

# Estrategias de desarrollo divergentes: efectos sobre la integración económica entre Venezuela y Colombia\*

ALEJANDRO GUTIÉRREZ\*\*

Artículo recibido: 30 de abril de 2013

Artículo aprobado: 11 de mayo de 2013

Para citar este artículo: Gutiérrez, A. (2013). Estrategias de desarrollo divergentes: efectos sobre la integración económica entre Venezuela y Colombia. *Desafíos*, 25(1), pp. 85-127.

## Resumen

*El artículo tiene como objetivos analizar en el contexto de las estrategias de desarrollo adoptadas por Colombia y Venezuela la evolución, los logros y los problemas que ha tenido la integración económica entre ambos países; asimismo, busca hacer un balance del estado de la integración económica binacional, con énfasis en la etapa iniciada en agosto de 2010 en la reunión de Santa Marta, Colombia, entre los presidentes Hugo Chávez Frías y Juan Manuel Santos; por último, planteará*

---

\* El autor agradece el financiamiento otorgado por el Fondo Nacional de Ciencia y Tecnología —FONACIT— de Venezuela para el proyecto de investigación 1.024, titulado “La integración económica entre Venezuela y Colombia: evolución, balance y perspectivas”. Este artículo es un resultado parcial de dicho proyecto de investigación. Una versión reducida de este artículo fue presentada en el VII Congreso CEISAL de americanistas Oporto-Portugal, del 12 al 15 de junio de 2013.

\*\* Doctor en Estudios del Desarrollo de la Universidad Central de Venezuela —CENDES—. Profesor titular de la Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela. Correos electrónicos: alegutie53@gmail.com y agutie@ula.ve

*para discusión algunos de los escenarios, perspectivas y desafíos que enfrentará la integración económica entre Colombia y Venezuela en el futuro.*

*Se concluye que hubo un retroceso en el grado de integración económica binacional pues a partir de 2012 entró en vigencia un acuerdo comercial de alcance parcial, mientras que antes ambos países pertenecían a la Comunidad Andina, una imperfecta unión aduanera. El artículo destaca que las divergencias en estrategias de desarrollo, ideología y visión geopolítica constituyen un importante obstáculo para lograr una integración económica más profunda.*

**Palabras clave:** *integración, Colombia, Venezuela, comercio, inversiones*

## Diverging development strategies: effects on the economic integration of Venezuela and Colombia

### Abstract

*The article aims to reach the following objectives: a) analyze within the context of the development strategies implemented by Venezuela and Colombia the evolution, achievements and troubles that has had the economic integration between both countries; b) balance the state of the bi-national economic integration, with emphasis on the period started at Santa Marta-Colombia, on August 2010, when presidents Hugo Chávez Frías and Juan Manuel Santos had a meeting; and c) introduce to discuss some of the stages, perspectives and challenges that will face the economic integration between Colombia and Venezuela.*

*The article concludes there was a comeback in the degree of bi-national economic integration since in 2012 come in force a partial preferential trade agreement while before both countries were members of the Andean Community, an imperfect customs union. The article remarks that divergences of the development strategies, ideology, geopolitical vision between Colombia and Venezuela are an obstacle to reach a deeper economic integration.*

**Keywords:** *integration, Colombia, Venezuela, trade, investments*

# Estratégias de desenvolvimento divergentes: efeitos sobre a integração econômica entre a Venezuela e a Colômbia

## Resumo

*O artigo tem como objetivos: a) analisar, no contexto das estratégias de desenvolvimento adotadas na Colômbia e na Venezuela, a evolução, os logros e os problemas que têm tido a integração econômica em ambos os países; b) fazer um balanço do estado da integração econômica binacional, com ênfase na etapa iniciada em agosto de 2010 na reunião de Santa Marta (Colômbia) entre os presidentes Hugo Chávez Frías e Juan Manuel Santos; e c) expor para a discussão alguns dos cenários, perspectivas e desafios que enfrentará a integração econômica entre a Colômbia e a Venezuela no futuro.*

*Conclui-se que houve um retrocesso no grau de integração econômica binacional, pois a partir do ano 2012 entrou em vigor um acordo comercial de alcance parcial, enquanto que antes ambos os países pertenciam à Comunidade Andina, uma imperfeita união aduaneira. O artigo destaca que as divergências em estratégias de desenvolvimento, ideologia e visão geopolítica constituem um importante obstáculo para conseguir uma integração econômica mais profunda.*

**Palavras-chave:** *integração, Colômbia, Venezuela, comercio, inversões*

## 1. Introducción

En el marco de profundas reformas que priorizaban el logro de equilibrios macroeconómicos, el rol de los mercados y del sector privado, la liberación-apertura comercial y de la cuenta capital y las reformas fiscales y de los mercados laborales, la integración latinoamericana tuvo un impulso desde finales de los años ochenta y durante la mayor parte de la década de los noventa. Con la pérdida de entusiasmo por las reformas económicas amigables con el mercado, que sirvieron de contexto para el avance del regionalismo abierto (CEPAL, 1994) y del nuevo regionalismo (BID, 2002), se han producido cambios en las estrategias de desarrollo, de la inserción internacional e integración

latinoamericana, con fuertes críticas a las formas de integración surgidas bajo el denominado esquema neoliberal de los noventa. Estas estrategias priorizaban la dimensión económica de la integración mientras descuidaban la dimensión política y la cooperación en otras áreas (pobreza, salud, transferencia de tecnología, defensa y seguridad, entre otras). Las visiones críticas de la integración centrada en lo económico han dado origen a una nueva forma de concebirla denominada regionalismo posliberal (Da Motta Veiga & Rios S., 2007; Sanahuja, 2012), la cual convive con los esquemas de integración partidarios del libre comercio y del avance hacia formas de integración profunda. Los esquemas de integración que priorizan lo económico incorporan en los acuerdos de libre comercio temas relacionados con garantías de competencia, libre movimiento de capitales, derechos para la inversión extranjera y para la propiedad intelectual, compras gubernamentales, estándares de calidad y de productos, normas laborales y ambientales. Colombia, Chile, Perú, México y Costa Rica han adoptado esta estrategia de inserción económica en el mundo, mientras que el resto de países de la región —incluyendo a Brasil, Argentina, Ecuador, Venezuela y sus aliados de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América parecieran moverse con cautela y desconfianza frente a la opción de los acuerdos de libre comercio y de formas de integración más profundas, especialmente con países de mayor desarrollo.

Bouzas (2010) concluye que en la actualidad los esquemas de integración económica que conformaron imperfectas uniones aduaneras (Comunidad Andina y Mercosur) están en crisis, en tanto que se han fortalecido los acuerdos de libre comercio, sobre todo con países o esquemas de integración fuera de la región. Si bien la propuesta de Estados Unidos de conformar un Acuerdo de Libre Comercio en las Américas —ALCA— fracasó, en la actualidad Chile, Centroamérica, República Dominicana, Perú, Colombia y Panamá tienen Tratados de Libre Comercio en plena vigencia con Estados Unidos. La Unión Europea (UE), por su parte, ha suscrito tratados de libre comercio (TLC) con Centroamérica, Colombia y Perú. No obstante, avanzan o se han concretado negociaciones de TLC entre países de la región con países fuera de ella, como China, India, Corea del Sur, Israel y otros.

La Comunidad Andina —CAN— ha sido impactada por las divergentes visiones geopolíticas, estrategias de desarrollo y de inserción internacional de sus países miembros. En lo que va del siglo XXI, el retroceso en el proceso de integración económica andina es una realidad, y la posibilidad de perfeccionar la incompleta unión aduanera y avanzar hacia un mercado común luce lejana. Una vez concretada la salida de Venezuela en abril de 2006, son notorias las diferencias que existen entre los socios que permanecen en el bloque (Bolivia y Ecuador versus Colombia y Perú). De igual forma, son marcadas las divergencias en estrategias de desarrollo, de inserción en los mercados mundiales, en el relacionamiento con Estados Unidos y en la concepción de los acuerdos de integración económica, particularmente de los TLC con países o bloques económicos de fuera de la región y con mayor nivel de desarrollo.

En abril de 2006, Venezuela decidió denunciar el Acuerdo de Cartagena argumentando lo siguiente: 1. Los perjuicios que ocasionaba la inminente firma de un TLC de Colombia y Perú con Estados Unidos sobre la naturaleza y principios de la CAN. 2. Su oposición a los TLC, por sus impactos negativos sobre la sociedad, su concepción neoliberal de la integración. 3. Por su contenido similar a la propuesta del ALCA, a la cual se oponía Venezuela.<sup>1</sup> La denuncia del Acuerdo de Cartagena significó la salida de Venezuela de la CAN, aunque debían mantenerse por un lapso de cinco años las preferencias arancelarias concedidas y otorgadas entre los países socios de la CAN. Paralelamente, Venezuela ratificaba como objetivos prioritarios el fortalecimiento de su propuesta de integración alternativa a los modelos existentes: la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América —ALBA— y su ingreso como miembro pleno del Mercosur.

Durante la década de los noventa, en el contexto de las estrategias de desarrollo orientadas por el Consenso de Washington, la integración latinoamericana y andina tuvo un renovado impulso. La CAN se fortaleció con el crecimiento del comercio y de las inversiones

---

<sup>1</sup> Ver Rodríguez Araque (2006). Carta de denuncia del Acuerdo de Cartagena enviada por Alí Rodríguez Araque, Ministro de Relaciones Exteriores de Venezuela, al Presidente y demás miembros de la Comisión de la CAN, el 22 de abril de 2006.

intrarregionales. En ese renacer de la integración Andina, Colombia y Venezuela asumieron el rol de líderes, iniciaron una zona de libre comercio en 1992, a la par que se fortalecía la institucionalidad andina mientras que representaban la mayor parte del comercio y de las inversiones intrabloque.

Con el arribo al poder en Venezuela, en 1999, de un nuevo gobierno constitucional presidido por el Comandante Hugo Chávez Frías, se inició un proceso de cambios profundos en la sociedad venezolana. Esos cambios se han manifestado en la nueva estrategia global de desarrollo (socialismo del siglo XXI), en la política exterior y, dentro de esta, en la estrategia de integración. En cuanto a la política económica, esta se caracteriza por una mayor intervención del Estado como propietario de medios de producción y una fuerte regulación de la economía. En una primera fase los cambios no fueron notorios, aunque el discurso estaba impregnado de retórica antimperialista y antimercado. Desde el 2003, luego de la huelga petrolera que paralizó al país por aproximadamente dos meses, se instauró el control del tipo de cambio y de los precios de una gran proporción de los bienes y servicios, el control de las tasas de interés y del comercio exterior. Con una estrategia de desarrollo que promueve el control de precios y del Estado sobre los medios de producción, para Venezuela es difícil asumir y cumplir disciplinas contenidas en acuerdos de integración económica, particularmente aquellas relacionadas con la liberación del comercio de bienes y servicios, la garantía de derechos de propiedad de las inversiones provenientes de países socios, la movilidad de los factores de producción y los derechos de propiedad intelectual.

