

La integración Económica entre Venezuela y Colombia:

Evolución, Balance y Perspectivas



PAZ SIN FRONTERAS



UNIVERSIDAD
DE LOS ANDES



CDCHA
ULA

Alejandro Gutiérrez S. - **Coordinador**

Alejandro Gutiérrez S. - **Autor**

Albio Márquez R. - **Autor**

Maritza Rosales - **Autora**

La integración Económica entre
Venezuela y Colombia:
Evolución, Balance y Perspectivas

La integración Económica entre Venezuela y Colombia: Evolución, Balance y Perspectivas

Coordinador

Alejandro Gutiérrez S.

Autores

- Alejandro Gutiérrez S.
- Albio Márquez R.
- Maritza Rosales



UNIVERSIDAD
DE LOS ANDES



CDCHTA
ULA

LAS PUBLICACIONES ACREDITADAS POR EL CDCHTA-ULA SON SOMETIDAS A UN RIGUROSO PROCESO DE ARBITRAJE POR CALIFICADOS EXPERTOS EN EL ÁREA. ESTE LIBRO FUE EVALUADO, SIENDO SU CÓDIGO PL-E-06-15-09 CORRESPONDIENTE AL PROGRAMA DE PUBLICACIONES DEL CDCHTA DEL AÑO 2015.

El contenido de este libro también fue evaluado y aprobado por el Fondo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación de Venezuela (FONACIT), como parte del informe final técnico-administrativo del Proyecto de Investigación N° 2012000214, titulado: "La integración económica entre Venezuela y Colombia: evolución, balance y perspectivas". Comunicación N° 000583, de fecha 10 de agosto de 2016, suscrita por el Presidente (E) del FONACIT Guillermo Barreto Esnal y enviada a Alejandro Antonio Gutiérrez S., Coordinador del proyecto.

© La integración Económica entre Venezuela y Colombia:
Evolución, Balance y Perspectivas

Coordinador

Alejandro Gutiérrez S.

Autores

- Alejandro Gutiérrez S.
- Albio Márquez R.
- Maritza Rosales

Primera edición digital, 2016

HECHO EL DEPÓSITO DE LEY

Depósito Legal LF ME2016000017
ISBN 978-980-11-1844-2

- **Diseño y diagramación**
Jéssica López Robertson
- **Diseño de portada**
Jéssica López Robertson

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra sin
la autorización escrita del autor y el editor.

Editado en la República Bolivariana de Venezuela

ÍNDICE GENERAL

- 7-12 Introducción
Alejandro Gutiérrez S.
- 13-63..... Venezuela y Colombia: Divergencias en las
estrategias de desarrollo, controversias e
integración económica
Alejandro Gutiérrez S.
- 65-97..... Análisis de posición y dinamismo comercial.
Caso: Intercambio comercial Venezuela-Colombia
(2004-2014)
Albio Márquez R., Maritza Rosales y Alejandro Gutiérrez S.
- 99-117..... Modelo Gravitacional del Comercio entre
Venezuela - Colombia ¿Es Importante el Libre
Comercio para aumentar el Intercambio
Binacional?
Maritza Rosales y Alejandro Gutiérrez S.
- 118-119..... Sobre los autores

Introducción

Alejandro Gutiérrez S.

En este libro se presentan los resultados del proyecto de investigación financiado por el Fondo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (FONACIT), N° 2012-000-214, cuyo título fue: **La integración económica entre Venezuela y Colombia: evolución, balance y perspectivas**. Investigador responsable: Alejandro Gutiérrez S. (Universidad de Los Andes-Venezuela, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Centro de Investigaciones Agroalimentarias). El objetivo general de dicho proyecto fue analizar y evaluar el proceso de integración económica entre Colombia y Venezuela con la finalidad de proponer alternativas para su fortalecimiento.

El proyecto de investigación justificó su importancia a partir del hecho siguiente: Colombia y Venezuela son dos países unidos por la geografía, la historia y la cultura, son socios naturales en lo económico. Ante la salida de Venezuela de la Comunidad Andina en 2006 y la mejora, después de varios conflictos entre ambos gobiernos, de las relaciones diplomáticas, desde agosto de 2010, se planteaba la necesidad de hacer una revisión del proceso integracionista binacional, de evaluar los logros obtenidos, de evaluar el costo de no tener un comercio más libre y de plantear alternativas para fortalecer la integración económica binacional.

El libro consta de cuatro capítulos. Después de este capítulo introductorio, Alejandro Gutiérrez S. escribe un capítulo de síntesis general que abarca los objetivos de la investigación, titulado: **“Venezuela y Colombia: divergencias en las estrategias de desarrollo, controversias e integración económica”**. Dicho capítulo tuvo como objetivos los siguientes: a) analizar la evolución de la integración económica entre Venezuela y Colombia, en el contexto de la aplicación de estrategias de desarrollo divergentes en ambos países durante el lapso 1999-2015; b) hacer un balance del camino recorrido y del estado de la

integración económica binacional; y c) presentar algunas perspectivas y recomendaciones para fortalecer la integración económica binacional. Entre las principales conclusiones y recomendaciones que hace el autor se pueden mencionar las siguientes:

- Durante el período 1999-2015, las divergencias político-ideológicas, de visión geopolítica, de políticas económicas, de estrategias de inserción internacional entre los gobiernos de Venezuela y Colombia terminaron por afectar negativamente el proceso de integración económica, sobre todo si se compara con respecto a los logros obtenidos en la última década del siglo XX, en el marco de la Comunidad Andina (CAN).
- Los flujos de comercio binacional han disminuido dramáticamente y son menos diversificado, pero en el lapso 2004-2008 el intercambio alcanzó niveles sin precedentes, en medio de un auge de precios de las materias primas que exportaban ambos países, especialmente petróleo en el caso de Venezuela. La balanza comercial en el siglo XXI es deficitaria para Venezuela, mientras que en la última década del siglo XX fue superavitaria en la mayoría de los años.
- Para 2015, las estimaciones preliminares mostraban que el comercio binacional tenía valores parecidos a los de los primeros años de inicio de la zona de libre comercio en la última década del siglo pasado. Los valores del comercio binacional en 2015 eran apenas el 17 % de los que hubo en 2008, año en el cual el comercio binacional fue de USD 7.290 millones y alcanzó un valor máximo histórico.
- Otros indicadores como los índices de intensidad, complementariedad comercial y de comercio intraindustrial han disminuido, lo cual refleja la crisis en materia de integración económica binacional. Esta se ha agravado por la merma del crecimiento económico en Venezuela desde 2013, su política económica de controles, su política de comercio exterior administrado y la escasa disponibilidad de divisas al reducirse los precios del petróleo desde mediados de 2014.
- En octubre de 2012 entró en vigencia el acuerdo comercial de alcance parcial (AAP) que rige las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia. Este AAP puede considerarse un retroceso con respecto al grado de integración económica binacional que se había alcanzado en el marco de la CAN. No obstante, dado el contexto de las divergencias de los gobiernos en lo ideológico,

en política económica, en estrategias de desarrollo e inserción internacional, puede concluirse que el AAP representa una opción pragmática para formalizar las relaciones comerciales, mientras se espera por un mejor escenario futuro que permita profundizar la integración económica binacional.

- Los datos de las inversiones binacionales revelan que los empresarios venezolanos invierten más en Colombia que los del vecino país en Venezuela. Este resultado se explica por el ambiente poco propicio en lo institucional y en la política económica que existe en Venezuela para atraer inversiones extranjeras y para generar un buen clima de negocios.
- Al margen de las iniciativas que pueda tomar el gobierno de Colombia, el fortalecimiento de la integración económica binacional requiere de un cambio radical en las políticas económicas, en la estrategia de desarrollo e inserción internacional de Venezuela, de manera tal que los flujos comerciales y de capitales entre ambos países puedan moverse con mayor libertad y sin distorsiones. La investigación mostró que ambos países tienen en el mercado binacional ventajas competitivas reveladas para una gran cantidad de capítulos arancelarios, lo que permite afirmar que con la recuperación del crecimiento económico en Venezuela y con una política comercial más libre, los intercambios de mercancías, de capitales y de trabajadores entre ambos países pueden aumentar.
- En el corto plazo, dado que los objetivos esperados no se han cumplido, es necesario que el gobierno de Venezuela suspenda el Estado de excepción en cuatro estados (Táchira, Zulia, Apure y Amazonas) y 24 municipios de la frontera. Situación vigente desde agosto de 2015. Esta medida es un fuerte obstáculo para que puedan aumentar los flujos de comercio y de inversiones binacionales.
- Ambos gobiernos deben atender con prioridad y cooperar para resolver los problemas sociales de la frontera. Luce impostergable el desarrollo del plan de inversión social y económica en las áreas de frontera para reducir la pobreza y elevar la calidad de vida de sus habitantes.
- Áreas de interés en las que los gobiernos de Venezuela y Colombia deben cooperar son la mejora de la infraestructura vial y del funcionamiento de las aduanas para reducir los costos de transporte

y de realizar las transacciones. También es prioritario el fomento de cadenas de valor binacional, que estimule las alianzas estratégicas entre empresarios de ambos países y permita producir, bien sea para el mercado binacional o para la exportación a terceros países con el mayor valor agregado posible.

El tercer capítulo se titula: **Análisis de posición y dinamismo comercial. Caso: Intercambio comercial Venezuela-Colombia (2004-2014)**. Sus autores son: Albio Márquez R., Maritza Rosales y Alejandro Gutiérrez S. Los objetivos de este capítulo fueron los siguientes: a) estudiar los cambios en la naturaleza del patrón de comercio entre Venezuela y Colombia, b) evaluar el dinamismo del intercambio comercial de bienes entre estos países y, c) analizar la naturaleza inter o intraindustrial del comercio que entre ellos se desarrolla para el periodo 2004-2014. Para cumplir con los objetivos se estimaron indicadores relativos al comercio exterior e indicadores de posición comercial, indicadores de dinamismo comercial e indicadores de dinámica relativa comercial. Posteriormente se procedió a analizar los resultados obtenidos.

Los autores arribaron a las siguientes conclusiones:

- Durante el período analizado hubo un cambio en los patrones de comercio entre Venezuela y Colombia. Así, se observó que Venezuela ha disminuido la producción de bienes transables no petroleros, y consecuentemente se ha especializado cada vez más en la exportación de hidrocarburos (combustibles minerales y aceite mineral y de materia bituminosa), mientras que del lado de las importaciones ha aumentado el peso relativo de los bienes agroalimentarios. Colombia aunque tiene una canasta exportadora más diversificada que la venezolana también ha aumentado su dependencia de las exportaciones de hidrocarburos. Del lado de las importaciones se mantiene la importancia de los bienes manufacturados de medio y alto valor agregado.
- En ambos casos hubo cambios en los países de origen y destino de sus Importaciones y exportaciones. No obstante, en el intercambio binacional, disminuyó la importancia relativa de cada país como origende importaciones y destino de exportaciones. Este es otro

resultado que muestra el retroceso en materia de integración económica binacional.

- El intercambio comercial binacional, especialmente en los últimos años, se ha reducido sustancialmente en comparación con los valores que existían a comienzos del siglo XXI. La balanza comercial, a diferencia de los años noventa, se ha tornado deficitaria para Venezuela, dada la crisis de la producción de bienes transables no petroleros que existe en Venezuela y el incremento de sus importaciones.
- Llama la atención que ambos países están dejando de aprovechar las ventajas competitivas reveladas que tienen sus exportaciones hacia el mercado binacional. En este intercambio comercial la compatibilidad o complementariedad se ha reducido y el sesgo geográfico, medido por la intensidad comercial, también ha disminuido.
- Colombia y Venezuela, dada su condición de socios naturales, deben apostar por una integración económica más profunda y amplia.

El cuarto y último capítulo se titula: **Modelo gravitacional del comercio entre Venezuela y Colombia ¿Es importante el libre comercio para aumentar el intercambio binacional?** Sus autores son: Maritza Rosales y Alejandro Gutiérrez S. El capítulo tuvo como objetivo medir los efectos sobre los flujos comerciales venezolanos de algunas variables determinantes del comercio, pero principalmente se trata de cuantificar el efecto de tener o no tener una zona de libre comercio entre Colombia y Venezuela sobre los intercambios de mercancías. Se formuló un modelo gravitacional y se hizo uso de la técnica econométrica de datos de panel con mínimos cuadrados ordinarios.

Las principales conclusiones, una vez estimado el modelo gravitacional muestran que:

- El valor del comercio entre dos países será mayor en la medida que también lo sea el tamaño de la economía (medida por el PIB), se trate de países fronterizos, los países tengan similitud histórica, existan acuerdos de integración y sea menor la distancia entre

ellos. Esto reafirma la condición de socios naturales que tienen Venezuela y Colombia por ser países con frontera e historia común y relativamente cercanos en distancia.

- Es importante que Venezuela y Colombia definan la nueva institucionalidad de las relaciones comerciales en un acuerdo de integración económica más profundo, con las menores restricciones posibles al libre comercio. La razón es que en la medida que haya más restricciones comerciales (arancelarias y paraarancelarias) el impacto sobre los flujos de comercio binacional será menor.

Finalmente, debe señalarse que los autores de este libro esperan que sea de utilidad para estudiosos, investigadores, políticos, empresarios y especialmente para quienes formulan y ejecutan políticas de integración económica en Venezuela y Colombia. También se espera que sirva de estímulo para realizar nuevas investigaciones sobre la integración económica entre dos países que están unidos por la historia, el idioma, la cultura y la geografía.

Venezuela y Colombia: Divergencias en las Estrategias de Desarrollo, Controversias e Integración Económica¹

Alejandro Gutiérrez S.

1. Introducción

Durante la década de los 1990s Venezuela y Colombia instrumentaron estrategias de desarrollo similares, orientadas por las propuestas del denominado Consenso de Washington que implicaban un mayor rol para los mercados y el sector privado. En ese contexto hubo importantes avances en la integración económica binacional. Ambos países fueron los líderes de los progresos de la integración andina, impulsando una zona de libre comercio desde 1992 y el inicio de una imperfecta unión aduanera en 1995: la Comunidad Andina (CAN). Los dos países fueron los dinamizadores y responsables de la mayor parte de los flujos de comercio y de la inversión intrabloque, convirtiéndose en los líderes de la CAN. Así, en 1998, las exportaciones de ambos países representaron el 76,2% del total intra-CAN y también tenían los mayores flujos de inversión extranjera intracomunitaria (Gutiérrez, 2007).

Con la llegada, en 1999, de un nuevo gobierno constitucional en Venezuela, presidido por el Comandante Hugo Chávez Frías,

¹ Este capítulo es una versión revisada, actualizada y ampliada de dos artículos previos: a) Gutiérrez, Alejandro (2013). Estrategias de desarrollo divergentes: efectos sobre la integración económica entre Venezuela y Colombia. Revista Desafíos, Universidad del Rosario, Bogotá, N° 25-1, pp. 85-127; b) Gutiérrez S., Alejandro (2013). Venezuela y Colombia: estrategias de desarrollo e integración económica. Aldea Mundo, Vol. 18, N° 36, pp. 37-49. El autor agradece el financiamiento otorgado por el Fondo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (FONACIT) de Venezuela al proyecto de investigación N° 2012-000-214, titulado: “La integración económica entre Venezuela y Colombia: evolución, balance y perspectivas”. Este capítulo, al igual que los dos artículos citados son resultados parciales de dicho proyecto de investigación.

comenzó un período de cambios radicales en la visión sobre el rol de los mercados y del Estado en la sociedad, en la economía y en la política exterior. Todo ello conllevó a importantes modificaciones del marco institucional en Venezuela. Mientras tanto Colombia mantuvo su estrategia económica de privilegiar la acción de los mercados, darle protagonismo al sector privado y fortalecer su política exterior y de inserción internacional con alianzas políticas y la firma de tratados de libre comercio (TLC) con Estados Unidos, la Unión Europea y otros países de fuera y dentro de América Latina y el Caribe (ALC). Ante estrategias de desarrollo y de inserción internacional tan divergentes, las relaciones binacionales desde 1999 han estado plenas de controversias económicas y conflictos diplomáticos que han producido un retroceso en el proceso de integración económica binacional, a pesar la condición de socios naturales que tienen ambos países.

Colombia ha basado su estrategia de desarrollo económico en la preeminencia de los mercados y el protagonismo del sector privado, en un marco institucional de respeto por los derechos de propiedad, con una inserción internacional basada en la firma de TLCs con países de dentro y fuera de la región. En el plano de la geopolítica, Colombia, a diferencia de Venezuela, mantuvo una visión de acercamiento y amistad con Estados Unidos, vital para el éxito de su política de seguridad democrática y de enfrentamiento al narcotráfico y a la guerrilla. Venezuela, por el contrario, desde 1999 y con mayor fuerza desde 2003, basa su estrategia de desarrollo en una fuerte intervención del Estado en la economía, con políticas de control del tipo de cambio, de los precios, expropiaciones y nacionalizaciones, en tanto que critica fuertemente a los acuerdos de integración vigentes en la región y a la firma de TLC, especialmente con Estados Unidos. El discurso gubernamental se caracteriza por una fuerte retórica antiimperialista, anti Estados Unidos y por la búsqueda permanente de alianzas geopolíticas para combatir al imperialismo. La nueva estrategia de desarrollo e inserción internacional se basa en el planteamiento del “socialismo del siglo XXI”.

Venezuela abandonó en 2006 la CAN, el TLC grupo de los tres (G-3: Colombia, México y Venezuela) y ha desarrollado desde 2004 su propuesta de integración-cooperación Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). Igualmente, desde agosto de

2012, aunque luzca contradictorio con sus críticas a los acuerdos de integración con objetivos principalmente económicos, se convirtió en miembro pleno del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). Es bien sabido que el Mercosur tiene como objetivo principal la conformación de un mercado común (zona de libre comercio con arancel externo común (AEC) y libre movimiento dentro del área de los factores de producción).

En 2011, Colombia y Venezuela, después de un período caracterizado por las controversias diplomáticas, firmaron un acuerdo comercial de alcance parcial (AAP) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este AAP representó un retroceso con respecto al grado de integración que se había alcanzado en la CAN. El AAP es el nuevo marco legal que regula las relaciones comerciales de Colombia y Venezuela con plena vigencia desde octubre de 2012. En ese año, ambos países tenían un mercado con una población total de alrededor de 78 millones de hab., un PIB de USD dólares corrientes de 752.000 millones y unas importaciones totales de USD dólares 145.000 millones (CEPAL, 2013).

Con base en lo antes expuesto, este capítulo tiene como objetivos: a) analizar la evolución de la integración económica entre Venezuela y Colombia, en el contexto de la aplicación de estrategias de desarrollo divergentes en ambos países durante el lapso 1999-2015; b) hacer un balance del camino recorrido y del estado de la integración económica binacional; y c) presentar algunas perspectivas y recomendaciones para fortalecer la integración económica binacional.

2. La integración económica binacional, una breve historia

2.1 Los inicios²

Durante el siglo XX Colombia y Venezuela tuvieron estrategias de desarrollo similares. Ambos países adoptaron inicialmente el modelo agroexportador de materias primas (café principalmente y otros productos agrícolas). Mientras Colombia siguió teniendo en el café el motor de sus exportaciones y de su crecimiento económico,

² Este subcapítulo se basa principalmente en Gutiérrez (2007).

en Venezuela, desde 1926, el petróleo se convirtió en el principal producto de exportación, lo que le permitió captar crecientemente una renta internacional del petróleo y servir de base para su modelo de acumulación de capital. El petróleo le facilitó a Venezuela urbanizarse y modernizarse a un ritmo acelerado a la par que aumentaba el bienestar económico de la población. Así, Venezuela, gracias a la renta petrolera, se distanció de Colombia en cuanto a modernización, movilidad social y niveles de riqueza por habitante. No obstante, el modelo de acumulación basado en la captación de la renta internacional del petróleo generó una economía de capitalismo rentístico (Baptista, 2010), monoexportadora, poco diversificada, con una elevada burocracia, con un fuerte desbalance de poder a favor del Estado, distribuidor de la renta frente a los ciudadanos. Estos tienen baja presión tributaria lo que dificulta ejercer un contrabalance al poder del Estado y el surgimiento de instituciones que generen instituciones incluyentes, que provean los incentivos apropiados para el desarrollo diversificado de la economía y el crecimiento con equidad (Acemoglu y Robinson, 2012).

En las economías de capitalismo rentístico es el Estado el que controla a los ciudadanos, pues es el distribuidor de la renta y tiene autonomía financiera. Por su parte los ciudadanos al tener baja presión tributaria y recibir las dadas del Estado rentista no ejercen a plenitud el control que en una sociedad democrática deben ejercer sobre el Estado. El capitalismo rentístico es también un modelo de acumulación que se caracteriza porque el Estado se convierte en el principal inversionista, hay una tendencia natural a apreciar el tipo de cambio real, lo que reduce la competitividad de la producción nacional, estimula las importaciones, obstaculiza las exportaciones no petroleras; y en definitiva va a desincentivar la producción de bienes transables no petroleros (Baptista, 2010).

Este modelo de capitalismo rentístico presenta una fuerte crisis desde finales de los 1970s, y en el presente (2015) dicha crisis se ha agudizado por la fuerte reducción de los ingresos rentísticos, la existencia de un marco institucional de baja calidad y las políticas económicas de controles del tipo de cambio y de los precios, lo que incide negativamente sobre el funcionamiento de los mercados, la asignación de recurso y la producción de bienes y servicios. Se trata en

definitiva de que el país sigue anclado en una estrategia de desarrollo en la cual la acumulación de capital depende de ingresos sumamente volátiles: los ingresos rentísticos que genera el petróleo.

Durante el siglo XX, Colombia continuó con su dependencia de las exportaciones de café y otros productos agrícolas y mineros que originaban rentas de la tierra, captadas principalmente, al igual que el petróleo, en el mercado mundial, pero que eran obtenidas por los actores privados primariamente. A diferencia de Venezuela donde el Estado ha podido obtener por vías más directas su participación en la renta internacional del petróleo, en Colombia la renta de la tierra la obtienen los privados y luego el Estado mediante el cobro de impuestos participa del reparto o redistribución de dicha renta.

Según Urrutia y Posada (2007) durante el siglo XX Colombia tuvo un crecimiento económico estable del PIB per cápita, de más del 2 % como promedio anual. Hubo mejoras de la calidad de vida de la población, convirtiéndose Colombia en una de las economías menos volátiles de América Latina debido a la prudencia y ausencia de populismo en su política macroeconómica. En contrapartida puede decirse que Colombia es un país de alta desigualdad en el reparto de la riqueza y que ha sufrido una situación de guerra interna (conflicto armado del estado colombiano con el movimiento guerrillero) desde los 1960s.

En la postguerra Colombia y Venezuela adoptaron el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). Este implicaba una fuerte protección a la industria nacional y la intervención del Estado en la economía. Ambos países participaron de las iniciativas de integración económica regional³, aunque con resultados poco exitosos por las mismas trabas que imponía el modelo ISI (altamente proteccionista de la producción doméstica industrial y agrícola) y la falta de voluntad política para cumplir los compromisos y las disciplinas liberadoras del comercio que exigen los procesos de integración económica (Gutiérrez, 2011).

³ Asociación Latinoamericana para el Libre Comercio (ALALC) en 1960, convertida en Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1980 y Pacto Andino en 1969, al cual se adhirió Venezuela en 1973.

Desde la disolución de la Gran Colombia en 1830 y hasta 1989, las relaciones económicas entre Venezuela y Colombia estuvieron influenciadas por los problemas relacionados con la delimitación de fronteras terrestres (hasta 1941) y de las áreas marinas y submarinas en el Golfo de Venezuela (Ramírez León, 1997). A esto debe agregarse la vigencia del modelo de desarrollo hacia adentro, basado en la sustitución de importaciones, con fuertes restricciones al comercio internacional, que impedían concretar los acuerdos de liberación del comercio entre los países miembro del Pacto Andino.

Así, puede concluirse parcialmente que hasta 1989, con la Declaración de Caracas (febrero de 1989) y posteriormente, en marzo de ese mismo año, cuando se firmó la Declaración de Ureña, suscrita por los Presidentes Virgilio Barco (Colombia) y Carlos Andrés Pérez (Venezuela), las relaciones entre Colombia y Venezuela estuvieron marcadas por las discusiones en torno a los problemas limítrofes y la violencia guerrillera en las áreas de frontera⁴. Las relaciones binacionales se habían enfriado, sobre todo a raíz del incidente de la corbeta “Caldas” que penetró en aguas venezolanas en agosto de 1987. Este incidente llevó la relación entre ambos países a su nivel más bajo en muchos años e hizo que surgiera la hipótesis de un conflicto bélico (Ramírez León, 1997).

⁴ No se pretende desconocer algunos antecedentes que dan cuenta de esfuerzos por formalizar las relaciones comerciales entre ambos países. Iturbe de Blanco (1997:2) menciona como antecedentes históricos relevantes, en los cuales se le daba especial importancia a las relaciones comerciales bilaterales, el Tratado Romero-Pombo firmado en 1842, el cual no fue aprobado por los Congresos de ambos países. En ese tratado se establecía la libertad de comercio y navegación, la cual debería ser perpetuamente obligatoria. No obstante, desde la separación de Venezuela de la Gran Colombia, las relaciones económicas no fueron fluidas por los problemas limítrofes y otros factores de tipo estructural que impedían los intercambios más allá de las áreas de frontera, donde siempre hubo una integración espontánea. En el siglo XX, en la década de los cuarenta, vale la pena mencionar la construcción del puente internacional en la frontera Estado Táchira-Santander del Norte; Colombia envió su primera misión comercial y se logró el primer acuerdo para regular el comercio de la sal, ganado y mercancías en tránsito. La instauración de una dictadura en Venezuela desde 1948 y hasta enero de 1958 congeló las relaciones comerciales. Pero, en las áreas de frontera se mantenía el tradicional intercambio de mercancías a pesar de la falta de voluntad política para estimularlas. En 1958, con la instauración de un régimen democrático en Venezuela, se retomaron las iniciativas para regular los flujos comerciales y se crea un espacio más propicio para la cooperación. Este nuevo escenario termina por canalizarse a través del Acuerdo de Cartagena- Pacto Andino (creado en 1969), una vez que Venezuela se adhirió a ese acuerdo de integración en 1973, cuatro años después de su creación.

Desde 1973 cuando Venezuela ingreso al Pacto Andino hasta 1982 hubo un cierto crecimiento del comercio binacional. Este período coincide con la fase de auge de la integración andina y de crecimiento económico en ambos países⁵, en la década de los 1970s para Venezuela y durante el lapso completo para Colombia. El impulso del comercio bilateral se puede explicar por el crecimiento económico en ambos países al compás del auge de los ingresos petroleros (Venezuela) y de la bonanza de los precios del café en Colombia (Lanzeta y García Larralde, 1999).

Durante el lapso 1973-1982 aun cuando hubo una tendencia creciente del comercio binacional, las ventas de Venezuela a Colombia nunca significaron más del 2% de sus exportaciones totales. Las importaciones de Venezuela desde Colombia (MCOL), que habían sido en promedio de USD 21 millones en 1973, se habían elevado a USD 366 millones en 1982. En el caso de Venezuela, entre 1973 y 1982, las exportaciones hacia Colombia (XCOL) crecieron desde USD 6 millones a USD 250 millones en valores nominales. También se puede constatar el aumento del comercio bilateral (XCOL+MCOL) al crecer éste desde USD 27 millones en 1973 hasta USD 616 millones en 1982.

