

VENEZUELA Y COLOMBIA: DIVERGENCIAS EN LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO, CONTROVERSIAS E INTEGRACIÓN ECONÓMICA

ALEJANDRO GUTIÉRREZ S*

El documento que se presenta en esta sección es el discurso leído por el Doctor Alejandro Gutiérrez en Sesión Solemne de la Academia de Mérida, el 20 de septiembre de 2017, con motivo de su incorporación como miembro Correspondiente Estatal. En cumplimiento de lo establecido en el artículo 20 del Reglamento de la Academia de Mérida. Se reproduce aquí porque muestra el resultado de su trabajo de investigación en el área de integración económica colombo-venezolana y es un tema pertinente dentro de la especialización temática de Aldea Mundo

*A Eddita, mi esposa, amor de mi vida,
mi fiel compañera en las buenas y en las malas,
luz que me ilumina cuando la oscuridad
me impide ver la dirección en que camino.*

1. Sobre el concepto integración económica Introducción

Bela Balasa (1980) define la integración económica como un proceso y como una situación de las actividades económicas. Como un proceso la integración económica "... *está acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales*" (p. 1). También nos advierte Balassa (1980) que se debe diferenciar entre el concepto de integración y el de cooperación, pues no siempre se distinguen, sobre todo en el discurso de nuestros políticos. Para Balassa (1980):

Mientras la cooperación involucra acciones encaminadas a disminuir la discriminación, la integración económica implica medidas destinadas a suprimir algunas formas de discriminación... Los acuerdos internacionales sobre política comercial pertenecen al campo de la cooperación internacional, mientras que la remoción de las barreras al comercio

internacional es un acto de integración (p. 2).

2. ¿Por qué se integran los países?

La integración económica es un instrumento para lograr el desarrollo, no es el fin del desarrollo. Los países se integran por razones económicas y por razones políticas.

Entre las razones económicas pueden mencionarse las siguientes: se crea nuevo comercio al eliminarse las barreras arancelarias y no arancelarias; se captan nuevas inversiones; se amplían los mercados y se reducen los costos por unidad producida al aumentar la escala de producción; se da una mayor competencia, lo que obliga a los empresarios a incorporar nuevas tecnologías, a innovar y a aumentar la eficiencia económica; los empresarios pueden desarrollar procesos de aprendizaje para exportar, construir alianzas estratégicas y cadenas de valor; los consumidores pueden tener una oferta de bienes y servicios más variada y a menor precio; se producen cambios en la localización de la actividad económica y pueden crearse condiciones para una mayor cooperación en otros ámbitos, entre los países socios. La obtención de estas ganancias dependerá del

diseño y de las formas como se desarrollan los acuerdos de integración en la práctica (World Bank, 2000). No debemos olvidar que la integración económica puede generar desviación de comercio al discriminar a los países no socios, cuya producción se hace más cara al pagar aranceles de importación, mientras que los países miembros del acuerdo de integración venden más barato, pues sus exportaciones al interior del bloque no pagan aranceles. Si la creación de comercio es mayor que la desviación de comercio se dice que hay creación neta de comercio y la integración genera ganancias netas de eficiencia y de bienestar económico.

A pesar de las ganancias económicas, las razones políticas para integrarse con otros países son determinantes. Se le atribuye a Walter Hallstein, uno de los padres fundadores de la Unión Europea, una frase que ilustra el poder de la política en los procesos de integración: *“Nosotros no estamos haciendo negocios estamos haciendo política”* (Traducción propia, World Bank, 2000, p. 11). Hay tres principales razones políticas para justificar la integración (World Bank, 2000). En primer lugar, razones de seguridad nacional. La mayor integración económica puede evitar que países rivales, que se perciben como amenazas mutuas puedan consolidar la paz. También la integración económica puede ser un argumento para que un grupo de países se integren ante una amenaza común. Sin embargo, debe señalarse, que si en un acuerdo de integración económica la mayor parte de las ganancias es para uno o pocos países, la razón de seguridad nacional podría no funcionar. En segundo lugar, la integración puede servir para aumentar el poder de negociación de un grupo de países pequeños frente a las grandes potencias y en los foros internacionales. Esto es cierto siempre y cuando asuman una posición común. Y en tercer lugar, la integración económica exige a los países socios asumir compromisos que reducen la posibilidad de revertir políticas económicas, o que se den retrocesos en la democracia, en las libertades políticas y en el respeto a los derechos humanos. Debo dejar constancia que las razones políticas, aun cuando son determinantes, no consolidarán la integración si no hay un intenso intercambio comercial y de inversiones entre los países socios.