La estrategia de integración de Venezuela está subordinada a los objetivos relacionados con la instauración del socialismo del siglo XXI y la exportación de este modelo. Aunque la política exterior de Venezuela, por mandato de la Constitución de 1999 le asigna prioridad a la integración con los países de América Latina y el Caribe —ALC—, es fuertemente crítica de los esquemas de integración existentes (CAN, Mercosur, Caricom), por cuanto considera que le dan prioridad a los aspectos económicos. Así, Venezuela ha propuesto un modelo de integración alternativo denominado, como se dijo anteriormente, Alianza

Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, cuyos principios rectores son la solidaridad, la cooperación, la complementariedad y el comercio justo.

Por su parte, Colombia ha instrumentado una estrategia de desarrollo e inserción internacional totalmente diferente a la venezolana. Sus políticas económicas son pro mercado y abiertas a la recepción del capital extranjero, con reglas claras y respeto por los derechos de propiedad privados. Su estrategia de seguridad interna tiene como objetivo principal derrotar a los movimientos guerrilleros, en tanto que fortalece sus lazos económicos y diplomáticos con Estados Unidos y la Unión Europea (UE). Colombia continúa siendo miembro de la CAN y de la Asociación Latinoamericana de Integración —ALADI—, y ha firmado o culminado las negociaciones de los TLC, acuerdos comerciales de complementación económica o alcance parcial con México, Caricom, Mercosur, Asociación Europea de Libre Comercio —EFTA—, Chile, Panamá, el triángulo norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala, Honduras), Cuba, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Canadá, Corea del Sur y la UE. Actualmente negocia TLC con Panamá, Turquía, Japón, Costa Rica e Israel y promueve un proyecto de integración profunda denominado Alianza del Pacífico con Chile, México y Perú.

Con ideologías y estrategias de desarrollo, inserción internacional, visión geopolítica del mundo y controversias en el plano político-ideológico resulta lógico que se hayan producido retrocesos en los procesos de integración económica binacional, cuyo avance fue notorio en la década de los noventa. No obstante, Venezuela y Colombia son países vecinos, con una frontera, historia y cultura común, con una complementariedad e intensidad comercial que creció en los noventa. La experiencia de esa época mostró que el comercio e inversión binacional aumentaron cuando la voluntad política y el pragmatismo de los gobiernos obviaron las tradicionales controversias limítrofes. Venezuela y Colombia, para decirlo en el lenguaje de los economistas, son socios naturales porque existen razones poderosas y objetivas para el intercambio comercial.

Con base en los antecedentes antes expuestos, el artículo tiene como objetivos: 1. Analizar, en el contexto de las estrategias de desarrollo, la evolución, los logros y los problemas que han condicionado la integración económica entre Colombia y Venezuela. 2. Hacer un balance del estado de la integración económica binacional, con énfasis en la etapa iniciada en agosto de 2010 en la reunión de Santa Marta entre los presidentes Hugo Chávez Frías y Juan Manuel Santos. 3. Plantear para discusión algunos de los escenarios, perspectivas y desafíos que enfrentará la integración económica entre Colombia y Venezuela en el futuro.

## 2. Algunos antecedentes

Durante la década de los noventa la integración económica entre los países del grupo Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) tuvo un notable impulso, principalmente en la liberación comercial. En el marco de programas de ajuste estructural, orientados por las recomendaciones del Consenso de Washington y las exigencias de los organismos multilaterales, se ejecutaron profundas reformas de la política comercial, se simplificaron los sistemas arancelarios, se bajaron sustancialmente los niveles de protección y las trabas no arancelarias. También se cambió de paradigma en cuanto al tratamiento restrictivo a las inversiones extranjeras con nuevas leyes que estimulaban su captación.

Con un comercio más libre con el resto del mundo y menores trabas para las inversiones foráneas, fue relativamente fácil al interior de los bloques de integración existentes (caso de la CAN) y recién creados (caso del Mercosur) avanzar en los compromisos de liberación del comercio y del movimiento de capitales. Se desarrolló una nueva institucionalidad y se cumplieron acuerdos que no fueron posibles en la etapa del regionalismo cerrado (Gutiérrez, 2011). Así, en los noventa la integración económica latinoamericana, altamente influenciada por la visión del regionalismo cerrado y la estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones, cambió radicalmente de paradigma y adoptó los principios del denominado regionalismo abierto y del nuevo regionalismo (CEPAL, 1994; Devlin & Estevadeordal, 2001; BID, 2002; Sanahuja, 2007).



En 1989 se decidió reimpulsar la integración andina bajo los preceptos del denominado regionalismo abierto; Venezuela y Colombia habían adoptado políticas pro mercado, acordes con las recomendaciones del denominado consenso de Washington y de los organismos multilaterales. Además, ambos países decidieron priorizar las relaciones económicas sobre las tradicionales controversias limítrofes, las cuales, junto con la adopción del modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones —ISI—, habían impedido avances en los procesos de integración económica binacional. Todo ello a pesar de que ambos países compartían una frontera común de 2.219 km, formaron parte de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (1960), posteriormente Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, desde 1980) y del Pacto Andino-Acuerto de Cartagena (creado en 1969), al cual ingresó Venezuela en 1973.

En la década de los setenta, hubo cierto dinamismo del comercio entre Colombia y Venezuela en el marco del Pacto Andino, impulsado por las bonanzas de precios del petróleo y del café que animaron el crecimiento económico en ambos países. No obstante, la proporción de las exportaciones que realizaban ambos países recíprocamente era de muy poca importancia en relación con el total exportado. Por su parte, la adopción del modelo ISI impedía el cumplimiento de los programas de liberación comercial acordados en el Pacto Andino. Para 1980-1982 se estimaba un comercio bilateral promedio de 622 millones de dólares, con una balanza comercial ligeramente favorable para Colombia de 36 millones de dólares. Sin embargo, debe destacarse que el comercio se incrementó de manera importante, pues en el lapso entre 1970 y 1974 fue en promedio de 28 millones de dólares (ver gráfico 1), con una balanza comercial también favorable para Colombia (8 millones de dólares). Según Lanzeta y García Larralde (1999), las exportaciones de Colombia eran más diversificadas y de mayor valor agregado que las venezolanas. Las exportaciones venezolanas se concentraban en hidrocarburos y derivados. Por su parte, Colombia para 1982 había consolidado las ventas de maquinaria y equipos, textiles y químicos en Venezuela; país que se convirtió en el principal mercado para sus exportaciones no tradicionales.

Por otra parte, en la década de los noventa los procesos de integración regional sufrieron un retroceso en el contexto de la crisis de la deuda externa, hecho que impactó negativamente las relaciones económicas entre Venezuela y Colombia. Según Gutiérrez (2007) y Gutiérrez y Rosales (2010), en 1988, el año previo a la adopción del programa de estabilización y ajustes macroeconómicos en Venezuela (1989), la situación del comercio binacional era crítica:

- En 1988, las importaciones venezolanas desde Colombia (MCO) se habían reducido a 157 millones de dólares, mientras que las exportaciones de Venezuela a Colombia (XCO) disminuyeron a 168 millones de dólares. Las devaluaciones del tipo de cambio, los subsidios y los controles de precios en Venezuela estimularon exportaciones ilegales hacia Colombia.
- La balanza comercial fue favorable para Venezuela durante la mayor parte de la década de los ochenta, pero para 1988 el comercio binacional (XCO+MCO) apenas era de 325 millones de dólares, inferior al monto de 1982, que fue de 366 millones de dólares, y menor a los 426 millones de dólares promedio del período entre 1984 y 1985.

Con la adopción del regionalismo abierto en la CAN en 1989, se inició una nueva etapa en las relaciones económicas binacionales. En 1992, Colombia y Venezuela iniciaron una zona de libre comercio, de acuerdo con lo establecido por el Grupo Andino (Acta de Barahona). Esto significó adelantarse en el proceso de liberación comercial al resto de los países socios de lo que posteriormente se denominaría Comunidad Andina, una imperfecta unión aduanera desde 1995 (Gutiérrez, 2007).

Los países andinos incrementaron tanto el comercio, como los flujos de inversión entre ellos durante los noventa. Para 1988 las exportaciones intra-CAN solo eran de 972 millones de dólares (4,8 % del total), pero para 1998 habían remontado a 5.411 millones de dólares (13,9 % del total). En los avances de la integración andina de la década de los noventa, Colombia y Venezuela asumieron el rol de líderes, pues sus exportaciones representaron en 1998 el 76,2% del total intra-CAN. Una vez iniciada la zona de libre comercio entre Colombia y Venezuela, en 1992, los intercambios comerciales y la inversión binacional

aumentaron sustancialmente, a pesar de que el crecimiento económico no fue todo lo vigoroso que se deseaba. El incremento promedio anual del Producto Interno Bruto —PIB—, durante 1991 y 1998, fue de 3,8% en Colombia y para Venezuela, apenas del 2,0 %, debido a las consecuencias de una crisis del sistema financiero en 1994 y a los bajos precios del petróleo. Debe destacarse, como factor crucial para el avance de la integración binacional durante estos años, la similitud en las estrategias de desarrollo, ambas pro mercado, así como la voluntad política de los gobiernos para avanzar en la integración binacional, aunque en medio del auge persistían algunas controversias y trabas no arancelarias al comercio (Gutiérrez, 2002).

Un resumen de los avances de la integración económica entre Colombia y Venezuela durante el lapso entre 1991 y 1998 es el siguiente (Gutiérrez, 2007; Gutiérrez & Rosales, 2010):

- Las exportaciones de Venezuela hacia Colombia crecieron desde 306 millones de dólares en 1991 hasta 1429 millones de dólares en 1998, para un aumento promedio anual de 24,6%. Hubo un proceso de diversificación de las XCOL, las cuales en su mayor parte eran manufacturas. Colombia se reveló como el principal destino de las exportaciones no petroleras de Venezuela, y desplazó así a Estados Unidos de ese lugar. Los productos líderes de exportación hacia Colombia (XCOL) para 1998 eran fundamentalmente derivados de petróleo, vehículos de transporte de diferente cilindrada, productos de la industria metalmecánica (acero, hierro, aluminio), de la industria química y petroquímica (plásticos, abonos, otros) y productos farmacéuticos, neumáticos, arroz, harina de soya y cerveza de malta (ver figura 1 y tabla 1).
- Las importaciones venezolanas desde Colombia se incrementaron significativamente. En 1991 las MCOL eran de 430 millones de dólares, pero en 1998 se ubicaron en 1146 millones de dólares, para una tasa media de crecimiento anual del 15,0 %. Los principales productos importados desde Colombia en 1998 eran: animales vivos de la especie bovina, azúcar, vehículos de transporte de diferente cilindrada, productos farmacéuticos, remolques, muebles, bombones, confites y refrigeradores (ver figura 1 y tabla 2).