El comercio bilateral del período 1973-1982, fue importante por la diversificación de la oferta exportable, sobre todo en el caso de Colombia ya que Venezuela concentraba sus exportaciones básicamente en hidrocarburos y derivados. El auge comercial de esos años se explica por el crecimiento del ingreso en ambos países en medio de la bonanza de precios del café y del petróleo, principales productos de exportación de ambos países. También debe destacarse que en esos años (1973-1982) el fortalecimiento o apreciación del bolívar frente al peso colombiano permitió la existencia de una tendencia favorable de la balanza comercial para Colombia durante todo el período. Así, a la poca oferta exportable de Venezuela se agregaba como limitante la tendencia natural de la economía rentista a apreciar en términos reales el bolívar, lo que abarataba las mercancías colombianas mientras encarecía las venezolanas.

⁵ Durante 1973-1982, el PIB de Colombia creció al ritmo promedio anual de 4,2%. Por su parte, el PIB de Venezuela creció, durante ese mismo período, al 3,2% anual, a pesar de la desaceleración que se dio en la economía desde 1978. Durante el lapso 1973-1978, la tasa media de crecimiento del PIB había sido de 5,9%.

Durante la década de los 1980s, la denominada década perdida para el desarrollo, emergió la crisis de pagos de la deuda externa, disminuyó la producción y los flujos de comercio intrarregional en América Latina y en el área del Pacto Andino. Colombia fue uno de los países menos afectados por la recesión económica que experimentaron la mayoría de los países de América Latina y el Caribe debido a la crisis de la deuda externa. El PIB de Colombia logró crecer en medio de la crisis al 3,2% como promedio anual en el lapso 1982-1989, aun así inferior al del lapso 1973-1982 (4,2% como promedio anual).

Por su parte, Venezuela vivió una crisis de crecimiento económico. Durante 1982 -1989, el PIB decreció al -0,1 % como promedio anual. A ello debe agregarse que durante esa década prevalecieron políticas de controles de precios y fuertemente proteccionistas, que restringían el comercio exterior. En el caso de Venezuela se aplicó un control de cambios desde el 18 de febrero de 1983, también se controlaron los precios de muchos bienes, de las tasas de interés y se establecieron fuertes restricciones cuantitativas tanto a las importaciones como a las exportaciones⁶. El intercambio entre Colombia y Venezuela se vio afectado por este menor ritmo de crecimiento económico y por la profundización de las políticas proteccionistas. Para 1989, las importaciones de Venezuela desde Colombia (MCO) se habían reducido, con respecto a los valores de 1982 (366 millones de USD) a USD 185 millones en valores nominales, y las exportaciones de Venezuela a Colombia (XCO) se habían prácticamente estancado en valores nominales en USD\$ 251 millones.

Para Venezuela el año 1989 había coincidido con el inicio de un nuevo gobierno constitucional y el inicio del programa de reformas

⁶ No se puede desconocer el hecho de que la crisis de la economía venezolana desde 1983 obligó a una devaluación real del bolívar, al establecimiento de controles de precios y del tipo de cambio, se fijaron tipos de cambio múltiples, se establecieron subsidios a bienes de consumo básico y restricciones al comercio exterior. La consecuencia fue que se produjo un aumento de las exportaciones y del comercio no registrado desde Venezuela hacia Colombia. Urdaneta y León (1991:19) afirman que el efecto de mayor trascendencia de la crisis de 1983, en cuanto a las relaciones bilaterales se refiere fue "...la reversión del flujo comercial, rompiendo abruptamente con la rutina tradicional. La salida masiva de productos venezolanos hacia el mercado colombiano y de allí al Ecuador y Perú significó un cambio radical en las relaciones entre ambos países. El lado colombiano perdió un volumen apreciable del excedente económico generado por el comercio, trasladándose los mayores beneficios al lado venezolano".

económicas orientadas al mercado, con la depreciación real del tipo de cambio y una profunda recesión, lo que permitió un incremento de las exportaciones hacia Colombia (XCOL) con respecto a los valores de 1988, tanto en términos nominales como reales.

La balanza comercial se tornó favorable para Venezuela entre 1982 y 1989, con la excepción de los años 1986-1988. Sin embargo, para 1989 el comercio bilateral se había reducido a apenas a USD 436 millones en valores nominales, cifra inferior a los USD 616 millones que alcanzó en 1982. En síntesis, se produjo una reducción en el comercio bilateral de 29,2% en los valores nominales. Este monto reflejaba, por sí sólo, el retroceso que se había producido en el comercio con Colombia durante la llamada década perdida para el desarrollo de América Latina.

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

2.2 El auge de la integración económica binacional en los 1990s y la convergencia en las estrategias de desarrollo

En el siglo pasado, desde finales de los ochenta y durante la década de los noventa, después del colapso macroeconómico y de la crisis de pagos de la deuda externa venezolana, Colombia y Venezuela adoptaron estrategias de desarrollo muy similares, fuertemente orientadas por las recomendaciones de los organismos multilaterales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID)) que le daban rol protagónico al funcionamiento de los mercados y al sector privado. Esto produjo un

viraje con respecto al modelo de desarrollo basado en la ISI, el cual había regido la estrategia adoptada desde la segunda guerra mundial. En la nueva estrategia, la disminución del rol del Estado en la economía, la desregulación de los mercados, las privatizaciones de empresas públicas, las reformas fiscales y laborales, la apertura de la cuenta capital de la balanza de pagos, la apertura y la liberación comercial conformaron la esencia del paquete de reformas. Paralelamente se redefinió la estrategia de integración económica regional, ahora bajo las orientaciones del denominado regionalismo abierto (CEPAL, 1994), lo que desató una ola de nuevo regionalismo en ALC (BID, 2002). Así, las dificultades de la integración latinoamericana bajo el denominado regionalismo cerrado, agudizada en la década de los 1980s por los problemas generados por la crisis de la deuda externa (la década perdida para el desarrollo), fue superada por la revitalización de los viejos acuerdos de integración y el nacimiento de nuevos, como el Mercosur y la proliferación de los TLC entre países de la región, pero también con aquellos de fuera y de mayor nivel de desarrollo, Este fue el caso del TLC de América del Norte (TLCAN: Estados Unidos, México y Canadá) en 1994.

En síntesis, en los 1990s la integración económica latinoamericana, antes 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 y Estevadeordal, 2001; BID, 2002; Sanahuja, 2007).

En este renacer de los acuerdos de integración existentes el Pacto Andino no fue la excepción. En 1989, se decidió reimpulsar la integración andina bajo los preceptos del denominado regionalismo abierto. Esto requería de una liberación comercial y de los movimientos de los flujos de inversión extranjera dentro de los bloques de integración a la par que se reducían las trabas al comercio y a la inversión para terceros países (CEPAL, 1994). Venezuela y Colombia adoptaron políticas pro mercado, acordes con las recomendaciones del denominado consenso de Washington y las exigencias de organismos multilaterales. Esto es especialmente cierto en el caso de Venezuela que desde 1989 negoció préstamos para apoyar sus programas de estabilización y ajuste estructural con los organismos multilaterales (FMI, BM y BID). Además,

los gobiernos de ambos países, según lo acordado en la declaración de Ureña (1989), decidieron priorizar las relaciones económicas y superar las tradicionales controversias limítrofes por la delimitación de las áreas marinas y submarinas.

En 1992, acatando las decisiones del Grupo Andino (Acta de Barahona, Cartagena de Indias, diciembre 1991), Colombia y Venezuela iniciaron una zona de libre comercio⁷, y en 1995 formarían parte de la imperfecta unión aduanera CAN (Gutiérrez, 2007). Hasta 1998 se expandió y se diversificó el comercio binacional, especialmente el que corresponde a manufacturas y hubo avances en el comercio intraindustrial (ALADI, 1990). Diversos estudios muestran que no hubo desviación neta de comercio y a la par de las ganancias estáticas también hubo ganancias dinámicas (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 USD 306 millones en 1991 hasta USD 1.429 millones en 1998, para un aumento promedio anual de 24,6%, superior al de las exportaciones no petroleras (XNP) venezolanas para el mismo período (9,9 %). Ver gráfico 1. Este crecimiento puede explicarse por la liberación comercial, el crecimiento económico experimentado por Colombia principalmente, ya que la relación del tipo de cambio real (TCR) cruzado entre Venezuela y Colombia (RTCR VEN-COL) disminuyó, es decir, se apreció en términos reales entre 1992 y 1998 en 14,4% (ver gráfico 2), restándole competitividad a las XCOL. Los productos líderes de las XCOL para 1998 eran: 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. Ver cuadro 1.

⁷ Se conformó una imperfecta unión aduanera, se fijó un arancel externo común (AEC) de cuatro tramos (5, 10, 15 y 20 por ciento) para más del 90 por ciento del universo arancelario (Francés y Palacios, 1996).

- Las importaciones venezolanas desde Colombia (MCO) se incrementaron significativamente. En 1991 las MCO eran de USD 430 millones, pero en 1998 se ubicaron en USD 1.146 millones, para una tasa media de crecimiento anual del 15,0%, superior al crecimiento de las importaciones totales (MT) de Venezuela para el mismo lapso (7,5%). Según Gutiérrez (2007) el crecimiento de MCO no fue obstáculo para que también crecieran las importaciones provenientes de terceros países (importaciones extrarregionales). Ver gráfico 1. El aumento de las MCO se explicaría principalmente por las nuevas condiciones de libertad comercial y, como ya se dijo, por la apreciación del TCR de Venezuela frente al de Colombia (reducción de RTCR VEN-CO) que abarataba las MCO (ver gráfico 2). Las partidas arancelarias más importantes de las MCO 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. Ver cuadro 2.
- Hubo una diversificación de las mercancías comerciadas. En 1991, un año antes del inicio de la zona de libre comercio binacional, las primeras diez partidas líderes de XCO representaron en el total 95,6%, para 1998 su importancia se había reducido a 41,3% (menor concentración). Para el caso de las MCO, en 1991 las diez partidas arancelarias líderes aportaron en 1991 el 94,4%, para 1998 su peso se redujo a 28,3% (menor concentración). Ver cuadros 1, 2 y 3.
- Un factor cualitativo a considerar es que la mayor parte del comercio binacional era de manufacturas, y para el caso de Venezuela, la mayor proporción de sus XCO eran partidas arancelarias no petroleras, lo que mejoraba la diversificación y reducía la dependencia de las exportaciones petroleras.
- El saldo de la balanza comercial (XCO-MCO) fue favorable para Venezuela, excepto los años 1991 y 1992. Ver gráfico 1.
- 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 USD 406 millones. Por su parte, la inversión de Venezuela en

Colombia durante ese lapso fue de USD 158,3 millones. Ver gráfico 3.

- En cuanto a los efectos dinámicos de esta mayor integración binacional Gutiérrez (2007) menciona las siguientes: a) aumentó el comercio intraindustrial⁸ (CII), lo que permitió el aprovechamiento de economías de escala, mayor competencia entre las empresas de ambos países y mayor variedad de mercancías similares (de la misma naturaleza) para los consumidores⁹; b) surgieron importantes alianzas estratégicas

⁸ El CII es un patrón de comercio que surge en el marco de la estructura de mercado conocida como competencia monopolística, en la cual existen productos diferenciados pero muy similares, correspondientes a una misma línea de producción. La diferencia entre los productos puede ser de calidad, modelo, marca, etc. La diferenciación permite la obtención de economías de escala debido a la especialización en la elaboración de determinadas variedades del producto o productos. Así, un país se puede especializar en la producción de una determinada variedad de productos con la finalidad de obtener economías de escala (rendimientos crecientes). Otro país que no tiene necesariamente ventajas comparativas estáticas para producir esa gama de bienes podría hacerlo si puede obtener economías de escala en la producción de algunas de las variedades. En síntesis, en un esquema de competencia monopolística y rendimientos a escala crecientes (costos medios decrecientes), es perfectamente posible que surja un patrón de comercio de productos similares pero diferenciados a través de las marcas, variedades, calidades, presentación, etc. Este tipo de comercio es el que se denomina intraindustrial (CII). El Índice básico de Grubell-Lloyd, que es el más utilizado para medir la existencia de CII, se estima de acuerdo con la siguiente ecuación: $ICII_i = [(X_i + M_i) - (X_i - M_i)] / (X_i + M_i)$; $ICII_i = 1 - [(X_i - M_i) / (X_i + M_i)]$; **Con valores en el intervalo $0 \leq ICII_i \leq 1$. Donde para el caso de Venezuela y Colombia: $ICII_i$ = Índice Grubell-Lloyd de Comercio Intraindustrial para el capítulo arancelario i . X_i = exportaciones realizadas hacia Colombia del capítulo arancelario i . M_i = importaciones realizadas desde Colombia del capítulo arancelario i .**

El ICII puede tomar valores ≤ 1 , ≥ 0 . En el caso extremo de que el ICII = 0, significa que el país es sólo importador o exportador del bien. Es decir, su comercio es de carácter interindustrial (es el caso extremo de comercio interindustrial). Si el ICII = 1, es el caso extremo de comercio intraindustrial. Las exportaciones son iguales a las importaciones del mismo bien. En la interpretación y en los estudios empíricos se puede considerar comercio intraindustrial aquellos casos en que $ICII > 0,5$. Por el contrario, si $ICII < 0,5$ se considera que la naturaleza del comercio para ese capítulo o grupo de bienes es interindustrial. El promedio de los ICII estimados para cada capítulo arancelario puede dar una idea de la evolución del indicador en términos generales para el total transado, en este caso entre Colombia y Venezuela. Mientras más se acerque el ICII a 1 mayor es el nivel de comercio intraindustrial. El ICII total se puede estimar sumando el resultado del ICII de cada capítulo arancelario i multiplicado por la ponderación del peso de cada capítulo arancelario i en el comercio binacional. Según Bulmer-Thomas (2001) los acuerdos de integración económica entre países con similares niveles de ingreso per cápita, en patrones de consumo, en nivel de desarrollo industrial, en preferencia por obtener economías de escala y cercanía geográfica son condiciones de base para un mayor intercambio comercial de carácter intraindustrial. Las condiciones antes señaladas se corresponden con las características económicas, culturales y geográficas de Colombia y Venezuela.

⁹ Al respecto la ALADI (2000) reportó que el índice de comercio intraindustrial (Grubell-Lloyd) para Colombia y Venezuela fue de 14,1 en 1990, y en 1998 se incrementó a 29,5. Lanzeta y García Larralde (1999: p. 378) también concluyen que: “En cuanto a la evolución del comercio intraindustrial, un índice a cuatro dígitos (CUCI) para el período 1993-1997 permite apreciar como ha venido creciendo en el lapso reseñado. Dicho índice, construido sobre la base de las importaciones y exportaciones a nivel intrasectorial, muestra un alto grado de comercio intraindustrial para más de 49 ramas de las 89 que se tomaron como referencia... Por su parte el peso de los sectores en que predomina el comercio intraindustrial en el intercambio bilateral aumentó de un

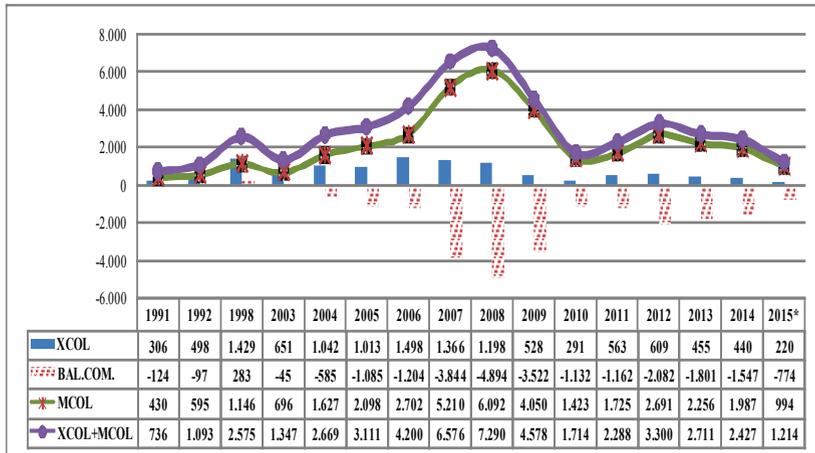
entre empresarios de ambos países; c) se diversificó el comercio, especialmente en el caso de las manufacturas, lo que cualitativamente representó un avance; y d) hubo un proceso de aprendizaje para exportar bienes no tradicionales. Este es un efecto dinámico muy importante, sobre todo para el caso de Venezuela, país prácticamente mono-exportador de petróleo y derivados, pero que en ese lapso tuvo un importante aumento de las exportaciones no petroleras al pasar de USD dólares 2.842 millones en 1991 a USD dólares 5.529 millones en 1998. En síntesis, para Gutiérrez (2007) el comercio de Venezuela con Colombia en este lapso tuvo importantes efectos dinámicos de diversificación, aprendizaje exportador y era cualitativamente superior al que se daba con el resto del mundo al estar conformado en su casi totalidad por productos manufacturados.

Debe destacarse que como resultado del incremento del comercio binacional se evidenció el sesgo geográfico de los intercambios para ambos países. Las estimaciones del índice de intensidad comercial (IIC)¹⁰ realizadas por Márquez R., Rosales y Gutiérrez (2015) muestran que para 1998 el IIC de Venezuela con Colombia fue de 28,7. Por su parte el IIC dese la perspectiva de Colombia (IIC de Colombia con Venezuela) fue de 35,8.

56,3% a un 63,3% del total de las exportaciones venezolanas a Colombia, y del 61,5% al 67,2% del total de las importaciones venezolanas provenientes de Colombia”.

¹⁰ El índice de intensidad del comercio (IIC) permite medir el sesgo geográfico en el intercambio comercial de un país *i* con otros países *j*. El IIC desde la perspectiva de Venezuela se estima así: $IIC_{ij} = (x_{ij}/m_{ij})$, donde *x_{ij}* representa el peso de las exportaciones del país *i* (Venezuela) hacia el país *j* (Colombia) en las exportaciones totales del país *i* (Venezuela); *m_{ij}* representa el peso que tienen las importaciones totales realizadas por el país *j* (Colombia) en las importaciones totales del mundo. Igualmente el IIC también se puede estimar desde la perspectiva de Colombia haciendo los correspondientes ajustes en la ecuación anterior Si $IIC_{ij} > 1$ significa que el comercio con el socio comercial es más que proporcional a la participación que tiene el socio en las importaciones mundiales, por lo tanto existe un sesgo geográfico en el comercio. Si $IIC_{ij} < 1$ no existe sesgo geográfico en el comercio. El crecimiento del IIC a través del tiempo indicaría que el sesgo geográfico del comercio con el país *j* se ha incrementado. Si se reduce el IIC_{ij} se interpreta como una baja del sesgo geográfico del comercio.

Gráfico 1- Evolución del Comercio Venezuela-Colombia 1991-2015 (Millones de UDS)



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, ALADI-Sicoex y Cálculos propios.
 (*) Nota: Los datos de 2015 son estimaciones del autor considerando los datos del comercio binacional enero-octubre 2015 y la nueva realidad venezolana caracterizada por la recesión económica, la escasez de divisas y el Estado de excepción que cerró la frontera con Colombia, decretado por el gobierno de Venezuela desde agosto de 2015. Esta es una situación que impide que los intercambios comerciales legales se den con normalidad mientras que la recesión económica y la escasez de divisas de Venezuela también actúa para reducir tanto las MCOL como las XCOL.

El auge experimentado por la integración binacional en este lapso se explica por varios factores: a) la disminución de las trabas al comercio recíproco, debido a la liberación comercial que instrumentaron ambos países en el contexto de la reforma de la política comercial y a la creación de la zona de libre comercio en el marco de la CAN desde 1992; b) las tasas de crecimiento económico obtenidas por ambos países, sobre todo Colombia entre 1992 y 1998 también contribuyeron al dinamismo del intercambio bilateral. Para Colombia, en el lapso 1991-1998, la tasa media de crecimiento anual del Producto Interno Bruto (PIB) fue de 3,8%, lo que contribuyó a una mayor demanda de XCOL. Para Venezuela el crecimiento promedio anual del PIB en 1992-1998 fue apenas del 2,0%, debido a las consecuencias de la crisis del sistema financiero en 1994 y a la baja de los precios del petróleo.

Un factor crucial para el avance de la integración binacional durante estos años, fue la similitud en la ideología de los gobiernos y en las estrategias de desarrollo, ambas pro mercado y de apoyo al sector privado durante la mayor parte del período bajo análisis para el caso de Venezuela. Este país entre 1994 y parte de 1996 instrumentó políticas de controles de precios y cambiarias para hacerle frente a la crisis del sistema financiero, pero en 1996 retornó a políticas y reformas pro mercado. Otro factor importante fue la voluntad política de los gobiernos para avanzar en la integración binacional, aun considerando que, en medio del auge de los intercambios se dieron algunas controversias entre ambos países por las trabas no arancelarias al comercio, las cuales violentaban las reglas de la zona de libre comercio andina (Gutiérrez, 2002).

**Cuadro 1. Exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL).
Diez partidas Arancelarias líderes en 1998**

Ordinal	Ítem	Descripción	Valor (miles de US Dólares)	%	% Acumulado
1	27100000	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, 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 ³	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 ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	41.368	2,89%	32,27%
6	76011000	Aluminio sin alear	30.780	2,15%	34,42%
7	8704310090	Vehículos para transporte de mercancías los demás	27.161	1,90%	36,32%
8	39012000	Poliétileno 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.

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

Ordinal	Ítem	Descripción	Valor (miles de US dólares)	%	% Acumulado
1	1029090	Animales vivos de la especie bovina-los demás	44.744	5,64%	5,64%
2	1701119090	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 Ampliar	19.076	2,40%	20,96%
6	84185000	Los demás armarios, arcones (cofres), vitrinas, mostradores y muebles similares para la producción de frío Ampliar	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 Ampliar	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 ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	10.476	1,32%	27,06%
10	17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	9.735	1,23%	28,28%

Fuente: ALADI-SICOEX.

Cuadro 3. Participación de las diez principales partidas arancelarias en XCOL, MCOL (%)

	1991	1998	2003	2008	2014
XCOL	95,6	41,3	45,3	46,2	64,0
MCOL	94,4	28,3	22,4	23,7	44,4

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, ALADI-Sicoex y Cálculos propios.

3. La nueva etapa de la integración binacional: el período 1999-2015

Con la llegada en 1999 de un nuevo gobierno en Venezuela, fuertemente crítico de las reformas económicas adoptadas en los años anteriores, se marcaron con fuerza las divergencias ideológicas-políticas y en las estrategias de desarrollo con el gobierno de Colombia.

Venezuela intensificó el rol del Estado en la economía, sobre todo desde 2003. En ese año, después de una huelga petrolera que afectó sensiblemente la economía, instauró un control de precios y del tipo de cambio que se ha mantenido hasta el presente. Seguidamente, luego de consolidarse en el poder político al ganar un referéndum revocatorio

del Presidente en agosto de 2004, el gobierno presidido por Hugo Chávez Frías aplicó una política de nacionalizaciones, recuperación y expropiaciones de empresas y tierras (rurales y urbanas) y administró el comercio exterior. Todo ello con el propósito de instaurar un modelo denominado “Socialismo del siglo XXI”, propuesto en 2005 por el Presidente Hugo Chávez Frías¹¹. No obstante, debido a sus resultados de bajo crecimiento, agravamiento de los desequilibrios macroeconómicos y del alza de los precios, acompañados de esfuerzos por una distribución más equitativa de la renta petrolera que subestimaron el impacto de las políticas sobre la tasa de inflación, lo más probable es que esta experiencia sea registrada en la historia económica como una más de populismo macroeconómico (Dornbusch y Edwards, 1991)¹².

A diferencia de Venezuela, Colombia continuó con su estrategia orientada hacia los mercados, dándole protagonismo al sector privado y aplicando una política macroeconómica prudente, que prioriza el logro de los equilibrios macroeconómicos para crecer con baja tasa de inflación. Las diferencias ideológicas de los gobiernos de Colombia y Venezuela y de su visión geopolítica del mundo también se hicieron

¹¹ Las bases teóricas del Socialismo del siglo XXI han sido expuestas por el marxista Heinz Dieterich Steffan, en el libro *Hugo Chávez y el Socialismo del siglo XXI* (Dieterich Steffan, 2007). El Socialismo del siglo XXI es una hipótesis o proyecto en elaboración permanente, que trata de la construcción de una sociedad donde no existan las relaciones de producción capitalistas, basadas en la explotación del hombre. Sus pilares fundamentales son los siguientes: a) la construcción de una sociedad planificada, con democracia directa, participativa y protagónica de los ciudadanos no explotados, no dominados ni alienados por el Estado. Los ciudadanos dirigirán un Estado que responda a los intereses de una sociedad sin clases, donde será abolida la propiedad privada de los medios de producción, donde el suelo y los recursos naturales serán propiedad común, controlada por el Estado; b) el socialismo del siglo XXI, en su dimensión económica, rescata la teoría del valor trabajo de Marx. Propone además el intercambio de valores equivalentes, medidos por el tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado a la producción de bienes y servicios; c) el socialismo del siglo XXI se contraponen a la economía capitalista basada en el intercambio de no equivalentes, orientada únicamente por la obtención de la ganancia. Consecuentemente, al avanzar la economía equivalente sobre la economía de mercado desaparecerá la propiedad privada de los medios de producción y la ganancia.

¹² Durante 2004-2014, en medio de una prolongada bonanza de ingresos petroleros, Venezuela presentó un crecimiento del PIB per Cápita del 2,0 % como promedio anual con las tasas de inflación más altas de ALC. Por su parte, Colombia en el mismo lapso presentó tasas medias de crecimiento del PIB per Cápita del 3,3% como promedio anual, con tasas de inflación de un dígito. En 2015 ante la caída de los precios del petróleo, desde mediados de 2014, Venezuela enfrenta una de sus peores crisis económicas. Para 2015 se esperaba una reducción del PIB per cápita superior al 7,0%, una tasa de inflación superior al 180%, la más alta del mundo. Entre tanto, los logros sociales de la época de la bonanza petrolera evidencian un fuerte retroceso como lo muestra el crecimiento de la tasa de pobreza desde 2013.

evidentes, especialmente en las relaciones con Estados Unidos. Venezuela adoptó un discurso pleno de retórica antimperialista, anti Estados Unidos y planteó fuertes alianzas políticas y económicas con países considerados sus adversarios en los foros internacionales, tales como Cuba, Rusia, China, Irán, Irak, Libia, Siria y Bielorrusia entre otros. En contraste, Colombia considera a Estados Unidos un aliado estratégico, no sólo en lo económico sino para sus políticas de seguridad nacional. Esto le facilitó llevar adelante con bastante éxito su política de combate a la guerrilla y al narcotráfico e iniciar un proceso de negociaciones de paz en octubre de 2012. En este período (1999-2015), el gobierno de Venezuela manifestó en varias oportunidades su simpatía por el movimiento de la guerrilla colombiana, lo que originó fuertes conflictos diplomáticos.