3. La hipótesis orientadora de nuestro trabajo

Foxley (2010, p. 6), analizó las experiencias de integración regional en América Latina, Europa Oriental y Asia del Este y concluyó que los acuerdos de comercio regional tienen los mejores resultados cuando: a) las diferencias ideológicas y políticas entre los países participantes son mínimas, b) cuando se da una buena coordinación en las políticas macroeconómicas entre los países socios, c) cuando las empresas de los países miembros desarrollan cadenas de valor para producir

y se fortalece la integración entre los actores privados para no depender en extremo de las decisiones de los gobiernos; y d) cuando se fomentan acuerdos para hacer crecer las inversiones, se reducen los costos de transporte y se construye infraestructura para facilitar el intercambio.

Siguiendo a Foxley (2010), la hipótesis que orientó nuestro trabajo se expresa así: **las diferencias ideológicas, de política económica, en las estrategias de desarrollo, visión geopolítica y de inserción internacional de los gobiernos de Venezuela y Colombia explican el retroceso que se ha producido en el proceso de integración económica binacional a partir de 1999.**

4. Breve historia de la integración económica binacional hasta 1989

Puede afirmarse que desde 1830, cuando se desintegró la Gran Colombia, y hasta 1989 las relaciones entre Venezuela y Colombia estuvieron influenciadas por las controversias derivadas de la delimitación de fronteras (Ramírez León, 1997). A estas diferencias se unieron las debilidades en infraestructura y la poca complementariedad económica, lo que impidió una mayor integración binacional, aunque en las áreas de frontera siempre ha existido una integración espontánea, definida por Urdaneta (2005) como: *“...un tejido social homogéneo con estrechos lazos de amistad, familiares, económicos, laborales, comerciales, con plena convivencia, en franca solidaridad y paz. Es difícil encontrar enfrentamientos entre los de un lado y los del otro porque prácticamente son la misma gente”* (p. 224-225).

Ramón J. Velásquez (2009) describió las controversias entre ambas naciones entre 1930 y 1989. En 1941, con el tratado de límites terrestres Venezuela perdió 108.350 Km²; en 1952 surgió el problema de la delimitación del Golfo y la soberanía sobre el Archipiélago de Los Monjes; en 1971 se produjo una tensa situación en el Golfo de Venezuela con presencia de naves de guerra colombianas al Sur del paralelo de Castilletes; el 9 de agosto de 1987 sucedió el incidente de la Corbeta Colombiana Caldas que navegaba en aguas venezolanas, acción que fue repelida por la armada nacional. Este hecho 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).

En la postguerra, bajo la orientación teórica de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Colombia y Venezuela al igual que el resto de países de la región adoptaron la estrategia de desarrollo basada en la industrialización sustitutiva de importaciones. Esta requería de una fuerte protección a la industria nacional y una amplia intervención del Estado en la economía. A finales de los años cincuenta, la CEPAL se dio cuenta de

las limitaciones que imponía para el desarrollo producir solo para los mercados domésticos y recomendó la integración económica regional para obtener economías de escala y así superar la debilidad derivada de producir solo para el mercado nacional (Gutiérrez, 2011).

Siguiendo la propuesta integracionista de la CEPAL, en 1960 se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), conocida desde 1980 como Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Colombia ingresó en 1961 y Venezuela en 1966. En mayo de 1969 se creó, mediante el Acuerdo de Cartagena, el Pacto Andino (PAN). Este era un acuerdo de integración que trataba de convertirse en una unión aduanera, esto es, una zona de libre comercio con un Arancel Externo Común (AEC). El PAN tenía originalmente como países socios a Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, Venezuela ingresó en 1973, luego de un largo debate nacional y Chile se retiró en 1976.

Entre 1973 y 1982 hubo un auge de la integración andina y binacional. Las importaciones que hacia Venezuela desde Colombia (MCOL) aumentaron desde 21 millones de USD en 1973 a 366 millones USD en 1982. En el caso de Venezuela, entre 1973 y 1982, las exportaciones hacia Colombia (XCOL) crecieron desde 6 millones de USD a 250 millones de USD. El comercio bilateral (XCOL+MCOL) creció desde 27 millones USD en 1973 hasta 616 millones USD en 1982. Hubo una importante diversificación en el comercio, sobre todo en el caso de Colombia, pues Venezuela concentraba sus exportaciones básicamente en petróleo y derivados. El auge comercial de esos años fue posible por el crecimiento económico que hubo en ambos países, gracias a la bonanza de precios del café y del petróleo. También debe señalarse que debido a la fuerte apreciación del bolívar frente al peso colombiano, la balanza comercial fue favorable para Colombia durante todo el período (Gutiérrez, 2016).

