares 54,3 millones en 1998. En ese año Colombia ocupó el tercer lugar en nuevas inversiones extranjeras (no petroleras) en Venezuela (superado por las Islas Caimán y EE.UU.). Por su parte, Venezuela también incrementó sus inversiones directas por año en Colombia. Así, desde valores muy bajos en 1991 (menores a un millón de US dólares), para 1998 superaban los US dólares 50 millones, con un valor máximo alcanzado en 1995 por un monto de US dólares 89 millones.<sup>8</sup>

• La expansión del intercambio comercial bilateral produjo cambios notorios en cuanto a la importancia que cada país juega en el comercio total. En el caso de Venezuela, Colombia se convirtió desde 1993, y al menos hasta 1998, en el primer destino de sus exportaciones no tradicionales, desplazando a EE.UU. del primer lugar que tradicionalmente había ocupado. Para 1998, el 26% de las exportaciones no tradicionales de Vene-

zuela tenían como destino Colombia, mientras que EE.UU. ocupaba el segundo lugar de importancia con 23,3%. Por su parte, para 1998, Colombia fue el segundo proveedor de importaciones para Venezuela con un 5,3%, detrás de EE.UU. de donde provenía el 41,7% de las importaciones venezolanas.

• Visto desde la óptica de Colombia, también se dieron cambios interesantes. Venezuela se convirtió en el destino más importante de sus exportaciones no tradicionales y ocupaba para 1998 el segundo lugar (10,6%) después de EE.UU. (37,5%) como destino de las exportaciones totales de Colombia. Desde el lado de las importaciones, Venezuela representó para 1998 el 9,7% de las importaciones totales realizadas por Colombia, ocupando el segundo lugar después de EE.UU. (34,7%). Para más detalles véase página Web de la Cámara de Integración Colombo-Venezolana ([www.comvenezuela.com](http://www.comvenezuela.com)).

En la década de los noventa la balanza comercial fue favorable para Venezuela durante la mayor parte de dicho período (ver gráfico 1). La tendencia de saldos favorables de la balanza comercial para Venezuela a lo largo de la década no significa que Colombia no obtuviera beneficios. Ambos países, como se ha demostrado en otros estudios, han obtenido ganancias estáticas y dinámicas (crecimiento de las inversiones, aumento del comercio intraindustrial,<sup>9</sup> diversificación de las exportaciones, fundamentalmente se intercambian bienes manufacturados, procesos de aprendizaje, alianzas estratégicas entre empresarios de ambos países, proyectos conjuntos de construcción de infraestructura y otros) en un marco de mayor libertad comercial, lo cual les permitió un mejor aprovechamiento de sus ventajas comparativas y competitivas (Villamizar, 1997; Iturbe de Blanco, 1997; Lanzeta y García Larralde, 1999; Gutiérrez, 1998a, 1998b, 1999, 2001, 2002b).

En síntesis, el período que cubre los años de inicio de la zona de libre comercio hasta 1998 fue de expansión del comercio bilateral. Los éxitos obtenidos, durante esta etapa en materia de relaciones económicas bilaterales, fueron el resultado de la eliminación de las trabas al comercio y de la firme voluntad política de los gobiernos de los dos países por salvar los obstáculos que imponían las circunstancias. De otro lado, el mejor des-

empeño de la economía colombiana servía para compensar la inestabilidad y tendencia decreciente del PIB de Venezuela. No debe olvidarse que la economía venezolana presentó fuertes signos de inestabilidad económica y política: dos intentos de golpe de estado en 1992, destitución del presidente Pérez en 1993, crisis financiera y recesión económica en 1994, programa de estabilización con recesión en 1996, e inicio de una fuerte recesión económica con disminución del PIB en 1998 (0,7%). Colombia, país que tradicionalmente había mostrado una fuerte estabilidad y crecimiento económico sostenido tuvo problemas desde 1996.

La cuarta etapa abarca el período 1999-2004. En este lapso se re-vierten algunas de las tendencias que se habían manifestado en la etapa posterior al inicio de la zona de libre comercio (1992-1998). Puede observarse en el gráfico 1 y en el cuadro 1 lo siguiente:

- La mengua del comercio bilateral. El promedio 1994-1998 que fue de US dólares 2.209 millones se redujo a US dólares 1.978 millones para el período 1999-2004, una merma de 10,5%, a pesar de que en 2004 hubo un repunte importante del comercio bilateral. Entre 1997-1998 y 2003-2004, el comercio bilateral decreció a la tasa media anual del 3,1%, alcanzando su nivel más bajo en 2003 debido a la recesión de la economía venezolana que frenó las MCOL, mientras que paralelamente las XCOL alcanzaron su nivel más bajo de la última década. Ver gráfico 1.