A la par de las modificaciones en las estrategias de desarrollo y en su política exterior se dieron cambios en las estrategias de integración económica e inserción internacional. Venezuela adoptó una política crítica de los acuerdos de integración existentes. Se opuso firmemente al Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA) y a la firma de tratados de libre comercio (TLC) con Estados Unidos o con la Unión Europea (UE). De allí que cuando Colombia y Perú culminaron las negociaciones para la firma de un TLC con Estados Unidos en 2005, Venezuela optó por abandonar la CAN (abril de 2006) y el Grupo de los tres (mayo de 2006). Desde 2004, Venezuela lanzó su propuesta alternativa de integración y cooperación: la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA)¹³. Igualmente, desde 2005 Venezuela se planteó el objetivo de convertirse en miembro pleno del Mercosur. Este objetivo finalmente lo logró en agosto de 2012. Por su parte, Colombia en materia de inserción internacional e integración económica ha centrado sus objetivos en la firma de TLC, sobre todo con países fuera de la región. En esta dirección se destaca la firma (2010) y entrada en vigencia del TLC con la Unión Europea (2013), la firma (2005) y entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos (2012), la firma del tratado de libre comercio con Corea del Sur (2013), el acuerdo

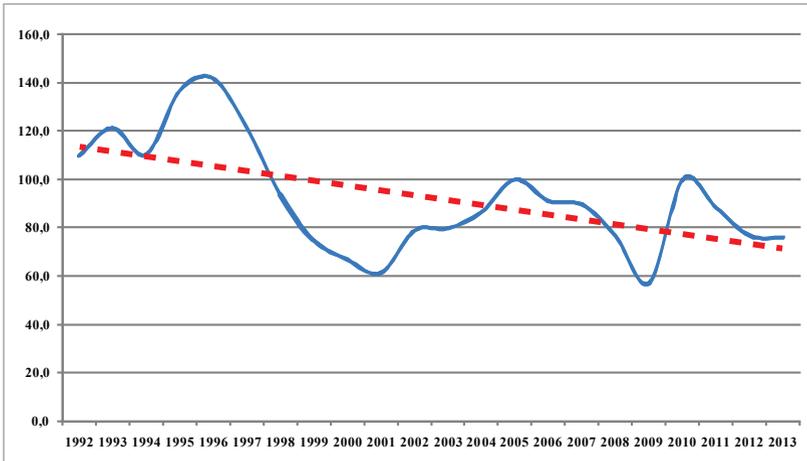
¹³ Los principios que rigen a la ALBA son: la complementación del comercio, la cooperación, la solidaridad y el respeto a la soberanía de los países. En esta propuesta de integración-cooperación Venezuela y Cuba ejercen el liderazgo en lo económico y lo político. Se le da prioridad a los temas políticos y sociales, a la geopolítica internacional, a la lucha y a las alianzas contra el imperialismo, pero se subestima la agenda económica y se critica la liberación comercial.

de integración alianza del arco pacífico (Colombia, Chile, México y Perú), la cual promueve una integración económica más profunda¹⁴, y también ha planteado la negociación de un TLC con China (tercer país de destino de las exportaciones colombianas y segundo proveedor de las importaciones de Colombia, después de Estados Unidos).

Dadas las estrategias de desarrollo e ideologías políticas divergentes de Colombia y Venezuela, adoptadas por sus gobiernos durante el lapso 1999-2015, era predecible que el proceso de integración económica binacional, con evidentes avances en el lapso 1992-1998, retrocediera. Al respecto, se debe hacer referencia al planteamiento de Foxley (2010), quien examinó las experiencias de integración regional en América Latina, Europa Oriental y Asia del Este. Este autor 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 (fiscal y monetaria) entre los países socios, c) cuando las empresas de los países miembros desarrollan cadenas de valor y se fortalece la integración desde abajo (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, normas que reduzcan los costos de transporte y se construya infraestructura para facilitar el intercambio. Obviamente esas no son las condiciones que prevalecieron desde 1999 entre Colombia y Venezuela. Consecuentemente, como se mostrará, en las páginas que siguen, en el período 1999-2015, las divergencias ideológicas y en las estrategias de desarrollo e inserción internacional de los gobiernos de Colombia y Venezuela incidieron negativamente en el proceso de integración económica binacional.

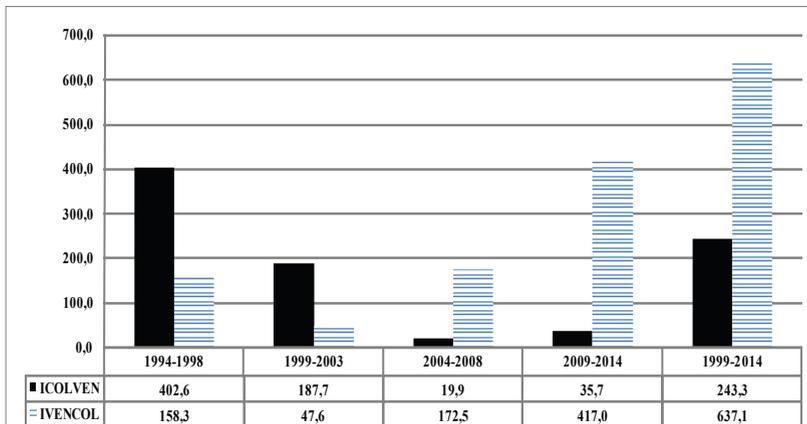
¹⁴ Además, Colombia tiene TLCs con Suiza, Liechtenstein, Chile, México, Guatemala, Honduras, El Salvador y tiene procesos ya concluidos para los TLC con Canadá, Noruega, Islandia, el triángulo norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras), la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y negocia un acuerdo comercial con Japón. Colombia es además miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), tiene en vigencia un TLCs con los países del Mercosur desde 2005 y firmó en 2013 un TLC con Panamá.

Gráfico 2- Relación del Índice del Tipo de Cambio Real Venezuela-Colombia (RTCR VEN-COL) 2005 = 100,0



Fuente: CEPAL. Cálculos propios. Nota: En 2014 y 2015 la CEPAL no publicó los datos de esta variable para Venezuela. Eso explica porque la serie de RTCR VEN-COL sólo llega hasta 2013.

Gráfico 3. Inversión de Venezuela en Colombia (IVENCOL) - Inversión de Colombia en Venezuela (ICOLVEN) - Millones de US dólares



Fuente: Banco de la República de Colombia. Cálculos propios.

Para facilitar el análisis de lo sucedido con la integración económica entre Colombia y Venezuela durante el período 1999-2015 se proponen tres sub-períodos:

a) Subperíodo 1999-2003

Durante este lapso el comercio y la inversión binacional declinaron, en el marco del menor crecimiento económico en ambos países, de profundos conflictos políticos en Venezuela, incluido un intento de golpe de Estado en abril de 2002 (Gutiérrez, 2007; Gutiérrez y Rosales, 2010) y de varios diferendos diplomáticos entre los gobiernos de ambos países¹⁵. También se observó en este lapso el cambio en el tratamiento que el gobierno venezolano le daba a la guerrilla colombiana, en contradicción con la línea tradicional de la política exterior venezolana, al declararse neutral en el conflicto entre la guerrilla y el Estado colombiano.

En el período 1998-2003 el PIB de Venezuela decreció a la tasa media anual de -3,8%. Entre tanto, el PIB de Colombia apenas creció al ritmo promedio anual de 1,2%. En esos años, Colombia vivió las consecuencias de la crisis asiática, presentó problemas fiscales y tuvo que negociar por primera vez en su historia económica un crédito *stand by* con el Fondo Monetario Internacional. El decrecimiento de la economía venezolana se agudizó en 2003, con una reducción del PIB del 9,4%, resultado de los efectos de una huelga petrolera nacional que duró aproximadamente 2 meses, entre noviembre de 2002 y enero de 2003. A partir de ese momento se instauró una economía con fuerte intervención del Estado en todos los órdenes; marcada por los

¹⁵ Entre los incidentes diplomáticos más importantes del período deben mencionarse los siguientes: a) en febrero de 1999 el Presidente Chávez declaró la neutralidad del gobierno de Venezuela frente al conflicto del Estado colombiano con la guerrilla. Esta declaración marcaba 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; b) en mayo de 1999 se produjo la crisis del transporte transfronterizo. Venezuela, alegando no reciprocidad por la situación de inseguridad que ocasionaba el conflicto con la guerrilla en Colombia, prohibió que los transportistas colombianos, tal y como lo establecía la normativa de la CAN, transitaran libremente por el territorio venezolano. El 13 de julio de 1999 mediante decisión 254 la CAN declaró la ilegalidad de la prohibición de Venezuela para que los transportistas colombianos transitaran por el territorio venezolano. No obstante el gobierno venezolano mantuvo la medida; y c) a lo largo del período se observó el debilitamiento del trabajo de las Comisiones Binacionales gubernamentales para solucionar controversias y avanzar en el proceso de integración.

controles de precios, del tipo de cambio, control del comercio exterior, establecimiento de subsidios y la acción del Estado como productor de bienes y servicios en diversos sectores de la economía. Las medidas de controles de precios y del tipo de cambio fueron acompañadas de controles de la comercialización doméstica en los diferentes eslabones de las cadenas productivas, control del comercio exterior, expropiaciones, nacionalizaciones y recuperación de tierras agrarias y urbanas, lo que consolidó la acción del estado como productor, distribuidor e importador de bienes y servicios de diferente naturaleza. Todo este marco institucional terminó por darle un amplio control de la economía al Estado venezolano.

Venezuela, desde 2003, intensificó sus políticas de intervención gubernamental en la economía. Desde febrero 2003 entró en vigencia el control de cambios, de los precios y del comercio exterior (licencias previas de importación, lista de bienes para acceder a divisas al tipo de cambio oficial, hubo retardos en la entrega de certificados de origen, prohibiciones para exportar, exigencia de certificados de no producción nacional para poder importar con divisas al tipo de cambio oficial, o de suficiencia de la producción para abastecer el mercado interno para poder exportar y otras restricciones administrativas-paraarancelarias). Con esta política comercial a Venezuela le resultó y todavía le resulta difícil cumplir con las disciplinas que implican los acuerdos de integración económica. Mientras tanto, Colombia, a pesar de las dificultades económicas que confrontaba, continuó con su estrategia de desarrollo promercado, de liberación y apertura comercial y de firmas de TLCs con países de dentro y fuera de la región.

En el contexto antes señalado, el comercio bilateral disminuyó desde el valor alcanzado en 1998 de USD 2.575 millones a USD 1.347 millones en 2003, para una merma de 47,7% y una reducción promedio anual, en el lapso 1998-2003, de -12,2%. Las XCOL cayeron fuertemente desde los USD 1.429 millones en 1998 a USD 651 millones en 2003. Esto es, una declinación promedio anual de -14,6%, superior a la de las exportaciones no petroleras (XNP), la cual fue sólo de -1,5%. Adicionalmente a su disminución, las XCOL se concentraron más, pues las diez principales partidas arancelarias aportaron ahora el 45,3% del total (en 1998 aportaron 41,3%). Por su parte, las MCOL declinaron desde

los USD 1.146 millones para 1998 a USD 696 millones para 2003, lo que significó una reducción promedio anual de -9,5%, ligeramente superior a la de las importaciones totales que fue de -8,6%. A diferencia de las XCOL, las MCOL a pesar de su reducción continuaron diversificándose pues las diez principales partidas arancelarias aportaron 22,4% de lo importado en 2003 (en 1998 aportaron 28,3%). Un nuevo elemento a destacar es que el saldo de la balanza comercial se tornó favorable para Colombia, tendencia contraria a la que había existido durante la mayor parte de los 1990s. (Ver gráfico 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, discriminaban 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, desplazando de este lugar a Colombia (Gutiérrez y Rosales, 2010).

En cuanto al flujo de inversiones binacionales hubo un marcado descenso, con respecto a las cifras del período 1994-1998, evidenciando las expectativas negativas que los empresarios de ambos países tenían con respecto al futuro de la integración económica binacional, ya reflejadas en la merma en los flujos comerciales y en las divergencias ideológicas de los gobiernos de ambos países. En este caso las ICOLVEN totalizaron para el lapso 1999-2003 USD 187,7 millones, una reducción en valor nominal de -53,4% con respecto al monto de 1994-1998 (USD 402,6 millones). Igual comportamiento tuvo la IVENCOL. Esta acumuló en el mismo período un monto de USD 47,6 millones, para una reducción de 69,9% en relación al monto nominal del período 1994-1998 que fue de USD 158,3 millones. (Ver gráfico 3).

b) Subperíodo 2004-2008

En este lapso a pesar de que se hicieron más evidentes las diferencias en las estrategias de desarrollo económico y se dieron

controversias diplomáticas entre los gobiernos de ambos países hubo crecimiento del comercio binacional en un contexto marcado por el auge de los precios de las materias primas en los mercados mundiales, lo que repercutió favorablemente en el crecimiento económico de ambos países. Con un alto crecimiento económico que impulsó la demanda interna de cada país, en el caso de Venezuela a tasas superiores a las de la producción doméstica, aún en medio de fuertes controversias diplomáticas entre los gobiernos¹⁶, y el apoyo explícito del gobierno de Venezuela a la guerrilla colombiana¹⁷, hubo un incremento del comercio binacional. Este alcanzó niveles sin precedentes históricos. Las MCOL crecieron desde USD 696 millones en 2003 hasta USD 6.092 millones en 2008 (máximo valor histórico), para una tasa media de crecimiento anual de 54,3% en el período 2003-2008, superior al de las importaciones totales (MT), que fue de 36,4%. Así, en 2008, Colombia se consolidó como el segundo proveedor de importaciones para Venezuela con el 15,1% de las MT, sólo superado por Estados Unidos. En ese mismo lapso, las XCOL aumentaron desde USD 651 millones a USD 1.198 millones, para una tasa media de crecimiento promedio anual del 13,0%, claramente inferior al crecimiento de las MCOL, pero superior al aumento promedio anual de las XNP, el cual fue de 2,9%. Como resultado se obtuvo nuevamente una balanza comercial, cada vez más deficitaria para Venezuela, pero el comercio binacional

¹⁶ Entre las controversias diplomáticas más relevantes del período pueden mencionarse las siguientes: la detención del guerrillero Rodrigo Granda por la policía colombiana en territorio venezolano en diciembre de 2004 para luego ser trasladado a Colombia. La crisis se generó a comienzos de 2005; b) la denuncia de Venezuela, el 22 de abril de 2006, del Acuerdo de Cartagena, lo que significó que Venezuela abandonaba la CAN. A pesar del retiro de la CAN, Venezuela debía mantener y recibir las preferencias comerciales acordadas con sus socios durante cinco años (hasta el 22 de abril de 2011, de acuerdo con lo establecido en el Art. 135 del Acuerdo de Cartagena); c) la desautorización al Presidente Chávez por el gobierno de Colombia para negociar la entrega de rehenes de la guerrilla, en diciembre de 2007; y d) la operación militar de Colombia (operación Fénix) en territorio ecuatoriano, en la cual murió el Guerrillero Raúl Reyes, segundo al mando de las FARC (1 de marzo de 2008). Dicho incidente causó un cierre de la frontera de Venezuela con Colombia. Venezuela se solidarizó con el gobierno de Ecuador, país que interrumpió relaciones diplomáticas con Colombia, para lo cual argumentó violación a la soberanía de su territorio, pues no autorizó previamente el ataque militar de Colombia.

¹⁷ 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 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>

(XCOL+MCOL) alcanzó niveles sin precedentes, al aumentar desde los USD 1.347 millones en 2003 a los USD 7.290 millones en 2008, para un alto crecimiento promedio anual en el período de 40,2%. Ver gráfico 1.

Un elemento a destacar es que el comercio binacional lo pasó a dominar abrumadoramente Colombia, como lo muestra el saldo de la balanza comercial, ahora claramente deficitaria para Venezuela. Es decir, en estos años el comercio fue prácticamente de una sola vía y consecuentemente se redujo el comercio intraindustrial (CII), el cual, como ya se dijo, había crecido en la década de los 1990s. Según las estimaciones realizadas por Márquez R., Rosales y Gutiérrez S. (2015) el índice de comercio intraindustrial ponderado (índice de Grubel-Lloyd) entre Venezuela y Colombia fue en 2004 de 0,45 pero para 2008 se había reducido a 0,19.

Otro elemento a incluir en el análisis es el de la diversificación del comercio. Para 2008, las XCOL no sólo disminuyeron sino que estaban más concentradas que en 1998 y 2003. En 2008, las diez partidas arancelarias líderes de las XCOL representaban el 46,2% del total mientras que en 1998 aportaban el 41,3% y en 2003 el 45,3%. En el caso de las MCOL hubo un fuerte crecimiento de ellas, pero mantuvo su nivel de diversificación, apenas con un ligero retroceso con respecto a 2003. Para 2008 las diez partidas líderes de las MCOL aportaron el 23,7% del total, mientras que en 1998 aportaron el 28,3%, pero en 2003 su aporte había sido de 22,4%. 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. En cuanto a las MCOL, para 2008 figuraban entre los productos líderes los bienes agroalimentarios, tales como la carne de bovino, los vehículos, los cueros, los pañales y el semen de bovino. Ver cuadros 4 y 5.

Ese auge de los intercambios, aún con el control del tipo de cambio, del comercio exterior y las políticas intervencionistas de los mercados del gobierno de Venezuela, se dio gracias al incremento sustancial de la demanda interna que tuvo ese país en medio de la bonanza de altos precios del petróleo. Esto impulsó su crecimiento económico y las

importaciones, entre ellas las provenientes de Colombia (MCOL), quien era el segundo proveedor para Venezuela de las compras externas del país. Igualmente debe señalarse que Colombia fue en 2008, el segundo destino de las exportaciones no petroleras (XNP) de Venezuela.

En el crecimiento del comercio binacional fue determinante la expansión económica de ambos países. En el período 2003-2008, el PIB de Venezuela aumentó a la tasa media anual de 10,3%. Esto se explica principalmente por el incremento del gasto público, gracias al alza de los ingresos petroleros y al mayor endeudamiento público interno y externo. Estos factores estimularon la expansión de la oferta monetaria y el crecimiento de la demanda interna a tasas superiores a la del PIB, por lo que la brecha se cerró con crecientes importaciones, entre ellas las provenientes de Colombia (MCOL). La apreciación del tipo de cambio real (TCR) fue el otro factor que estimuló las MCOL. La tasa de inflación en Venezuela durante esos años fue superior a la de sus socios comerciales, mientras se mantenía anclado el tipo de cambio nominal. Esto generó una apreciación del TCR de Venezuela, especialmente con Colombia. En el período 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 4,0% (Ver Gráfico 2). En resumen, tanto el crecimiento económico como la apreciación del TCR de Venezuela frente al de Colombia explican el fuerte aumento de las MCOL.

En el período 2003-2008 el PIB de Colombia tuvo un crecimiento promedio anual de 5,3%, lo que permitió aumentar las importaciones, entre ellas las originarias de Venezuela (XCOL). La apreciación (disminución) de la RTCR VEN-COL pudo haber actuado como un freno para obtener un mayor incremento de las XCOL, pero el efecto positivo del crecimiento económico de Colombia contrarrestó este factor restrictivo y al final también aumentaron las XCOL¹⁸. (Ver gráfico 1).

¹⁸ 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 al de Colombia. El autor también encontró una alta correlación positiva (significativa estadísticamente) entre el crecimiento del PIB de Colombia y las XCOL. También se evidenció una correlación positiva y estadísticamente significativa entre las XCOL y el TCR VEN-COL, de manera tal que cuando el TCR VEN-COL se aprecia (disminuye) disminuyen las XCOL y cuando se deprecia (aumenta) el TCR VEN-COL aumentan las XCOL.

En estos años, en medio del auge de las exportaciones petroleras, se redujo sustancialmente el índice de intensidad comercial (IIC) de Venezuela con Colombia al pasar de 28,7 en 1998 a 15,6 en 2004 y a 5,3 en 2008. Al contrario, desde la perspectiva de Colombia, el IIC de Colombia con Venezuela aumentó, al pasar de 35,8 en 1998 a 54,5 en 2004 y 54,2 en 2008. Es decir mientras el sesgo geográfico del comercio con Venezuela aumentó para Colombia, en el caso de Venezuela disminuyó. Por su parte la complementariedad comercial¹⁹ (medida por el índice de complementariedad comercial de las importaciones venezolanas con las exportaciones colombianas) mejoró ligeramente al pasar de 0,36 en 2004 a 0,37 en 2008. Y el Índice de complementariedad de las importaciones de Colombia con las exportaciones venezolanas mejoró al pasar de 0,16 en 2004 a 0,38 en 2008. En el caso del comercio intraindustrial hubo un retroceso notable. El ICII que en 2004 fue de 0,32 se redujo 0,13 en 2008. Para más detalles ver en este libro el capítulo escrito por Márquez R., Rosales y Gutiérrez S. (2015)

En materia de inversiones, las ICOLVEN del lapso 2004-2008 alcanzaron a 19,9 millones de USD, inferiores en 83,0% a las del período 1999-2003, cuyo monto acumulado fue de USD 187,7 millones. En el caso de las IVENCOL se observó por el contrario un crecimiento, pues algunos inversionistas venezolanos, a pesar de la bonanza económica que tuvo el país en el período en referencia, prefirieron invertir en Colombia, dado que este país tiene un marco institucional de respeto por los derechos de propiedad y de menores regulaciones de los mercados, lo que lo hace más atractivo para las inversiones extranjeras en comparación con Venezuela. Así, las IVENCOL acumuladas en el período 2004-2008 fueron de USD 172,5 millones, lo que significó un

¹⁹ El índice de Complementariedad comercial se estima según la siguiente ecuación: $ICmjCk = 1 - ((|Mik - Xij|))/2$; Donde: **ICmjCk** = índice de compatibilidad comercial de las importaciones de un país j con las exportaciones de un país k; **Mik** = peso relativo (%) de las importaciones del capítulo o producto i en las importaciones totales del país j.; **Xij**= peso relativo (%) de las exportaciones del capítulo o producto i en las exportaciones totales realizadas por el país k. El indicador presenta valores contenidos entre 0 y 1. Si $ICmjCk = 0$ no hay compatibilidad o complementariedad comercial entre las importaciones del país j con las exportaciones del país k. Un valor igual a 1 indica que hay compatibilidad o complementariedad comercial total entre las importaciones del país j con las exportaciones del país k. En la medida que el $ICmjCk$ toma valores que se acercan a 1 hay mayor complementariedad comercial y aumentan la posibilidad de crear comercio.

aumento de 262,5% con respecto al monto acumulado del período 1999-2003 (USD 47,6 millones). (Ver gráfico 3).

**Cuadro 4. Exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL).
Diez partidas Arancelarias líderes en 2008**

Ordinal	Item	Producto	Valor (miles de US Dólares)	%	% Acumulado
1	2901220000	Propeno (propileno)	113.838	9,51	9,51
2	7225300000	Los demás, simplemente laminados en caliente, enrollados	70.222	5,87	15,38
3	3817001000	Dodecilbenzeno	63.895	5,34	20,72
4	7209170090	Productos laminados planos de hierro o acero. Los demás	63.066	5,27	25,99
5	3102101000	Con un porcentaje de nitrógeno superior o igual a 45% pero inferior o igual a 46% en peso (calidad fertilizante) Urea	45.070	3,77	29,76
6	7209160090	Productos laminados planos de hierro o acero. De espesor superior a 1 mm pero inferior a 3 mm. Los demás	43.967	3,67	33,43
7	7213911000	Alambón de hierro o acero. Con un contenido de cromo, níquel, cobre y molibdeno inferior a 0,12% en total	38.496	3,22	36,65
8	7208399900	Productos laminados planos de hierro o acero. De espesor inferior a 3 mm. Los demás	38.354	3,21	39,85
9	7208371000	Productos laminados planos de hierro o acero. Con un contenido de carbono superior o igual a 0,12% en peso. De espesor superior o igual a 4,75 mm pero inferior o igual a 10 mm.	38.248	3,2	43,05
10	2710192100	Casóils (gasóleo)	38.067	3,18	46,23

Fuente: ALADI-SICOEX

**Cuadro 5. Importaciones de Venezuela desde Colombia (MCO).
Diez partidas Arancelarias líderes en 2008**

Ordinal	Item	Producto	Valor (miles de US 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 ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ . 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	Pielés, 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	1,30	22,44
10	4107990000	Cueros preparados después del curtido. Los demás	76.936	1,26	23,70

Fuente: ALADI-SICOEX

c) Subperíodo 2009-2015

En el lapso 2009-2015 se redujo drásticamente el comercio binacional debido a los conflictos diplomáticos (crisis diplomática de 2009, estado de excepción en la frontera decretado por el gobierno de Venezuela desde agosto de 2015)²⁰ y al menor ritmo de crecimiento económico de ambos países. Esto último debido a los efectos de la crisis económica mundial (2007-2008) y a la reducción de los precios de las materias primas exportadas por ambos países (petróleo, productos agrícolas y mineros). En el período 2008-2014 el PIBPC de Venezuela decreció a la tasa media anual de -1,1%, entre tanto el de Colombia logró crecer al 2,9%, tasa inferior a la del período 2003-2008 que fue del 3,8%²¹.

El comercio binacional terminó afectado por las controversias diplomáticas. Venezuela impuso trabas para las MCOL y para los pagos a los exportadores colombianos con divisas al tipo de cambio oficial (apreciado en términos reales). Tal situación generó atrasos en los pagos y acumuló una deuda, a la par que sembró desconfianza sobre la condición de Venezuela como cumplidor de sus obligaciones comerciales. En materia de inversiones, con un marco institucional que profundizaba la intervención del Estado en la economía y mostraba poco respeto por los derechos de propiedad se incrementó la IVENCOL y disminuyó la ICOLVEN (Ver gráfico 3).

Para 2010 las MCOL habían disminuido drásticamente a apenas USD 1.423 millones. Una merma de -76,6% con respecto al valor máximo de 2008 (USD 6.092 millones). La estructura de las MCOL se modificó pues se redujeron las compras venezolanas de productos agroalimentarios y de manufacturas, privilegiándose ahora las compras a Brasil, Argentina, Uruguay, Bolivia y Nicaragua. Estos países son considerados aliados ideológicos del gobierno venezolano, y en el caso de Bolivia y Nicaragua también formaban parte de la Alianza

²⁰ 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 acusaba a Venezuela de alojar en su territorio a la guerrilla y de haberle entregado armas. 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 y afectó negativamente el intercambio comercial binacional.

²¹ Para 2015 se estimaba que el PIBPC de Venezuela podría disminuir en más del 10,0% mientras que en Colombia podría crecer en 2,1% (Estimaciones preliminares de la CEPAL (2015)). Venezuela se encuentra en una crisis económica profunda, pero también se observa la disminución del crecimiento económico en Colombia. Ambos países están sufriendo las consecuencias de la baja del precios de las principales materias primas que exportan, principalmente petróleo, del cual Colombia también se ha hecho muy dependiente en los años recientes.

Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), la propuesta integracionista del gobierno de Venezuela. Los diez productos-partidas arancelarias líderes de las MCOL en 2010 se relacionaban con: gas natural, textiles variados, productos farmacéuticos, confites, refrigeradores, asientos de vehículos y artículos de tocador.

Ante la declinación de las MCOL y los problemas para cobrar lo vendido a Venezuela, el gobierno de Colombia y su sector privado dirigieron sus esfuerzos a la diversificación de sus mercados de exportación. Esta estrategia parece haber tenido un cierto éxito. Colombia ha aumentado en los últimos años tanto el valor de las exportaciones como la importancia relativa de destinos de sus exportaciones hacia China, Estados Unidos, Canadá, Centroamérica, Mercosur y otros países latinoamericanos.

Por su parte las XCOL se habían reducido, según las estadísticas oficiales para 2010 a apenas USD 291 millones²², una reducción del 75,7% con respecto a 2008 (USD 1.198 millones). Esta reducción se explica principalmente por la reducción del crecimiento económico en Colombia y la apreciación del TCR de Venezuela frente al de Colombia. A ello se agrega el colapso del complejo industrial metalmeccánico exportador bajo control del Estado venezolano y la ausencia de una estrategia para fomentar las XNP.