Durante la década de los ochenta, la denominada década perdida para el desarrollo en ALC, emergió la crisis de pagos de la deuda externa, disminuyó la producción y los flujos de comercio intrarregional. Colombia y Venezuela redujeron su ritmo de crecimiento económico, especialmente en Venezuela donde el retroceso fue notable. Durante esos años en Venezuela se devaluó el bolívar, se aplicaron políticas de controles de precios, del comercio exterior y hubo un auge del contrabando de extracción desde Venezuela hacia Colombia.

El intercambio comercial entre Colombia y Venezuela se vio afectado por la crisis económica y por las políticas proteccionistas. Para 1989, las importaciones de Venezuela desde Colombia (MCOL) se habían reducido a 185 millones de USD, y las exportaciones de Venezuela a Colombia (XCOL) se habían prácticamente estancado en 251 millones de USD. Así, para 1989 el comercio bilateral disminuyó a 436 millones de USD, cifra inferior a los 616 millones

de USD que se había alcanzado en 1982. Como dato relevante debe señalarse que durante ese período la balanza comercial se tornó favorable para Venezuela. También debe señalarse, que en esos años el Pacto Andino tuvo su crisis. Sus miembros no cumplieron los compromisos de crear la zona de libre comercio, fijar el AEC y la programación de la producción industrial asignada a cada país (Gutiérrez, 2016).

5. El auge de la integración económica binacional (1992-1998)

En 1989 comenzó en Venezuela un nuevo gobierno constitucional, presidido por Carlos Andrés Pérez. Ante la crisis económica y social que vivía el país se inició un programa de ajustes con reformas económicas que le daban relevancia al mercado, a la reducción del rol interventor del Estado en la economía, a la par que aumentaba el protagonismo del sector privado. Colombia también avanzaba en la dirección de las reformas pro-mercado. En marzo de 1989, el Presidente de Colombia Virgilio Barco, y el de Venezuela, Carlos Andrés Pérez, dos hombres nacidos en la frontera, firmaron la “Declaración de Ureña”. Esta permitió crear el ambiente necesario para descongelar las relaciones políticas y económicas entre ambos países, muy deterioradas por el incidente de la Corbeta Caldas (agosto de 1987). Se inició así lo que se llamó el proceso de desgolfización de las relaciones binacionales. La Declaración de Ureña planteaba la necesidad de controlar sin agresividad los efectos nocivos del intercambio comercial 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).

En el Pacto Andino también se planteaban reformas. En 1989, en la reunión de Galápagos (Ecuador), se decidió reimpulsar la integración andina bajo los preceptos del denominado regionalismo abierto. Esto significaba liberar el comercio y los flujos de inversión dentro de los bloques de integración, a la par que se reducían también las trabas al comercio y a la inversión para terceros países (CEPAL, 1994). En ese contexto, en 1992, Colombia y Venezuela iniciaron una zona de libre comercio (ZLC), y en 1995 impulsaron la creación de la Comunidad Andina (CAN), una imperfecta unión aduanera con una zona de libre comercio (ZLC) y un AEC incompleto (Gutiérrez, 2007).

Entre 1992 y 1998 se expandió y se diversificó el comercio binacional, especialmente el que corresponde a manufacturas. También creció el denominado comercio intraindustrial, esto es, comercio de bienes de la misma naturaleza, diferenciados por la marca, el empaque, la calidad y otros atributos (ALADI, 1990). Diversos estudios muestran que el aumento del comercio en esos años produjo ganancias de eficiencia económica, hubo

más creación que desviación de comercio. También hubo ganancias dinámicas para ambos países. En esos años aumentaron los flujos de inversión directa binacional (Villamizar, 1997; Lanzeta y García Larralde, 1999; Gutiérrez, 2007). Un resumen de los avances de la integración económica entre Colombia y Venezuela durante el lapso 1991-1998 es el siguiente (Gutiérrez, 2007; Gutiérrez y Rosales, 2010):

- Las exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL) crecieron desde 306 millones USD en 1991 hasta 1.429 millones USD en 1998. Colombia se convirtió en el primer destino de las exportaciones no petroleras de Venezuela. Venezuela exportaba a Colombia para 1998: derivados de petróleo, vehículos de transporte de diferente cilindrada, productos de la industria metalmeccánica (acero, hierro, aluminio), productos de la industria química y petroquímica (plásticos, abonos, otros), productos farmacéuticos, neumáticos, arroz, harina de soya y cerveza de malta.