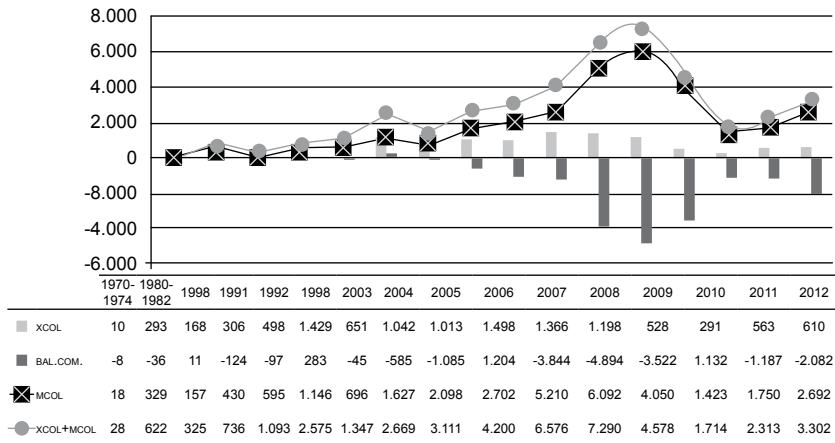
- Hubo una diversificación de las mercancías comerciadas. En 1991 las primeras diez partidas arancelarias líderes exportadas desde Venezuela hacia Colombia representaron en el total de las XCOL un 95,6%, para 1998 su importancia se había reducido a 41,3% (menor concentración). Para el caso de las MCOL, en 1991 las diez partidas arancelarias líderes aportaron el 94,4%, para 1998 su peso se redujo a 28,3%. Un segundo factor cualitativo para ser considerado es que la mayor parte del comercio era de manufacturas, y para el caso de Venezuela la mayor proporción de sus XCOL eran partidas arancelarias no petroleras (ver tablas 1 y 2).
- El saldo de la balanza comercial (XCOL-MCOL) fue favorable para Venezuela, excepto en los años 1991 y 1992 (ver figura 1). Varios estudios reportaron que los dos países obtuvieron ganancias estáticas (creación neta de comercio) y dinámicas derivadas de ese mayor comercio (Villamizar, 1997; Lanzeta & García Larralde, 1999; Gutiérrez, 2007). No existen evidencias de que el incremento de los intercambios haya sido desviador neto de comercio. Debe tenerse en cuenta que la liberación del comercio binacional se dio paralelamente a la reducción de la protección de las importaciones con el resto del mundo.
- Adicionalmente, Gutiérrez (2007) concluyó que: 1. Se incrementó el comercio intraindustrial, aspecto que evidencia el aprovechamiento de economías de escala, mayor competencia y variedad de mercancías similares para los consumidores de ambos países.<sup>2</sup> 2. Se produjeron importantes alianzas estratégicas entre empresarios de ambos países. 3. Se diversificó el comercio, especialmente para las manufacturas. 4. Se obtuvo un aprendizaje exportador de bienes no tradicionales, sobre todo para el caso de Venezuela, país prácticamente monoexportador de petróleo y derivados.
- 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 dólares. Por su parte, la inversión de Venezuela en Colombia durante ese lapso fue de 158,3 millones de dólares. Puede

<sup>2</sup> Al respecto la ALADI (2000) reportó que el índice de comercio intraindustrial (Grubel-Lloyd) para Colombia y Venezuela fue de 14,1 en 1990, y en 1998 se incrementó a 29,5.

observarse entonces el mayor interés de los empresarios colombianos por invertir en Venezuela, como lo revelan los montos superiores de inversión (ICOLVEN) en comparación con la realizada por los venezolanos en Colombia (IVENCOL) (ver figura 3).

**Figura 1**

**Evolución del comercio Venezuela-Colombia 1991-2012  
(millones de dólares)**



Fuente: Secretaría de la CAN, ALADI-SICOEX

### 3. La evolución reciente: 1999-2012

#### 3.1 Las convergencias y divergencias en las estrategias de desarrollo

Venezuela y Colombia son economías con abundancia y dependencia de los recursos naturales. El petróleo cambió el destino de Venezuela durante el siglo XX y será también determinante en el siglo XXI, al menos en el futuro previsible, dado que Venezuela es el país con más reservas probadas de petróleo en el mundo y en los últimos años se ha reafirmado su condición de país monoexportador. Por su parte, Colombia tiene una economía que, aunque más diversificada que la venezolana, depende en gran parte de sus exportaciones agrícolas, agroindustriales y mineras. Debe destacarse que, en los últimos años, las exportaciones de petróleo y derivados han crecido y cada vez adquieren mayor importancia en el total exportado de Colombia.

Tabla 1. Exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL). Diez partidas arancelarias líderes en 1998

Ordinal	Ítem	Descripción	Valor (miles de dólares)	%	% Acumulado
1	27100000	Aceites de petróleo o de mineral butuminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso, superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base.	131.989	9,21%	9,21%
2	32064999	Las demás materias colorantes.	118.089	8,24%	17,46%
3	87032400	Vehículos de cilindrada superior a 3.000 cm <sup>3</sup> .	101.883	7,11%	24,57%
4	85365090	Los demás Máquinas y aparatos eléctricos.	68.994	4,82%	29,39%
5	87032200	Vehículos de cilindrada superior a 1.000 cm <sup>3</sup> , pero inferior o igual a 1.500 cm <sup>3</sup> .	41.368	2,89%	32,27%
6	76011000	Aluminio sin alear.	30.780	2,15%	34,42%
7	87004310090	Vehículos para transporte de mercancías los demás.	27.161	1,90%	36,32%
8	39012000	Poliuretano de densidad superior o igual a 0,94.	26.011	1,82%	38,14%
9	31021000	Urea, incluso en disolución acuosa.	23.728	1,66%	39,79%
10	12081000	Harina de habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soya (soja).	21.272	1,48%	41,28%

Fuente: ALADI-SICOEX

**Tabla 2. Importaciones de Venezuela desde Colombia (MCOI). Diez partidas arancelarias líderes en 1998**

Ordinal	Ítem	Descripción	Valor (miles de dólares)	%	% Acumulado
1	1029090	Animales vivos de la especie bovina-los demás.	44.744	5,64%	5,64%
2	170119090	Azúcar de caña en bruto.	41.717	5,25%	10,89%
3	8704310090	Vehículos para transporte de Mercancías-Los demás.	31.518	3,97%	14,86%
4	30049029	Productos farmacéuticos. Medicamentos-Los demás.	29.346	3,70%	18,56%
5	87012000	Tractores de carretera para semirremolques.	19.076	2,40%	20,96%
6	84185000	Los demás armarios, arcones (cofres), vitrinas, mostradores y muebles similares para la producción de frío.	15.353	1,93%	22,89%
7	85443000	Juegos de cables para bujías de encendido y demás juegos de cables del tipo de los utilizados en los medios de transporte.	11.807	1,49%	24,38%
8	87021090	Vehículos para transporte de más de diez personas, los demás.	10.774	1,36%	25,74%
9	87032200	Vehículos de cilindrada superior a 1.000 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 1.500 cm <sup>3</sup> .	10.476	1,32%	27,06%
10	17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas.	9.735	1,23%	28,28%

Fuente: ALADI-SICOEX

Durante la mayor parte del siglo XX, los dos países tuvieron estrategias globales de desarrollo muy similares. Al comienzo del siglo XX ambas economías eran exportadoras principalmente de café, hasta que en la tercera década del siglo pasado el petróleo se convirtió en el principal producto de exportación de Venezuela. Altamente dependientes de sus exportaciones de petróleo (Venezuela) y de café (Colombia), en el período de la postguerra ambos países decidieron adoptar, al menos hasta la década de los ochenta, una estrategia de desarrollo basada en la Industrialización Sustitutiva de Importaciones —ISI—. En ese contexto, ambos países, siguiendo las recomendaciones de la Comisión Económica para América Latina —CEPAL— y convencidos de que la integración económica podía ser un instrumento para acelerar el desarrollo, participaron de los pioneros esfuerzos de integración regional que representaron la Asociación Latinoamericana de Integración —ALALC— en 1960, transformada en Asociación Latinoamericana de Integración —ALADI— en 1980, y el Acuerdo de Cartagena o Pacto Andino (1969), al cual Venezuela, luego de un largo e intenso debate interno, decidió ingresar como miembro pleno (en 1973) hasta su salida en abril de 2006. Con la estrategia de ISI, fueron muy pocos los avances de los procesos de integración en América Latina; el Pacto Andino no fue la excepción (Ocampo, 2001; Gutiérrez, 2012).

Posteriormente, desde finales de los ochenta y durante los noventa, la estrategia de desarrollo prevaleciente en ambos países se orientó por las propuestas de los organismos multilaterales y del denominado Consenso de Washington. Esto significó darle un mayor rol a los mercados y al sector privado, privatizar empresas públicas, promover reformas fiscales, laborales y comerciales. Esta última disminuyó la protección y simplificó la estructura arancelaria, en tanto que fomentaba las exportaciones no tradicionales. Los mercados y el comercio más libres (esto es, una menor intervención del Estado en la economía) parecieran sintetizar la estrategia de desarrollo que abrazaron ambos países desde finales de los noventa. Pero, en el caso de Venezuela, con la llegada a la presidencia en 1999 del proyecto político encabezado por Hugo Chávez Frías, se inició una profunda revisión del modelo de desarrollo basado en el protagonismo de los mercados y del sector privado.



La integración económica binacional, como se planteó anteriormente, avanzó en la década de los noventa. Aumentaron los flujos de comercio (inter e intraindustrial) y de inversión binacional hasta alcanzar niveles sin precedentes. Ambos países se convirtieron recíprocamente en los segundos socios comerciales más importantes, al menos en cuanto al destino de sus exportaciones y primer destino de las exportaciones no tradicionales (Gutiérrez, 2007).