En agosto de 2010, en Santa Marta (Colombia) el nuevo Presidente Constitucional de Colombia Juan Manuel Santos se reunió con el Presidente Hugo Chávez Frías y se estableció una nueva etapa en las relaciones diplomáticas al darse por terminada la controversia diplomática y el congelamiento de las relaciones que había comenzado en 2009. Con posterioridad a la reunión presidencial de agosto de 2010 en Santa Marta-Colombia, se inició una nueva etapa de mejora de las relaciones diplomáticas y económicas que continuó hasta agosto de 2015, cuando Venezuela decretó un Estado de excepción en Municipios fronterizos de los estados Táchira, Zulia, Apure y Amazonas²³. Tal situación es una nueva traba no arancelaria a los intercambios

²² Debido a las políticas económicas de Venezuela control de precios, control de cambios, tipo de cambio oficial inferior al de mercado negro y a la impunidad para combatir el contrabando, las exportaciones ilegales de productos venezolanos hacia Colombia han crecido sustancialmente, pero ellas no se registran en las estadísticas oficiales ni se tienen estimaciones oficiales de las mismas.

²³ En la Gaceta Oficial 6.194, con fecha 21 de agosto de 2015, el gobierno de Venezuela expuso las razones del Decreto de estado de excepción en Municipios de la frontera del estado Táchira (Venezuela) con Colombia: a) incursiones del paramilitarismo, del narcotráfico y del crimen organizado; b) contrabando de extracción; c) ataques contra la moneda venezolana y contra bienes adquiridos con las divisas del pueblode

legales entre Venezuela y Colombia, pero continúa el comercio ilegal (contrabando) desde los dos países. Las buenas relaciones diplomáticas desde agosto de 2010 habían permitido aumentar el comercio bilateral, pero este nunca llegó a alcanzar los niveles de 2008, como se mostrará más adelante. La declaración del estado de excepción por parte del gobierno de Venezuela en los municipios fronterizos significa un duro golpe para los intercambios comerciales y para las relaciones diplomáticas con consecuencias económicas y morales difíciles de cuantificar. Por lo pronto el intercambio comercial que ya venía disminuyendo por la crisis económica que enfrenta Venezuela, se estima que en 2015 se reducirá en 50% del que hubo en 2014. (Ver gráfico 1).

Con la mejora de las relaciones diplomáticas, el comercio binacional comenzó a recuperarse sin alcanzar los niveles de 2008. También se firmó un acuerdo comercial de alcance parcial en 2012 (AAP)²⁴, se cancelaron las deudas acumuladas a los exportadores colombianos y Venezuela se incorporó en rol de acompañante en el proceso de negociaciones de paz entre el gobierno colombiano y la guerrilla (FARC). Sin embargo desde 2013 la economía venezolana nuevamente comenzó a declinar y la escasez de divisas se agudizó con la merma de los precios del petróleo. Esta crisis de divisas se agudizó en 2014 y 2015 reduciéndose las importaciones y consecuentemente el comercio binacional sustancialmente. El saldo del movimiento comercial y de inversiones en este lapso se muestra en los gráficos 1 y 3.

En 2011, las XCOL aumentaron a USD 563 millones (incremento de 93,5% con respecto a 2010). Para 2012, las XCOL fueron de USD 610 millones lo que mostraba una nueva recuperación de las XCOL. No obstante, en los años que siguen las XCOL declinan hasta alcanzar un valor (estimado) para 2015 de apenas USD 220 millones. Así, entre 2008 y 2015 las XCOL declinaron en 81,6%, reafirmandose su tendencia decreciente. La fuerte apreciación del TCR de Venezuela frente al de Colombia y las trabas para exportar (Licencias previas, prohibiciones, retardos administrativos, otros) son factores determinantes de esta merma de las XCOL. Pero de nuevo debe mencionarse como un factor que incide en la reducción de las XCOL la fuerte crisis que afecta a los sectores

Venezuela. El Decreto posteriormente se extendió a la frontera con Colombia de los estados Zulia, Apure y Amazonas.

²⁴ En vigencia desde octubre de 2012.

productivos de Venezuela, especialmente los complejos exportadores (propiedad del Estado) de la industria metalmecánica y petroquímica (Ver gráfico 1). También puede afirmarse que en 2014, año para el cual se tienen datos completos, las XCOL estaban más concentradas que en 2008 (46,23%), pues las diez principales partidas arancelarias exportadas a Colombia acumulaban el 63,96% del total (Ver cuadros 3 y 6).

Por su parte, para 2014 las diez principales partidas arancelarias de las XCOL eran (Cuadro 6): propileno, urea, aceites de petróleo, nafta, plomo refinado, combustibles y aceites para motores, aluminio sin alear, productos de fundición de hierro y acero, trfosfato de sodio y metano). A pesar de su merma debe destacarse que Colombia en 2014 continuaba siendo el tercer destino de las XNP, lo que evidencia la importancia estratégica del mercado colombiano para la diversificación de las exportaciones venezolanas, que ahora dependen, casi totalmente (96,0%) de las exportaciones petroleras.

En 2011 y 2012, con un mejor ambiente diplomático y la recuperación de la economía venezolana, las MCOL aumentaron. En 2011 crecieron a USD 1.725 millones (21,2% con respecto a 2010). En 2012 las MCOL continuaron aumentando alcanzando un monto de USD 2.556 millones, no obstante, en 2013-2015 debido a la disminución del ritmo de crecimiento económico en Venezuela, la menor disponibilidad y entrega de divisas a los importadores venezolanos, a la desconfianza de los exportadores colombianos debido a las dificultades para cobrar sus ventas y la declaración del estado de excepción en municipios fronterizos por parte del gobierno de Venezuela, de nuevo mermaron las MCOL, estimándose que en 2015 serían apenas de USD 994 millones (disminución de -83,7% con respecto a 2008). Para 2014 Colombia había sido desplazado al sexto lugar como país proveedor de importaciones para Venezuela, superado por Estados Unidos, China, Brasil, Argentina y México.

También debe señalarse que en 2014 (último año con información completa) las MCOL estaban más concentradas que en 2008, pues las diez principales partidas arancelarias aportaban el 44,36% del total (ver cuadros 3 y 7). Las diez principales partidas arancelarias de las MCOL para 2014 eran: gas de petróleo, bombones, caramelos y confite; energía eléctrica, abonos, productos farmacéuticos, jabón,

cacao y sus preparaciones (chocolates), tapones higiénicos y pañales y polipropileno. En síntesis, a pesar de que desde agosto de 2010 mejoraron las relaciones diplomáticas binacionales y se firmó un acuerdo de alcance parcial en 2012, lo cierto es que entre 2008 (año de valor máximo) y 2015 las MCOL disminuyeron 83,7% (Ver gráfico 1). Para 2015 las MCOL se estimaban en USD 994 millones, valor inferior al máximo de 2008 (USD \$ 7.290 millones), lo que muestra el retroceso en materia de integración económica. También debe señalarse que para 2015 persistía el saldo favorable de la balanza comercial para Colombia (USD- 774 millones), y como ya se ha dicho, tanto las XCOL como las MCOL habían retrocedido en su valor y en su proceso de diversificación.

**Cuadro 6. Exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL).
Diez partidas Arancelarias líderes en 2014**

Ordinal	Item	Producto	Valor (000 US Dólares)	% /Total	% Acumulado
1	2901220000	Propeno (propileno)	23.181	20,53	20,53
2	3102101000	Urea con un porcentaje de nitrógeno superior o igual a 45% pero inferior o igual a 46% en peso (calidad fertilizante)	16.005	14,18	34,71
3	2710191900	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto Los aceites crudos) y 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,	7.797	6,91	41,62
4	2707501000	Nafta disolvente	6.553	5,8	47,42
5	7601100000	Aluminio sin alear	4.761	4,22	51,64
6	7801100000	Plomo refinado	3.973	3,52	55,16
7	2710121300	Aceites de petróleo livianos (ligeros) y preparaciones para motores de vehículos automóviles	3.084	2,73	57,89
8	2905110000	Metanol (alcohol metílico)	2.730	2,42	60,31
9	2835310000	Trifosfato de sodio (tripolifosfato de sodio)	2.442	2,16	62,47
10	7604102000	Perfiles de aluminio sin alear, incluso huecos	1.675	1,48	63,96

Fuente: ALADI-SICOEX

Después del máximo valor del comercio binacional alcanzado en 2008 (USD 7.290 millones) se dio una fuerte caída del mismo, especialmente de las MCOL. Así, para 2015 se estimaba que el comercio binacional alcanzará solamente los USD 1.214 millones para una reducción del comercio binacional desde 2008 de -83,4%.

Concomitantemente con la merma que hubo en el comercio binacional, los Índice de Intensidad Comercial (IIC) y de Compatibilidad Comercial (ICC) de las exportaciones de Venezuela con las importaciones de Colombia estimados por Márquez R., Rosales y Gutiérrez S. (2015), revelan que el sesgo geográfico de los intercambios de Venezuela con Colombia se redujo desde 5,3 en 2008 hasta 1,7 en 2014. Igualmente el sesgo geográfico del comercio de Colombia con Venezuela también se redujo, como lo revela el IIC desde la perspectiva colombiana. Así, El IIC desde la perspectiva de Colombia también decreció al caer desde 54,2 en 2008 hasta 15,1 en 2014, evidenciándose así una merma significativa del sesgo geográfico de las exportaciones de Colombia hacia Venezuela. Por su parte, el índice de Compatibilidad Comercial de las exportaciones de Venezuela con las importaciones de Colombia disminuyó desde 0,38 en 2008 hasta 0,25 en 2013. Y el ICC de las exportaciones de Colombia con respecto a las importaciones de Venezuela también se redujo desde 0,37 (2008) hasta 0,23 en 2013.

Con la reducción de las MCOL, a pesar de la merma de las XCOL con respecto a 2014, la balanza comercial de Venezuela con Colombia, aunque deficitaria se hizo más equilibrada y mejoró el comercio intraindustrial. El ICII total mejoró al incrementarse desde 0,13 (2008) a 0,22 (2014), lo que indicaba que en promedio el 22,0 % del comercio bilateral era de carácter intraindustrial. Para 2014 los siguientes capítulos arancelarios mostraban niveles del ICII \geq 0,5: Capítulo 25 (sal, azufre, tierras y piedras, yeso, cales y cemento) 0,93; Capítulo 28 / (Productos químicos inorgánicos) ICCI = 0,63; Capítulo 72 (Fundición de hierro y acero) ICII = 0,50; Capítulo 74 (Cobre y sus manufacturas) ICII= 0,74); Capítulo 79 (Cinc y sus manufacturas) ICII = 0,68.

En materia de inversiones, debido a la persistencia de las políticas de controles y un marco institucional de baja calidad en Venezuela, continuó la declinación de las ICOLVEN hasta montos muy

bajos. En contrapartida, los venezolanos continuaron aumentando las inversiones en Colombia (IVENCOL), país donde prevalece un mejor clima para las inversiones extranjeras²⁵. En resumen, mientras las ICOLVEN acumularon en 2009-2014 apenas USD 35,7 millones, las IVENCOL alcanzaron USD 417 millones. Ver gráfico 3.

**Cuadro 7. Importaciones de Venezuela desde Colombia (MCOL).
Diez partidas Arancelarias líderes en 2014**

Ordinal	Item	Producto	Valor (000 US Dólares)	% /Total	Valor Acum. (000 USD)	% Acumulado
1	2711210000	Gas natural	279.444	14,06	279.444	14,06
2	1704901000	Bombones, caramelos, confites y pastillas	185.410	9,33	464.854	23,4
3	2716000000	Energía eléctrica	102.328	5,15	567.181	28,55
4	3105200000	Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio	71.244	3,59	638.426	32,13
5	3004902900	Productos farmacéuticos.Los demás	59.093	2,97	697.519	35,11
6	1806900090	Cacao y sus preparaciones. Chocolates. Los demás	43.578	2,19	741.097	37,3
7	3902100000	Polipropileno	40.418	2,03	781.515	39,33
8	9619001010	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos similares, de cualquier materia. De pasta de papel, papel, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa	35.842	1,8	817.357	41,14
9	3401110000	Jabón de tocador (incluso los medicinales)	32.558	1,64	849.914	42,78
10	3004201900	Productos farmacéuticos que contengan otros antibióticos:Los demás	31.569	1,59	881.484	44,36

Fuente: ALADI-SICOEX

²⁵ Según declaraciones de la Directora de estudios económicos de la Cámara Colombo-Venezolana, en 2013 las inversiones de venezolanos en Colombia continuaban aumentando y estaban registradas en ese organismo 150 empresas de capital venezolano. Ver Edición del Diario el Mundo economía y negocios del día 2 de junio de 2013: Aumenta la llegada de inversionistas venezolanos a Colombia. Para más detalles ver: <http://www.elmundo.com.ve/noticias/economia/empresas/aumenta-la-llegada-de-inversionistas-venezolanos-a.aspx> Consulta el 02-06-2013.

4. Oportunidades y amenazas para los sectores productivos de Venezuela

4.1 Las oportunidades

La principal ventaja comparativa y competitiva de Venezuela está en los hidrocarburos y sus derivados (Capítulo 27 del arancel de aduanas). Para 2013 las exportaciones petroleras aportaban el 96,4 % del valor total exportado. Sin embargo, Venezuela ha exportado hacia Colombia productos diferentes al petróleo, en su mayor parte manufacturas. Colombia ha sido en varios años el principal destino de las exportaciones no petroleras. Entre los principales productos no petroleros exportados hacia Colombia de manera legal se encuentran: propeno, dodecibenceno, productos manufacturados de la industria metalmeccánica (fundiciones de hierro, acero, aluminio y sus manufacturas), urea (abonos), en lugar de plásticos y sus manufacturas y productos de la industria química.

El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) utilizado por Balassa (1967) permitirá detectar aquellos capítulos no petroleros cuyas partidas arancelarias tienen oportunidades en el mercado colombiano. El IVCR relaciona la importancia relativa de las exportaciones de un país en un determinado bien (capítulo arancelario) hacia otro país (o región) con respecto a las cantidades que exporta de ese bien (capítulo arancelario) al mundo. El IVCR es un indicador normalizado que en este caso resulta de dividir la importancia relativa del total de exportaciones de un capítulo arancelario hacia Colombia por la importancia relativa de las exportaciones de ese capítulo arancelario con respecto a las exportaciones totales. A los efectos de evaluar el desempeño de las exportaciones de Venezuela hacia Colombia (XCOL), al nivel de capítulos arancelarios, se ha adoptado la siguiente ecuación para estimar el IVCR:

$$IVCR_i = (X_{ij}/X_i)/(X_j/X_t)$$

Donde:

(X_{ij}/X_i) = relaciona las exportaciones del capítulo o bien i desde un país (Venezuela) hacia su socio j Colombia (x_{ij}), con las

exportaciones totales de ese capítulo o bien i desde el país (Venezuela) al mundo (x_i).

$X_j/X_t =$ relaciona las exportaciones totales del país hacia su socio j (Colombia) o X_j , con respecto al total de exportaciones del país (Venezuela) hacia el mundo, X_t .

Si:

$IVCR > 1$, indicaría la existencia de ventajas comparativas (competitivas) reveladas en las exportaciones de ese capítulo arancelario o bien específico en el comercio con determinado país.

$IVCR < 1$, indicaría la no existencia de ventajas comparativas (competitivas) para esa sección o capítulo en el comercio con determinado país.

Con base en el IVCR Márquez R., Rosales y Gutiérrez S. (2015) detectaron que en 2013 hubo 43 capítulos arancelarios con un $IVCR > 1$. Los capítulos se muestran en el siguiente cuadro 8.

Cuadro 8. Venezuela: capítulos con IVCR > 1 en el mercado de Colombia (2013)

Código	Descripción	2013
02	Carne y despojos comestibles	5,83
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	2,89
09	Café, te, yerba mate y especias	3,88
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	3,41
17	Azúcares y artículos de confitería	1,35
21	Preparaciones alimenticias diversas	1,16
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radioactivos, de los metales de las tierras raras o de isotopos.	1,25
30	Productos farmacéuticos	6,10
31	Abonos	1,30
32	Extractos curtientes o tintóreos, taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas	3,44
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	3,44

34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares pastas para modela, “ceras para odontología” y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable	2,17
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	1,53
38	Productos diversos de la industria química	7,10
39	plásticos y sus manufacturas	6,66
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	4,10
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	5,12
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa de papel o de cartón	7,51
49	Productos editoriales de la prensa y de las demás industrias graficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	8,37
52	Algodón	4,66
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	8,41
56	Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	2,87
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o extratíficadas; artículos técnicos de materias textiles	7,60
60	Tejidos de punto	4,76
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	7,58
65	sombreros y demás tocados y sus partes	2,13
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto) mica o materias análogas	7,66
70	Vidrio y sus manufacturas	1,59
71	Perlas naturales (finas) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	6,09
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	3,30
74	Cobre y sus manufacturas	8,25

76	Aluminio y sus manufacturas	2,01
78	Plomo y sus manufacturas	2,38
79	Zinc y sus manufacturas	8,53
83	Manufacturas diversas de metal común	7,56
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas o aparatos.	1,20
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reparación de sonido, aparatos de grabación o reparación de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	1,47
86	Vehículos y material para vías férreas o similares y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electro-mecánicos) de señalización para vías de comunicación	5,18
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	1,98
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	1,15
94	Muebles, mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	6,01
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deporte; sus partes y accesorios	1,01
96	Manufacturas diversas	7,87

Fuente: Estimaciones de Márquez R., Rosales y Gutiérrez S.(2015), con base en estadísticas de ALADI-Sicoex (2015) y del Banco Central de Venezuela. Nota: el IVCR para Las XCOL se estimó excluyendo del cálculo el capítulo 27 (Combustibles minerales (aceites crudos de petróleo-gas natural-hidrocarburos), aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales). Es decir, se trata de un IVCR para las exportaciones no petroleras desde Venezuela hacia Colombia.

4.2 Las amenazas

Colombia es un país con exportaciones hacia el mundo más diversificadas que Venezuela. Sin embargo, en los últimos años las exportaciones de hidrocarburos (Capítulo 27) han crecido en importancia relativa, llegando a significar para 2014 más del 50% del valor total exportado (ALADI-Sicoex). Colombia también exporta hacia el mundo café en grano y procesado, oro, bananas y plátanos, flores,

ferroníquel, bombones y caramelos, azúcar de caña, polipropileno, productos farmacéuticos, automóviles, plásticos y sus manufacturas, cobre y sus manufacturas, energía eléctrica, aceite de palma, productos diversos de la industria química, abonos y otros.

Colombia exporta hacia Venezuela, como ya se ha señalado, gas natural, bombones y caramelos, energía eléctrica, abonos, plástico y productos diversos de la industria química, productos farmacéuticos, fundiciones de hierro y sus manufacturas, vidrio y sus manufacturas, y una gran variedad de productos agrícolas procesados y sin procesar. Márquez R., Rosales y Gutiérrez S. (2015) estimaron los IVCR de los capítulos arancelarios con exportaciones que realiza Colombia hacia Venezuela para el año 2014. Al respecto encontraron que 51 capítulos arancelarios tenían un IVCR > 1 . Estos capítulos arancelarios, en general, se convierten en una amenaza para los productos nacionales contenidos en dichos capítulos arancelarios. Los capítulos arancelarios de las exportaciones de Colombia hacia Venezuela con IVCR > 1 para 2014 se presentan seguidamente en el cuadro 9.

Cuadro 8. Colombia: capítulos con IVCR > 1 en el mercado de Venezuela (2014)

Capítulo	Descripción	2014
01	Animales vivos	12,62
02	Carne y despojos comestibles	16,60
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	17,41
10	Cereales	16,03
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	8,41
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	5,96
17	Azúcares y artículos de confitería	7,38
18	cacao y sus preparaciones	8,37

19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	10,03
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	2,82
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	1,22
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	6,46
29	Productos químicos orgánicos	3,25
30	Productos farmacéuticos	6,99
31	Abonos	14,71
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas	2,15
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	3,12
34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, «ceras para odontología» y preparaciones para odontología	9,58
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	9,59
37	Productos fotográficos o cinematográficos	1,27
38	Productos diversos de las industrias químicas	2,28
39	Plástico y sus manufacturas	2,83
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	1,90
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	1,79
47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y de sechos)	17,30
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	5,53
49	Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	4,03
52	Algodón	7,06

54	Filamentos sintéticos o artificiales	4,54
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	4,53
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	1,77
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	6,18
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	2,43
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	3,60
60	Tejidos de punto	3,88
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	1,90
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	1,25
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	2,71
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	2,26
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	3,29
69	Productos cerámicos	3,86
70	Vidrio y sus manufacturas	1,19
72	Fundición, hierro y acero	1,91
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	8,37
75	Níquel y sus manufacturas	6,32
79	Zinc y sus manufacturas	2,07
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	1,80
83	Manufacturas diversas de metal común	5,05
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	3,14
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	3,50

94	Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	2,25
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	1,35
96	Manufacturas diversas	5,10

Conclusiones, balance y perspectivas

No cabe la menor duda que desde 1999, debido a las divergencias político-ideológicas, de visión geopolítica y de inserción internacional entre los gobiernos de Venezuela y Colombia, se produjo un retroceso notable en la integración económica binacional, sobre todo si se compara con respecto a los logros obtenidos en la última década del siglo XX. Todo ello a pesar de que hubo períodos (2003-2008), donde en medio de las controversias diplomáticas se impuso el pragmatismo, prevalecieron las necesidades de abastecimiento de Venezuela, lo que facilitó que el comercio binacional alcanzara niveles sin precedentes. Esto se logró aún con la salida de Venezuela de la CAN (2006), la existencia de fuertes controversias diplomáticas; aunado a las diferencias en las ideologías de los gobiernos, en las estrategias de desarrollo y en la política económica. Posteriormente, las diferencias ideológicas, en las estrategias de desarrollo y en las visiones geopolíticas de ambos gobiernos generaron una nueva crisis en 2009, lo que hizo retroceder significativamente el comercio binacional, como lo evidencian las reducciones de los índices de intensidad y complementariedad comercial y la baja del comercio intraindustrial. A pesar de tales resultados todavía un importante número de capítulos arancelarios tienen ventajas comparativas reveladas en los mercados de ambos países, lo que revela que hay oportunidades para ampliar el comercio binacional si se profundiza y amplía la integración económica.

Desde la reunión presidencial binacional de agosto de 2010, en Santa Marta (Colombia), y hasta mayo de 2013 hubo avances en las relaciones económicas colombo-venezolanas y sólo surgió una controversia diplomática, rápidamente superada, aun cuando

continuaron las diferencias ideológicas, geopolíticas y en las estrategias de desarrollo entre los gobiernos²⁶. Es en agosto de 2015 y en los meses siguientes, cuando sorpresivamente el gobierno de Venezuela decretó un estado de excepción en varios municipios de la frontera, que nuevamente surgieron divergencias y conflictos diplomáticos.

La situación antes descrita junto con el agravamiento de la crisis económica venezolana desde 2014 causaron una merma sustancial del comercio binacional en 2015 que amenaza con prolongarse en 2016. Entre tanto, paralelamente las inversiones de los empresarios venezolanos en Colombia aumentan, pero los colombianos no se sienten estimulados para aumentar sus inversiones en Venezuela dada la crisis económica y el marco institucional de baja calidad que genera alto riesgo a la inversión extranjera y nacional en Venezuela.

A pesar de que en general, salvo los incidentes mencionados, hubo un buen ambiente desde agosto de 2010 para las relaciones diplomáticas entre ambos gobiernos, debe señalarse que la inestabilidad y las políticas de controles del tipo de cambio, de precios y comercial de Venezuela afectaron negativamente el intercambio comercial, estimularon el contrabando de extracción desde Venezuela y las inversiones de venezolanos en Colombia. También debe destacarse que en otras áreas de interés para ambos países no hubo avances significativos. Un breve resumen de lo acontecido desde la reunión presidencial de agosto de 2010 es el siguiente:

- a) la deuda con los exportadores colombianos se pagó casi en su totalidad. Según declaraciones del Presidente Santos en agosto de 2012. No obstante, información más reciente da cuenta de que para finales de 2014 se tenía con los exportadores colombianos una deuda de USD 300 millones, y se mantiene la desconfianza

²⁶ La controversia surgió con motivo de la entrevista que el Presidente de Colombia Juan Manuel Santos le concedió el 30 de mayo de 2013 al Candidato Presidencial de la oposición Capriles Radonski, derrotado por un pequeño margen en las elecciones presidenciales de abril de ese mismo año en Venezuela. Este incidente no tuvo mayores consecuencias en las relaciones comerciales y se dio por superado diplomáticamente el 22 de julio de 2013.

sobre el cumplimiento de los compromisos de pago de las importaciones por parte de Venezuela²⁷.

- b) El acuerdo comercial de alcance parcial (AAP) es ahora el nuevo marco que rige las relaciones comerciales entre los dos países. El AAP fue firmado 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 2012²⁸. El AAP entró en vigencia en octubre de 2012. El AAP es un retroceso en cuanto al grado de integración económica binacional que se había alcanzado en el marco de la CAN²⁹. Sin embargo, desde una perspectiva más realista, dado el contexto de las divergencias de los gobiernos en lo ideológico y político, en estrategias de desarrollo e inserción internacional y visión geopolítica del mundo, puede concluirse que el AAP representa una opción pragmática para formalizar las relaciones comerciales, mientras se espera por un mejor escenario futuro que permita profundizar la integración económica binacional. También debe destacarse que Venezuela continúa aplicando un régimen de comercio exterior administrado muy discrecional (con restricciones cuantitativas y paraarancelarias) en un contexto de control de precios y del

²⁷ Para más detalles ver: Deuda venezolana con exportadores colombianos es de \$306 millones, en Edición del diario El Mundo Economía y negocios, edición del 14 de febrero de 2014, noticia disponible en: <http://www.elmundo.com.ve/noticias/economia/politicas-publicas/deuda-venezolana-a-exportadores-colombianos-es-de.aspx> (consulta 29-03-2014). También ver La crisis venezolana golpea las exportaciones colombianas, noticia disponible en: <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/R/relaciones-comerciales-colombia-venezuela-2015-emiliano-corona-actualizacion/relaciones-comerciales-colombia-venezuela-2015-emiliano-corona-actualizacion.asp?CodSeccion=> (Consulta 26-11-2015).

²⁸ 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. El AAP afecta la totalidad de las subpartidas arancelarias en las que hubo comercio binacional en el período 2006-2010. Se estima que afecta a 4.921 sub-partidas para Colombia y cerca de 4.713 para Venezuela. También se considera que un 91 % del comercio histórico tendrá 100 % de preferencia arancelaria (arancel cero). El AAP establece que ambos países se comprometen a no aplicar restricciones no arancelarias al comercio binacional. No obstante, esto será de difícil cumplimiento para Venezuela dado el control de cambios que existe y las exigencias y restricciones paraarancelarias que aplica el gobierno de Venezuela para acceder a divisas al tipo de cambio oficial y hacer los pagos a los exportadores de otros países.

²⁹ La CAN es una imperfecta unión aduanera con una zona de libre comercio, un arancel externo común parcial desde 1995. Tiene también un régimen de inversiones extranjeras y de empresas multinacionales andinas desde 1991 (Decisiones 291 y 292 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena).

tipo de cambio. Esto será un obstáculo permanente para una mayor expansión del comercio binacional.

- c) En materia de inversiones binacionales, el actual marco de políticas económicas y la baja calidad institucional vigente en Venezuela, con poco respeto por los derechos de propiedad de los privados, estimula el crecimiento de la salida de capitales e inversiones hacia Colombia, mientras que impide las inversiones colombianas en Venezuela. Ver gráfico 3.
- d) El Presidente Santos de Colombia mostró inicialmente su complacencia por la cooperación venezolana en materia de seguridad en la frontera. Más aún, desde 2012, Venezuela asumió el rol de país acompañante en el proceso de negociaciones de Paz entre el gobierno de Colombia y las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC). En el ámbito de la política y de las relaciones económicas, la participación de Venezuela como acompañante de las negociaciones entre el gobierno de Colombia y la guerrilla colombiana es un factor positivo porque disminuye la probabilidad, aunque no la elimina del todo, de nuevos conflictos diplomáticos.
- e) En las otras áreas de trabajo acordadas en agosto de 2010, las comisiones no habían reportado avances importantes.