La disminución de las XCOL es otro cambio relevante, después de haber experimentado un aumento continuo, con un valor máximo en 1998 se observa una clara tendencia declinante, con su nivel más bajo en 2003 (ver gráfico 1), que comenzó a revertirse a partir del año 2004. En promedio para el período 1994-1998 las XCOL fueron de US dólares 1.326 millones, durante el período 1999-2004 tal cifra se redujo a US dólares 836 millones, una caída de 37,0 %. Entre las razones que explican esa disminución se encuentra la tendencia a apreciar el tipo de cambio real de Venezuela desde 1997 hasta comienzos de 2002,<sup>10</sup> mientras que Colombia inició un proceso de depreciación de esa variable.<sup>11</sup> En la práctica eso significó que las exportaciones venezolanas se hicieran más caras frente a las mercancías colombianas. En segundo término debe señalarse el clima de conflictividad política del país, la inestabilidad macroeconómica y la incer-

tidumbre del empresariado sobre el ejercicio pleno de los derechos de propiedad con su consecuente efecto negativo sobre las inversiones. Todo ello ha repercutido en una pérdida de competitividad (presencia) de las exportaciones venezolanas en el mercado colombiano, en un contexto en el cual están aumentando las importaciones de Colombia.<sup>12</sup> Es decir, Venezuela está desperdiciando oportunidades en uno de sus principales mercados para las exportaciones no tradicionales. De hecho, durante el período Colombia dejó de ser el principal destino de las exportaciones no tradicionales de Venezuela, lugar que de nuevo ocupa EE.UU.<sup>13</sup> No obstante, Venezuela continúa siendo el segundo país en importancia (después de EE.UU) en el total de las importaciones que realiza Colombia. Para 2004, Venezuela aportó el 6,6% del total importado por Colombia.

- En contraste, Colombia, con una estrategia exportadora más exitosa, logró aumentar significativamente sus exportaciones hacia el mercado venezolano. Así, el promedio de las MCOL que había sido de US dólares 883 millones para el período 1994-1998 se incrementó a US dólares 1.142 millones para el período 1999-2004. Es decir, un aumento entre los promedios para cada período de 29,3%. Este aumento de las MCOL se dio en un contexto en el cual las relaciones diplomáticas entre ambos países no han sido las mejores.<sup>14</sup> Además, Venezuela ha aplicado una política comercial más restrictiva de las importaciones, e instauró un control del tipo de cambio desde comienzos del año 2003. En varias ocasiones Venezuela ha sido acusada de violentar las normas que rigen la zona de libre comercio y la unión aduanera de la CAN. El aumento de las MCOL muestra cómo, a pesar de un ambiente político poco favorable a la integración, Colombia ha sabido aprovechar las oportunidades que brinda el mercado venezolano, con todo y su crisis política y su inestabilidad macroeconómica, que se ha traducido en una tendencia decreciente del PIB y del PIB per cápita entre 1998 y 2004.<sup>15</sup>

- Debe destacarse que el saldo de la balanza comercial que fue en el pasado favorable para Venezuela, durante el período 1999-2004 se revirtió a favor de Colombia. Así, de un saldo positivo para Venezuela de US dólares 443 millones durante el período 1994-1998, en el período 1999-2004 el balance comercial fue negativo para Venezuela con un valor promedio de US dólares -306 millones.

• Finalmente debe señalarse que la merma del comercio bilateral afectó negativamente los flujos de inversión provenientes de los dos países. Así, la inversión directa de Colombia en Venezuela que alcanzó su nivel máximo en 1999 con US dólares 55,9 millones posteriormente fue decreciendo hasta alcanzar valores de US dólares 21 millones en 2004 (ver informes de la Super Intendencia de Inversiones Extranjeras) por su parte las inversiones de Venezuela en Colombia también mermaron, y para 2003 se ubicaron en US dólares 18 millones, cifra inferior a la alcanzada en 1998 (más de US dólares 50 millones).