Con la llegada del nuevo gobierno constitucional en Venezuela, encabezado por el Comandante Hugo Chávez Frías, comenzó un período de cambios radicales en la estrategia global de desarrollo. Los cambios se manifestaron en la visión sobre el rol de los mercados y del Estado en la economía, en la política exterior, en la visión geopolítica del mundo y en la forma de insertarse en los mercados mundiales. Todo ello conllevó a importantes modificaciones del marco institucional y en la estrategia de integración económica. Dicho periodo iniciado en 1999 ha estado pleno de controversias y conflictos diplomáticos entre Venezuela y Colombia. Estos conflictos han sido consecuencia de las diferencias que tienen los gobiernos en las estrategias de desarrollo global, en la ideología, en la visión geopolítica del mundo y en las formas de inserción internacional.

Así pues, Venezuela tiene como prioridad en su política exterior la construcción de un mundo multipolar y se opone a Estados Unidos, considerado el imperio. Ha optado por alianzas ideológicas y políticas con países como Cuba, Irán, Bielorrusia, Libia, Siria, China y Rusia. Entretanto, Colombia ha fortalecido su alianza política y económica con Estados Unidos. No obstante, se reconoce que desde el 2010, con la llegada al poder del Presidente Juan Manuel Santos, la política exterior de Colombia ha optado por un mayor acercamiento con los países de América Latina y el Caribe para superar el aislamiento regional al que había conducido la fuerte dependencia de la ayuda de Estados Unidos para la estrategia de seguridad nacional y de combate a la guerrilla que desarrolló el gobierno del ex presidente Uribe (Ramírez, 2012).<sup>3</sup> En

---

<sup>3</sup> Las evidencias del cambio en la política exterior son el restablecimiento del diálogo y la normalización de las relaciones diplomáticas y económicas con Ecuador y Venezuela, la participación de Colombia en el proceso de reconciliación nacional de Honduras, así como el rol

materia comercial, el Tratado de Libre Comercio, una vez ratificado por los Congresos de Estados Unidos y Colombia, entró en vigencia el 15 de mayo de 2012, pero las relaciones de amistad y la cooperación con Estados Unidos han sido vitales para que Colombia tenga éxitos visibles en su lucha contra los movimientos guerrilleros.

Un elemento importante para entender las controversias en las relaciones binacionales es que el gobierno de Venezuela, encabezado por el Comandante Hugo Chávez Frías, en varias oportunidades manifestó su simpatía por los movimientos guerrilleros que hacen vida en Colombia. Esto agudizó las controversias diplomáticas y terminó junto con las divergencias en las estrategias de desarrollo y las políticas económicas por afectar negativamente la integración económica binacional.<sup>4</sup>

En lo económico, los contrastes en los modelos de desarrollo son evidentes. Colombia promueve una economía de mercado y estimula la entrada de inversiones extranjeras. Venezuela intensificó la intervención del Estado en la economía y promovió un modelo con propiedad social de los medios de producción (socialismo del siglo XXI).<sup>5</sup> Su política de expropiaciones y nacionalizaciones, de comercio administrado, acompañada de un fuerte control de precios y del tipo de cambio desde el 2003, y su condición de economía inestable —cada

---

más activo de Colombia para fortalecerla Unión de Naciones Suramericanas —Unasur— y su participación en la Alianza del Pacífico (Colombia, Chile, México y Perú, con Costa Rica como observador). Para más detalles ver Ramírez (2012).

<sup>4</sup> El 11 de enero de 2008, en un discurso ante la Asamblea Nacional de Venezuela, el ex 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 el Ejército de Liberación Nacional —ELN— como fuerzas insurgentes de Colombia y no como grupos terroristas. Defendió en su discurso que las FARC y el ELN tienen un proyecto bolivariano y que su gobierno los reconocía como grupo insurgente. Para más detalles ver la noticia reseñada en: <http://www.lanacion.com.ar/978386-chavez-las-farc-no-son-terroristas>

<sup>5</sup> En el Plan de Desarrollo Nacional 2007-2013 (República Bolivariana de Venezuela, Presidencia, 2007, p. 21) se plantea lo siguiente: “El Estado conservará el control total de las actividades productivas que sean de valor estratégico para el desarrollo del país y el desarrollo multilateral y de las necesidades y capacidades productivas del individuo social. Esto conlleva identificar cuál modo de propiedad de los medios de producción está mayormente al servicio de los ciudadanos y quienes la tendrán bajo su pertenencia para así construir una producción conscientemente controlada por los productores asociados al servicio de sus fines”.

vez más dependiente de la renta petrolera— convierte a Venezuela en un país de alto riesgo para la inversión extranjera, con dificultades para cumplir los compromisos y demás disciplinas que implican los acuerdos de integración económica.

En materia de integración económica, el gobierno actual de Venezuela critica los esquemas existentes en la región y promueve un modelo de integración alternativa como el ALBA o modelos de integración que algunos autores califican como regionalismo posliberal. No obstante, aunque luzca contradictorio, uno de los objetivos prioritarios de Venezuela ha sido convertirse en miembro pleno del Mercosur, con el propósito de conformar un mercado común, lo que requiere de una zona de libre comercio y de circulación de los factores de producción con un arancel externo común. Venezuela considera que los acuerdos de integración económica vigentes en la región le dan prioridad a lo económico, al rol de los mercados, mientras descuidan los aspectos políticos y sociales; asimismo, el país se opuso radicalmente a la propuesta de Estados Unidos conocida como ALCA y mantiene su rechazo a los TLC de países de la región con Estados Unidos, la Unión Europea y otros países.

Venezuela propuso en el 2004 un modelo de integración alternativo denominado Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (Cuba, Bolivia, Ecuador, Nicaragua, Dominica, Antigua y Barbuda, San Vicente y las Granadinas), cuyos principios rectores son: la complementación del comercio, la cooperación, la solidaridad y el respeto a la soberanía de los países. En esta visión de la integración se privilegian los temas políticos y sociales, la geopolítica internacional, la lucha y las alianzas contra el imperialismo, pero se subestima la agenda económica. Puede afirmarse, como ya se ha dicho, que esta propuesta se inserta en la ola de cambios sobre la manera de concebir la integración regional a comienzos del siglo XXI, o en el marco conceptual de lo que se ha denominado el regionalismo postliberal (Da Motta Veiga & Rios, 2007; Sanahuja, 2010, 2012).<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> El regionalismo postliberal es crítico de los acuerdos de integración económica que priorizan el logro de objetivos económicos como la libre circulación de mercancías, servicios y factores de producción. En el regionalismo posliberal se le da prioridad a la agenda política,

Paralelamente al ALBA, Venezuela ha dedicado gran parte de sus esfuerzos integracionistas a convertirse en miembro pleno del Mercosur. Abandonó la Comunidad Andina en abril de 2006 y denunció también, en mayo del mismo año, el acuerdo de libre comercio conocido como Grupo de los tres-G3 (México, Colombia y Venezuela). El ingreso de Venezuela al Mercosur fue aprobado en diciembre de 2005 y el Protocolo de Adhesión se firmó en Caracas en julio de 2006. Venezuela logró finalmente, en julio de 2012, convertirse en socio pleno del Mercosur en medio de un episodio político que significó la suspensión temporal de Paraguay como miembro del Bloque. Paraguay era el único país que para la fecha no había ratificado el Protocolo de Adhesión de Venezuela como miembro pleno del Mercosur.

En contraposición a Venezuela, Colombia ha desarrollado una estrategia de desarrollo que le asigna un importante rol a los mercados y a la inversión privada, a la institucionalidad respetuosa de los derechos de propiedad privados y a fortalecer las relaciones económicas con Estados Unidos y la Unión Europea. En la estrategia de inserción internacional de Colombia el libre comercio y los TLC juegan un rol importante, como ya se mencionó. Colombia es miembro de la ALADI, de la Comunidad Andina y mantiene un TLC con el Mercosur (en vigencia desde el 2005); además, tiene un TLC con Estados Unidos (vigente desde el 15 de mayo de 2012). Colombia tiene TLC con Suiza, Liechtenstein, Chile, México, Guatemala, Honduras, El Salvador y tiene procesos ya concluidos para los TLC con Canadá, Noruega, Islandia, el triángulo norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras), la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y Corea del sur. En la actualidad mantiene negociaciones para la firma de un TLC con Panamá y junto con Chile, México y Perú adelanta el proyecto de integración profunda conocido como Alianza del Pacífico.

No es de extrañar que con estrategias de desarrollo, inserción internacional, visión geopolítica del mundo e ideologías de los gobiernos

---

al rol de los Estados y gobiernos, a la integración política, a los temas sociales, a la integración energética, a la construcción de infraestructuras, a las alianzas en materia de defensa y seguridad nacional, a la cooperación sur-sur, etc.

tan diferentes se retrocediera en el proceso de integración económica binacional en el período 1999-2012. Foxley (2010), al hacer un balance de las experiencias de integración regional en América Latina, Europa Oriental y Asia del Este, concluye que:

- Los acuerdos de comercio regional alcanzan los mejores resultados cuando las diferencias ideológicas y políticas entre los países participantes son mínimas.
- Existe cierta coordinación en las políticas macroeconómicas (fiscal y monetaria) entre los países socios.
- Las empresas de los países miembros desarrollan cadenas de valor fortaleciendo la integración desde abajo y no dependen exclusivamente de las decisiones de los gobiernos.
- Se promueven acuerdos para fomentar las inversiones y normas que reduzcan los costos de transporte, incluyendo la construcción de infraestructura.

En el período 1999-2012, las divergencias en las estrategias de desarrollo e inserción internacional han terminado por generar la ausencia de las condiciones, con base en experiencias previas, señala Foxley (2010), para que la integración económica tenga buenos resultados.

### ***3.2 La Integración económica binacional en el período 1999-2012***

Para facilitar el análisis de lo sucedido con la integración económica entre Colombia y Venezuela durante el período 1999-2012 (ver figura 1), se proponen tres subperíodos:

#### **a. 1999-2003**

Este fue un lapso de declinación del comercio. Ambas economías tuvieron bajas tasas de crecimiento económico. Se sintió el efecto negativo de las cada vez más frecuentes controversias comerciales y diplomáticas entre ambos países. En 1999 se produjo la crisis del transporte al negarse Venezuela a que los transportistas colombianos, tal como lo establecía la normativa de la CAN, transitaran libremente por el territorio venezolano. Venezuela argumentó que la inseguridad en el territorio colombiano impedía que hubiera reciprocidad. En ese año, Venezuela envió señales de cambio radical en su

política exterior al declararse neutral en el conflicto entre la guerrilla y el gobierno de Colombia.