Es necesario señalar que en el marco de prioridades debe dársele atención a los problemas sociales de la frontera y ambos países deben cooperar. 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, quienes deben percibir claramente los beneficios de una mayor integración económica binacional. Otra área de interés es la mejora de la infraestructura vial y del funcionamiento de las aduanas para reducir los costos de transporte y de realizar las transacciones. También es prioritario el fomento de cadenas de valor binacional, que estimule las alianzas estratégicas entre empresarios de ambos países y permita producir, bien sea para el mercado de ambos países o para la exportación a terceros con el mayor valor agregado posible. La declaración del estado de excepción desde agosto de 2015, por parte del Gobierno de Venezuela, que afecta a municipios fronterizos de los estados Táchira, Zulia, Apure y Amazonas se convierte en un nuevo e importante obstáculo para las buenas relaciones diplomáticas, para los

intercambios comerciales y turísticos y en general para el avance de la integración económica binacional. Es por ello que luce prioritario un cese del estado de excepción decretado por el gobierno de Venezuela en la frontera con Colombia de manera urgente.

En materia de política económica general es probable que debido a la crisis económica que vive Venezuela en el mediano plazo se produzcan cambios importantes. Venezuela está obligada a adoptar un programa de estabilización y ajuste estructural. Es deseable que Venezuela avance en el restablecimiento de los equilibrios macroeconómicos, la unificación, y liberación del tipo de cambio a la par que se corrige su fuerte apreciación en términos reales. Otra medida deseable es el abandono de las políticas de controles de precios y del comercio exterior, a la par que se producen cambios institucionales tendientes a fortalecer los derechos de propiedad privados y se abren espacios para atraer inversión privada nacional y extranjera. Un cambio en la estrategia de desarrollo global que propenda a la superación del modelo de acumulación extremadamente dependiente de la captación de renta petrolera en el mercado mundial, acompañada de cambios político institucionales y en la política económica que permitan un funcionamiento de los mercados con mayor libertad que en la actualidad, le darán un renovado impulso al proceso de integración económica binacional.

En conclusión, las divergencias en las políticas económicas e ideologías de los gobiernos de Colombia y Venezuela, a lo que ahora se ha sumado la situación del estado de excepción en la frontera, vigente desde agosto de 2015, son sin duda algunos obstáculos para avanzar y profundizar la integración binacional. 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. Además Venezuela mantiene un marco institucional de muy baja calidad que aleja las inversiones privadas nacionales y extranjeras. En contraste, el crecimiento económico de Colombia se sostiene con el incremento firme de la inversión privada nacional y extranjera, con una base productiva y exportadora más diversificada que la de Venezuela, con el mantenimiento de equilibrios macroeconómicos y con un marco institucional confiable para los inversores privados

nacionales y extranjeros. Es por eso que en el futuro previsible las inversiones venezolanas seguirán fluyendo hacia Colombia sin contrapartida de los inversores colombianos en Venezuela. En materia de comercio, a pesar de las claras oportunidades que tienen algunos sectores de la producción venezolana en el mercado colombiano, la balanza comercial seguirá siendo favorable para Colombia. La razón es que solo si se produce un cambio radical en la estrategia de desarrollo y en las políticas económicas, Venezuela dejará de ser un país mono-exportador de hidrocarburos y derivados, con pocas posibilidades de mejorar sustancialmente la competitividad para sus exportaciones no petroleras en el mercado colombiano.

Finalmente, debe señalarse que las divergencias ideológicas, políticas y en los modelos de desarrollo adoptados por los gobiernos de Colombia y Venezuela, se traducen en diferencias en el marco institucional y en la política económica, lo que se convierte en un obstáculo para la concreción de una integración económica binacional más profunda, todo ello a pesar del potencial que existe para que esta sea una realidad, entre dos países que son socios naturales, unidos por la historia, la cultura y la geografía.

REFERENCIAS

- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI) (2000), *El comercio intraindustrial en el intercambio regional*. Montevideo, ALADI/SEC/ Estudio 130.
- 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., Banco Interamericano de Desarrollo.
- BAPTISTA, A. (2010), *Teoría económica del capitalismo rentístico* Caracas, Banco Central de Venezuela, 2ª edición.
- BULMER-THOMAS, V. (2001). "Regional integration and intra-Industry trade". En BULMER-THOMAS, V. (Editor), *Regional integration in Latin American and Caribbean*, Institute of Latin American Studies, London, pp. 65-94.
- 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 (CEPAL) (2013), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe (2013)*. Santiago de Chile, Naciones Unidas-CEPAL.
- DEVLIN, R. y ESTEVADEORDAL, A. (2001), *¿Qué hay de nuevo en el nuevo regionalismo de las Américas?* Buenos Aires, BID-INTAL-ITD-STA. Documento de trabajo No 7.

- DORNBUSCH, R. Y EDWARDS, S. (1991), “La macroeconomía del populismo”. En DORNBUSCH, R.R Y EDWARDS, S. (compiladores). *Macroeconomía del populismo en la América Latina*. México D.F., Fondo de Cultura Económica, pp.15-23.
- FRANCÉS, A. Y PALACIOS, L. (1995). *Resultados económicos del Pacto Andino*. Caracas, Instituto de Estudios Superiores en Administración (IESA), Centro de Gerencia Estratégica y Competitividad.
- FOXLEY, A (2010), *Regional trade blocs. The way to the future?* Washington D.C. Carnegie Endowment for International Peace.
- GUTIÉRREZ, A. (2002), *Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia*. Buenos Aires, BID INTAL-ITD-STA, Documento de trabajo 11.
- GUTIÉRREZ, A. (2007), “Hacia una redefinición de las relaciones económicas entre Venezuela y Colombia”. En: *Revista del Banco Central de Venezuela*, Vol. XXI, N° 1, Caracas, Venezuela. pp. 23-75.
- GUTIÉRREZ, A. y ROSALES, M. (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, A. (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*. Madrid, Fondo de Cultura Económica, pp. 235-252.
- ITURBE DE BLANCO, Eglé (1997), *Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela*. Buenos Aires, Serie Intal-BID, Documento de trabajo 3.
- LANZETA. M. y GARCÍA LARRALDE, H. (1999): “Relaciones económicas y comerciales entre Venezuela y Colombia” En: RAMÍREZ, S. y CADENAS, J. M. (Coords.): *Colombia-Venezuela Agenda común para el siglo XXI*. IEPRI, Bogotá, U. Nacional de Colombia, U. Central de Venezuela, SECAB, CAF, TM Editores, Grupo Académico Binacional, Pp. 362-391.
- MÁRQUEZ R., Albio; ROSALES, Maritza y GUTIÉRREZ S., Alejandro (2015). *Análisis de posición y dinamismo comercial. Caso: Intercambio comercial Venezuela-Colombia (2004-2014)*. Mérida, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Centro de Investigaciones Agroalimentarias “Edgar Abreu Olivo”, Proyecto de investigación FONACIT N° 2012-000-214.
- RAMÍREZ, LEÓN, José Luis (1997), “Colombia y Venezuela. Profundizar la vecindad sin permitir el conflicto”. En Ramírez, Socorro y Restrepo, Luis A (Coordinadores). *Colombia entre la inserción y el aislamiento. La política exterior colombiana en los años noventa*. Bogotá, Siglo del Hombre Editores, IEPRI Universidad Nacional, pp. 261-295.
- URDANETA, Alberto y LEÓN, Ramón (1991), *Relaciones fronterizas entre Venezuela y Colombia (desde la perspectiva venezolana)*. Caracas, CENDES, Colección Luis Lander.
- URRUTIA, Miguel y POSADA, Carlos Esteban (2007), “Un siglo de crecimiento económico”. En Robinson, James y Urrutia, Miguel (Editores), *Economía colombiana del siglo XX. Un análisis cuantitativo*. Bogotá, Fondo de Cultura Económica-Banco de la República, pp. 11-33.
- SANAHUJA, J. A., (2007), “Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas”. *Pensamiento Iberoamericano* (nueva época). Vol. I, N° 0 (Especial), pp. 75-106.
- VILLAMIZAR, H. (1997) “Integración con Venezuela y creación de comercio”. En: Planeamiento y Desarrollo, Vol. XXV, No 2, Bogotá, Colombia, Pp.119-158.
- **Documentos, consultas en la Web:**
- Asociación Latinoamericana de integración (ALADI). “Sistema de Comercio Exterior (SICOEX)”. En línea:<http://consultaweb.aladi.org/sicoex/jsf/home.seam>. [Consulta el 01-03-2014].
- Banco de la República de Colombia. “Estadísticas de inversión extranjera según país de origen y de destino” En línea:http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm[Consulta el 01-03-2014].

- DIETERICH S., H. (2007). *Hugo Chávez y el socialismo del siglo XXI*. Recuperado de:
- http://www.ciberpatriotas.net/images/dieterich_socialismo_del_siglo_xxi_.pdf
- *Diario el Mundo. Economía y Negocios* (2013, junio 2): “Aumenta la llegada de inversionistas venezolanos a Colombia”. En línea: <http://www.elmundo.com.ve/noticias/economia/empresas/aumenta-la-llegada-de-inversionistas-venezolanos-a.aspx> (Consulta el 02-06-2013).
- *Diario el Mundo. Economía y Negocios*. (2012, agosto 1). “Venezuela paga deuda \$1.000 millones por exportaciones colombianas”. En línea: <http://www.eluniversal.com/economia/120801/venezuela-paga-deuda-de-1000-millones-por-exportaciones-colombianas> (Consulta el 29-03-2014).
- *Diario El Mundo Economía y Negocios* (2014, marzo, 14). “ Deuda venezolana exportadores colombianos es de \$306 millones. En línea: <http://www.elmundo.com.ve/noticias/economia/politicas-publicas/deuda-venezolana-a-exportadores-colombianos-es-de-.aspx> (consulta 29-03-2014).
- *La crisis venezolana golpea las exportaciones colombianas (2015)*. En línea: <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/R/relaciones-comerciales-colombia-venezuela-2015-emiliano-corona-actualizacion/relaciones-comerciales-colombia-venezuela-2015-emiliano-corona-actualizacion.asp?CodSeccion=> (Consulta 26-11-2015).

Análisis de posición y dinamismo comercial. Caso: Intercambio comercial Venezuela-Colombia (2004-2014)

Albio Márquez R.
Maritza Rosales
Alejandro Gutiérrez, S.

1. Introducción

El presente capítulo pretende estudiar los cambios en la naturaleza del patrón de comercio entre Venezuela y Colombia, evaluar el dinamismo del intercambio comercial de bienes entre estos países y, analizar la naturaleza inter o intraindustrial del comercio que entre ellos se desarrolla para el periodo 2004-2014. Para ello se estiman y analizan una serie de indicadores vinculados al tema, como son: indicadores relativos al comercio exterior e indicadores de posición comercial, indicadores de dinamismo comercial e indicadores de dinámica relativa comercial.

2. Indicadores de posición comercial para la relación Venezuela-Colombia.

Con el propósito de captar los cambios ocurridos en el comercio Internacional llevado adelante por estos dos países suramericanos se analiza a continuación la magnitud del intercambio comercial y el comportamiento del patrón de comercio bilateral.

2.1 Intercambio comercial Venezuela-Colombia

2.1.1 Comercio internacional venezolano

Exportaciones e importaciones

Durante el periodo 2004-2014 las exportaciones totales venezolanas (Exp.T.V) en términos corrientes pasaron de USD 39.6 millones a USD 75.006 millones, lo que indica que crecieron a una tasa media anual (TMA) del 5,96%. Por su parte, las importaciones totales venezolanas (Imp.T.V) en términos corrientes, durante el mismo periodo, pasaron de USD 17.021 millones a USD 45.913 millones, lo que implica que han crecido a una TMA del 9,44%¹.

Indicadores relativos de comercio exterior

Para el caso venezolano, los indicadores relativos de comercio exterior, calculados con base en la suma de las Exp.T.V más las Imp.T.V, dejan ver, por un lado, según el intercambio comercial per cápita, que el volumen comercializado por habitante aumenta en el periodo considerado 1,8 veces y, por otro lado, según el indicador de apertura, que la internacionalización de la economía venezolana ha disminuido significativamente (Ver cuadro 1).

Cuadro1. Venezuela: indicadores relativos de comercio exterior

	2004	2014*
Exp.T.V (Millones de USD)	39.668	75.006
Imp.T.V (Millones de USD)	17.021	45.913
Poblacion (Habitantes)	26.032.946	30.206.307
PIB (millones de dólares corrientes)	112.452	567.997
Intercambio comercial (Exp.T.V + Imp.T.V) (Millones de USD)	56.689	120.919
Intercambio comercial per cápita (USD por habitante) (Exp.T.V+Imp.T.V)/Población	2.178	4.003
Apertura medida por intercambio comercial (% del PIB total) (Exp.T.V + Imp.T.V)/PIB	50,41	21,29

Fuente: Estimaciones propias con datos del Banco Central de Venezuela (BCV) (2015a); Bank of América-Merryl Lynch (2015); CEPALSTAT (2015) e Instituto Nacional de Estadística (INE) (2015).

Nota: * 2014 datos estimados y sujetos a revisión.

¹ Banco Central de Venezuela (BCV) (2015b); Bank of América-Merryl Lynch. (2015).

2.1.2 Comercio internacional colombiano

Exportaciones e importaciones

Durante el periodo analizado las exportaciones totales colombianas (Exp.T.C) en términos corrientes pasaron de USD 16.788 millones a USD 54.795 millones, lo que indica que crecieron a una TMA del 11,35%. Por su parte, las importaciones totales colombianas (Imp.T.C) en términos corrientes, durante el mismo periodo, pasaron de USD 16.764 millones a USD 64.029 millones, lo que implica que han crecido a una TMA del 12.96%².

Indicadores relativos de comercio exterior

En el caso de Colombia, los indicadores relativos de comercio exterior dejan ver, en primer lugar, según el intercambio comercial per cápita, que el volumen comercializado por habitante se ha incrementado 3,1 veces y, por otro lado, según el indicador de apertura, que la economía colombiana ha visto incrementar su internacionalización (Ver cuadro 2).

Cuadro 2. Colombia: indicadores relativos de comercio exterior

	2004	2014
Exp.T.C (Millones de USD)	16.788	54.795
Imp.T.C (Millones de USD)	16.764	64.029
Poblacion (Habitantes)	42.368.489	47.661.787
PIB (millones de dólares corrientes)	117.082	377.740
Intercambio comercial (Exp.T.C+Imp.T.C) (Millones de USD)	33.552	118.824
Intercambio comercial per cápita (USD por habitante) (Exp.T.C+Imp.T.C)/Población	792	2.493
Apertura medida por intercambio comercial (% del PIB total) (Exp.T.C+Imp.T.C/PIB)	28,66	31,46

Fuente: Estimaciones propias con base en en datos de DANE (2015) y CEPALSTAT (2015).

Hasta ahora, se aprecia que, para el período analizado, el menor crecimiento de las Exp.T.V y de las Imp.T.V en comparación con las Exp.T.C y las Imp.T.C sugiere un menor dinamismo del sector externo venezolano en comparación con el sector externo colombiano. Se

² Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2015).

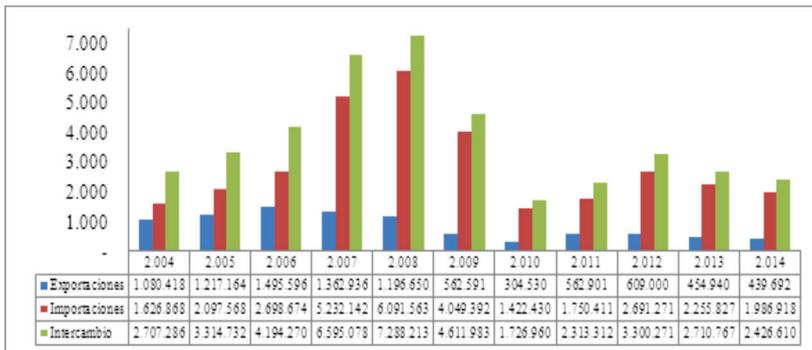
observa además, que el intercambio comercial por habitante ha crecido menos en Venezuela que en Colombia. En cuanto al grado de apertura, Venezuela en el año 2004 se muestra como una economía mucho más abierta al comercio que Colombia, pero esta situación cambia notablemente para el año 2014, cuando se dio un descenso marcado en el grado de apertura de Venezuela y un incremento en el de Colombia. Esto hace ver a Colombia como una economía más abierta al comercio exterior que la venezolana. Este hecho es consecuencia de la marcada caída de las exportaciones e importaciones venezolanas, situación estrechamente vinculada al descenso de los precios del petróleo a partir de mediados del año 2014.

2.1.3 Intercambio comercial bilateral

El intercambio comercial entre Venezuela y Colombia a lo largo del periodo analizado muestra dos etapas claramente diferenciadas (Ver gráfico 1).

Una primera etapa se hace presente entre los años 2004 y 2008. Durante esta etapa el intercambio comercial bilateral creció de forma sostenida (TMA 21,9%) como consecuencia de: a) unas exportaciones venezolanas hacia Colombia (importaciones colombianas desde Venezuela) que tienden a crecer durante los primeros años y que luego caen promediando una TMA de 2,06% y b) un aumento sostenido de las importaciones que Venezuela hace desde Colombia (exportaciones colombianas hacia Venezuela) a una tasa anual promedio de 30,22%.

Gráfico 1. Intercambio comercial Venezuela-Colombia 2004-2014 (Miles de USD)



Fuente: Estimación propia con datos ALADI-Sicoex (2015). País informante: Colombia

Una segunda etapa se hace presente entre los años 2008 y 2014. En esta etapa el intercambio cae a una TMA de -14,54% como resultado de: a) unas exportaciones venezolanas hacia Colombia (importaciones colombianas desde Venezuela) que caen entre 2008 y 2014 a una TMA del -13,33% y b) unas importaciones que Venezuela hace desde Colombia (exportaciones que Colombia hace hacia Venezuela) que caen a una TMA de -14,79% para el mismo periodo. Este es un período marcado por un menor crecimiento económico en ambos países, pero con mayor fuerza en Venezuela y fuertes controversias diplomáticas hasta 2010.

Transcurridos 11 años, el intercambio comercial entre ambos países ha disminuido cerca de 1% como promedio anual, al pasar de USD 2.707.286 miles en 2004 a USD 2.426.610 miles en el año 2014 (TMA -0.99%). Aún más preocupante resulta la disminución del intercambio comercial binacional, si se toma en cuenta que para el año 2008, éste llegó a ubicarse en USD 7.288.213 miles, es decir, que llegó a ser 3 veces superior al intercambio comercial alcanzado en el año 2014. Así, los flujos comerciales binacionales que venían creciendo sostenidamente entre el año 2004 y el año 2008 (TMA 21,9%), se desploman sostenidamente entre los años 2008 y 2014 (TMA -14,6%).

2.2. Patrón de comercio Venezuela-Colombia

Para entender lo ocurrido es necesario, entre otros, analizar los cambios que se han hecho presentes en el patrón de comercio entre estos dos países.

2.2.1 Venezuela: ¿Qué y hacia dónde exporta? y ¿Qué y desde dónde importa?³

Según ALADI-Sicoex (2015), para el año 2004, el 85,22% de las Exp.T.V se concentraban en 3 capítulos arancelarios⁴, a saber: a)

³ El análisis de las exportaciones e importaciones totales venezolanas a nivel de capítulos arancelarios se hace hasta el año 2013, debido a que las estadísticas de comercio exterior disponibles hasta este momento solo contienen datos de los primeros seis meses del año 2014.

⁴ La nomenclatura arancelaria a la cual se hace referencia en este documento es la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADISA), en su versión 2012, que tiene como base el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

Capítulo 27: combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materia bituminosas y ceras minerales (81,37%); b) Capítulo 72: fundición, hierro y acero (1,90%) y; c) Capítulo 76: aluminio y sus manufacturas (1,95%). Diez años más tarde, para el año 2013, según BCV (2015), el 96,28% de las Exp.T.V estaría concentrado en productos contenidos en el capítulo arancelario 27: combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materia bituminosas y ceras minerales. Tal resultado deja en evidencia la cada vez mayor dependencia que las exportaciones venezolanas tienen del sector petrolero y, la cada vez menor participación de las exportaciones no petroleras en la canasta de exportaciones del país. Entre los productos no petroleros exportados por Venezuela para el año 2013, destacan según ALADI (2015) los siguientes capítulos arancelarios: a) Capítulo 29: productos químicos orgánicos (32,45% del total no petrolero); b) Capítulo 26: minerales metalíferos (hierro), escorias y cenizas (12,03% del total no petrolero); c) Capítulo 72: fundición, hierro y acero (10,11% del total no petrolero); d) Capítulo 31: abonos (7,50% del total no petrolero) y; e) Capítulo 28: productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de las tierras raras o isótopos (4,16% del total no petrolero); entre otros.

En orden descendente los 5 principales destinos hacia los cuales han ido estas exportaciones en el año 2013 son: Estados Unidos (34,39%), India (16,28%), China (14,59%), Curazao (8,55%) y Singapur (8,12%) (BCV, 2015a). Esta distribución por destino contrasta notoriamente con la que existía para el año 2004, donde los principales destinos eran: Estados Unidos (48,02%), Antillas Holandesas (20,85%), Cuba (3,16%), Colombia (3,10%) y, otros países no declarados (2,74%) (ALADI-Sicoex, 2015).

El comportamiento de las exportaciones venezolanas da cuenta de una canasta de exportación cada vez menos diversificada, altamente dependiente de los productos de la industria petrolera, que se ha orientado a satisfacer necesidades energéticas de la región asiática y, que cada vez menos se orienta hacia socios comerciales en América Latina y el Caribe.

Según ALADI-Sicoex (2015), el origen del 61,93% de las Imp.T.V para el año 2004 era el siguiente: Estados Unidos (30,88%), Colombia (10,64%), Brasil (8,43%), México (4,67%), España (3,68%) y, Japón (3,64%). Diez años después el origen del 64,85% de las Imp.T.V es: Estados Unidos (23,22%), China (16,83%), Brasil (10,44%), México (5,22%), Colombia (4,57%) y, Argentina (4,57%). Obsérvese la pérdida de importancia relativa entre 2004 y 2013 de Estados Unidos y Colombia como proveedores de importaciones y el incremento de Brasil y Argentina (países del Mercosur).

Para el año 2004, la misma fuente, muestra que los 10 principales productos importados por Venezuela eran: vehículos automotores, tractores; máquinas, material eléctrico y sus partes; productos farmacéuticos; tortas y demás residuos de soya; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, barcos y demás artefactos flotantes; aparatos para filtrar o depurar gases; grasas o aceites animales o vegetales y; cereales (trigo). La participación de cada uno de estos productos en el total de las Imp.T.V no superaba en aquel entonces el 3,41% y en conjunto sumaban 16,15%. Tras diez años los principales 10 productos importados por Venezuela son: carne y despojos comestibles; animales vivos (bovinos); cereales (maíz amarillo); leche y productos lácteos; huevos de aves; productos farmacéuticos; alimentos preparados para animales; manufacturas de fundición, hierro o acero; azúcares y artículos de confitería; reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos. En suma, estos productos representaron el 14,34% de las Imp.T.V, y ningún producto por sí sólo superaba una participación del 2,48%.

En cuanto al origen de estas importaciones China, México, Brasil y Argentina le ha quitado participación a Estados Unidos, a Colombia, a España y a Japón como proveedores de bienes extranjeros para la economía venezolana.

Así pues, el patrón de comercio de Venezuela con el mundo ha cambiado de manera importante en los años considerados. Por el lado de las exportaciones, Venezuela ha pasado de ser un proveedor de energía para el mundo desarrollado y de energía y algunas manufacturas vinculadas al sector metalmecánico para los países

de la región latinoamericana, a ser sólo proveedor de energía para el mundo desarrollado y para las denominadas economías emergentes, entre ellas China, India y Singapur. Por el lado de las importaciones, Venezuela ha dejado de ser un país importador de manufacturas para convertirse en un país donde aumenta la importancia de los bienes del sector agroalimentario. Esto justificaría la aparición de proveedores de productos agroalimentarios como Brasil y Argentina en lugares de honor en cuanto a los orígenes de bienes importados por Venezuela..

2.2.2.Colombia: ¿Qué y hacia dónde exporta? y ¿Qué importa y desde dónde importa?

Para el año 2004, el 53% de las Exp.T.C estaban representadas por las ventas en el extranjero de productos como: combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas y ceras minerales (35%); café sin descafeinar; fundición, hierro y acero; perlas finas; frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios, melones o sandías; rosas; animales vivos; plásticos y sus manufacturas y; prendas y complementos de vestir. Tras diez años, en 2013, los combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materia bituminosas y ceras minerales representan el 60,99% de las Exp.T.C Aún siguen estando dentro de las Exp.T.C productos no petroleros como los antes señalados pero con una participación mucho menor. Y surgen, aunque con valores marginales otros productos como los vehículos automóviles (ALADI-Sicoex, 2015).

Respecto al destino de las Exp.T.C, en el 2004, el 61,52% de éstas se dirigía a: Estados Unidos (39,38%), Venezuela (9,69%), Ecuador (6,05%), Perú (3,27%) y, México (3,13%); quienes representaban sus cinco principales socios comerciales por el lado de las exportaciones. Para el año 2013 esto ha cambiado de manera importante. Los 5 primeros socios comerciales de Colombia por el lado de las exportaciones adquieren el 55,27% de las exportaciones totales y son ellos: Estados Unidos (31,33%), China (8,71%), Panamá (5,56%), España (4,95%) e, India (4,72%) (ALADI-Sicoex, 2015). Obsérvese que Venezuela ya no figura entre los cinco principales destinos de las exportaciones de Colombia.

Esto da cuenta de un patrón de comercio por el lado de las exportaciones que tiende a incrementar su especialización en productos vinculados al sector petrolero y que se orienta con mayor fuerza hacia economías desarrolladas y economías emergentes fuera de la región latinoamericana.

Según ALADI-Sicoex (2015), las principales importaciones de Colombia para el año 2004 se concentraban en teléfonos; aviones y demás aeronaves; cereales (maíz amarillo y trigo); vehículos automóviles y sus partes y accesorios; productos químicos orgánicos; productos farmacéuticos; alimentos preparados para animales; máquinas y aparatos eléctricos; semillas y frutos oleaginosos y; reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos. En conjunto el valor de estas importaciones representaban cerca del 21,99% de las Imp.T.C y, en ninguno de los casos, cada renglón llegaba a superar el 2,95% de las Imp.T.C. Para el año 2013 la composición de las importaciones cambia. El 22,45% de las Imp.T.C está compuesto por un grupo menor de productos importados: combustibles minerales y aceites minerales o de material bituminoso y ceras minerales, teléfonos móviles, aviones y demás aeronaves; vehículos automóviles; máquinas automáticas para el procesamiento de datos; cereales (maíz amarillo); productos farmacéuticos y; aparatos de televisión.