---

**Recuadro 1:**

**¿Qué exporta Venezuela hacia Colombia? ¿Qué importa Venezuela desde Colombia?**

**Período 1998-2004**

Las exportaciones venezolanas hacia Colombia (XCOL) tienden a concentrarse básicamente en los sectores transporte (automóviles de diverso cilindraje), metales comunes (hierro, aluminio), productos químicos, y exportaciones agroalimentarias (agrícola vegetal e industria de alimentos, bebidas y tabaco). Los sectores líderes de exportación hacia Colombia son: metales comunes y sus manufacturas, productos químicos e industrias conexas, plásticos y cauchos y sus manufacturas, material de transporte (vehículos de diferente cilindrada); alimentos, bebidas y tabaco (industria alimentaria), maquinarias y materiales eléctricos y sus partes, productos del reino animal y vegetal, textiles y calzado; pasta de madera, papel, cartón y sus manufacturas, manufacturas de piedra y cerámicas, combustibles y aceites, madera y corcho, productos minerales; pieles, cuero y sus manufacturas; piedras y metales preciosos y sus manufacturas.

En el caso de las importaciones que se hacen desde Colombia (MÇOL), los productos más importantes son los siguientes: productos químicos e industrias conexas, material de transporte (vehículos), textiles y calzado; alimentos, bebidas y tabaco, maquinarias y materiales eléctricos y sus partes, productos del reino animal y vegetal; pasta de madera; papel, cartón y sus manufacturas, Plásticos y caucho y sus manufacturas, metales comunes y sus manufacturas, cerámica y vidrios, combustibles y aceites, pieles y cueros, madera y corcho.

---

Fuente: Banco de Comercio Exterior-BANCOEX (2005)

## **EL ESTADO ACTUAL DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA**

La etapa que comenzó en 1999 ha sido de relaciones tensas entre los gobiernos de Venezuela y Colombia. En 1999, además de la recesión que enfrentaron ambas economías y de la fuerte depreciación del tipo de cambio real de Colombia mientras Venezuela mantenía su política de apreciación real del bolívar, se agudizaron los conflictos de carácter comercial, los flujos de inversión se paralizaron y se sintió el efecto negativo que sobre el proceso de integración ejerce la guerrilla colombiana al incrementar la inseguridad personal en áreas por donde transitan las mercancías. Un incidente que afectó negativamente las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia fue la suspensión unilateral por parte de Venezuela, el 12 de mayo de 1999, del libre tránsito del transporte de carga colombiano por el territorio de Venezuela. Venezuela argumentó que la inseguridad generada por las acciones de la guerrilla impedía a los transportistas venezolanos circular libremente por Colombia y, por lo tanto, no existía reciprocidad. Sin embargo, la decisión del gobierno de Venezuela fue declarada ilegal por la Secretaría de la Comunidad Andina de Naciones, sin que hasta ahora se haya reestablecido el libre tránsito por territorio venezolano del transporte de carga. A esta circunstancia le ha seguido la instrumentación de prácticas proteccionistas violatorias de la normativa que rige la zona de libre comercio andina y las declaraciones hostiles entre la diplomacia de ambos países, agudizadas por la acusación que se le hace al gobierno de Venezuela de apoyar a la guerrilla colombiana. El deterioro de las relaciones políticas se evidenció en el congelamiento de las reuniones de las comisiones bilaterales que trataban los asuntos puntuales que generaban controversias en las relaciones comerciales entre ambos países (Gutiérrez, 2002a; Ramírez, 2002).<sup>16</sup>

Debe destacarse que a finales de 2003, año de instauración del control de cambios por parte de Venezuela, pareciera ser que se inició un nuevo periodo de diálogo y de facilitación del comercio bilateral con la instauración del sistema de pagos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este sistema permite hacer los pagos en moneda nacional a los exportadores de ambos países a través de los respectivos Bancos

Centrales, quienes finalmente harán una compensación entre ellos. La adopción del sistema de pagos ALADI, se aplica a todo el universo arancelario, por lo que no hay productos excluidos, como fue el caso de la lista de rubros con derecho a acceso al tipo de cambio oficial, situación que prevaleció durante la mayor parte de 2003. Dados los resultados obtenidos en 2004, cuando el comercio bilateral se incrementó, alcanzando un valor de US dólares 2.706 millones, el más alto monto obtenido hasta ahora, no cabe la menor duda de que, a pesar de la existencia del control de cambios, han mejorado las relaciones comerciales entre ambos países.