Entre 1998 y 2003 el PIB de Venezuela decreció a la tasa media anual de 3,8%, mientras que Colombia apenas creció al 1,2% como promedio anual. Colombia vivió las consecuencias de la crisis asiática, presentó problemas fiscales y tuvo que negociar por primera vez un crédito *stand by* con el Fondo Monetario Internacional. El decrecimiento de la economía venezolana se agudizó en el 2003, con una reducción del PIB del 9,4%, resultado de los efectos de una huelga petrolera nacional que duró aproximadamente dos meses (entre noviembre de 2002 y enero de 2003). En el 2003, Venezuela comenzó una nueva política económica con controles del tipo de cambio, de los precios y en general de mayor presencia del Estado como productor y comercializador de bienes y servicios.

Mientras Colombia mantuvo su política comercial liberal y de apertura, la de Venezuela se tornó más discrecional y proteccionista. La exoneración de aranceles para algunas importaciones y el control de cambios impidieron que Venezuela cumpliera con las disciplinas de la CAN, en lo relacionado con la aplicación del arancel externo común y la normativa sobre libre comercio en el bloque. Adicionalmente, Venezuela mantuvo una política económica de licencias de importación, restricciones a las exportaciones y de apreciación del tipo de cambio real (hasta febrero de 2002 cuando se depreció el tipo de cambio). La política cambiaria incidió negativamente en la competitividad de sus exportaciones no petroleras, en tanto que abarataba las importaciones.

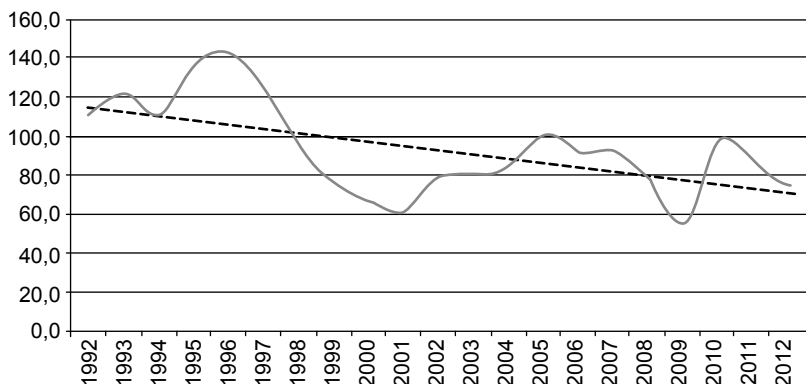
El comercio bilateral disminuyó desde su valor máximo de 1998 de 2.575 millones de dólares a 1.347 millones de dólares en 2003. Para una reducción promedio anual, en el lapso entre 1998 y 2003, de -12,2 %. Las XCOL cayeron fuertemente desde los 1429 millones de dólares en 1998 hasta 651 millones de dólares en el 2003; esto es una declinación promedio anual de -14,6 %. Esos resultados evidenciaron la reducción del comercio binacional durante este lapso. Las MCOL declinaron desde los 1146 millones de dólares para 1998 hasta 696 millones de dólares para 2003, lo que significó una reducción

promedio anual de -9,5%. Un nuevo elemento por destacar es que el saldo de la balanza comercial se tornó favorable para Colombia, hecho que marcó una tendencia contraria a la que había existido durante los noventa (ver figura 1).

La existencia del control de cambios y del comercio exterior por parte de Venezuela, mientras se mantenían las preferencias comerciales andinas y se utilizaba el sistema ALADI para pagar las importaciones provenientes de Colombia, discriminaba al resto de países no miembros de la CAN y de la ALADI. Esto debió aumentar la desviación de comercio, al menos desde la perspectiva de Venezuela. También hubo retrocesos en los niveles de comercio intraindustrial. Además, aunque Colombia siguió siendo el segundo proveedor de importaciones para Venezuela, Estados Unidos de nuevo se convirtió en el primer destino de las exportaciones no petroleras de Venezuela, y desplazó así de este lugar a Colombia (Gutiérrez & Rosales, 2010).

**Figura 2**

**Relación del tipo de cambio real Venezuela-Colombia  
(RTRC VEN-COL) 2005=100,0**



Fuente: CEPAL (2006,2012), cálculos propios. (\*) Valor del 2012 es preliminar

En cuanto al flujo de inversiones binacionales, hubo un marcado descenso, con respecto a las cifras del período entre 1994 y 1998, y se evidenciaron las expectativas negativas que los empresarios de ambos países tenían con respecto al futuro de la integración económica

binacional, también confirmadas por la merma en los flujos comerciales. En este caso las Icolven totalizaron para el lapso de 1999-2003 187,7 millones de dólares, una reducción en valor nominal de -53,4% con respecto al monto de 1994-1998 (402,6 millones de dólares). Igual comportamiento tuvo la IVENCO, que acumuló en el mismo período un monto de 47,6 millones de dólares, para una reducción de 69,9% en relación con el monto nominal del período 1994-1998, que fue de 158,3 millones de dólares (ver figura 3).

#### a. 2004-2008

El auge exportador a causa del incremento del precio de las materias primas en los mercados mundiales (petróleo, productos mineros y agrícolas) aumentó el valor de las exportaciones que estimuló el crecimiento económico en ambos países. Durante el lapso 2003-2008, el PIB de Venezuela creció a la tasa media anual de 10,3%, debido principalmente al incremento del gasto público y la expansión de la oferta monetaria, en tanto que también aumentaba el endeudamiento público doméstico y externo. El incremento de la tasa de inflación en Venezuela, superior a la de sus socios comerciales —mientras se mantenía anclado el tipo de cambio nominal—, produjo una apreciación del tipo de cambio real (TCR) de Venezuela, especialmente con Colombia. Así, en el lapso 2003-2008 la apreciación del TCR frente al de Colombia, medida por la relación entre el índice del TCR de Venezuela y el de Colombia (RTCR VEN-COL), fue de 5,1% (ver figura 2). En consecuencia, tanto el mayor crecimiento económico como la apreciación del TCR de Venezuela frente al de Colombia explican el fuerte aumento de las MCOL.

En cuanto a Colombia, el PIB experimentó durante 2003-2008 un crecimiento promedio anual de 5,3%, lo que permitió aumentar las importaciones, entre ellas las originarias de Venezuela (XCOL). La reducción de la RTCR VEN-COL pudo haber actuado como un freno para obtener un mayor incremento de las XCOL, pero el efecto posi-



tivo del crecimiento económico de Colombia contrarrestó este factor restrictivo y al final también aumentaron las XCOL<sup>7</sup> (ver figura 1).

En el lapso 2004-2008 se profundizó en Venezuela la intervención del Estado en la economía, la política de control de precios, del tipo de cambio y del comercio exterior. Luego del triunfo del ex presidente Chávez en el referéndum revocatorio de agosto de 2004, el gobierno decidió profundizar su rol en la economía como regulador, productor y distribuidor de bienes y servicios. Las nacionalizaciones y expropiaciones de empresas de todo tipo y unidades de producción agrícolas en un contexto de cambios institucionales radicales crearon un ambiente poco propicio para la inversión privada. No obstante, en ese período se vivió una bonanza de ingresos fiscales gracias al aumento de los precios del petróleo, lo que permitió tener elevadas tasas de crecimiento económico. Entre tanto, Colombia continuó con su política de darle protagonismo al funcionamiento de los mercados, al sector privado y atraer inversiones extranjeras, también en un contexto de alza del precio de sus productos de exportación y de avances en su estrategia de seguridad democrática, mientras que consolidó la alianza con los Estados Unidos.

Finalmente, debe señalarse que en estos años se agudizaron las confrontaciones ideológicas entre los Presidentes de Colombia y Venezuela. Hubo importantes conflictos diplomáticos y se produjo la salida de Venezuela de la CAN. Entre los episodios más importantes se pueden mencionar los siguientes:

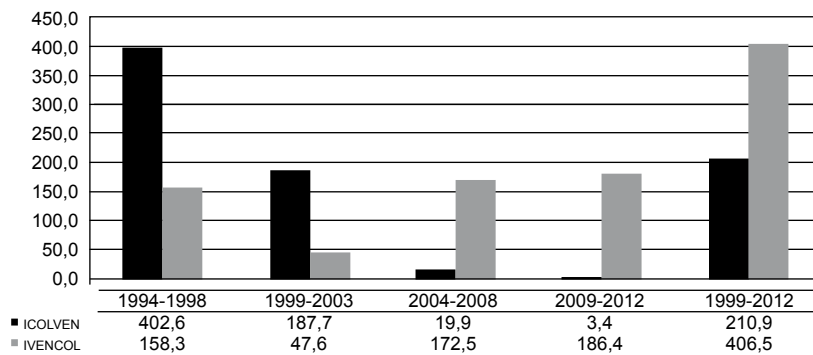
- La detención del guerrillero Rodrigo Granda por la policía colombiana en territorio venezolano en diciembre de 2004, lo cual generó una crisis diplomática a comienzos de 2005.

---

<sup>7</sup> Gutiérrez (2007) concluyó que las MCOL están correlacionadas positivamente con el PIB de Venezuela, mientras que la correlación es inversa entre la relación del TCR VEN-COL (tipo de cambio real cruzado) y las MCOL. Así, cuando se aprecia el TCR de Venezuela (disminuye la RTCR VEN-COL) las MCOL aumentan y se reducen cuando la RTCR VEN-COL aumenta o se deprecia el TCR de Venezuela en relación con el de Colombia (ver figura 2).

Figura 3

**Inversión de Venezuela en Colombia (IVENCOL)**  
**Inversión de Colombia en Venezuela (ICOLVEN)**  
**Millones de dólares**



Fuente: Banco de la República de Colombia (las cifras anuales de 2005 en adelante están sujetas a revisión)

- La denuncia de Venezuela, el 22 de abril de 2006, del Acuerdo de Cartagena. Esto significaba su salida de la CAN, y por consiguiente se ocasionaría la peor crisis de este acuerdo de integración. Sin embargo, Venezuela debía mantener y recibir las preferencias comerciales acordadas con sus socios de la CAN durante cinco años (hasta el 22 de abril de 2011), según lo establecido en el Artículo 135 del Acuerdo de Cartagena.
- La desautorización del ex presidente Chávez por el gobierno de Colombia para negociar la entrega de rehenes de la guerrilla, en diciembre de 2007.
- La operación militar de Colombia (operación Fénix) en territorio ecuatoriano. En esa operación militar murió el Guerrillero Raúl Reyes, segundo al mando de las FARC (primero de marzo de 2008). Este incidente causó un cierre de la frontera, al solidarizarse Venezuela con el gobierno de Ecuador, país que interrumpió relaciones diplomáticas con Colombia argumentando violación a la soberanía de su territorio, pues no autorizó previamente el ataque militar por parte de Colombia.