- Las importaciones venezolanas desde Colombia (MCOL) se incrementaron significativamente desde 430 millones de USD en 1991 hasta 1.146 millones de USD en 1998. Venezuela se convirtió en el segundo destino de las exportaciones de Colombia, después de Estados Unidos. Los productos líderes importados desde Colombia en 1998 eran: animales vivos de la especie bovina, azúcar, vehículos de transporte de diferente cilindrada, productos farmacéuticos, remolques, muebles, bombones y confites y refrigeradores.

- El saldo de la balanza comercial (XCOL-MCOL) fue favorable para Venezuela. Contrariamente a lo que se esperaba inicialmente cuando comenzó la ZLC, entre 1992 y 1998 fue más lo que Venezuela le vendió a Colombia que lo que le compró.

- Hubo una diversificación de las mercancías comerciadas, con un factor cualitativamente importante, pues la mayor parte del comercio binacional era de manufacturas, y para el caso de Venezuela, la mayor proporción de sus XCOL eran partidas arancelarias no petroleras, lo que evidenciaba la diversificación.

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

- En cuanto a los efectos dinámicos de esta mayor integración binacional pueden señalarse los siguientes (Gutiérrez, 2007): creció la complementariedad comercial (comercio basado en ventajas comparativas), pero también hubo crecimiento del comercio intraindustrial. Esto permitió el logro de economías de escala, mayor competencia entre las empresas de ambos países y mayor variedad de mercancías para los consumidores. Surgieron importantes alianzas

estratégicas entre empresarios de ambos países, se diversificó el comercio, especialmente en el caso de las manufacturas, lo que cualitativamente representó un avance; y hubo un proceso de aprendizaje para exportar bienes no tradicionales hacia otros países.

El auge experimentado por la integración binacional en este lapso se explica por varios factores. En primer lugar, la disminución de las trabas al comercio recíproco, debido a la creación de la zona de libre comercio desde 1992. En segundo lugar, el crecimiento económico de ambos países entre 1992 y 1998, sobre todo de Colombia. En tercer lugar, deben señalarse las pocas diferencias en la ideología de los gobiernos, en las estrategias de desarrollo, en las políticas económicas, en la visión geopolítica y por sobre todo la voluntad política para avanzar en el proceso de integración, resolviendo las controversias a través de la Comisión Binacional de Asuntos Fronterizos.

6. La integración económica binacional durante el período chavista: (1999-2017)

Con el arribo a la presidencia de la República de Hugo Chávez Frías, el 2 de febrero de 1999, se inició la era del chavismo y se dio comienzo a un conjunto de cambios políticos, económicos e institucionales que nos han conducido, a pesar de haber tenido la más larga bonanza petrolera, a la mayor crisis de la Venezuela moderna. Con la llegada del proyecto chavista al poder también se produjeron cambios en la política exterior, en la visión geopolítica, en la estrategia de inserción internacional, en la concepción y en el rol de Venezuela en los procesos de integración económica latinoamericana. A pesar de que a la integración latinoamericana se le dio rango preferencial en la Constitución de 1999, a pesar de que la retórica Chavista anunció un liderazgo del país en la promoción de la integración latinoamericana, la realidad es que hoy Venezuela luce aislada de la comunidad financiera internacional y fuera de los procesos de integración en la región. Venezuela ya no está en la CAN, fue suspendida recientemente del Mercosur por ruptura del orden democrático, la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) pierde relevancia en la medida que Venezuela no puede sostener la cooperación financiera y los regalos a los gobiernos de los países socios. Por su parte, la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) están en crisis y evaden las convocatorias a reuniones solicitadas por el gobierno de Venezuela.

El proyecto chavista impuso desde el gobierno una ideología, una estrategia de desarrollo, una política económica, una visión geopolítica y de inserción internacional que marcaba notables diferencias con el gobierno de Colombia.

Venezuela intensificó el rol del Estado en la

economía, sobre todo desde 2003. En ese año, después de la huelga petrolera que afectó sensiblemente la economía, se instauró el control de precios, del tipo de cambio y del comercio exterior, políticas que se han mantenido hasta el presente a pesar de su evidente fracaso. Luego de consolidarse el chavismo en el poder político al ganar el referéndum revocatorio presidencial en agosto de 2004, se ejecutaron nacionalizaciones, recuperación y expropiaciones de empresas y tierras (rurales y urbanas).