A comienzos del año 2005 hubo otro incidente, originado por la detención en territorio nacional de un alto jefe de la guerrilla colombiana. El gobierno de Venezuela alegó que los organismos de inteligencia colombiana habían operado ilegalmente en el territorio nacional, habían secuestrado y posteriormente trasladado a territorio colombiano al guerrillero detenido, lo cual se consideraba una violación de la soberanía nacional. En esa oportunidad, el Presidente Chávez amenazó con suspender las relaciones con Colombia, lo cual incluía las relaciones económicas. Afortunadamente el incidente fue superado y las relaciones económicas se desarrollan en 2005 con renovado vigor. Después del crecimiento del intercambio en 2004, las estimaciones de la Cámara de Comercio Colombo-Venezolana proyectan un incremento del comercio bilateral para el año 2005, el cual puede ubicarse en la cifra record de US dólares 3.167 millones, con aumento importante de las XCOL y de las MCOL, manteniéndose el saldo favorable de la balanza comercial para Colombia.<sup>17</sup>

Un factor que estará gravitando sobre las relaciones futuras en el seno de la CAN, es que Colombia, junto a Ecuador y Perú, negocia en la actualidad un tratado de libre comercio (TLC) con EE.UU. De otro lado, ya se ha anunciado el ingreso de Venezuela como miembro pleno del MERCOSUR. Esta situación pone de manifiesto las diferentes perspectivas que tienen los gobiernos de ambos países sobre el tipo de integración que se quiere promover. Hasta ahora, mientras Colombia ha estrechado sus relaciones políticas y económicas con EE.UU. Venezuela insiste en rechazar los acuerdos de integración, tipo ALCA, promovidos por EE.UU. Por lo demás las relaciones diplomáticas entre EE.UU. y Venezuela no han sido las mejores, desde 1999.

No cabe la menor duda de que la eventual firma de un TLC entre Colombia y EE.UU. pudiera darle ciertas ventajas a Colombia, quien se beneficiará del acceso seguro, permanente y con menores restricciones al mercado de ese país. De otro lado, Colombia podrá obtener insumos, tecnología, maquinaria y equipos con aranceles más bajos o inexistentes, a la vez que podrá captar inversiones para aprovechar el libre acceso al mercado norteamericano.<sup>18</sup> Esto repercutirá positivamente en la competitividad de las empresas colombianas, quienes por pertenecer a la CAN podrán ingresar libremente con sus productos al mercado venezolano. Y esto podría traducirse en desplazamiento de empresas nacionales y aumento del desempleo en Venezuela. Igualmente, debe tenerse en cuenta que las mercancías provenientes de EE.UU. podrán ingresar al mercado de Colombia libres de aranceles, por lo que la ventaja debido a la preferencia arancelaria (cero arancel) que tienen las empresas venezolanas en Colombia tiende a desaparecer. Y con ello surge la posibilidad real de que las empresas venezolanas sean desplazadas del mercado colombiano por las empresas de EE.UU.

De otro lado el ingreso de Venezuela al MERCOSUR la obligará a adoptar el arancel externo común de esa unión aduanera y a un ingreso sin trabas del universo arancelario proveniente de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, lo que significa que las mercancías de Colombia deberán enfrentarse a una mayor competencia en el mercado venezolano.

Ante un escenario como el que se ha descrito, no queda la menor duda de que Venezuela debe definir prontamente una estrategia destinada a mejorar la competitividad de sus empresas. Para ello debe crear un entorno económico e institucional que fomente la captación de inversiones y tecnología, con miras a incrementar la capacidad de las empresas nacionales para mantener o aumentar sus cuotas de mercado en el país y en el exterior.

## A MANERA DE CONCLUSIÓN

Los gobiernos y los sectores privados de Venezuela y Colombia están en la obligación de actuar responsable y racionalmente para dirimir las controversias comerciales y políticas. La visión estratégica de largo plazo debe prevalecer sobre la coyuntura, pues retroceder implicaría pérdidas cuantiosas de bienestar económico y social para los dos países. La experiencia mundial indica que países con diferencias ideológicas y de sistemas de gobierno pueden tener estrechas relaciones económicas. A pesar de la merma del comercio bilateral, del periodo 1999-2003, los niveles alcanzados en 2004 y el 2005 hacen pensar que la condición de socios naturales, explicada por la cercanía geográfica, las similitudes culturales y de nivel de desarrollo económico es una realidad que tradicionalmente tiende a superar las controversias y conflictos de carácter político. En la actualidad, Venezuela y Colombia son los segundos socios comerciales (después de EE.UU.) recíprocamente. El mejoramiento del comercio bilateral no sólo ha servido para que ambas naciones se beneficien (al promover ganancias de eficiencia, mejores y más diversificados productos para los consumidores, obtención de economías de escala, aumento de las inversiones, alianzas estratégicas, procesos de aprendizaje, diversificación de las exportaciones, Incrementar las exportaciones de manufacturas, etc.). Los logros obtenidos en medio de las dificultades y entornos adversos, ratifican la tesis de que en un escenario donde la liberación multilateral del comercio avanza a pasos lentos y no le garantiza a los países en vías de desarrollo el acceso a los mercados del mundo industrializado, la integración económica es una alternativa válida para minimizar los costos de participar en el juego global.