A pesar de la salida de la CAN y de las controversias diplomáticas con Colombia, Venezuela vivía un período de bonanza petrolera que impulsó el crecimiento del PIB a una tasa promedio anual del 10,3% en el lapso 2003-2008. Así, Venezuela necesitaba de las importaciones para satisfacer la creciente demanda que no podía ser cubierta por la producción doméstica, especialmente la de bienes transables no petroleros, limitada en su crecimiento por la política de controles de precios y el marco institucional de baja calidad, poco respetuoso de los derechos de propiedad privados. La tendencia a apreciar el TCR también se convirtió en un estímulo para aumentar las importaciones desde Venezuela. Es por ello que en estos años, paradójicamente, en medio de las controversias diplomáticas y de las diferencias ideológicas entre los gobiernos, se dio un crecimiento sin precedentes del comercio binacional, principalmente de las MCOL.

Las MCOL crecieron desde los 696 millones de dólares en 2003 hasta 6.092 millones en 2008 (máximo valor histórico), para una tasa media de crecimiento anual de 54,3% en el período 2003-2008. En ese mismo lapso, las XCOL aumentaron desde 651 millones de dólares hasta los 1198 millones, para una tasa media de crecimiento promedio anual del 13,0%, claramente inferior al crecimiento de las MCOL. Como resultado se obtuvo una balanza comercial cada vez más deficitaria para Venezuela, pero el comercio binacional (XCOL+MCOL) alcanzó niveles sin precedentes, pues aumentó desde 1347 millones de dólares en 2003 hasta 7.290 millones, para un alto crecimiento promedio anual de 40,2 % (ver figura 1).

Durante el periodo 2004-2008, continuaron en Venezuela las condiciones discriminatorias para otros países de fuera de la región, por cuanto no podían disfrutar de las preferencias arancelarias andinas ni del sistema de pagos de ALADI. Este último facilitaba el pago de las importaciones venezolanas con divisas al tipo de cambio oficial, lo que fomentaba la desviación de comercio desde la perspectiva de Venezuela al discriminar a los países no miembros de la ALADI. Colombia era uno de los países que se beneficiaba con este sistema de pagos.

El comercio binacional, al convertirse en un comercio prácticamente de una sola vía, redujo el comercio intraindustrial, el cual había

crecido en la década de los noventa. En cuanto a la diversificación del comercio, para 2008, las XCOL no solo disminuyeron sino que estaban más concentradas con respecto a 1998. En 2008, las diez partidas arancelarias líderes de las XCOL representaban el 46,2 % del total, mientras que en 2003 aportaban el 41,3% (ver tabla 3). En el caso de las MCOL se continuó la diversificación. Para el 2008 las diez partidas líderes aportaron el 23,7% del total, mientras que en 1998 aportaron el 28,3% (ver tabla 4). También hubo cambios en la estructura de dicho comercio. En el caso de las XCOL, estas se concentraron en los productos metalmecánicos producidos principalmente por empresas públicas (hierro, acero aluminio), los productos químicos (abonos, plásticos y otros) y gasoil (ver tabla 3). En el caso de las MCOL, ahora adquirieron mayor importancia los productos agroalimentarios como la carne de bovino, los vehículos, cueros, pañales y semen de bovino (ver tabla 4).

Para 2008 Colombia se mantuvo como el segundo proveedor de importaciones para Venezuela, y continuó siendo el segundo destino de las exportaciones no petroleras (Gutiérrez & Rosales, 2010).

Un aspecto de interés es lo sucedido durante estos años de alza del comercio con las inversiones binacionales. De un lado, debe señalarse que ante las condiciones poco propicias para las inversiones privadas y extranjeras, las ICOLVEN del lapso 2004-2008 apenas acumularon 19,9 millones de dólares, lo que representó una continuidad del descenso ya mostrado en el lapso 1999-2003. Así, las ICOLVEN del período 2004-2008 fueron inferiores en un 83,0% a las del período 1999-2003, cuyo monto acumulado fue de 187,7 millones de dólares (ver figura 3). En el caso de las IVENCOL, se observó por el contrario un crecimiento, pues algunos inversionistas venezolanos, a pesar de la bonanza económica del período en referencia, prefirieron invertir en Colombia, pues mantenía un marco institucional y de políticas más atractivo para las inversiones extranjeras en comparación con Venezuela. De esta manera, las IVECOL acumuladas en el período 2004-2008 fueron de 172,5 millones de dólares, lo que significó un aumento de 262,5% con respecto al monto acumulado del período 1999-2003 (47,6 millones de dólares) (ver figura 3).

**Tabla 3. Exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL). Diez partidas arancelarias líderes en 2008**

Ordinal	Item	Producto	Valor (miles de dólares)	% sobre Total	% Acumulado
1	2901220000	Propeno (propileno).	96.326	19,96	19,96
2	8802400000	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg.	78.477	16,26	36,21
3	3102101000	Con un porcentaje de nitrógeno superior o igual a 45% pero inferior o igual a 46% en peso (calidad fertilizante) Urea.	32.980	6,83	43,05
4	3817001000	Dodecibenceno.	27.002	5,59	48,64
5	2710192100	Gasóleos (gasóleo).	26.827	5,56	54,2
6	2710121300	Aceites livianos para motores de vehículos automóviles.	16.888	3,5	57,7
7	7601200000	Aleaciones de aluminio.	14.094	2,92	60,62
8	7601100000	Aluminio sin alear.	13.796	2,86	63,48
9	7213911000	Alambrón de hierro o hacer sin alear con un contenido de cromo, níquel, cobre y molibdeno inferior a 0,12% en total.	12.295	2,55	66,02
10	3904210000	Plicoruro de vinilo sin plastificar.	8.819	1,83	67,85
11	2710191900	Los demás.	8.150	1,69	69,54
12	7614900000	Los demás.	8.102	1,68	71,22
13	7209170020	Láminas producidas según normas: ASTM A 1008 ó ANSI/SAE J 403-01 G(1006); JIS G 3141 SPCC SD, EN 10130 DC 01, DIN 1623 T1 St12.	7.133	1,48	72,7

Continúa

Ordinal	Item	Producto	Valor (miles de dólares)	% sobre Total	% Acumulado
14	7208399900	Los demás.	5.111	1,06	73,75
15	7209160020	Láminas producidas según normas: ASTM A 1008 ó ANSI/SAE J 403-01 G(1006); JIS G 3141 SPCC SD, EN 10130 DC 01, DIN 1623 T1 St12.	5.013	1,04	74,79
16	2707501000	Nafta disolvente.	4.840	1	75,8
17	7208381000	Con un contenido de carbono superior o igual a 0,12% en peso.	4.778	0,99	76,79
18	2835310000	Trifosfato de sodio (tripolifosfato de sodio).	4.694	0,97	77,76
19	2847000000	Peróxido de hidrógeno (agua oxigenada), incluso solidificado con urea.	3.157	0,65	78,41
20	6807100000	En rollos.	2.913	0,6	79,02

Fuente: ALADI-SICOEX

**Tabla 4. Importaciones de Venezuela desde Colombia (MCOL). Diez partidas arancelarias líderes en 2008**

Ordinal	Item	Producto	Valor (miles de dólares)	%	% Acumulado
1	0201100000	Carne bovina. En canales o medias canales.	548.165	9,00	9,00
2	2711210000	Gas natural.	124.544	2,04	11,04
3	8703239000	Vehículos de motor de cilindrada superior a 1.500 cm <sup>3</sup> pero inferior o igual a 3.000 cm <sup>3</sup> . Los demás.	120.094	1,97	13,01
4	6004100000	Tejidos de punto. Con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual al 5% en peso, sin hilos de caucho.	114.276	1,88	14,89
5	4107920000	Pieles, cueros. Divididos con la flor.	105.739	1,74	16,63
6	0201301000	Carne de bovino deshuesada. "Cortes finos".	99.016	1,63	18,25
7	0511100000	Semen de bovino.	93.512	1,54	19,79
8	6406200000	Suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico.	82.172	1,35	21,14
9	4818401000	Pañales para bebés.	79.420	1,3	22,44
10	4107990000	Cueros preparados después del curtido. Los demás.	76.936	1,26	23,7

Fuente: ALADI-SICOEX

## b. 2009-2012

En estos años se redujo el comercio binacional debido a los conflictos diplomáticos y al menor ritmo de crecimiento económico de ambos países. Esto último debido a los efectos de la crisis económica mundial, aunque su impacto fue mayor sobre Venezuela, país que apenas comenzó a recuperarse en 2011. En Venezuela el PIB disminuyó -3,2% en 2009 y -1,5% en 2010, y posteriormente se recuperó con un aumento del 4,0% y 5,6 % en 2011 y 2012, respectivamente. En síntesis, durante el lapso 2008-2012, el PIB de Venezuela, a pesar de la recuperación de los precios del petróleo desde el 2010, apenas creció a la baja tasa promedio anual de 1,2%, pero el PIB de los bienes transables no petroleros (agrícola, industria manufacturera y minería) decreció al ritmo promedio anual de -2,6%. En Colombia, en el 2009 el PIB apenas creció 1%, se recuperó en el 2010 con un 4,3% y en el 2011 y 2012 se incrementó en 5,3% y 4,5%, respectivamente. En promedio, durante el lapso 2008-2012 el PIB de Colombia creció un 4,0 % por año, cifra superior a la de Venezuela.

Además de la debilidad del crecimiento económico en Venezuela, el factor que más repercutió en la declinación del comercio binacional fue la crisis diplomática de julio de 2009. Venezuela criticó el acuerdo militar de Colombia con Estados Unidos, mediante el cual se permitía instalar bases militares y la participación de efectivos militares de Estados Unidos en territorio colombiano. Por su parte, el Embajador de Colombia en la Organización de Estados Americanos —OEA— denunció la presencia de la guerrilla colombiana en territorio venezolano, donde se le prestaba apoyo. 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 reacción de Venezuela fue aplicar restricciones administrativas para las importaciones desde Colombia (MCO), entre las cuales estaba el retardo o no entrega de permisos sanitarios, no entrega de certificados de suficiencia de producción nacional sin los cuales los importadores no pueden obtener divisas al tipo de cambio oficial, retardos o no entrega de divisas al tipo de cambio oficial para pagar las importaciones



provenientes de Colombia; hechos que generaron acumulación de deudas y desconfianza de los exportadores colombianos.<sup>8</sup>

El 10 de agosto de 2010, se reunieron en Santa Marta, Colombia, el actual presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, y el ex presidente de Venezuela Hugo Chávez Frías. En esa reunión se impuso el pragmatismo, se acordó pasar la página del conflicto de 2009 e iniciar una nueva etapa en las relaciones diplomáticas. Ambos Presidentes designaron Embajadores y definieron una agenda de trabajo que contemplaba el nombramiento de cinco comisiones en las siguientes áreas: pago de deuda y reimpulso de relaciones comerciales, elaboración de un acuerdo de complementación económica, desarrollo de un plan social de inversión en la frontera, desarrollo conjunto de obras de infraestructura y seguridad. A pesar de esta nueva situación, hubo una reducción significativa de los intercambios, los cuales no han alcanzado los montos de 2008, aunque comienzan a aumentar en un ambiente de menores restricciones como el que se vivió entre el 2009 y el 2010.