En cuanto al origen de las Imp.T.C, para el año 2004, el 55,11% tiene como origen a 5 países: Estados Unidos (30,33%), Venezuela (6,46%), China 6,29%), México (6,23%) y, Brasil (5,80%). Para el año 2013 el origen de las Imp.T.C cambia, se vuelve un poco más concentrado y aparece en mejor posición un nuevo actor y desmejora otro. Para ese año el 62,18% de las Imp.T.C son suministradas por Estados Unidos (27,47%), China (17,41%), México (9,24%), Brasil (4,35%) y, Alemania (3,71%) (ALADI-Sicoex, 2015). Obsérvese que ahora Venezuela no figura entre los cinco principales países proveedores de importaciones para Colombia.

Lo anterior da cuenta de un patrón de comercio colombiano con el mundo que ha sufrido cambios importantes. Por el lado de las exportaciones se tiende a dar una mayor especialización hacia la industria petrolera, orientando las exportaciones hacia importantes

mercados emergentes ubicados fuera de la región latinoamericana. Por el lado de las importaciones se aprecia un incremento en la participación de productos como la energía y los productos de alto valor agregado (tecnológicamente sofisticados). Esto en parte justificaría la aparición de nuevos proveedores de productos importados como China y Alemania, que gozan de ventajas en la producción de bienes tecnológicamente sofisticados.

2.2.3. Patrón de comercio bilateral

El cuadro 3 muestra los principales productos que son objeto de comercio entre Venezuela y Colombia para los años 2004 y 2014. En el caso de lo exportado por Venezuela hacia Colombia (importado por Colombia desde Venezuela), se aprecia que aquellos productos vinculados al sector siderúrgico venezolano, que formaban parte de la demanda de bienes solicitados por Colombia en el año 2004, ya no constituyen una parte significativa de las exportaciones venezolanas hacia el vecino país en el año 2014. En su lugar se encuentra cierta demanda por productos químicos orgánicos e inorgánicos, abonos y aún persiste la tradicional demanda de productos vinculados al sector petrolero.

Respecto a lo importado por Venezuela desde Colombia (exportado por Colombia hacia Venezuela), han ocurrido cambios que vale la pena resaltar. En el año 2014 se llevan a cabo importaciones de gas natural y energía eléctrica desde Colombia lo cual no ocurría en el año 2004. Las posiciones relevantes respecto al total de importaciones hechas por Venezuela desde ese país ocupadas en el año 2004 por algunos productos agroalimentarios colombianos como la leche y el azúcar, se ven ocupadas en el año 2014 por productos vinculados a la industria química o industrias conexas (productos contenidos en los capítulos arancelarios del 28 al 38).

Toda esta descripción de los cambios en los patrones de comercio entre Venezuela y Colombia lleva a destacar los siguientes aspectos:

- La oferta exportadora venezolana es cada vez menos diversificada y se especializa cada vez más hacia los productos vinculados con el capítulo arancelario 27: combustible minerales; aceites

minerales y derivados de su destilación; materias bituminosas y ceras minerales. Sólo los productos químicos orgánicos e inorgánicos, el abono y el aluminio sin alear parecen ser los productos de exportación no petrolera que tienden a persistir en la oferta exportadora venezolana que despierta interés en el vecino país.

Cuadro 3. Principales productos comercializados en el intercambio Venezuela-Colombia 2004, 2014

10 primeros productos exportados por Venezuela hacia Colombia (10 primeros productos importados por Colombia desde Venezuela) (% de participación en el total)					
Item	Descripción	2004	Item	Descripción	2014
290122	Propeno (propileno)	10,28	290122	Propeno (propileno)	34,19
720917	Productos laminados planos de hierro o acero	7,79	310210	Abonos	15,62
760110	Aluminio sin alear	3,66	271019	Los demás aceites de petróleo o mineral bituminoso excepto los aceites crudos	8,33
271019	Gasoils (Gasoléo)	3,43	381700	Dodecibenceno	6,06
870324	Vehículos automóviles: Camperos	2,80	270750	Nafta disolvente	4,14
381700	Productos diversos de las industrias químicas: Dodecibenceno	2,59	283531	Trifosfato de sodio	2,40
271019	Aceites bases para lubricantes	1,98	271012	Aceites livianos (ligeros) y preparaciones para motores de vehículos automóviles	2,09
721420	Barras de hierro o acero sin alear	1,98	760110	Aluminio sin alear	1,88
720839	Los demás productos de fundición, hierro y acero sin alear	1,82	390421	Polímeros de cloruro de vinilo sin plastificar	1,85

760120	Aleaciones de aluminio	1,80	284700	Peróxido de hidrogeno (agua oxigenada)	0,87
10 primeros productos importados por Venezuela desde Colombia (10 primeros productos exportados por Colombia hacia Venezuela) (% de participación en el total)					
Item	Descripción	2004	Item	Descripción	2014
040221	Leche y nata concentrada sin adición de azúcar	5,44	271121	Gas natural	14,06
300492	Productos farmacéuticos	3,44	170490	Bombones, caramelos, confite y pastillas	9,33
170490	Bombones, caramelos, confite y pastillas	3,16	271600	Energía eléctrica	5,15
170111	Azúcar en bruto	2,96	310520	Abonos minerales o químicos	3,59
392020	Plásticos y sus manufacturas	2,20	300490	Productos farmacéuticos	2,97
481840	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebe y otros artículos similares	2,16	180690	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao	2,19
110100	Harina de trigo o morcajo	1,72	389021	Polipropileno	2,03
340110	Jabón de tocador	1,13	481840	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebe y artículos similares	1,80
380810	Insecticidas	1,06	340110	Jabón de tocador	1,64
210410	Preparaciones para sopa, potajes o caldos	0,89	304201	Productos farmacéuticos que contengan otros antibióticos	1,59

Fuente: Estimación propia con base en datos de ALADI-Sicoex (2015)

- Los productos del sector siderúrgico venezolano que tradicionalmente eran demandados por la economía colombiana, dadas las ventajas comparativas reveladas para Venezuela en este sector, dejaron de formar parte de

la canasta de exportación nacional contribuyendo así a una menor diversificación de la misma.

- La mayor especialización de las exportaciones colombianas en combustible mineral y aceites minerales o de material bituminoso trae como consecuencia una mayor similitud entre las estructuras exportadoras de Venezuela y Colombia.
- La importancia ganada por los bienes del sector agroalimentario en el patrón importador de Venezuela abre claras oportunidades a la economía colombiana, la cual cuenta con ventajas comparativas reveladas en ciertos productos de este sector.
- Los problemas en el sector siderúrgico venezolano y la creciente preferencia de la economía colombiana por productos de mediano y alto contenido tecnológico parecen ser obstáculos importantes para que el intercambio comercial entre estos dos países vuelva a tener el vigor de años anteriores, dada la poca diversificada oferta exportadora de Venezuela.

Ahora bien, en qué medida estos cambios en el patrón de comercio entre Venezuela y Colombia han afectado el dinamismo del comercio bilateral.

3. Dinamismo comercial del intercambio Venezuela-Colombia

3.1. Ventajas comparativas (competitivas) reveladas en el intercambio comercial Venezuela-Colombia

Con el interés de analizar las ventajas comparativas (competitivas) de los intercambios comerciales de Venezuela con Colombia y la evolución de dichas ventajas en el periodo 2004-2014, fue estimado el índice de ventajas comparativas (competitivas) reveladas (IVCR)⁵

⁵ **Índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR)**. Es uno de los indicadores relacionados con el dinamismo comercial. Permite analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países. También se le suele llamar Índice de Balanza Comercial Relativa (IBSR), ya que está construido sobre el saldo comercial como referencia en el numerador, en relación al total de intercambios comerciales. El índice es un indicador

para cada uno de los capítulos arancelarios que son objeto de comercio entre ambos países. El IVCR mostrará aquellos sectores competitivos con potencial y aquellos sectores importadores netos carentes de competitividad frente a otros mercados (Durán y Álvarez, 2008).

El cálculo del IVCR tanto para Venezuela como para Colombia se muestra para los años 2008 y 2013. Las razones para ello son las siguientes:

- Como se muestra en el gráfico 1, en el año 2008 se alcanzó un monto record en cuanto al intercambio comercial entre ambos países, se considera interesante contrastar la ventaja comparativa (competitiva) que poseían ciertos productos en aquel entonces con la que poseen en tiempos más recientes.
- La ausencia de datos sobre exportaciones e importaciones totales venezolanas al nivel de capítulos arancelarios para el segundo semestre del año 2014 impide estimar el IVCR de Venezuela para dicho año y por eso la estimación se hizo para 2013.

Venezuela

Como lo muestra el cuadro 4, son diversos los capítulos arancelarios en los cuales Venezuela cuenta con potencial competitivo respecto al intercambio comercial con Colombia.

normalizado que resulta de dividir la importancia relativa del total de exportaciones de un bien hacia un país o región por la importancia relativa de las exportaciones de ese bien con respecto a las totales. Su versión más simple es:

$$IVCRi = ((x_{ij}/x_{it})) / ((X_j/X_t))$$

Donde:

x_{ij}/x_{it} relaciona las exportaciones del capítulo o bien i desde un país hacia su socio j (x_{ij}), con las exportaciones totales de ese capítulo o bien i desde el país al mundo (x_{it}). X_j/X_t relaciona las exportaciones del país hacia su socio j , con respecto al total de exportaciones del país hacia el mundo.

Dado el significativo peso de las exportaciones petroleras venezolanas respecto a las Exp.T.V, en la estimación del IVCR para Venezuela, específicamente en el denominador (X_j/X_t), se utilizan las exportaciones no petroleras.

Un $IVCR > 1$, significa la existencia de ventajas competitivas (comparativas) reveladas en las exportaciones del capítulo o bien en cuestión en el comercio con el socio. Un $IVCR < 1$, significa que no existe ventaja competitiva (comparativa) revelada alguna del capítulo o bien en cuestión en el comercio con el socio.

Para más detalles ver: Durán, J. y Álvarez, M. (2008, p. 75)

Cuadro 4. Venezuela: Índice de ventajas comparativas (competitivas) reveladas en el mercado de Colombia (2008, 2013)

Código	Descripción	2008	2013
02	CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	0,00	5,83
08	FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CITRICOS), MELONES O SANDIAS	0,55	2,89
09	CAFE, TE, YERBA MATE Y ESPECIAS	0,03	3,88
13	GOMAS, RESINAS Y DEMAS JUGOS Y EXTRACTOS VEGETALES	0,19	3,41
17	AZÚCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA	0,00	1,35
21	PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	0,41	1,16
28	PRODUCTOS QUIMICOS INORGANICOS; COMPUESTOS INOR- GÁNICOS U ORGÁNICOS DE LOS METALES PRECIOSOS, DE LOS ELEMENTOS RADIOACTIVOS, DE LOS METALES DE LAS TIERRAS RARAS O DE ISOTOPOS.	0,42	1,25
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	1,13	6,10
31	ABONOS	0,07	1,30
32	EXTRACTOS CURTIENTES O TINTOREOS, TANINOS Y SUS DERIVADOS; PIGMENTOS Y DEMAS MATERIAS COLORANTES; PINTURAS Y BARNICES;MASTIQUES; TINTAS	1,45	3,44
33	ACEITES ESENCIALES Y RESINOIDES; PREPARACIONES DE PERFUMERIA, DE TOCADOR O DE COSMETICA	1,87	3,44
34	JABON, AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS, PREPARACIONES PARA LAVAR, PREPARACIONES LUBRICANTES, CERAS ARTIFICIALES, CERAS PREPARADAS,PRODUCTOS DE LIMPIEZA, VELAS Y ARTICULOS SIMILARESPASTAS PARA MODELA, "CERAS PARA ODONTOLGIA" Y PREPARACIONES PARA ODONTOLOGIA A BASE DE Y ESO FRAGUABLE	3,42	2,17
35	MATERIAS ALBUMINOIDEAS; PRODUCTOS A BASE DE ALMIDON O DE FECULA MODIFICADOS; COLAS; ENZIMAS	1,22	1,53
38	PRODUCTOS DIVERSOS DE LA INDUSTRIA QUÍMICA	2,90	7,10

39	PLÁSTICOS Y SUS MANUFACTURAS	2,47	6,66
42	MANUFACTURAS DE CUERO; ARTICULOS DE TALABARTERIA O GUARNICIONERIA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA	1,24	4,10
44	MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	3,72	5,12
48	PAPEL Y CARTON; MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O DE CARTON	2,07	7,51
49	PRODUCTOS EDITORIALES DE LA PRENSA Y DE LAS DEMAS INDUSTRIAS GRAFICAS; TEXTOS MANUSCRITOS O MECANOGRAFIADOS Y PLANOS	0,52	8,37
52	ALGODÓN	1,67	4,66
55	FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS	0,38	8,41
56	GUATA, FIELTRO Y TELAS SIN TEJER; HILADOS ESPECIALS; CORDELES, CUERDAS Y CORDAJES; ARTICULOS DE CORDELERIA	2,74	2,87
59	TELAS IMPREGNADAS, RECUBIERTAS, REVESTIDAS O EXTRATIFICADAS; ARTICULOS TECNICOS DE MATERIAS TEXTILES	0,96	7,60
60	TEJIDOS DE PUNTO	2,08	4,76
64	CALZADO, POLAINAS Y ARTICULOS ANALOGOS; PARTES DE ESTOS ARTICULOS	0,45	7,58
65	SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS Y SUS PARTES	0,72	2,13
68	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO) MICA O MATERIAS ANALOGAS	2,03	7,66
70	VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS	1,38	1,59
71	PERLAS NATURALES (FINAS) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERIA; MONEDAS	0,00	6,09
73	MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O ACERO	2,09	3,30

74	COBRE Y SUS MANUFACTURAS	3,86	8,25
76	ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	0,28	2,01
78	PLOMO Y SUS MANUFACTURAS	0,29	2,38
79	ZINC Y SUS MANUFACTURAS	2,71	8,53
83	MANUFACTURAS DIVERSAS DE METAL COMUN	1,24	7,56
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS, PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS.	0,97	1,20
85	MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN O REPARACIÓN DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIÓN O REPARACIÓN DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISIÓN, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS.	0,87	1,47
86	VEHICULOS Y MATERIAL PARA VIAS FERREAS O SIMILARES Y SUS PARTES; APARATOS MECANICOS (INCLUSO ELECTRO-MECANICOS) DE SEÑALIZACION PARA VIAS DE COMUNICACION	1,46	5,18
87	VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, VELOCIPEDOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES, SUS PARTES Y ACCESORIOS	2,46	1,98
90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICO-QUIRURGICOS; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS	0,73	1,15
94	MUEBLES, MOBILIARIO MEDICO-QUIRURGICO; ARTICULOS DE CAMA Y SIMILARES; APARATOS DE ALUMBRADO NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE; ANUNCIOS, LETREROS Y PLACAS INDICADORAS, LUMINOSOS Y ARTICULOS SIMILARES; CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS	0,26	6,01
95	JUGUETES, JUEGOS Y ARTICULOS PARA RECREO O PARA DEPORTE; SUS PARTES Y ACCESORIOS	0,61	1,01
96	MANUFACTURAS DIVERSAS	3,99	7,87

Fuente: Estimación propia con datos ALADI-Sicoex (2015)

Aplicando la regla de Sturges⁶ para la organización de datos cuantitativos en intervalos de clase, fue posible agrupar en 6 grupos a los 43 capítulos arancelarios exportados por Venezuela hacia Colombia que para el año 2013 tenían un IVCR > 1. En un extremo se encuentra el grupo de muy poca ventaja comparativa (competitiva), el cual muestra un IVCR mayor o igual 1,01 y menor a 2,19. En él se encuentran 14 capítulos arancelarios que representaron el 32,6% del total de capítulos arancelarios venezolanos que fueron exportados a Colombia con un IVCR > 1 para el año 2013. Destaca en este grupo de los menos competitivos el capítulo 95 relacionado con juguetes, juegos y artículos para recreo o para deportes, sus partes o accesorios. En el extremo opuesto se encuentra un grupo conformado por 12 capítulos arancelarios, que para el año 2013 mostraban un IVCR mayor o igual a 6,89 y menor o igual a 8,53. Este grupo de muy alta ventaja comparativa (competitiva), donde destacan capítulos arancelarios como el capítulo 79 vinculado al Zinc y sus manufacturas y, el capítulo 74 vinculado al Cobre y sus manufacturas, representó el 27,9% del total de capítulos arancelarios exportados por Venezuela hacia Colombia con un IVCR > 1 para el año 2013.

Los 4 grupos restantes muestran un IVCR que se encuentra en los siguientes rangos: a) $2,19 \leq \text{IVCR} < 3,36$; b) $3,36 \leq \text{IVCR} < 4,54$; c) $4,54 \leq \text{IVCR} < 5,72$ y; d) $5,72 \leq \text{IVCR} < 6,89$. En este documento estos grupos se consideran como de poca a moderada ventaja (rangos a y b) y de moderada a alta ventaja (rango c y d).

⁶ Regla de Sturges

Es una regla práctica sobre el número de intervalos de clase propuesta por Herbert Sturges en 1926. Sugiere que el número de intervalos de clase (k) en el cual se puede dividir de forma adecuada un conjunto de datos cuantitativos se obtiene mediante la siguiente expresión:

$$k = 1 + 3,32 \log(n)$$

Donde:

K = número de intervalos de clase

n = número de observaciones

Calculado el número de intervalos de clase (k) se procede a calcular la amplitud del intervalo de clase (A) mediante la siguiente expresión: $A = (\text{valor máximo} - \text{valor mínimo}) / k$

El valor mínimo de las observaciones en cuestión se toma como límite inferior del primer intervalo, a este límite se suma la amplitud del intervalo (A) para obtener el límite superior del primer intervalo. Dicho límite se convierte en el límite inferior del segundo intervalo, al cual de nuevo se suma la A para obtener el límite superior del segundo intervalo. Repitiendo este procedimiento se obtienen los restantes intervalos de clase.

Para más detalles ver Llinás, H. y Rojas A. (2006, pp. 10-32).

Varios de estos productos ya gozaban de una ventaja comparativa (competitiva) revelada en el año 2008 y la han visto incrementarse como el caso de las manufacturas diversas. Otros por el contrario han visto reducir su ventaja como jabón y vehículos automóviles y demás vehículos terrestres.

Colombia

Una estimación similar se hace para identificar aquellos productos colombianos que gozan de ventaja comparativa (competitiva) en el intercambio comercial con Venezuela para el periodo analizado (Ver cuadro 5).

Cuadro 5. Colombia: Índice de ventajas comparativas (competitivas) reveladas en el mercado de Venezuela (2008, 2013)

Código	Descripción	2008	2013
01	ANIMALES VIVOS	5,48	24,73
02	CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	6,14	25,03
04	LECHE Y PRODUCTOS LÁCTEOS; HUEVOS DE AVE; MIEL NATURAL; PRODUCTOS COMESTIBLES DE ORIGEN ANIMAL, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE	5,89	22,84
10	CEREALES	2,20	11,36
11	PRODUCTOS DE LA MOLINERÍA; MALTA; ALMIDÓN Y FÉCULA; INULINA; GLUTEN DE TRIGO	1,35	1,06
13	GOMAS, RESINAS Y DEMÁS JUGOS Y EXTRACTOS VEGETALES	0,03	1,90
14	MATERIAS TRENZABLES Y DEMÁS PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE	1,97	2,17
17	AZÚCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA	1,34	4,65

18	CACAO Y SUS PREPARACIONES	2,18	5,93
19	PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA, ALMIDÓN, FÉCULA O LECHE; PRODUCTOS DE PASTELERÍA	2,35	5,00
20	PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOSOS DEMÁS PARTES DE PLANTAS	0,80	1,53
21	PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	1,48	1,09
22	BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE	1,10	1,00
23	RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES	2,08	2,19
24	TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO, ELABORADOS	0,96	1,11
25	SAL; AZUFRE; TIERRAS Y PIEDRAS; YESOS, CALES Y CEMENTOS	2,62	3,66
28	PRODUCTOS QUÍMICOS INORGÁNICOS; COMPUESTOS INORGÁNICOS U ORGÁNICOS DE METAL PRECIOSO, DE ELEMENTOS RADIATIVOS, DE METALES DE LAS TIERRAS RARAS O DE ISÓTOPOS	2,29	4,19
29	PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS	1,90	2,19
30	PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	1,69	4,72
31	ABONOS	1,84	11,03
32	EXTRACTOS CURTIENTES O TINTÓREOS; TANINOS Y SUS DERIVADOS; PIGMENTOS Y DEMÁS MATERIAS COLORANTES; PINTURAS Y BARNICES; MÁSTIQUES; TINTAS	0,80	1,91
33	ACEITES ESENCIALES Y RESINOIDES; PREPARACIONES DE PERFUMERÍA, DE TOCADOR O DE COSMÉTICA	2,53	3,03

34	JABÓN, AGENTES DE SUPERFICIE ORGÁNICOS, PREPARACIONES PARA LAVAR, PREPARACIONES LUBRICANTES, CERAS ARTIFICIALES, CERAS PREPARADAS, PRODUCTOS DE LIMPIEZA, VELAS Y ARTÍCULOS SIMILARES, PASTAS PARA MODELAR, «CERAS PARA ODONTOLOGÍA» Y PREPARACIONES PARA ODON	1,67	7,57
35	MATERIAS ALBUMINOIDEAS; PRODUCTOS A BASE DE ALMIDÓN O DE FÉCULA MODIFICADOS; COLAS; ENZIMAS	1,45	4,10
37	PRODUCTOS FOTOGRÁFICOS O CINEMATOGRÁFICOS	0,69	2,81
38	PRODUCTOS DIVERSOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS	0,98	1,66
39	PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	1,19	1,93
41	PIELES (EXCEPTO LA PELETERÍA) Y CUEROS	4,48	1,11
42	MANUFACTURAS DE CUERO; ARTÍCULOS DE TALABARTERÍA O GUARNICIONERÍA; ARTÍCULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA	1,75	1,52
44	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	4,18	2,45
45	CORCHO Y SUS MANUFACTURAS	5,28	6,05
46	MANUFACTURAS DE ESPARTERÍA O CESTERÍA	1,56	1,19
47	PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS)	0,00	7,18
48	PAPEL Y CARTÓN; MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTÓN	2,50	5,35
49	PRODUCTOS EDITORIALES, DE LA PRENSA Y DE LAS DEMÁS INDUSTRIAS GRÁFICAS; TEXTOS MANUSCRITOS O MECANOGRAFIADOS Y PLANOS	2,18	4,29
51	LANA Y PELO FINO U ORDINARIO; HILADOS Y TEJIDOS DE CRIN	2,95	1,52

52	ALGODÓN	4,74	6,59
53	LAS DEMÁS FIBRAS TEXTILES VEGETALES; HILADOS DE PAPEL Y TEJIDOS DE HILADOS DE PAPEL	2,21	3,85
54	FILAMENTOS SINTÉTICOS O ARTIFICIALES	3,14	3,84
55	FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS	4,51	5,11
56	GUATA, FIELTRO Y TELA SIN TEJER; HILADOS ESPECIALES; CORDELES, CUERDAS Y CORDAJES; ARTÍCULOS DE CORDELERÍA	1,26	3,06
57	ALFOMBRAS Y DEMÁS REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DEMATERIA TEXTIL	3,27	10,94
58	TEJIDOS ESPECIALES; SUPERFICIES TEXTILES CON MECHÓN INSERTADO; ENCAJES; TAPICERÍA; PASAMANERÍA; BORDADOS	2,28	1,33
59	TELAS IMPREGNADAS, RECUBIERTAS, REVESTIDAS O ESTRATIFICADAS; ARTÍCULOS TÉCNICOS DE MATERIA TEXTIL	1,94	3,09
60	TEJIDOS DE PUNTO	5,10	2,73
61	PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, DEPUNTO	3,84	3,07
62	PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO	2,88	3,18
63	LOS DEMÁS ARTÍCULOS TEXTILES CONFECCIONADOS; JUEGOS; PRENDERÍA Y TRAPOS	3,81	2,84
64	CALZADO, POLAINAS Y ARTÍCULOS ANÁLOGOS; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS	5,26	4,17
65	SOMBREROS, DEMÁS TOCADOS Y SUS PARTES	4,14	3,84

66	PARAGUAS, SOMBRILLAS, QUITASOLES, BASTONES, BASTONES ASIENTO, LÁTIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTES	1,45	2,61
67	PLUMAS Y PLUMÓN PREPARADOS Y ARTÍCULOS DE PLUMAS OPLUMÓN; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO	1,05	2,63
68	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANÁLOGAS	1,98	3,88
69	PRODUCTOS CERÁMICOS	2,91	5,21
70	VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS	1,46	1,67
72	FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	0,16	1,54
73	MANUFACTURAS DE FUNDICIÓN, HIERRO O ACERO	1,25	6,91
75	NÍQUEL Y SUS MANUFACTURAS	0,00	1,40
79	CINC Y SUS MANUFACTURAS	5,29	2,30
82	HERRAMIENTAS Y ÚTILES, ARTÍCULOS DE CUCHILLERÍA Y CUBIERTOS DE MESA, DE METAL COMÚN; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS, DE METAL COMÚN	4,13	3,09
83	MANUFACTURAS DIVERSAS DE METAL COMÚN	4,14	5,45
84	REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS; PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS	3,15	3,35
85	MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO, Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISIÓN, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS	2,50	3,94

89	BARCOS Y DEMÁS ARTEFACTOS FLOTANTES	0,02	2,30
91	APARATOS DE RELOJERÍA Y SUS PARTES	0,63	2,28
94	MUEBLES; MOBILIARIO MEDICOQUIRÚRGICO; ARTÍCULOS DECAMA Y SIMILARES; APARATOS DE ALUMBRADO NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE; ANUNCIOS, LETREROS Y PLACAS INDICADORAS LUMINOSOS Y ARTÍCULOS SIMILARES; CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS	3,37	3,08
95	JUGUETES, JUEGOS Y ARTÍCULOS PARA RECREO O DEPORTE; SUS PARTES Y ACCESORIOS	0,94	1,27
96	MANUFACTURAS DIVERSAS	2,03	3,40

Fuente: Estimación propia con datos ALADI-Sicoex (2015)

Un conjunto de 68 capítulos arancelarios colombianos de un universo de 99 revelan tener potencial competitivo en el intercambio comercial con Venezuela para el año 2013.

Mediante un procedimiento de organización de datos cuantitativos en intervalos de clase, similar al aplicado antes para el caso de Venezuela, fue posible agrupar en 4 grupos a los 68 capítulos arancelarios colombianos con potencial competitivo en el intercambio con Venezuela para el año 2013. Un primer grupo, conformado por 50 capítulos arancelarios (73,6% del total de capítulos con $IVCR > 1$), muestra un $IVCR$ mayor o igual a 1 y menor que 4,41. Este grupo puede ser calificado como de poco competitivo si se compara con otro grupo conformado por 3 capítulos arancelarios (4,41% del total de capítulos con $IVCR > 1$) donde el $IVCR$ es mayor o igual a 21,46 y menor que 25,03. Destacan en este grupo de elevado potencial competitivo el capítulo 02 vinculado a carnes y despojos comestibles, el capítulo 01 referido a animales vivos y el capítulo 04 que agrupa a leche y productos lácteos; huevos de aves; miel natural y otros productos comestibles de origen animal.

Entre estos dos extremos se encuentran dos grupos cuyo potencial competitivo tiende a ir de poco hacia moderado y de moderado hacia elevado. En el primero el IVCR es mayor o igual que 4,41 y menor que 7,82; en él se encuentran 12 capítulos arancelarios (17,65% del total de capítulos con IVCR>1). Y en el segundo, donde se encuentran 3 capítulos arancelarios, el IVCR es mayor o igual que 7,82 y menor que 11,23.

Llama la atención que la mayoría de las categorías de productos colombianos contenidas en el cuadro 5 han visto incrementar su potencial competitivo entre el año 2008 y el año 2013, pero aún más resaltante ha sido el incremento sufrido por categorías pertenecientes al sector agroalimentario (capítulos 01, 02 y 04 específicamente).