Queda pendiente una larga agenda entre ambos países. Es prioritario armonizar la política macroeconómica y agroalimentaria. También se debe decidir sobre el futuro de la CAN. Es prioritario que la población perciba en mayor cuantía los beneficios de la integración, sobre todo los sectores que viven en las áreas de frontera, por donde transita la mayor parte del comercio bilateral. Por supuesto que retomar la senda del crecimiento económico sostenido en un marco de estabilidad política, econó-

## **DESPLAZAMIENTO EN LOS BORDES**

mica y de mejoramiento de las relaciones diplomáticas será crucial para el progreso futuro de la integración económica entre ambos países. La experiencia señala que la volatilidad económica y política es un temible enemigo de la integración. Los logros alcanzados no deben ser olvidados por los gobiernos y demás actores con la responsabilidad de conducir las relaciones entre Colombia y Venezuela. Es por ello que se ratifica lo planteado en un trabajo anterior, en el cual se afirmó que, en un mundo globalizado, a través de la integración económica, ambos países pueden obtener beneficios superiores a los costos. Esta visión debe prevalecer sobre las corrientes peligrosas y las posiciones que enturbian las relaciones entre dos naciones unidas por la historia, la cultura, el idioma y la geografía (Gutiérrez, 2002b).

---

BIBLIOGRAFÍA

- ALADI, base de datos en Internet: [www.aladi.org/](http://www.aladi.org/)
- Banco de Comercio Exterior -BANCOEX. (2005). República de Colombia (Perfil de País, año 2004. Vicepresidencia de Promoción y Macro Rueda de Negocios, Gerencia de Inteligencia Comercial, Caracas. Disponible en : [http://www.bancoex.gov.ve/pdfdocumentos/PERFIL\\_PAIS\\_COLOMBIA\\_2005.pdf](http://www.bancoex.gov.ve/pdfdocumentos/PERFIL_PAIS_COLOMBIA_2005.pdf)
- CEPAL (2005). Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. CEPAL, Santiago de Chile.
- Chiappe, María Luisa. Entrevista. *Revista Gerente*, junio 2005 disponible en: [www.Gerente.com/revistas/gerente/0605/venezuela/el\\_pais3\\_0605.html](http://www.Gerente.com/revistas/gerente/0605/venezuela/el_pais3_0605.html)
- Córdova, Armando. (1996). Venezuela y Colombia en el proceso de integración latinoamericana. *Nueva economía*, 5(7), pp. 3-46.
- Francés, Antonio y Palacios, Luisa. (1995). Resultados económicos del Pacto Andino. IESA, Centro de Gerencia Estratégica y Competitividad, Caracas.
- García Larraide, Humberto. (2003). ¿Hacia donde va la integración colombo venezolana? *Revista SIC*, Vol. LXV, pp. 492-498.
- Gutiérrez, Alejandro. (1998a). *Reformas e integración económica: efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Venezuela y Colombia*. Caracas: Fundación Polar.
- \_\_\_\_\_. (1998b). El comercio bilateral entre Colombia y Venezuela: evolución, tendencias recientes y características relevantes. En *Integración y Comercio-BID\_INTAL*, Año 2, Nº 6, pp. 35-64.
- \_\_\_\_\_. (1999). Integración económica y crecimiento del comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia. *Iberoamericana (Nordic Journal of Latin American Studies)*, Vol. XXIX, Nºs. 1-2, pp. 149-173.
- \_\_\_\_\_. (2001). El comercio bilateral agroalimentario entre Colombia y Venezuela: evaluación, principales problemas y perspectivas. Universidad Central de Venezuela-Centro de Estudios del Desarrollo. Tesis Doctoral inédita, Caracas.
- \_\_\_\_\_. (2002a). Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia. Banco Interamericano de Desarrollo-INTAL-ITD-STA, Documento de Trabajo 11, Buenos Aires.
- \_\_\_\_\_. (2002b). Globalización y regionalismo abierto: el caso de Colombia y Venezuela en la Comunidad Andina de Naciones. En José Briceño Ruiz y Ana Marlene Bustamante (Coords.). *La integración latinoamericana entre el regionalismo abierto y la globalización*. - Grupo CEFI-ULA Táchira, Mérida, pp. 91-124. Mérida, Venezuela: Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.