Las XCOL en el 2010 se habían reducido a 291 millones de dólares, una baja del 75,7% con respecto al valor de 2008, y los diez productos líderes exportados (principalmente productos de la industria química básica, plásticos, metalmecánica y derivados de petróleo) hacia Colombia concentraban el 45,5% del total. La disminución de las XCOL se explica por el colapso del complejo industrial metalmecánico exportador bajo control del Estado, la apreciación del TCR, las trabas oficiales para exportar y por la ausencia de una estrategia de promoción de exportaciones no petroleras. En el 2011 las XCOL aumentaron a 534 millones de dólares (incremento de 83,5% con respecto al 2010). Para el 2012, se estimaba que Venezuela podría exportar 610 millones de dólares. Obsérvese que para 2012, con respecto al valor mínimo de 2010, las XCOL aumentaron en 110%, animadas por el crecimiento económico de Colombia. Tal resultado evidencia la condición de mercado natural que es Colombia para las

---

<sup>8</sup> En octubre de 2009 Colombia presentó una denuncia ante el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC por cuanto Venezuela se negaba a emitir los correspondientes permisos sanitarios para que pudieran concretarse las exportaciones colombianas de productos agropecuarios hacia ese país.

exportaciones no petroleras de Venezuela, aún con un TCR apreciado y la baja de la producción de las empresas del complejo metalmeccánico y petrolero (hierro, bauxita, acero, aluminio, petroquímica) y otras sometidas a expropiaciones y nacionalizaciones, que tradicionalmente exportaban hacia Colombia.

El valor de las XCOL de 2012 es todavía inferior al máximo nivel alcanzado en 2006, 1498 millones de dólares, pero están en proceso de recuperación y con políticas apropiadas pueden incrementarse sustancialmente, especialmente si Colombia mantiene su ritmo de crecimiento económico y prevalecen las buenas relaciones diplomáticas. Lamentablemente, el entorno de políticas y controles de precios, la apreciación del TCR, las dificultades del sector privado para acceder a las divisas al tipo de cambio oficial y poder importar insumos y bienes de capital, la ausencia de una política de promoción de exportaciones no petroleras y las ineficiencias de las empresas propiedad del Estado impiden que Venezuela exporte montos superiores y recupere su condición de importante proveedor para Colombia, como lo fue en la década de los noventa (ver figura 1). En síntesis, para el 2012 las XCOL eran menores que las del 2008 y estaban más concentradas. Las diez partidas arancelarias líderes aportaban el 67,9 % del total, mientras que en el 2008 contribuían con el 46,2% (ver tabla 5).

En el 2010 las MCOL alcanzaron los 1423 millones de dólares, inferiores en un 76,6% al valor de 2008. La estructura de las MCOL se modificó, pues se redujeron las compras venezolanas de productos agroalimentarios y de manufacturas, y de esta manera se privilegiaron las compras a Brasil, Argentina, Uruguay y Nicaragua, países considerados como aliados ideológicos por el gobierno venezolano. Los diez productos líderes de las MCOL (gas natural, textiles variados, productos farmacéuticos, confites, refrigeradores, asientos de vehículos y artículos de tocador) concentraron en el 2010 el 29% de las ventas a Venezuela. Ante la declinación de las MCOL, el gobierno de Colombia y su sector privado intensificaron sus esfuerzos para diversificar sus mercados de exportación. Para el 2011 las MCOL aumentaron hasta 1760 millones de dólares (26,7% con respecto al 2010) y para el 2012 se estimaba que las MCOL podían rondar los 2692 millones de

dólares, cifra todavía inferior a la de 2008 (6.092 millones de dólares). No obstante, ahora las MCOL están más concentradas. Para el 2012 las diez partidas arancelarias líderes aportaban el 46,2% del total, cifra superior al 23,7% de 2008. Este resultado confirma el retroceso en cuanto a diversificación de las MCOL. Las diez partidas arancelarias líderes de las MCOL en el 2012 se muestran en la tabla 6.

En resumen, para el 2012 el comercio binacional experimentó una recuperación de 90,3% con respecto al valor mínimo de 2010. Sin embargo, el valor alcanzado (3262 millones de dólares) era inferior al máximo de 2008 (7290 millones de dólares), persistía el saldo favorable de la balanza comercial para Colombia (-2122 millones de dólares) y tanto las XCOL, como las MCOL habían retrocedido en su proceso de diversificación. En materia de inversiones, continuó la declinación de las Icolven hasta montos muy bajos, pero los venezolanos continuaron aumentando las inversiones en Colombia (Ivencol), donde prevalece un mejor clima para las inversiones extranjeras. Así, mientras las Icolven acumularon durante el periodo 2009-2012 apenas 3,4 millones de dólares, las Ivencol alcanzaron 186,4 millones (ver figura 3).

#### **4. Balance y perspectivas de la integración entre Colombia y Venezuela**

Un apretado resumen de los avances del trabajo realizado por las comisiones designadas por los presidentes Santos y Chávez en agosto de 2010, es el siguiente:

- La deuda con los exportadores colombianos se había saldado casi en su totalidad. Según declaraciones del presidente Santos en agosto de 2012,<sup>9</sup> Venezuela había pagado deuda a exportadores colombianos por un monto de 1000 millones de dólares y quedaron sin pago 200 millones de dólares, por cuanto no se pudo comprobar su legalidad.

---

<sup>9</sup> Para más detalles ver: Venezuela paga deuda \$1.000 millones por exportaciones colombianas, en <http://www.eluniversal.com/economia/120801/venezuela-paga-deuda-de-1000-millones-por-exportaciones-colombianas>

Tabla 5. Exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL). Diez partidas arancelarias líderes en 2012 (\*)

Ordinal	Item	Producto	Valor (miles de dólares)	%	% Acumulado
1	2901220000	Propeno (propileno).	96.326	19,96	19,96
2	8802400000	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg.	78.477	16,26	36,21
3	3102101000	Con un porcentaje de nitrógeno superior o igual a 45% pero inferior o igual a 46% en peso (calidad fertilizante) Urea.	32.980	6,83	43,05
4	3817001000	Dodecibenceno.	27.002	5,59	48,64
5	2710192100	Gasóleos (gasóleo).	26.827	5,56	54,2
6	2710121300	Aceites livianos para motores de vehículos automóviles.	16.888	3,5	57,7
7	7601200000	Aleaciones de aluminio.	14.094	2,92	60,62
8	7601100000	Aluminio sin alear.	13.796	2,86	63,48
9	7213911000	Alambrón de hierro o hacer sin alear con un contenido de cromo, níquel, cobre y molibdeno inferior a 0,12% en total.	12.295	2,55	66,02
10	3904210000	Plicoruro de vinilo sin plastificar.	8.819	1,83	67,85

Fuente: ALADI-SICOEX. (\*) Información enero-septiembre de 2012

**Tabla 6. Importaciones de Colombia hacia Venezuela (MCOL). Diez partidas arancelarias líderes en 2012 (\*)**

Ordinal	Item	Producto	Valor (miles de dólares)	%	% Acumulado
1	2711210000	Gas natural.	348.993	17	17
2	0102299020	Animales vivos de la especie bobina. Machos.	223.535	10,89	27,88
3	8802400000	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg.	126.111	6,14	34,02
4	1704901000	Bombones, caramelos, confites y pastillas.	61.815	3,01	37,03
5	3004902900	Medicamentos. Los demás.	36.470	1,78	38,81
6	9619001010	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos similares, de cualquier materia. De pasta de papel, papel, guata de celulosa o napade fibras de celulosa.	36.456	1,78	40,59
7	3902100000	Polipropileno.	34.259	1,67	42,25
8	2716000000	Energía eléctrica.	30.081	1,46	43,72
9	8507100000	Acumuladores eléctricos. De plomo, de los tipos utilizados para arranque demotores de émbolo (pistón).	25.997	1,27	44,99
10	2710121300	Aceites livianos (lígeros) y preparaciones para motores de vehículos automóviles.	24.852	1,21	46,2

Fuente: ALADI-SICOEX. (\*) Información enero-septiembre de 2012.

- AAP, nuevo marco que rige las relaciones comerciales entre los dos países, se firmó por los dos Presidentes el 28 de noviembre de 2011, mientras que los respectivos anexos lo firmaron los dos Cancilleres el 15 de abril de 2012<sup>10</sup> y comenzó su plena vigencia en octubre de 2012. Debe señalarse, en primer lugar, que el AAP es un retroceso en cuanto al grado de integración económica que se había alcanzado en el marco de la CAN (imperfecta unión aduanera: zona de libre comercio con un arancel externo común parcial, régimen común de inversiones extranjeras y de propiedad intelectual, avances en el comercio de servicios, pasaporte andino, otros). Sin embargo, dado el contexto de las diferencias en estrategias de desarrollo e inserción internacional, ideología de los gobiernos y visión geopolítica del mundo, el AAP representa una buena opción para iniciar una etapa que permita en el futuro profundizar la integración económica binacional si se reducen las divergencias en las estrategias de desarrollo y los conflictos. En segundo lugar, debe advertirse que Venezuela continúa aplicando un régimen de comercio administrado, se mantienen tanto el control cambiario que dificulta el pago de las importaciones como las restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones. Esto limita una mayor expansión del intercambio comercial binacional, que como ya se mostró creció en el 2011 y el 2012 sin que haya alcanzado los montos del año de máximo histórico (2008). Para el 2013, dadas las perspectivas de merma del crecimiento económico en Venezuela, es probable que se estanque o aminore el crecimiento de las MCOL, en tanto que las XCOL tienen fuertes limitaciones para crecer, debido principalmente a la crisis de la producción de bienes transables no petroleros que tiene Venezuela.