En 2005, Hugo Chávez lanzó su propuesta del “Socialismo del siglo XXI”, que en la práctica por su carácter totalitario, por la fuerte intervención del Estado en la sociedad, por el poco respeto por los derechos de propiedad de los privados, por el excesivo distribucionismo de la renta petrolera mientras que se subestimaba la prudencia en el manejo de la macroeconomía terminó por parecerse más al socialismo real del siglo XX, y en el mejor de los casos a una nueva y fracasada experiencia populista, autoritaria y militarista.

A diferencia de Venezuela, Colombia continuó con una estrategia de desarrollo que privilegió el rol de los mercados y el protagonismo del sector privado, creó instituciones para atraer inversiones extranjeras y aplicó una política macroeconómica prudente. Esto le ha permitido lograr un respetable crecimiento económico con baja tasa de inflación, reducciones de la pobreza y de la desigualdad.

Las diferencias ideológicas de los gobiernos de Colombia y Venezuela y de su visión geopolítica del mundo también se hicieron evidentes. Desde sus inicios, el gobierno de Chávez, rompiendo con la tradicional línea de la política exterior venezolana, manifestó en varias oportunidades su simpatía por la guerrilla colombiana, lo que originó y podría seguir generando fuertes conflictos diplomáticos con Colombia. Venezuela adoptó un discurso pleno de retórica antimperialista y planteó alianzas políticas y económicas con países rivales de Estados Unidos, como Cuba, Rusia, China, Irán, Irak, Libia, Siria y Bielorrusia, entre otros. Además, se usaron los recursos del petróleo para impulsar un mundo multipolar, y en evidencia clara de injerencia, se trató de exportar a otros países la revolución bolivariana y el socialismo del siglo XXI.

En contraste con Venezuela, Colombia considera a Estados Unidos un aliado estratégico, no sólo en lo económico sino para sus políticas de seguridad nacional. Esto le permitió tener bastante éxito en su política de combate a la guerrilla y al narcotráfico, e iniciar un proceso de negociaciones de paz con el principal grupo guerrillero (las FARC), en octubre de 2012, el cual recientemente ha culminado, en tanto que también ha iniciado las negociaciones de paz con el ELN.

A la par de las modificaciones en la estrategia de desarrollo y en la política exterior, el chavismo introdujo cambios en la política de integración económica y de

inserción internacional. Venezuela adoptó una visión crítica de los acuerdos de integración existentes por privilegiar la libertad de comercio y de las inversiones. Venezuela se opuso firmemente al Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA) propuesto por Estados Unidos y a la firma de tratados de libre comercio (TLC) de países de ALC con Estados Unidos o con la Unión Europea (UE). Ese fue el principal argumento para abandonar la CAN en abril de 2006 y el Grupo de los Tres (G3: México, Colombia y Venezuela), en mayo de 2006. En 2004, Venezuela lanzó su propuesta alternativa de integración: la ALBA, una experiencia que más que promover la integración económica fomenta la cooperación, financiada casi exclusivamente por Venezuela. Igualmente, desde 2005, el gobierno de Venezuela se planteó, fundamentalmente por razones políticas, convertirse en miembro pleno del Mercosur. Este objetivo, luego de diversos obstáculos, finalmente lo logró en agosto de 2012. No obstante, el 5 de agosto de 2017 Venezuela fue suspendida del Mercosur porque su gobierno ha promovido la ruptura del orden democrático.

A diferencia de Venezuela, Colombia, en materia de inserción internacional e integración económica, ha centrado sus objetivos en la firma de TLCs, sobre todo con países fuera de la región. En esta dirección se destaca la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos (2012), la entrada en vigencia del TLC con la Unión Europea (2013), la firma del tratado de libre comercio con Corea del Sur (2013), el acuerdo de integración alianza del Arco Pacífico (Colombia, Chile, México y Perú) y también ha planteado la negociación de un TLC con China.

En ese marco de diferencias entre ambos gobiernos se han generado fuertes incidentes diplomáticos. Una lista breve de los mismos es la siguiente:

- En febrero de 1999 el Presidente Chávez declaró la neutralidad del gobierno de Venezuela en el conflicto del Estado colombiano con la guerrilla. Esta declaración marcó un alejamiento de las posiciones que en esta materia había tenido la política exterior de Venezuela, que tradicionalmente consideraba a la guerrilla colombiana como un grupo ilegal. La neutralidad implicaba un tratamiento de iguales tanto al Estado colombiano como a la guerrilla.