- Iturbe de Blanco, Eglé. (1997). *Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela*. Serie Intal, Documento de trabajo 3.
- Luzardo Matheus, Daniel E. (1995). *Integración colombo-venezolana. Una evaluación luego de tres años de funcionamiento*. Trabajo presentado para la obtención del grado de Master en Administración. IESA, Caracas.
- Kalmanovitz, Salomón (2004). *Recesión y recuperación de la economía colombiana*. *Nueva Sociedad*, N° 192, julio-agosto 2004, pp. 98-116.
- Lanzeta, Mónica y García Larralde, Humberto. (1999). *Relaciones económicas y comerciales entre Venezuela y Colombia*. En Socorro Ramírez y José María Cadenas (Coords.). *Colombia-Venezuela Agenda común para el siglo XXI*. Grupo Académico Binacional, Bogotá, pp. 362-391
- Ocampo, Jose A. y Esguerra, Pilar (1994). *The Andean group and latinamerican integration*. En Roberto Bouzas y Jaime Ross (Eds.). *Economic integration in the Western Hemisphere*. University of Notre Dame Press, pp. 122-145.
- Ramírez, León. (1997) . *Colombia y Venezuela. Profundizar la vecindad sin permitir el conflicto*. En Socorro Ramírez y Luis A. Restrepo. *Colombia entre la inserción y el aislamiento. La política exterior colombiana en los años noventa.*, IEPRI Universidad Nacional, pp. 261-295. Bogotá: Siglo del Hombre Editores.
- Ramírez, Socorro. (2002). *El grupo de los tres: quince años de vida y pocos resultados*. *Colombia Internacional*, N° 54, pp. 39-72
- Rodríguez Mendoza, Miguel. (1993). *Apertura económica e integración en América Latina. La estrategia de Venezuela*. En Carlos Blanco (Coord.). *Venezuela del siglo X al siglo XXI: un proyecto para construirla*. pp. 171-191. Caracas: COPRE-PNUD-Editorial Nueva Sociedad.
- \_\_\_\_\_ (1997). *The andean group's integration strategy*. In Ana Julia Jatar and Sidney Weintraub. *Integrating the hemisphere perspectives from Latin America and the Caribbean. Interamericana Dialogue*. pp. 10-26 Washington, DC.
- Tugores, Juan (1999) *Economía internacional, Globalización e integración regional*. 4ª Ed. Madrid: Mc Graw Hill.
- Urdaneta, Alberto y León, Ramón. (1991). *Relaciones fronterizas entre Venezuela y Colombia (desde la perspectiva venezolana)*. CENDES, *Colección Luis Lander*, Caracas.
- Villamizar, Helena. (1997). *Integración con Venezuela y creación de comercio*. *Planeamiento y Desarrollo* Vol. XXV, N° 2, pp.119-158.

## NOTAS

- <sup>1</sup> Un dato curioso es que ambos Presidentes habían nacido en las zonas de frontera, en el Estado Táchira Carlos Andrés Pérez y Virgilio Barco en el Departamento de Santander Norte.
- <sup>2</sup> No se pretende desconocer algunos antecedentes que dan cuenta de esfuerzos por formalizar las relaciones comerciales entre ambos países. Iturbe de Blanco (1997:2) menciona como antecedentes históricos importantes, en los cuales se le daba especial importancia a las relaciones comerciales bilaterales, el Tratado Romero-Pombo firmado en 1842. En ese tratado se establecía la libertad de comercio y navegación entre ambos países, las cuales deberían de ser perpetuamente obligatorias. A pesar de esto las relaciones económicas no fueron fluidas por los problemas limítrofes y otros factores. En el siglo XX, en la década de los cuarenta, vale la pena mencionar la construcción del puente internacional en la frontera Estado Táchira-Santander del Norte, Colombia envió su primera misión comercial y se logró el primer acuerdo para regular el comercio de la sal, ganado y mercancías en tránsito. La instauración de una dictadura en Venezuela desde 1948 y hasta comienzos de 1958 congeló las relaciones comerciales. Pero, en las áreas de frontera se mantenía el tradicional intercambio de mercancías a pesar de la falta de voluntad política para estimularlas. En 1958, con la instauración de un régimen democrático, se retoman las iniciativas para regular los flujos comerciales y se crea un espacio más propicio para la cooperación. Este nuevo escenario termina por canalizarse a través del Acuerdo de Cartagena-Pacto Andino, una vez que Venezuela se adhiere a ese acuerdo de integración en 1972.
- <sup>3</sup> Desde el inicio del acuerdo de libre comercio, a comienzos de 1992, y hasta la conformación de la unión aduanera con la entrada en vigencia del AEC en el área del Grupo Andino (GRAN) en 1995, Colombia y Venezuela mantuvieron un arancel externo común (AEC) para el 92,6% del universo arancelario. El AEC tenía cuatro niveles (5, 10, 15 y 20%). Las diferencias se daban básicamente en bienes de capital, materiales de transporte, productos químicos, textiles y productos agropecuarios (Francés y Palacios, 1995). La diferencia en el caso de los productos agropecuarios era, sobre todo, en los productos que cada país incluía en el esquema de banda de precios, las formas de calcular el precio piso y las sobre-tasas arancelarias (arancel variable), etc. Esta diferencia se eliminó, en 1995, cuando ambos países adoptaron totalmente el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), aprobado para la Comunidad Andina de Naciones (CAN), según decisión 370. El SAFP es aplicado por Colombia, Ecuador y Venezuela.