El análisis de las ventajas comparativas (competitivas) reveladas deja ver un más nutrido y consolidado grupo de categorías de productos colombianos con elevado potencial competitivo en el mercado venezolano, que categorías de productos venezolanos con elevado potencial competitivo en el mercado colombiano. Siendo el de mayor relevancia el sector colombiano de los productos agroalimentarios.

3.2 Similitud entre las estructuras exportadoras de Venezuela y Colombia

Con el fin de estimar la posible similitud entre las estructuras exportadoras de Venezuela y Colombia para el periodo en cuestión se estima a continuación el índice de Krugman⁷ para ambas economías.

⁷ Índice de Krugman

El índice de Krugman mide la diferencia de las estructuras de exportación, sumando las diferencias entre la participación de cada industria en el total del valor agregado industrial de un país y la participación de esa misma industria en el valor agregado industrial de otro país. Su cálculo formal se realiza de la siguiente forma:

$$IKi = \sum_{k=1}^n |p_i^k - p_j^k|$$

Donde: IKi = índice de Krugman; Pki = Participación del producto K en las exportaciones totales del país i; Pkj = Participación del producto K en las exportaciones totales del país j; n = número de productos.

El índice varía entre cero (las estructuras son exactamente iguales) y 2 (no hay ninguna superposición entre las estructuras comerciales de los dos países).

Para más detalles ver Durán, J. y Álvarez, M. (2008, p. 84)

Cuadro 6. Venezuela y Colombia: Índice de Krugman 2004-2013

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Índice de Krugman	1,018	1,022	1,078	1,136	1,002	0,963	0,813	0,669	0,674	0,643

Fuente: Elaboración propia con datos ALADI-Sicoex (2015)

Los valores arrojados por el índice de Krugman para el intercambio comercial entre Venezuela y Colombia en el periodo 2004-2013⁸ revelan que las estructuras exportadoras de ambas economías son cada vez más similares. Esto tiene su razón de ser en la cada vez menos diversificada canasta exportadora venezolana, la cual se especializa cada vez más en productos vinculados a la producción y transformación de hidrocarburos. Pero además, guarda relación con la ya mencionada tendencia sostenida de la estructura exportadora colombiana a concentrarse también en productos como los combustibles minerales y aceites minerales o de material bituminoso. Y esta situación, sin duda trae consecuencias en el grado de compatibilidad (complementariedad) comercial entre ambos socios comerciales.

3.3 Compatibilidad (complementariedad) comercial entre Venezuela y Colombia

La estimación del índice de compatibilidad (complementariedad) comercial⁹ para el caso del intercambio comercial entre Venezuela y Colombia entre los años 2004-2013¹⁰ se muestra en el cuadro 7.

⁸ La ausencia de datos de exportaciones e importaciones totales al nivel de capítulos arancelarios para Venezuela para el segundo semestre del año 2014 impide la estimación del índice para dicho año.

⁹ **Índice de compatibilidad o complementariedad comercial**

La expresión de cálculo utilizada fue:

$$ICmjCk = 1 - (\sum (|Mik - Xij|))/2$$

Donde:

ICmjCk = índice de compatibilidad comercial de las importaciones de un país j con las exportaciones de un país k.

Mik = peso relativo (%) de las importaciones del capítulo o producto i en las importaciones totales del país j.

Xij = peso relativo (%) de las exportaciones del capítulo o producto i en las exportaciones totales realizadas por el país k.

Dicho indicador tiene valores contenidos entre 0 y 1. Un valor igual a cero (0) indica que no hay compatibilidad o complementariedad comercial entre el país j y el país k. Un valor igual a 1 indica que hay compatibilidad o complementariedad comercial total. A medida que el indicador toma valores que se acercan a la unidad existe mayor complementariedad comercial entre ambos países y aumentan las potencialidades de crear comercio.

Para más detalles ver Gutiérrez, A. (2008, p. 161).

¹⁰ La ausencia de datos de exportaciones e importaciones totales a nivel de capítulos arancelarios para Venezuela para el segundo semestre del año 2014 impide la estimación del índice para dicho año.

Los resultados del ICC de las M de Colombia con las X de Venezuela muestran una tendencia creciente pero bastante alejada del valor 1, lo que sugiere una muy baja compatibilidad o complementariedad del intercambio comercial en la dirección Venezuela-Colombia. Algo peor ocurre con los resultados del ICC de las M de Venezuela con las X de Colombia. En este caso la tendencia del índice es decreciente y lleva a una interpretación similar, hay una baja compatibilidad o complementariedad en el intercambio comercial en la dirección Colombia-Venezuela.

Cuadro 7. Índice de compatibilidad comercial de las importaciones de Colombia con las exportaciones de Venezuela y de las importaciones de Venezuela con las exportaciones de Colombia 2004-2013

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ICC de las M de Colombia con las X de Venezuela	0,157	0,139	0,113	0,221	0,381	0,298	0,306	0,289	0,274	0,245
ICC de las M de Venezuela con las X de Colombia	0,355	0,337	0,331	0,374	0,365	0,347	0,236	0,208	0,216	0,227

Fuente: Estimación propia con base datos ALADI-Sicoex (2015)

En alguna medida esto guarda relación con la mayor similitud que han venido ganando las estructuras exportadoras de ambos países.

3.4 Comercio intraindustrial Venezuela-Colombia

Los cambios en el patrón de comercio además de incidir en la posición y la dinámica comercial también inciden en los patrones de comercio inter o intra industrial.

Es de interés en esta oportunidad determinar la naturaleza inter o intra industrial del comercio entre Venezuela y Colombia, dado los beneficios dinámicos que son asociados al último de estos tipos de comercio y que se encuentran vinculados a la posible aparición de

economías de escala derivadas de la especialización. Para tal propósito se utilizó el índice de Grubel y Lloyd también conocido como índice de comercio intraindustrial (ICII)¹¹.

Como se indica en el cuadro 8, el intercambio comercial entre Venezuela y Colombia según el ICII promedio ponderado ha tenido naturaleza interindustrial.

No obstante, en once capítulos arancelarios hubo, para el año 2014, comercio intraindustrial o comercio compensado. Destaca entre ellos: abonos; sal; azufre; tierras y piedras, yeso, cales y cementos como las categorías con más alto comercio intraindustrial. Semillas y frutos oleaginosos; productos químicos inorgánicos; maderas y carbón vegetal; zinc y sus manufacturas y; manufacturas de piedra dan señales de comercio intraindustrial menos intenso que en las dos categorías anteriores. Dos categorías de productos se encuentran en el umbral del

¹¹ Índice de comercio intraindustrial (ICII)

El comercio intraindustrial tiene que ver con la exportación e importación de bienes, que son sustitutos cercanos, dentro de una misma industria. Éste brinda a los países la posibilidad de obtener economías de escala mediante su especialización en la producción de productos que forman parte de una línea de producción muy similar, pero que tienen atributos que los diferencian. El indicador de mayor consenso y más utilizado para estimar el comercio intraindustrial es el propuesto por Grubel y Lloyd en su obra *"Intra-industry trade. The theory & measurement of international trade in differentiated products"* publicada en 1975. Este indicador relativo muestra, al nivel de un sector "i", la participación del comercio solapado en el total del comercio de ese sector en particular. El comercio solapado se entiende como la parte del comercio total del sector donde las exportaciones e importaciones alcanzan el mismo valor. Para este caso se usó la siguiente expresión de cálculo.

$$ICII_i = 1 - |X_i - M_i| / (X_i + M_i)$$

Donde:

ICII_i = Índice Grubel y Lloyd de comercio intraindustrial para el capítulo i

X_i = Exportaciones realizadas hacia el socio comercial del capítulo i

M_i = Importaciones realizadas desde el socio comercial del capítulo i

Los valores del ICII estarán dentro del intervalo $0 \leq ICII \leq 1$. En el caso de que **ICII = 0**, significa que en el capítulo i se registran sólo exportaciones o sólo importaciones, por lo que el comercio es solo de tipo interindustrial. Si el ICII=1, significa que las exportaciones del bien (capítulo i) son iguales a las importaciones del bien (capítulo i), todo el comercio es de tipo intraindustrial. Los estudios empíricos sobre comercio intraindustrial aceptan que un **ICII < 0,5** es señal de un comercio de naturaleza interindustrial, por el contrario, un **ICII > 0,5** es indicativo de comercio intraindustrial (Grubel y Lloyd, 1975, pp. 20-22).

El promedio ponderado del ICII toma en cuenta el peso relativo del comercio bilateral de cada capítulo en el comercio bilateral total. Esto como indicador más adecuado para resumir los resultados generales del comercio intraindustrial. Tal promedio se interpreta como el porcentaje de comercio intraindustrial con relación al total del comercio realizado para el periodo respectivo. Para más detalles ver Gutiérrez (2001, pp. 123-153).

comercio intraindustrial: vidrios y sus manufacturas y fundición, hierro y acero.

Cabe destacar que la mayoría de estas categorías de productos ya daban señales de comercio intraindustrial para el año 2004.

Cuadro 8. Índice de comercio intraindustrial Venezuela-Colombia 2004, 2014

Código	Descripción	2004	2014
12	SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS; SEMILLAS Y FRUTOS DIVERSOS; PLANTAS INDUSTRIALES O MEDICINALES; PAJAY FORRAJE	0,00	0,63
25	SAL; AZUFRE; TIERRAS Y PIEDRAS; YESOS, CALES Y CEMENTOS	0,48	0,93
28	PRODUCTOS QUÍMICOS INORGÁNICOS; COMPUESTOS INORGÁNICOS U ORGÁNICOS DE METAL PRECIOSO, DE ELEMENTOS RADIATIVOS, DE METALES DE LAS TIERRAS RARAS O DE ISÓTOPOS	0,28	0,63
31	ABONOS	0,10	0,99
44	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	0,65	0,64
68	MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANÁLOGAS	0,64	0,78
70	VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS	0,45	0,50
72	FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	0,08	0,48
74	COBRE Y SUS MANUFACTURAS	0,71	0,74
79	CINC Y SUS MANUFACTURAS	0,75	0,68
98	DISPOSICIONES DE TRATAMIENTO ESPECIAL	0,21	0,60
ICII promedio ponderado		0,32	0,22

Fuente: Estimación propia con datos ALADI-Sicoex (2015)

Ahora bien, en qué medida los cambios en el patrón de comercio Venezuela-Colombia han afectado la dinámica relativa del comercio bilateral.

4. Dinámica relativa del comercio bilateral Venezuela-Colombia

El interés se centra ahora en medir y explicar la intensidad del comercio bilateral Venezuela-Colombia para el periodo en cuestión. Para ello se utilizó el índice de intensidad de comercio.

Índice de intensidad de comercio (IIC)¹²

La intensidad de comercio entre Venezuela y Colombia (desde la perspectiva de Venezuela) ha descendido de manera significativa (Ver cuadro 9).

Cuadro 9. Índice de intensidad comercial entre Venezuela y Colombia (perspectiva Venezuela), 2004,2008 y 2014

	2004	2008	2014
xij	0,027	0,013	0,006
mij	0,002	0,002	0,003
IICij	15,555	5,255	1,748

Fuente: Estimación propia con datos ALADI-Sicoex (2015); BCV (2015b); Bank of America-Merryl Lynch (2015); DANE (2015); Organización Mundial del Comercio (OMC) (2015).

En buena medida esto tiene que ver con los cambios en el patrón exportador venezolano, el cual se ha especializado en estos años recientes aún más en productos vinculados a los hidrocarburos, producto que

¹² Índice de intensidad comercial (IIC)

Permite medir el sesgo geográfico en el intercambio comercial de un país *i* con otros países *j*. Se estima así:

$$IICij = xij/mij$$

Donde *xij* representa el peso de las exportaciones hacia el país *j* en las exportaciones totales del país *i*; *mij* representa el peso que tienen las importaciones totales realizadas por el país *j* en las importaciones totales del mundo.

Si $IICij > 1$ significa que el comercio con el socio es más que proporcional a la participación que tiene el socio en las importaciones mundiales, por lo tanto existe un sesgo geográfico en el comercio. Si $IICij < 1$ no existe sesgo geográfico en el comercio. El crecimiento del IIC a través del tiempo indicaría que el sesgo geográfico del comercio con el país *j* se ha incrementado. Si se reduce el $IICij$ se interpreta como una baja del sesgo geográfico. Para más detalles ver Durán, J. y Álvarez, M. (2008, p. 88).

Colombia ha venido extrayendo, transformando y comercializando en los mercados internacionales cada vez con mayor éxito. También incide la cada vez más importante importación de productos agroalimentarios que hace Venezuela de otros países de la región como Argentina y Brasil, productores altamente competitivos de estos renglones.

La situación no es muy distinta desde la perspectiva de Colombia (Ver cuadro 10). La intensidad del comercio colombo-venezolano entre el año 2004 a 2008 crece, incluso a niveles superiores a los de finales de los años noventa del siglo pasado. Como se mostró en el gráfico 1, las exportaciones colombianas hacia Venezuela crecen de manera importante en este periodo, impulsadas entre otras, por la apreciación real de la moneda venezolana que acompañó a los elevados volúmenes de exportaciones petroleras venezolanas de aquellos años. Pero ante situaciones externas menos favorables para Venezuela, la adquisición de las exportaciones colombianas se hace cada vez más difícil, trayendo consigo una disminución importante de la intensidad del comercio. A esto habría que añadir que la mayor especialización de Colombia hacia productos como los combustibles minerales y aceites minerales y de material bituminoso han provocado que sus exportaciones se concentren cada vez más en países que demandan nivel mundial cantidades importantes de energía como el caso de China a India.

Cuadro 10. Índice de intensidad comercial entre Venezuela y Colombia (perspectiva Colombia), 2004, 2008 y 2014

	2004	2008	2014
xij	0,097	0,162	0,036
mij	0,002	0,003	0,002
IICij	54,507	54,221	15,107

Fuente: Estimación propia con datos ALADI-Sicoex (2015); DANE (2015); OMC (2015)

5. Conclusiones

El patrón de comercio de Venezuela y Colombia ha cambiado en el periodo 2004-2014. Venezuela debido a sus políticas económicas y a un marco institucional de baja calidad ha disminuido la producción de bienes transables no petroleros, y consecuentemente se ha especializado

cada vez más en la exportación de combustibles minerales y aceite mineral y de materia bituminosa. En ese proceso de intensificación del carácter monoexportador de hidrocarburos ha olvidado algunos éxitos conseguidos en el pasado en productos vinculados al sector siderúrgico, del aluminio y de la petroquímica donde goza de notables ventajas comparativas. Venezuela también ha aumentado la importancia relativa dentro de su patrón importador de los bienes del sector agroalimentario.

Colombia, por su parte, también ha visto en los últimos años concentrar sus exportaciones en productos como combustibles minerales y aceites minerales y de materia bituminosa. Aunque la canasta de exportación de este país sigue siendo más diversificada que la venezolana, la importancia de los hidrocarburos en la canasta exportadora colombiana ganó participación en las exportaciones totales de manera muy importante, aproximándose a la estructura exportadora de Venezuela. Del lado de las importaciones, siguen siendo las manufacturas de medio y alto valor agregado los principales renglones importados por este país.

Estos cambios han provocado que los destinos de las exportaciones y los orígenes de las importaciones de ambos países cambien, trayendo consigo cambios en la posición y la dinámica comercial, pero reduciéndose en ambos casos la importancia relativa de cada país como origen de importaciones y destino de exportaciones

Así se ha llegado a un intercambio comercial de menores magnitudes en comparación con el existente para los primeros años del presente siglo. Un intercambio donde se dejan de aprovechar las numerosas ventajas comparativas (competitivas) que existen de ambos lados. Un intercambio donde la compatibilidad o complementariedad comercial es cada vez menor dada la creciente similitud entre ambas estructuras exportadoras. Un intercambio que presenta un sesgo geográfico (intensidad comercial) cada vez menor.

Pero aún, ante este panorama poco optimista, la condición de ser países fronterizos y la presencia de categorías de productos con potencial competitivo elevado de ambos lados, así como la presencia de un nutrido grupo de sectores con posibilidad de un comercio

intraindustrial significativo lleva a pensar que siguen existiendo condiciones para el desarrollo de un comercio bilateral vigoroso como lo hubo en otros tiempos. Colombia y Venezuela, dada su condición de socios naturales deben apostar por una integración económica más profunda y amplia.

Referencias

- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI) (2015), Sistema de información de comercio exterior (Sicoex), en línea: <http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsf/home.seam> (consulta 27-11-2015).
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (2015a), *Estadísticas del sector externo. Anuario 2007-2013*. Caracas, Banco Central de Venezuela.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (2015b), Información estadística, en línea: <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp>. (consulta el 27-11-2015).
- BANK OF AMERICA-MERRYL LYNCH. *Venezuela view point. The Red Book 3Q*. November 2015.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2015), Base de datos CEPALSTAT, en línea: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp (consulta el 27-11-2015).
- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2015), Estadísticas por temas: comercio internacional, en línea: <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional> (consulta el 27-11-2015).
- DURÁN, José. y ÁLVAREZ, Mariano. (2008), *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) (2015), Datos sobre comercio exterior, en línea: http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=48&Itemid=33 (consulta el 28-11-2015).
- GUTIÉRREZ, Alejandro. (2008), Venezuela en el Mercosur: oportunidades y amenazas para el sector agroalimentario venezolano. En GIACALONE R. (Editor). *La integración sudamericana: un complejo proceso inconcluso*. Mérida, Venezuela: Universidad de los Andes. p. 146-171.
- GUTIERREZ, Alejandro. (2001), "La integración colombo-venezolana y el crecimiento del comercio intra-industrial agroalimentario". *Cuadernos del CENDES*, Año 18, no. 48, Septiembre 2001, pp. 123-153.
- GRUBEL, Herbert. y Lloyd. P. (1975). *Intra-industry trade. The theory and measurement of international trade in differentiated products*. Londres, The Macmillan Press Ltd.
- LINÁS, Humberto y ROJAS, Carlos. (2006), *Estadística descriptiva y distribuciones de probabilidad*. Barranquilla, Colombia: Ediciones Uninorte, pp. 10-32.

Modelo Gravitacional del Comercio entre Venezuela y Colombia ¿Es Importante el Libre Comercio para aumentar el Intercambio Binacional?

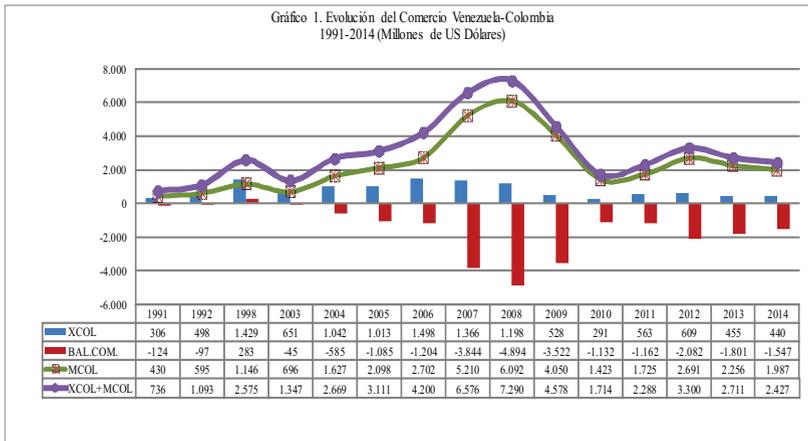
Maritza Rosales.
Alejandro Gutiérrez S.

1. Introducción

El comercio colombo-venezolano en el contexto de la integración andina ha experimentado varias fases de auge y crisis, pero sus etapas de crecimiento más importantes fueron 1991-1998 y el periodo 2004-2008. En este último lapso, en medio de controversias diplomáticas, se alcanzó el máximo de comercio binacional en 2008 (USD 7.290 millones). Pero ya era evidente, a diferencia de la década de los 1990s, que el intercambio era ampliamente dominado por las importaciones que realizaba Venezuela desde Colombia (MCOL), en tanto disminuían las exportaciones venezolanas hacia Colombia (XCOL). El resultado fue el aumento del saldo deficitario de la balanza comercial para este país. Este crecimiento del comercio binacional, en el período 2004-2008, fue impulsado principalmente por el auge económico (crecimiento del PIB) en ambos países en medio del impulso recibido por el incremento del precio de las materias primas (ver gráfico 1). Un segundo factor fue que Venezuela necesitaba abastecerse para cubrir su creciente demanda, pues el auge de la renta petrolera generó políticas distribucionistas y de expansión del gasto público que incrementaron la demanda agregada interna, especialmente el consumo privado. Satisfacer esa creciente demanda solo era posible mediante importaciones y Colombia era un proveedor seguro y cercano geográficamente, socio comercial en la Comunidad Andina (CAN). Es bueno señalar que el auge del comercio binacional durante el período 2004-2008 se dio a pesar de las diferencias

diplomáticas y de estrategias de desarrollo que prevalecieron en ambos países (Gutiérrez S., 2013).

Con posterioridad a la etapa de crecimiento de los intercambios, el comercio binacional de 2009 y 2010 se vio negativamente afectado por la crisis diplomática entre el gobierno de Hugo Chávez Frías y el de Álvaro Uribe. En esos años se redujo drásticamente el comercio binacional y se acumuló una deuda con los exportadores de Colombia. Con la llegada al Poder en Colombia, de un nuevo gobierno presidido por Juan Manuel Santos, en agosto de 2010 se reanudaron las relaciones diplomáticas. Se estableció una nueva agenda para las relaciones binacionales, que incluía el pago de la deuda a los exportadores colombianos y trabajar para la firma de un acuerdo de comercio preferencial en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Se requería de un marco legal que rigiera las relaciones comerciales binacionales, dado que Venezuela se había retirado de la CAN en abril de 2006. Ya se había agotado el lapso de 5 años, durante el cual Venezuela y los países de la CAN mantenían las preferencias comerciales que se habían otorgado en el marco de la CAN.



Fuente: ALADI-Sicoex.

XCOL= exportaciones de Venezuela a Colombia; MCOL= importaciones de Venezuela desde Colombia; Bal. Com.= Balanza comercial.

Tanto el pago de la deuda con los exportadores colombianos como la firma del acuerdo de comercio preferencial se cumplieron. El 28 de noviembre de 2011 se firmó el acuerdo de comercio preferencial de alcance parcial (ACAP) y entró en vigencia en octubre de 2012¹.

¹ Para más detalles sobre el ACAP se recomienda ver Gutiérrez S. (2013).

El comercio binacional comenzó a crecer nuevamente en 2011 y 2012, pero luego se observó una tendencia decreciente, pues las MCOL se han reducido, como consecuencia de la merma del crecimiento económico en Venezuela y la permanencia de la política de control de cambios en un contexto de reducción de los ingresos petroleros. También se han reducido las XCOL debido a la fuerte crisis que enfrenta el aparato productivo venezolano, especialmente la industria manufacturera y la producción agrícola, lo que impide tener una mayor oferta exportadora. Ver gráfico 1.

Para 2015 se espera una fuerte contracción del comercio binacional (en el orden del 50 por ciento), debido a que desde agosto de 2015 se decretó un Estado de excepción que cierra la frontera en los Municipios fronterizos de los estados Táchira, Zulia, Apure y Amazonas.

Ante las expectativas del futuro de las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia y, específicamente lo que sucederá con el comercio, el presente trabajo por capítulo tiene como objetivo general explicar los efectos sobre los flujos comerciales venezolanos de algunas variables determinantes del comercio, pero principalmente se trata de medir el efecto de tener o no tener una zona de libre comercio entre Colombia y Venezuela sobre los intercambios comerciales. Para cumplir con este objetivo se diseñó un modelo gravitacional ampliado para el análisis de las relaciones comerciales, basado en la metodología de Rose (2004) y Chuecos (2006). Los resultados obtenidos muestran que el valor del comercio entre dos países será mayor en la medida que también lo sea el tamaño de la economía, se trate de países fronterizos, los países tengan similitud histórica, existan acuerdos de integración y sea menor la distancia entre ellos. Los resultados obtenidos en el modelo evidencian la importancia de que Venezuela y Colombia definan la nueva institucionalidad de las relaciones comerciales en un acuerdo de integración económica, en este caso, un tratado de libre comercio. En la medida que haya más restricciones al libre comercio el impacto sobre el éste será menor. Por lo tanto, tal como propone la teoría, avanzar hacia mayores niveles de integración económica, supone un impacto mayor en los flujos de comercio porque se eliminan progresivamente sus barreras.

2. Marco teórico

La teoría de la localización plantea el desarrollo de centros de población de diferente tamaño, en diferentes puntos del espacio, donde la gente vive y trabaja (Richardson, 1986).

De acuerdo con Bown (s/f) y Richardson (1986), los principios de la teoría de la localización se resumen en las ideas de:

Von Thünen (1826) analiza el problema de la localización de la actividad agrícola, suponiendo un espacio conformado por un centro de consumo que actúa como un mercado. Así, la localización óptima de la actividad agrícola está en función de los costos de transporte, originados por la distancia entre el mercado y el lugar de producción.

Weber (1909) concretó sus aportes de la dimensión espacial en la teoría de la localización industrial al concluir que una industria se localizará en aquel lugar donde los costes de producción y de distribución son bajos. Por lo tanto, la localización óptima se encontrará donde la unidad de producción encuentre las fuentes de aprovisionamiento de materia primas con menor coste de transporte, es decir, aquellas que se encuentre más cerca al centro de consumo² y donde el factor trabajo resulte más barato.

Fetter (1924) y Hotelling (1929) argumentan que el costos mínimo de transporte no es suficiente para explicar la localización óptima de la empresa, sino que tal localización viene dada por la concentración de los vendedores en un sólo lugar (Teoría de la Interdependencia Local).

Engländer (1926) destacó en su estudio la influencia de la localización sobre los precios señalando que la localización óptima de la empresa le permite la influencia directa en los precios (principio de condicionalidad).

² Christaller (1933, citado por Bown (s/f)), define los lugares centrales como emplazamientos, que abastecen bienes y servicios a una población que se encuentra dispersa (en la periferia) alrededor de éste.

Weigmann (1926) relaciona por primera vez la geografía económica con la competencia monopólica. Establece que los mercados dejan de ser puntos abstractos para convertirse en áreas delimitadas por el espacio.

Christaller (1933) centró sus aportes en la teoría del lugar central, que se caracterizan como un lugar donde las personas se acercan para obtener bienes y servicios, formándose un punto en el espacio donde se organiza el territorio. En sus argumentos señala que las materias primas para las actividades económicas están disponibles en cualquier espacio y tienen el mismo coste; el transporte es el mismo y con facilidad de movimiento (no existen fronteras); y, los costos de transporte son directamente proporcional a la distancia.

Losch (1940) analiza las variaciones espaciales en el nivel de demanda. Con los aportes de Christaller (1933) y Palander (1935) elabora un modelo en el que determina a partir de la distancia un sistema de coordenadas de localización (áreas hexagonales), donde la demanda de bienes y servicios de los consumidores se abastecerá en el mercado que se encuentre en el lugar más próximo, lo cual reduce los costes de transporte. Isard (1956) introduce en la función de producción el transporte como un factor productivo adicional.

A pesar de que la teoría de la localización explicó gran parte de los fenómenos de la concentración espacial, fue en la teoría de la organización industrial en la década de los 1970s, cuando surgieron modelos basados en la competencia imperfecta. En los modelos precedentes la estructura de mercado que predominó para el análisis del comercio fue la estructura de competencia perfecta, donde la ventaja comparativa entre países era la única razón que justifica el comercio; con la introducción de los modelos de competencia imperfecta, el comercio podía explicarse también por la existencia de economías de escala en la producción (Krugman, 1992).