- En mayo de 1999 se produjo la crisis del transporte transfronterizo. Venezuela prohibió que los transportistas colombianos, transitaran libremente por el territorio venezolano, a pesar de que así lo establecía la normativa de la CAN.

- En diciembre de 2004 el guerrillero Rodrigo Granda, considerado el Canciller de las FARC, fue detenido por la policía colombiana en territorio venezolano para luego ser trasladado a Colombia. La crisis se generó en enero de 2005; se cerró la frontera y se retiraron los Embajadores. La crisis se resolvió en

febrero de 2005 con la mediación de los gobiernos de Brasil, Perú y Cuba.

- El 22 de abril de 2006, Venezuela abandonó la CAN.

- El 11 de enero de 2008, en un discurso ante la Asamblea Nacional de Venezuela, el Presidente Hugo Chávez Frías pidió a los países del continente americano y de Europa el reconocimiento de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) y del Ejército de Liberación Nacional (ELN) como fuerzas insurgentes de Colombia y no como grupos terroristas. Chávez alegó en su discurso que las FARC y el ELN tenían un proyecto bolivariano y que su gobierno los reconocía como grupo insurgente.

- El 1 de marzo de 2008, Colombia ejecutó en territorio de Ecuador, sin permiso de su gobierno, la operación militar Fénix, en la cual murió el Guerrillero Raúl Reyes, segundo en el mando de las FARC. Venezuela se solidarizó con el gobierno de Ecuador, considerado para ese momento aliado político en la construcción del socialismo del siglo XXI. Dicho incidente causó la expulsión del Embajador de Colombia en Venezuela y un cierre de la frontera. Esta crisis finalizó el 7 de marzo de 2008, durante la Reunión del Grupo de Río en República Dominicana, cuando los Presidentes Hugo Chávez, Rafael Correa y Álvaro Uribe se dieron la mano, con la mediación del Presidente anfitrión de la reunión, Leonel Fernández.

- En julio de 2009 se produjo una nueva crisis diplomática. Venezuela protestó por la presunta instalación de bases militares norteamericanas en territorio colombiano mientras que Colombia acusó a Venezuela de alojar en su territorio a la guerrilla. Ante esta situación, el 22 de julio de 2009 el gobierno de Venezuela anunció la congelación de las relaciones diplomáticas y ambos gobiernos retiraron a sus Embajadores en Caracas y Bogotá. La crisis diplomática se prolongó hasta agosto de 2010, cuando Hugo Chávez y el nuevo Presidente de Colombia Juan Manuel Santos, reunidos en Santa Marta, dieron por terminada la crisis. Como consecuencia de este nuevo diferendo se redujo sustancialmente el comercio binacional. Venezuela además evadió el pago de las importaciones que hacía desde Colombia y acumuló una importante deuda comercial. Igualmente, Venezuela decidió realizar preferencialmente sus importaciones desde países considerados aliados ideológicos: Argentina, Brasil, Uruguay, Bolivia y Nicaragua.

- En agosto de 2015, Venezuela decretó un Estado de excepción en Municipios fronterizos de los estados Táchira, Zulia, Apure y Amazonas. Venezuela expulsó del país violentamente a más de un millar de ciudadanos colombianos, ejerciendo una clara violación de derechos humanos. Esto generó una nueva crisis diplomática, ambos países retiraron a sus Embajadores. El cierre de frontera, Junto con la crisis económica y la escasez de divisas en Venezuela, terminó por reducir drásticamente

el comercio binacional. El 13 de agosto de 2016 se abrió nuevamente la frontera, con restricciones para el tránsito vehicular y el transporte de mercancías.

- El 20 de diciembre de 2016 el gobierno de Venezuela cerró nuevamente la frontera por 8 días ante la decisión de sacar de circulación el billete de cien bolívares.

En la actualidad, las relaciones comerciales binacionales se rigen por un Acuerdo Comercial de Alcance Parcial, lo que representa un retroceso en el nivel de integración con respecto a la CAN. En la frontera, se mantienen restricciones para el tránsito vehicular y para el transporte terrestre de mercancías. Además, nuevamente han surgido profundas diferencias entre los gobiernos de ambos países. El gobierno de Colombia retiró en mayo de este año a su Embajador en Caracas, alegando la continua violación de derechos humanos y de la democracia en Venezuela, a la vez que desconoce a la Asamblea Nacional Constituyente electa el 30 de julio de 2017, por tener un origen espurio.