Entre los contenidos más importantes del AAP entre Venezuela y Colombia se pueden mencionar los siguientes:

- El tratamiento arancelario preferencial se basa en el comercio histórico de subpartidas arancelarias que existió entre las partes en el

---

<sup>10</sup> Los seis anexos del AAP tratan los siguientes temas: Tratamiento Arancelario Preferencial, Normas Sanitarias y Fitosanitarias, Normas Técnicas, Reglas de Origen, Defensa Comercial y el Mecanismo de Solución de Controversias.

período 2006-2010. Se trata de aproximadamente 4.930 partidas arancelarias para Colombia y de 4.700 para Venezuela<sup>11</sup> (Capítulo II, Artículo 2 del AAP).

- Para definir las subpartidas con tratamiento arancelario preferencial se tendrán en cuenta las sensibilidades y las necesidades de tratamiento especial de cada uno de los países (Capítulo II, Artículo 2 del AAP).<sup>12</sup> Los productos sensibles pagarán arancel con un margen de preferencias.
- La Comisión administradora del AAP podrá incluir o excluir códigos arancelarios para el beneficio del tratamiento arancelario (Capítulo II, Artículo 2 del AAP).
- El régimen de origen se establece en el denominado Anexo II del AAP. (Capítulo III, Artículo 3 del AAP).
- El Capítulo VI, Art. 7 establece que en el Anexo V se contemplan las normas de salvaguarda a la producción nacional.
- Colombia y Venezuela se abstendrán de adoptar restricciones no arancelarias sobre las importaciones de mercancías del otro país.
- Los productos agrícolas e industriales deberán cumplir los requisitos técnicos, sanitarios y fitosanitarios exigidos por ambos países. En cuanto a las normas técnicas, se establece que la Comisión Administradora del Acuerdo o los grupos ad hoc que se cree que se supervisarán el cumplimiento de las normas técnicas entre ambos países. Por su parte, el Comité de Medidas Sanitarias, Zoonitarias y Fitosanitarias —MSZF— deberá garantizar el cumplimiento de dichas normas.<sup>13</sup>
- ✓ El presidente Santos ha mostrado su complacencia por la cooperación venezolana en materia de seguridad. Más aún, en 2012 Venezuela asumió el rol de país acompañante en

<sup>11</sup> Se estima que el 91% del comercio histórico se mantiene con preferencia arancelaria del 100 por ciento. Para más detalles ver: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?i=2621>

<sup>12</sup> Venezuela definió 95 subpartidas arancelarias como sensibles: sector agrícola, 14 subpartidas (semen de bovino, chocolatería, aceite de palma, huevos, bebidas lácteas y pollo). Sector industrial, 81 subpartidas (confecciones, papel e impresos, tejas y cerámica, conductores eléctricos, arcilla y carbón, productos de vidrio, productos de aluminio, hierro y acero y electrodomésticos).

<sup>13</sup> Para más detalles ver los contenidos más importantes del AAP en: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=2621>

el proceso de negociaciones de paz entre el gobierno de Colombia y las Fuerzas Armadas revolucionarias de Colombia. Además, el ex presidente Hugo Chávez, hasta antes de su muerte (5 de marzo de 2013) se consideraba un actor clave para el éxito del proceso de negociaciones. Ese rol lo debería continuar ejerciendo el nuevo gobierno de Venezuela, que culminará el período constitucional 2013-2019.

- ✓ En las otras áreas de trabajo acordadas en agosto de 2010, las comisiones no habían reportado avances importantes.

Debe señalarse que es prioritario que los gobiernos de ambos países dediquen mayores esfuerzos a la inversión en infraestructura para reducir los costos de transporte. Igualmente, se requiere de medidas que disminuyan los costos de transacción en aduanas y agilizar los pagos a los exportadores colombianos. Estos se retardan debido a la existencia del control de cambios en Venezuela. También es prioritario el fomento de cadenas de valor que estimule las alianzas estratégicas entre empresarios de ambos países y permita producir, bien sea para el mercado binacional o para la exportación de bienes con el mayor valor agregado posible.

En materia de cooperación, luce impostergable el desarrollo del plan de inversión social en las áreas de frontera para reducir la pobreza y elevar la calidad de vida de sus habitantes, de manera tal que se evidencien y perciban los beneficios de una mayor integración económica binacional.

En el ámbito de la política, la participación de Venezuela como acompañante de las negociaciones entre el gobierno de Colombia y las FARC es un factor positivo que puede contribuir a minimizar la posibilidad de nuevos conflictos diplomáticos y a generar un buen clima para la integración económica binacional, aún cuando siempre estén latentes las afinidades ideológicas del gobierno de Venezuela con la guerrilla colombiana. Si se mantienen las buenas relaciones diplomáticas binacionales y un crecimiento económico aceptable, en los próximos años aumentará el intercambio comercial binacional, aunque siempre estará obstaculizado por las políticas de controles



de precios, del tipo de cambio y el comercio administrado que aplica Venezuela.

No debe olvidarse que el crecimiento económico de Venezuela es más volátil y menos sostenido que el de Colombia porque depende de los ingresos petroleros, los cuales también son volátiles. En contraste, el crecimiento económico de Colombia se sostiene en el incremento firme de la inversión privada nacional y extranjera, y en una base productiva y exportadora más diversificada que la de Venezuela. Es por eso que la balanza comercial seguirá siendo favorable para Colombia, pues Venezuela continuará siendo un país monoexportador de hidrocarburos y derivados, salvo que se produzca un cambio radical en la estrategia de desarrollo y en las políticas económicas,

El AAP, como ya se planteó, representa un retroceso con respecto a los avances que en materia de integración habían logrado Venezuela y Colombia en el marco de la CAN. El AAP tampoco contempla disciplinas en materia de inversiones que garanticen los derechos de propiedad a los inversionistas. No obstante, dadas las diferencias marcadas en las estrategias de desarrollo global y de inserción internacional, así como las diferentes visiones geopolíticas, puede concluirse que el AAP fue la mejor opción factible para reanudar formalmente las relaciones económicas binacionales. Las divergencias en cuanto a los modelos de desarrollo, las ideologías, el marco institucional y la política económica seguirán siendo el principal obstáculo para que se conviertan en realidad las potencialidades que ambos países tienen para una integración económica más profunda.

## Referencias

- ABC del acuerdo de alcance parcial suscrito entre Colombia y Venezuela (s.f.). Recuperado de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=2621>
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (2000). *El comercio intraindustrial en el intercambio regional*. Montevideo: ALADI/SEC/ Estudio 130.

- Asociación Latinoamericana de integración (ALADI) (s.f.). Sistema de Comercio Exterior (SICOEX), recuperado de <http://consultaweb.aladi.org/sicoex/jsf/home.seam>
- Banco de la República de Colombia. Estadísticas de inversión extranjera según país de origen y de destino (s.f.). Recuperado de: <http://www.banrep.gov.co/es/info-temas-a/2297>
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2002). *Más allá de las fronteras. El nuevo regionalismo en América Latina. Informe sobre el Progreso Económico y Social en América Latina 2002*. Washington D.C: BID.
- Bouzas, R. (2010). *Apuntes sobre el estado de la integración regional en América Latina*. Montevideo: Red Mercosur.
- Chávez: Las FARC no son terroristas (s.f.). Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/978386-chavez-las-farc-no-son-terroristas>
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (1994). *Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2006). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)(2012). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- Da Motta Veiga, P. & Rios, S. (2007). O regionalismo pós-liberal, na America do sul: origens, iniciativas e dilemas. *CEPAL, Serie Comercio Internacional*, 82.
- Devlin, R. & Estevadeordal, A. (2001) *¿Qué hay de nuevo en el nuevo regionalismo de las Américas?* Buenos Aires: BID-INTAL-ITD-STA.
- Foxley, A. (2010). *Regional trade blocs. The way to the future?* Washington D.C: Carnegie Endowment for International Peace.
- Gutiérrez, A. (1998). El comercio bilateral entre Colombia y Venezuela: evolución, tendencias recientes y características relevantes. *Integración y Comercio*, 2(6), pp. 35-64.
- Gutiérrez, A. (2007). Hacia una redefinición de las relaciones económicas entre Venezuela y Colombia. *Revista del Banco Central de Venezuela*, XXI(1), pp. 23-75.
- Gutiérrez, A. & Rosales, M. (2010). La integración y las relaciones económicas entre Venezuela y Colombia: evolución reciente y perspectivas. *Mundo Nuevo*, II(4), pp. 267-309.

- Lanzeta, M. & García Larralde, H. (1999). Relaciones económicas y comerciales entre Venezuela y Colombia. En S. Ramírez & J.M. Cadenas (Coords.). *Colombia-Venezuela Agenda común para el siglo XXI* (pp. 362-391). Bogotá: Grupo Académico Binacional.
- Ramírez, S. (2012). Alcances de la nueva política exterior colombiana. *Foreign Affairs Latinoamérica*, 12(1), pp. 38-45.
- República Bolivariana de Venezuela. Presidencia de la República. (2007). *Proyecto Nacional simón Bolívar. Primer Plan Socialista-PPS-. Desarrollo económico y social de la nación 2007-2013*. Caracas: Presidencia de la República.
- Rodríguez Araque, A. (abril 22 de 2006). Carta de denuncia del Acuerdo de Cartagena enviada por el Ministro Alí Rodríguez Araque, Ministro de Relaciones exteriores de Venezuela, al Presidente y demás miembros de la Comisión de la Comunidad Andina (CAN), el 22 de abril de 2006.
- Sanahuja, J.A. (2007). Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas. *Pensamiento Iberoamericano*, I(0), pp. 75-106.
- Sanahuja, J.A. (2010). La construcción de una región: Suramérica y el regionalismo posliberal. En M. Cienfuegos & J.A. Sanahuja (Eds.), *Una región en construcción. Unasur y la integración en América del Sur* (pp.87-134). Barcelona: Fundación CIDOB.
- Sanahuja, J.A. (2012). Regionalismo post-liberal y regionalismo en Sudamérica: el caso de UNASUR. En A. Serbin, L. Martínez & H. Ramanzini (Coords.), *El regionalismo "post-liberal" en América Latina y el Caribe: nuevos actores, nuevos temas nuevos desafíos* (pp. 19-71). Buenos Aires: Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales.
- Venezuela paga deuda \$1.000 millones por exportaciones colombianas (s.f.). Recuperado de <http://www.eluniversal.com/economia/120801/venezuela-paga-deuda-de-1000-millones-por-exportaciones-colombianas>
- Villamizar, H. (1997). Integración con Venezuela y creación de comercio. *Planeamiento y Desarrollo*, XXV(2), pp.119-158.