## DESPLAZAMIENTO EN LOS BORDES

- <sup>4</sup> Según Ramírez León (1997) Venezuela y Colombia comparten una frontera terrestre de 2.219 Km con aproximadamente 7 millones de habitantes (para 1997) de lado y lado, lo que la convierte en la frontera viva más activa de América Latina.
- <sup>5</sup> No se puede desconocer el hecho de que la crisis de la economía venezolana desde 1983 obligó a una devaluación real del bolívar, al establecimiento de controles de precios y del tipo de cambio, tipos de cambio diferenciales, mantenimiento de subsidios a bienes de consumo básico y restricciones al comercio exterior. La consecuencia fue que se produjo un aumento de las exportaciones y del comercio no registrado desde Venezuela hacia Colombia. Urdaneta y León (1991:19) afirman que el efecto de mayor trascendencia de la crisis de 1983, en cuanto a las relaciones bilaterales se refiere fue "... la reversión del flujo comercial, rompiendo abruptamente con la rutina tradicional. La salida masiva de productos venezolanos hacia el mercado colombiano y de allí al Ecuador y Perú significó un cambio radical en las relaciones entre ambos países. El lado colombiano perdió un volumen apreciable del excedente económico generado por el comercio, trasladándose los mayores beneficios al lado venezolano".
- <sup>6</sup> Gutiérrez (2001) concluye que el auge del comercio bilateral durante este lapso se debió en gran medida a los procesos de reforma comercial emprendidos por ambos países, los cuales crearon condiciones para liberar el comercio bilateral. En las variaciones anuales de los flujos de comercio bilateral surgen como variables explicativas los tipos de cambio real cruzados y los niveles del Producto Interno Bruto (PIB) de cada país.
- <sup>7</sup> Desde el punto de vista de la teoría de la integración económica, la desviación de comercio se considera negativa porque significa que fuentes de aprovisionamiento eficientes y baratas están siendo sustituidas por fuentes de aprovisionamiento más caras (menos eficientes) por ser discriminados. La razón es que gracias a las preferencias arancelarias de que gozan los miembros de un acuerdo de integración, pueden desplazar a las más fuentes más baratas (terceros países), por cuanto las mercancías de éstos pagan arancel dentro de la zona de integración, ya que no son miembros del acuerdo. Esto significa que hay discriminación contra terceros países (no socios) y se promueve un comercio no basado en las ventajas comparativas de cada país, lo que promueve asignación ineficiente de los recursos.
- <sup>8</sup> Las inversiones venezolanas en Colombia estuvieron dirigidas hacia los sectores financieros: industria manufacturera y comercio en menor medida. Por su parte las inversiones colombianas se han concentrado en la industria manufacturera y en el sector comercio. Es de hacer notar que algunos análisis basados en información del Banco de la República de Colombia argumentan que las cifras de inversión de Colombia en Venezuela fueron su-

periores a las presentadas por la superintendencia de inversiones extranjeras de Venezuela (Iturbe de Blanco, 1997).