Otro elemento actual a destacar es el aumento de la emigración de venezolanos hacia Colombia en la medida que la crisis venezolana se agrava. Esperamos que en medio de esta mala hora que vivimos los venezolanos, Colombia nos brinde su comprensión, su solidaridad, nos ayude a recuperar la democracia y nos brinde la mano vuelta. Al fin y al cabo, como lo expresó recientemente el Presidente Juan Manuel Santos (2017), en un artículo publicado en el diario El País de España, Colombia es el país que más tiene que ganar o perder con lo que suceda en Venezuela.

En resumen, desde 1999, la integración económica binacional tuvo un retroceso importante con respecto a los logros del período 1992-1998. A la merma del comercio binacional entre 1999 y 2003, le siguió un período de auge comercial entre 2004 y 2008, en medio de la bonanza económica que vivían ambos países por el alza de los precios del petróleo y de las materias primas. En 2008, aun con las divergencias y conflictos diplomáticos existentes entre ambos gobiernos, se llegó al máximo nivel histórico de comercio binacional, con un valor de 7.290 millones de USD. Esta cifra era principalmente el resultado del crecimiento de las importaciones que hacía Venezuela desde Colombia para satisfacer el creciente consumo de bienes, en el marco de la bonanza petrolera que vivía el país. Sin embargo, desde 2008 el comercio binacional ha disminuido sustancialmente debido a las crisis diplomáticas, los cierres de frontera y a la crisis económica que vive Venezuela. Se estima que para 2017 el valor del comercio binacional será de 520 millones de USD, esto es apenas el 7% del nivel alcanzado en 2008 y el 20% del que se obtuvo en 1998. Igualmente, se estima que entre 2008 y 2017 las XCOL se reducirán en 82%, las MCOL en 95%, mientras que el saldo de la balanza comercial seguirá siendo favorable para Colombia, pues Venezuela prácticamente no tiene oferta exportable.

Las cifras anteriores se refieren al comercio legal,

el que informan las estadísticas oficiales de Colombia, porque Venezuela ya no las publica. Otra cosa es el comercio ilegal. En el período chavista el contrabando ha crecido en ambas direcciones, sobre todo desde Venezuela, con la mirada complaciente de quienes custodian la frontera.

Otro cambio importante en la integración económica binacional, es lo que ha sucedido con el flujo de inversión. Hasta 1998 los colombianos invertían más en Venezuela que los Venezolanos en Colombia. Ahora, los capitales venezolanos fluyen hacia Colombia, país que les brinda una mayor seguridad a los inversionistas. En contrapartida, se ha reducido al mínimo la inversión colombiana en Venezuela, donde las condiciones no son favorables ni para la inversión nacional ni para la extranjera. Según estadísticas del Banco de la República de Colombia, durante el período 1999-2016, los venezolanos invirtieron en Colombia 776 millones de USD, con mayor crecimiento desde 2009, mientras que los colombianos invirtieron en Venezuela, apenas 222 millones de USD, observándose una fuerte reducción desde 2004.

Después de toda esta argumentación, no queda más que concluir que la hipótesis que nos orientó en la investigación tiene fundamentos para sostenerla. Las divergencias ideológicas, en la estrategia de desarrollo, en las políticas económicas y en la visión geopolítica de los gobiernos de Venezuela y Colombia explican el retroceso que se ha dado, desde 1999 en la integración económica binacional. Esperamos que en el futuro estas divergencias desaparezcan y que los beneficios derivados de una mayor integración económica contribuyan al desarrollo de los dos países, considerados socios naturales, hermanados por la historia, la lengua, la religión, la cultura y la geografía.

Quiero finalizar citando al escritor y filósofo José Manuel Briceño Guerrero (2014), quién en un ensayo titulado Integración de la región Caribe afirmó lo siguiente: “*Quienes estudian el Caribe con la pretensión de llegar a resultados importantes con recursos científicos e intelectuales solamente están condenados al fracaso mientras no bailen, beban y coman en compañía de caribeños auténticos y desenfadados. El Caribe no entrega su ser a seres abstractos*”. Parafraseando al Maestro Briceño Guerrero, espero no haber fracasado al estudiar durante parte importante de mi vida académica el proceso de integración económica entre Venezuela y Colombia. Soy un hombre nacido y criado en el Sur del Lago de Maracaibo, soy un hombre de la frontera, y confieso ante ustedes que he vivido, he bailado, he bebido y he comido en compañía de hermanos colombianos auténticos y desenfadados. Definitivamente no soy un ser abstracto.

Muchas Gracias

Referencias bibliográficas

- BALASSA, Bela. (1980). *Teoría de la integración económica*. Uteha, México. D.F.
- BANCO DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. (2017). *Estadísticas de inversión directa*. Disponibles en: <http://www.banrep.gov.co/es/inversion-directa>
- BRICEÑO GUERRERO, José Manuel. (2014). “Integración de la región Caribe”. En Rodríguez Lorenzo, Miguel Ángel y Vásquez C, José Gregorio (Compiladores). *El alma común de las Américas*. Fundacem, Mérida, pp. 57-64.
- CEPAL. (1994). *Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Naciones Unidas. Chile.
- FOLLEY, Alejandro. (2010). *Regional trade blocs. The way to the future?* Carnegie Endowment for International Peace, Washington D.C.
- GUTIÉRREZ, Alejandro. (2007). “Hacia una redefinición de las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia”. *Revista del Banco Central de Venezuela*, Vol. XXI, No 1, pp. 23-75. Disponible en: <http://www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/rbcv012007.pdf>
- GUTIÉRREZ, Alejandro y ROSALES, Maritza. (2010) “La integración y las relaciones económicas entre Venezuela y Colombia: evolución reciente y perspectivas”. En: *Mundo Nuevo*, Vol. II, Caracas, Venezuela, N° 4. pp. 267-309.
- GUTIÉRREZ, Alejandro. (2011). “América Latina: Evolución en el pensamiento y en las estrategias de integración”. En: BRICEÑO, J; RIVAROLA, A. y CASAS, A. *Política y Economía en el pensamiento de la integración latinoamericana y caribeña*. Fondo de Cultura Económica, Madrid, pp. 235-252.
- GUTIÉRREZ S., Alejandro. (2016). “Venezuela y Colombia: divergencias en las estrategias de desarrollo, controversias e integración económica”. En Gutiérrez S. (Coordinador). *La integración económica entre Venezuela y Colombia: evolución reciente, balance y perspectivas*. Universidad de Los Andes, Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes, Mérida, Venezuela, pp. 13-63. Disponible en: http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/18095/2/art6_am_n11.pdf
- LANZETA, Monica y GARCÍA LARRALDE, Humberto. (1999). “Relaciones económicas y comerciales entre Venezuela y Colombia”. En Ramírez Socorro y Cadenas, José María (Coords.). *Colombia-Venezuela Agenda común para el siglo XXI*. Grupo Académico Binacional, Bogotá, pp. 362-391.
- RAMÍREZ LEÓN, José Luis. (1997). “Colombia y Venezuela. Profundizar la vecindad sin permitir el conflicto”. En Ramírez, Socorro y Restrepo, Luis A., *Colombia entre la inserción y el aislamiento. La política exterior colombiana en los años noventa*. Siglo del Hombre Editores, IEPRI Universidad Nacional, Bogotá, pp. 261-295.
- SANTOS, Juan Manuel (2017). “Lloramos por ti Venezuela”. *Diario El País de España*. Disponible en: https://elpais.com/elpais/2017/08/16/opinion/1502878814_934471.html

URDANETA, Alberto y LEÓN, Ramón (1991), *Relaciones fronterizas entre Venezuela y Colombia (desde la perspectiva venezolana)*. CENDES, Colección Luis Lander, Caracas.

URDANETA, Alberto. (2005). "Complejidades para entender y actuar en la frontera". En Ramírez, Socorro y Cadenas, José María (Coords. Académicos y editores). *Venezuela y Colombia. Debates de la historia retos del presente*. Grupo Académico Colombia- Venezuela-Universidad Central de Venezuela-IEPRI de la Universidad Nacional de Colombia-Ministerio de Ciencia y Tecnología, Caracas, pp. 209-235.

VELÁSQUEZ, Ramón J. (2009). "Los espacios de las relaciones Colombo-venezolanas". En Fundación Empresas Polar. *Geo Venezuela Geo estrategia e integración*. Tomo 9, Fundación Empresas Polar, Caracas, pp.236-264.

VILLAMIZAR, Helena. (1997). "Integración con Venezuela y creación de comercio". *Planeamiento y Desarrollo*, Vol. XXV, No 2, pp.119-158, Bogotá.

WORLD BANK. (2000). *Trade blocs*. World Bank. Oxford University Press, New York.

***Alejandro Gutiérrez Socorro**
Profesor Titular (J) de la Universidad de Los
Andes (ULA)-Facultad de Ciencias
Económicas y Sociales (FACES),
Mérida, Venezuela.
E-mail: alegutie53@gmail.com