- <sup>9</sup> El comercio intraindustrial es un comercio entre bienes diferentes pero de la misma naturaleza. Por ejemplo, automóviles de una marca por automóviles de otra marca. Se considera que este tipo de comercio es beneficioso para los acuerdos de integración económica porque: 1) al generarse una mayor competencia entre dos o más productos similares, pero de diferente modelo y marca se pueden tener menores precios para los consumidores; 2) un mayor aprovechamiento de las economías de escala, pues al liberarse el comercio entre países se facilita el acceso de los bienes a mercados de mayor tamaño, lo que implica usar capacidad ociosa y obtener economías de escala, mientras que simultáneamente se intercambia una mayor variedad de productos diferenciados; y 3) mejora en la satisfacción de necesidades de productos diferenciados y una mayor oferta para los consumidores (Tugores, 1999).
- <sup>10</sup> GARCÍA LARRALDE (2003: 496) estima que desde mediados de 1996 se dio una fuerte apreciación del bolívar frente al peso colombiano en términos reales y concluye que "...para el año 2001 la sobrevaluación del bolívar superaba el 50%, sin duda una fortísima carga a sobreponer por parte de los productores venezolanos de bienes y servicios transables".
- <sup>11</sup> Para KALMANOVITZ (2004:107) a partir de 1998 la salida de capitales aceleró una fuerte depreciación del tipo de cambio real en Colombia. Según las estimaciones de la CEPAL (2005) entre 1998 y 2004 Colombia depreció su tipo de cambio real en 30,6%. Por su parte Venezuela para el mismo período sólo lo hizo en 2,9%. Como resultado global las mercancías colombianas han mejorado su competitividad frente a las de Venezuela. Así, la evolución de la relación de los tipos de cambio real, se convierte en uno de los factores que explica el crecimiento de las MCOL y la declinación de las XCOL.
- <sup>12</sup> Según las estimaciones de la CAN Colombia incrementó sus importaciones entre 1999 y 2004 desde US dólares 10.659 millones hasta US dólares 16.745 millones, es decir un 57,1%. Por lo demás, según las estimaciones de la CEPAL (2004), después de la caída del PIB de -3,8 % en 1999, Colombia ha mantenido tasas de crecimiento positivas, por encima del crecimiento poblacional en 2002, 2003 y 2004, cuando el PIB se incrementó en 2,7%, 4,1% y 4,1% respectivamente. Esto significa que el mejoramiento del PIB está impulsando el aumento de las importaciones, y eso representa oportunidades para Venezuela.
- <sup>13</sup> En promedio para los años 2003-2004 las exportaciones no tradicionales hacia Colombia representaron apenas el 15 %, mientras que las que tuvieron como destino EE.UU. representaron 33,5%.

- <sup>14</sup> Las relaciones entre ambos países han estado tensas a lo largo del período 1999-2004 y lo que va del 2005. El gobierno venezolano ha sido acusado de apoyar a la guerrilla colombiana. El gobierno venezolano acusa por su parte a Colombia de violar la soberanía nacional y de mantener estrechas relaciones con EE.UU., país acusado por el Presidente de Venezuela de propiciar el golpe de Estado del 11 de abril de 1992. A ello se agregan las controversias en materia comercial.
- <sup>15</sup> Durante el período 1998-2004 el PIB de Venezuela decreció al ritmo promedio anual de 0,5%, mientras que el PIB per Cápita lo hizo al -2,4%. Sin embargo, en 2004 las MCOL aumentaron en 135,2%, debido a la recuperación de la economía venezolana, cuyo PIB aumentó en 17,3 % con respecto a 2003, en un contexto de aumento de las exportaciones petroleras, gracias al incremento del precio del petróleo.
- <sup>16</sup> RAMÍREZ (2002:61) describe de la siguiente forma el deterioro de las relaciones políticas entre Venezuela y Colombia: "...desde la elección de Hugo Chávez como presidente de Venezuela, comenzaron dos años de continuas recriminaciones entre Caracas y Bogotá que fueron subiendo de tono en sus declaraciones a los medios masivos y escalando peligrosamente sus divergencias hasta el punto de retirar sus respectivos embajadores. Se dieron, además, sucesivas suspensiones de reuniones entre presidentes, cancilleres, comisiones militares y de funcionarios que desde hace una década sistemáticamente se encontraban para el manejo de asuntos claves de una activa vecindad. Las comisiones presidenciales de diálogo y negociación bilateral, no se reunieron ni una sola vez desde 1999, y en 2000 Venezuela impuso el trasbordo de carga internacional en la frontera con Colombia". En 2002 retornaron los conflictos políticos entre Venezuela y Colombia.
- <sup>17</sup> Ver entrevista realizada a la Directora de la Cámara Colombo-Venezolana en Colombia María Luisa Chiappe, Revista Gerente, junio 2006 Disponible en: [www.Gerente.com/revistas/gerente/0605/venezuela/el\\_pais3\\_0605.html](http://www.Gerente.com/revistas/gerente/0605/venezuela/el_pais3_0605.html)
- <sup>18</sup> No se debe olvidar que otros socios comerciales de Venezuela como Chile, los países centroamericanos y República Dominicana ya firmaron acuerdos de libre comercio con EE.UU.



Foto: Daniel Matos