Con los aportes de Krugman a la geografía económica, se desarrollaron modelos para enfocar diversos temas relacionados con el comercio internacional. En particular, las causas del comercio

internacional, el papel de la historia en el comercio, la geografía y el comercio, entre otros.

La concentración geográfica de la producción en el contexto de la nueva geografía económica es lo que se conoce como economías de aglomeración que funcionan en una estructura de mercado de competencia imperfecta. Al respecto, Krugman (1992: 9) señala que *“la concentración geográfica de la producción es una prueba clara de la influencia permanente de algún tipo de rendimiento creciente”*.

El modelo de concentración geográfica planteado por Krugman (1992) surge por la interacción de los rendimientos crecientes, los costes del transporte y el tamaño del mercado. Cuando existen economías de escala, los industriales abastecerán el mercado nacional desde cierta ubicación y con una demanda local importante, que le permita disminuir los costos de transporte.

La dinámica centro – periferia se puede interpretar con base en la interacción de dos fuerzas: las “centrípetas” (tamaño del mercado, externalidades positivas) que tienden a empujar la actividad económica a integrarse, y las fuerzas “centrífugas” (los costos de la tierra, los costos de transporte, externalidades negativas) que operan en la dirección opuesta limitando el tamaño o rompiendo las concentraciones geográficas (Balassa, 1980;Krugman y Obstfeld, 1995).

El modelo propuesto por Krugman (1992) puntualiza lo siguiente:

1.- La concentración geográfica es producto de las externalidades de la demanda (tamaño del mercado) y los acontecimientos históricos. Con respecto a este último, las pequeñas diferencias iniciales cuentan y se magnifican con el tiempo, debido a la experiencia en la producción.

2.- Los costos de transporte asociados con la distancia, tienen un papel importante, porque las empresas tratarán de aprovechar las economías de escala concentrando su producción en un solo lugar. Para demostrar esta situación describe el papel de los centros de transporte dentro del patrón de comercio utilizando literalmente tres lugares (A, B, C) donde se producen y consumen bienes y existen costos de

transporte entre localidades. De esta manera, si el costo de transporte entre la localidad A y B y entre la localidad A y C es menor que entre la localidad B y C, la localidad A es un centro de transporte. Por lo tanto, la producción de bienes y servicios con rendimientos crecientes se localiza en el centro de transporte, es decir, en la localidad A.

Un análisis empírico de los patrones de comercio se realiza con los modelos gravitacionales basados en la Ley de Newton “Ley de la gravitación Universal”. El uso de los modelos gravitacionales como instrumento empírico para predecir los flujos comerciales entre países tiene su origen en los trabajos empíricos de Walter Isard (1954), Tinbergen (1962), Pöyhönen (1963), Anderson (1979), Bergstrand (1985, 1989 y 1990), Krugman (1979; 1980), Helpman y Krugman (1985), Anderson y Van Wincoop (2003), entre otros (Cardenas y García, 2004).

Los modelos gravitacionales aplicados al comercio bilateral tienen como propósito utilizar la idea central de la Ley de Gravedad de Newton que relaciona la atracción entre dos objetos al tamaño de su masa y a la distancia entre ellos; la analogía del concepto aplicada al comercio de bienes y servicios se utiliza argumentando que el flujo de comercio entre dos países está relacionado en forma directa con el tamaño de sus economías, es decir, un mayor tamaño del mercado inducen una mayor atracción entre dos países y, por lo tanto, mayor comercio; por su parte, la distancia entre los centros económicos se relaciona de forma inversa con las corrientes de comercio bilateral, es decir, a mayor distancia (más costos de transporte) menos flujos comerciales (Chaquinga, Albán y Torres, 2009).

Con el desarrollo de los modelos de geografía económica se le dio importancia a los aspectos de la localización geográfica, destacando las fuerzas centrípetas y centrífugas que incidían en la concentración geográfica de la industria. De esta manera, los costos de transporte, la proximidad geográfica, los aspectos histórico-culturales se constituyeron en variables explicativas del comercio, que bien, lo pueden obstaculizar (como las barreras arancelarias y no arancelarias) o lo facilitan (la existencia de una frontera común, el idioma, la cultura, nivel de integración económica, entre otras).

3. Presentación del modelo

El modelo que se presenta para determinar el impacto de la salida de Venezuela de la CAN, sobre el comercio bilateral es una versión ampliada del modelo gravitacional básico. Se basa en la metodología de Rose (2004) y Chuecos (2006), quienes utilizan el modelo gravitacional para evaluar el impacto que tiene sobre el comercio un acuerdo de integración económica.

La forma básica del modelo gravitacional que predice el volumen de comercio entre dos países planteado por Krugman y Obstfeld (2006) se expresa de la siguiente manera:

$$CB_{ijt} = \alpha_0 (Y_{it})^* (Y_{jt}) / (D_{ij}) \quad (1)$$

Donde,

CB_{ijt} : es el valor del comercio entre el país i y el país j en el año t .

Y_{it} : es el PIB del país en el año t .

Y_{jt} : es el PIB del país j en el año t .

D_{ij} : es la distancia entre el país i y el país j .

$Y_{it} Y_{jt} / \text{Pob}_{it} \text{Pob}_{jt}$: Producto Interno Bruto per cápita el país i y del país j en el tiempo t .

Transformando la ecuación (1) y completando con las demás variables del modelo utilizado por Rose (2004) y Chuecos (2006), el modelo a estimar expresado en logaritmos naturales es el siguiente:

Donde, i y j representan los socios comerciales, t el año respectivo y las variables se definen como:

$$\ln CB_{ijt} = \alpha_0 C + \alpha_1 \ln(Y_i Y_j) + \alpha_2 \ln D_{ij} + \alpha_3 \ln(Y_i Y_j / \text{Pob}_i \text{Pob}_j) + \alpha_4 IC_{ij} + \alpha_5 F_{ij} + \alpha_6 TLC_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

CB_{ijt} = Comercio Bilateral. Corresponde al promedio de las exportaciones de i a j y de las importaciones de i desde j en dólares constantes (2000=100,0) en el año t .

C = Constante, valor promedio de la variable dependiente

D_{ij} = Distancia. Corresponde a la distancia entre i y j , en millas.

Y_t = Producto Interno Bruto en dólares constantes (2000=100,0) en el año t .

Pob_t = Población en el año t .

IC_{ij} = Idioma Común. Corresponde a una variable *dummy* que toma un valor igual a 1 si i y j tienen el mismo idioma y 0 de lo contrario.

F_{ij} = Frontera. Corresponde a una variable *dummy* que toma un valor igual a 1 si i y j comparten una frontera y 0 de lo contrario.

TLC_{ijt} = Tratado de Libre Comercio. Corresponde a una variable *dummy* que toma un valor igual a 1 si i y j pertenecen a un mismo acuerdo regional de libre comercio en el año t y 0 de lo contrario.

4. Las variables

a. - El tamaño económico: Producto Interno Bruto (PIB) y Producto Interno Bruto PIB per cápita

La magnitud del mercado es importante para aquellas mercancías (principalmente bienes manufacturados), donde se obtienen rendimientos crecientes de la producción, porque su consumo aumenta más que proporcionalmente con el aumento en el ingreso per cápita, es decir, la elasticidad ingreso de la demanda es elástica. Al respecto, Balassa (1980) señala que para un determinado nivel de producto nacional bruto, a mayor ingreso per cápita, mayor será la respuesta del mercado para los productos de los sectores que registra rendimientos crecientes de escala.

Para efectos de la investigación el tamaño del mercado se mide por el Producto Interno Bruto real (PIB real) y el PIB real per cápita. El signo esperado de los coeficientes del tamaño del mercado con respecto al comercio es positivo.

$$\frac{\partial \text{LnCB}_{ijt}}{\partial \text{LnY}_{it} Y_{jt}} = \alpha_1 > 0$$

De acuerdo con Serrano y Pinilla (2007), el impacto de la población en el intercambio comercial ha sido objeto de distintos enfoques. Considerando la población como una aproximación al tamaño económico, se analiza para efectos de esta investigación, conjuntamente con el ingreso para explicar que el crecimiento del PIB per cápita expresa un nivel mayor de desarrollo. Según Frankel, Stein y Wei (1996), citado por Kamil y Ons (2003), en la medida en que los países se desarrollan, tienden a especializarse y a comercializar más bienes y servicios. El signo esperado del coeficiente del ingreso per cápita con respecto al comercio es positivo.

$$\frac{\partial \text{LnCB}_{ijt}}{\partial \text{LnW}} = \alpha_3 > 0, \quad \text{donde } W = \left(Y_i Y_j / \text{Pop}_i \text{Pop}_j \right)_t$$

4.1 La geografía

a.- La distancia y los costos de transporte

Krugman (1992), señala que los aspectos inherentes a la geografía como los costos de transporte no tenían interés en el análisis del comercio internacional, porque predominaba el enfoque de rendimientos constantes y la competencia perfecta. Pero, la concentración geográfica de la producción y su consecuente especialización se constituyeron en la prueba de la influencia permanente de los rendimientos crecientes, para lo cual, era necesario explicar el comercio a partir de una estructura de mercado, basada en la competencia imperfecta. En los modelos de geografía económica, los costos de transporte se establecieron como una variable importante en el análisis del comercio (Aranzazu, s.f.). La razón se fundamentaba en que la reducción de los costos de transporte

facilitaba la concentración de la producción para aprovechar las economías de escala.

Con relación a la distancia, Frankel (1997) citado por (Moreno, s.f) señala que:

1.- La distancia permite la especialización de la producción de ciertos bienes en un determinado país o región, de acuerdo con la dotación de factores. Aquellos países que tienen ventajas comparativas y competitivas se especializaran en la producción de bienes y, aprovecharán las economías de escala para favorecer el intercambio comercial con bajos costos.

2.- La distancia como factor natural determina el volumen de comercio entre los países y el tipo transporte ha utilizar. La incidencia de la distancia en el comercio comprende aspectos económicos como los aranceles, que son importantes para la conformación y consolidación de los acuerdos de integración regional, en la medida que su eliminación favorece el comercio y mayores niveles de integración económica.

3.- La dimensión geográfica entre países es la base de la hipótesis de socios comerciales naturales, porque los países que históricamente han desarrollado cierta complementariedad comercial, tienen más ventajas para crear las condiciones para evitar la desviación de comercio.

Igualmente como Rose (2004) y Chuecos (2006) se utilizará la distancia en millas entre las ciudades principales de cada país para el caso del comercio bilateral. Se espera que el signo del coeficiente estimado para la distancia sea negativo, a mayor distancia, menor será el comercio entre dos países.

$$\frac{\partial \ln CB_{ijt}}{\partial \ln D_{ijt}} = \alpha_2 < 0$$

4.2 La frontera

Balassa (1980) considera que la proximidad geográfica permite establecer canales de distribución en las respectivas economías y coordinar sus políticas, como consecuencia de las similitudes históricas-culturales y el interés común.

La función de la frontera es integradora. La existencia de fronteras entre países favorece las redes de comunicación, permitiendo una mayor eficiencia en el uso del transporte terrestre. Además, facilita el flujo continuo y temporal de personas, una mejor comprensión de los mercados, las instituciones y las costumbres de los países fronterizos; su efecto se extiende horizontalmente a ambos lados del límite y tiende a crear un modo de vida en común (Bello Rodríguez, 2008).

Colombia y Venezuela comparten una frontera, que tiene una línea limítrofe de 2.216 kilómetros; en la que se reconocen tres grandes sectores: El de la península de la Guajira el de Norte de Santander (Colombia) – Táchira (Venezuela) y el sector de los Llanos Orientales. No obstante, el sector fronterizo de mayor interés e importancia es el que comprende administrativamente al departamento Norte de Santander, en Colombia, y al estado Táchira, en Venezuela, donde tiene lugar uno de los procesos de integración fronteriza más intensos reconocibles a escala de todo el subcontinente sudamericano, promovido y estimulado desde las metrópolis regionales, Cúcuta (Colombia) y San Cristóbal (Venezuela) (Bello Rodríguez, 2008).

Acosta, Calfat y Flores (2006), examinaron los medios de transporte utilizados en el comercio intracomunitario durante el período 1997-1999 y encontraron que el 49% del total de las exportaciones en el marco de la CAN se realizaron por carretera y el 98% del transporte que se realiza por carretera se realiza en la frontera. El 48% de las exportaciones de Venezuela hacia los países andinos se realizó por vía terrestre, y las importaciones por este mismo medio representaron el 62%. De esta manera, el comercio fronterizo por carretera más significativo es el que se realiza entre Venezuela y Colombia, el cual representó el 66% del total.

El signo de la variable frontera con respecto al comercio es positivo:

$$\frac{\partial \text{LnCB}_{ijt}}{\partial \text{F}_{ijt}} = \alpha_5 > 0$$

4.3 La historia: El idioma común

El idioma común entre países refleja la presencia de raíces culturales similares, es decir, comparten la misma historia, sistemas jurídicos y estructuras económicas parecidas, lo cual facilita la comunicación y la realización de las transacciones económicas comerciales (Kamil y Ons, 2003).

Además, Alonso (2006: 4), señala que el idioma es un activo que puede aportar valor a la actividad económica, la diversidad de transacciones requiere un lenguaje compartido por los agentes económicos, que permite fijar las condiciones de los acuerdos establecidos, por ejemplo, el precio de los bienes, las condiciones de las transacciones y las sanciones por incumplimiento, entre otras. De esta manera, señala que “... *sin transacciones no existe vida económica; y sin la capacidad de comunicación que proporciona una lengua, cualquiera que ésta sea, las transacciones serían imposibles*”.

El idioma común también tiene un papel importante en la distribución de la información para facilitar el intercambio comercial porque los agentes económicos prefieren realizar las actividades comerciales en un contexto de conocimientos e instituciones compartidas (Helliwell, 1997, citado por Kamil y Ons, 2003. El signo esperado de esta variable con respecto al comercio es positivo:

$$\frac{\partial \text{LnCB}_{ijt}}{\partial \text{I C}_{ijt}} = \alpha_4 > 0$$

4.4 Integración económica: Tratado de Libre Comercio (TLC)

Para Aranzazu (s.f.) existen tres instrumentos que recogen el efecto de la integración económica en el comercio: los acuerdos de integración económica, las tarifas arancelarias y el efecto frontera. Utilizando una variable *dummy* para indicar el acuerdo de integración vigente entre países se pueden obtener diferencias en cuanto a la efectividad de cada acuerdo de integración en el aumento del volumen de comercio.

La teoría de la integración económica sugiere que un mayor grado de integración económica entre los países aumenta tanto el comercio como el bienestar de los países miembros, porque se reducen o eliminan las barreras al comercio. Se espera un signo positivo en el coeficiente estimado. La importancia de esta variable determinará la segunda hipótesis planteada en el estudio, por lo tanto su nivel de significancia estadística permitirá concluir como afecta un tratado de libre comercio entre Venezuela y Colombia el comercio bilateral, una vez que finalizaron los compromisos en el marco de la CAN. Entonces, se espera que:

$$\frac{\partial \text{LnCB}_{ijt}}{\partial \text{TLC}_{ijt}} = \alpha_6 > 0$$

5. Resultados del modelo gravitacional

Se estimaron varios modelos, obteniéndose el mejor resultado de la estimación por Mínimos Cuadrados Ordinarios robustos al *clustering* por parejas de países. En el cuadro 1, se presentan los resultados de la estimación del modelo gravitacional ampliado para los países del Mercosur y la Comunidad Andina durante el período 1995-2013. Al igual que los trabajos de Rose (2004) y Chuecos (2006) la ecuación gravitacional proporciona un buen ajuste, siendo capaz de explicar los flujos comerciales en función de las siguientes variables explicativas: ingreso (aproximado del tamaño de la economía), ingreso per cápita, distancia, frontera, idioma común y tratado de libre comercio.

Cuadro 1: Modelo gravitacional del comercio CAN-MERCOSUR, 1995-2013^a

<i>Variables explicativas</i>	<i>Coefficientes</i>	<i>Errores estándar robustos</i>
<i>Constante</i>	1,74	1,75
$\ln D_{ij}$	-0,77	0,15
$\ln Y_i Y_j$	0,48	0,06
$\ln Y_i Y_j / \text{Pob}_i / \text{Pob}_j$	0,58	0,11
IC_{ij}	0,46	0,17
F_{ij}	0,78	0,15
TLC_{ijt}	0,25	0,13
<i>Estadísticos descriptivos</i>		
<i>N</i>	675	
R^2	0,70	
<i>Valor p (test F)</i>	0,00	

Fuente: Elaboración propia.

a: La variable dependiente es el logaritmo del comercio bilateral en términos reales, Todos los coeficientes son significativos al 1%, excepto TLC_{ijt} , que es significativo al 5%.

Los coeficientes obtuvieron signos y magnitudes acordes con la teoría y los resultados esperados, también encontrados en los trabajos de Rose (2004) y Chuecos (2006). Todos los coeficientes son significativos al 1%, excepto la variable TLC que fue significativa al 5%. De acuerdo con los resultados obtenidos el valor del comercio entre dos países es mayor en la medida que también lo sea el tamaño de la economía, se trate de países fronterizos, los países tengan similitud histórica, existan acuerdos de integración y sea menor la distancia entre ellos.

El menor efecto encontrado en la variable TLC puede deberse a factores que obstaculizan el comercio entre los dos bloques comerciales, entre ellos infraestructura³ ineficiente y manejo ineficaz

³ Gina et al., 2006, evaluaron la infraestructura y su efecto en el comercio, modificando la variable distancia en el modelo gravitacional del comercio. Estos autores, encontraron que durante el período 1993-1999, la economía de los países de la CAN no había variado lo suficiente, no se habían modificado las fronteras, ni tampoco se había modificado la estructura básica del acuerdo, en consecuencia, decidieron evaluar otros factores inherentes al transporte. Modificaron la variable distancia física a la cual incluyeron un índice de infraestructura, el cual incluía la dotación de infraestructura pública como carreteras, ferrocarriles, redes de energía y telecomunicaciones. Concluyeron, de acuerdo con los resultados obtenidos en esta

de la misma, sistemas de transporte anticuados, conflictos fronterizos y diplomáticos que restringen el comercio, inseguridad en la frontera, medidas administrativas y a la uniformidad con que se apliquen las normas establecidas por las partes en el acuerdo, debido a que el número de excepciones en las normas establecidas, disminuye el efecto del acuerdo.

Los coeficientes estimados del PIB per cápita y el PIB tienen los signos esperados. De esta manera, estas variables son altamente determinantes del comercio bilateral y tienen un efecto positivo sobre el intercambio bilateral. Un aumento de un 1% en el ingreso, implica un aumento (disminución) promedio de un 0,48% del comercio.

Los factores geográficos e históricos también afectan al comercio bilateral en el sentido esperado. La elasticidad estimada del comercio bilateral respecto de la distancia (-0,77), significa que un aumento de 1% en la distancia que separa dos países reduce el comercio entre ellos en -0,77%. Los coeficientes estimados de las dummies en particular, la estimación asociada a la variable frontera implica que el comercio bilateral crece como consecuencia de compartir una frontera terrestre con un determinado socio comercial. Estos resultados reflejan la importancia de la distancia, para atenuar los costos de transporte y de las fronteras comunes. El idioma común también influye positivamente en el comercio, pues los países prefieren los intercambios comerciales en un contexto de instituciones y conocimientos compartidos.

6. Conclusiones

Las características gravitacionales del comercio entre Venezuela y Colombia se ajustan a la analogía de la Ley de Newton. De esta manera, en el comercio entre Venezuela y Colombia actúan dos fuerzas, las fuerzas centrípetas ó de atracción entre economías como el tamaño del mercado, idioma común, frontera y acuerdos de integración económica. Estas fuerzas de atracción inducen un mayor comercio. Ambos países

variable que la distancia fortalece los acuerdos preferenciales de comercio, porque disminuye el costo de transporte y, en consecuencia, el precio de los bienes transados. De esta manera, las diferencias en los costos reales del comercio limita la capacidad de competir en el plano internacional. Adicionalmente, es importante destacar que para algunos países la complejidad geográfica, es un elemento que aumenta los costos de transporte, lo cual puede dificultar el comercio aún con sus países vecinos.

deben aprovechar las ventajas en cuando a los factores geográficos e históricos. Venezuela y Colombia comparten una frontera común por la que transita gran parte del comercio, que aunado a las economías de escala en el transporte y la proximidad geográfica disminuyen las distancias económicas que aumentan los costos de transporte. La variable TLC muestra la importancia de tener una integración económica más profunda, con un comercio libre de restricciones parancelarias. Ambos países podrán beneficiarse de los avances en la integración económica binacional con acuerdos de libre comercio superiores al firmado en 2001 y en vigencia desde 2012 (ACAP).

Referencias

- ACOSTA, Gina; CALFAT, Germán y FLORES, Renato (2006), “Comercio e infraestructura en la Comunidad Andina”. *Revista de la CEPAL*, N° 90, diciembre, Santiago de Chile, Chile, pp. 45-60.
- ALADI (2011), Base de datos en línea: SICOEX”, en línea: <http://www.aladi.org/> (consulta 07-07-2015).
- ALONSO, José (2006), *Naturaleza económica de la lengua*. Instituto Complutense de Estudios Internacionales, en línea: <http://eprints.ucm.es/9671/1/DT02-06.pdf> (consulta 15-09-2015).
- BALASSA, Bela (1980), *Teoría de la integración económica*. México, Uthea.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (2009). *Informe Económico*, en línea: <http://www.bcv.org.ve> (consulta 12-05-2015).
- BELLO RODRÍGUEZ, María Eugenia (2008), “Formación de Límites terrestres de Venezuela”. *Revista Aldea Mundo*, año 13, no 26, julio-diciembre, San Cristóbal, Venezuela, pp. 7-17.
- BELTRÁN, Luis y CHÁVEZ, Nelson (2008), “Determinantes de la Integración colombo-venezolana y perspectivas ante la dimisión de Venezuela a la CAN”. *Revista Equidad y Desarrollo*, no 9, enero-junio, Bogotá, Colombia, pp. 47-59.
- CÁRDENAS, Mauricio y GARCÍA, Camilo (2004), *El modelo Gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos*. Documentos de Trabajo 27. Bogotá, Fedesarrollo.
- CHAQUINGA P., Ángela I., ALBÁN, Z., Jorge M. y TORRES N., Mónica (2009), Impacto de la salida de Venezuela de la comunidad andina en el comercio de bienes con el Ecuador. En línea: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/100/1/201.pdf> (consulta 01-12-2015).
- CHUECOS, Alicia (2006), “Efectos de la Inserción de Venezuela en el Mercosur sobre sus flujos comerciales totales”. *Revista Aldea Mundo*, año 11, no 21, mayo-octubre, San Cristóbal, Venezuela, pp. 19-38.
- DUCH BROW, Néstor (s/f), *Teoría de la localización*. Barcelona, Universidad de Barcelona, en línea: http://www.eco.ub.es/~nduch/postgrau_archivos/Duch_localizacion.pdf (consulta 03-12- 2015).
- GUTIÉRREZ S., Alejandro (2013), “Venezuela y Colombia: estrategias de desarrollo e integración económica”. *Revista Aldea Mundo*, año 18, no 36, julio, pp. 37-49.
- KAMIL, Herman y ONS, Álvaro (2003), *Formación de bloques comerciales regionales y determinantes del comercio bilateral: el caso del Mercosur*. Instituto de Economía, serie de documentos de trabajo DT/2.
- KRUGMAN, Paúl y OBSTFELD, Maurice (2006), *Economía Internacional. Teoría y Política*. Madrid, McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.
- KRUGMAN, Paúl y OBSTFELD, Maurice (1995), *Economía Internacional. Teoría y Política*. Madrid, McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.

- MORENO, Aránzazu (s.f.), “Determinantes de los flujos comerciales. Evidencias Gravitacionales para el caso del Mercosur”. Dpto. de Estadística. Universidad de Alcalá, en línea: <http://www.ucm.es/info/sieterem/38.pdf> (consulta 15-07-2015).
- RICHARDSON, H. (1986). *Economía Regional y Urbana*. Alianza Universidad Textos.
- ROSE, A. (2004), “Do we Really Know that the WTO increases Trade?”. *The American Economic Review*, vol. 94, pp. 98-114.
- SERRANO, Raúl y PINILLA, Vicente (2007), Comercio agrario Latinoamericano, 1963-2000: Aplicación de la ecuación gravitacional para flujos desagregados de comercio, en línea: http://www.unizar.es/departamentos/estructura_economica/personal/vpinilla/documents/CLADHE_I_PAPER_SERRANO-PINILLA.pdf. (Consulta 10-05- 2014).

Anexo: Metodología para la estimación del modelo gravitacional del comercio

En la investigación se sigue principalmente la metodología de Chuecos (2006) que consiste en estimar el modelo gravitacional del comercio con la técnica de datos de panel con Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) robustos al *clustering* por parejas de países para el período 1995-2013. Para las regresiones se utilizó el paquete estadístico Eviews. La data se construye a partir de las estadísticas de los trabajos de Rose (2004) y Chuecos (2006), con un total de 675 observaciones que corresponden a las variables comercio bilateral (CB), Producto Interno Bruto per – cápita (PIB), Producto Interno Bruto total (PIB), frontera (F), idioma común (IC), distancia (D), Tratado de Libre Comercio (TLC), de los países de la CAN, Mercosur y Chile. Así mismo, consta de 10 países miembros de la CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y del Mercosur (Argentina Brasil, Paraguay y Uruguay). También se incluye Chile.

Los datos de las variables provienen de diferentes fuentes: El PIB y la población son estadísticas publicadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) disponibles en: <http://www.imf.org/external/spanish/n>. El comercio bilateral total resulta de las publicaciones de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI) disponible en: <http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsf/home.seam>

El PIB y el comercio bilateral se deflactaron con el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de Estados Unidos (2000=100), disponible en: <http://es.global-rates.com/estadisticas-economicas/inflacion/>

indice-de-precios-al-consumo/ipc/estados-unidos.aspx, se expresan en millones de dólares constantes. La variable distancia (D) se expresa en millas. Las variables *dummy*: idioma común (IC) y frontera (f) provienen de la base de datos utilizada por Rose (2004) y Chuecos (2006).

La variable TLC se construye a partir de la selección de los socios comerciales y de la existencia de acuerdos bilaterales entre los países de la CAN, Mercosur y Chile, suscritos en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI), tomando valor igual a 1 cuando un par de países tienen un Tratado de Libre Comercio (TLC) y 0 en caso contrario.

Sobre los autores

Alejandro Gutiérrez S. Economista de la Universidad de Los Andes, Venezuela. M.Sc. Agricultural Economics (Iowa State University, Estados Unidos). Doctor en Estudios del Desarrollo (Universidad Central de Venezuela). Profesor Titular (J) de la Universidad de Los Andes. Investigador adscrito al Centro de Investigaciones Agroalimentarias “Edgar Abreu Olivo” de la Facultad de Ciencia Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes (CIAAL-EAO, FACES-ULA). Actualmente, Investigador Nivel C (máximo nivel), certificado por el Programa de Estímulo a la Investigación y a la Innovación del Observatorio Nacional de Ciencia y Tecnología de Venezuela (PEII-ONCTI). Investigador certificado por el Programa de Estímulo al Investigador de la Universidad de Los Andes (PEI-ULA) del Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico Tecnológico y de las Artes (CDCHTA). Es Miembro Nacional Correspondiente de la Academia Nacional de Ciencias Económicas de Venezuela. Ganador de varios premios regionales y nacionales. Ha realizado consultorías para varias organizaciones nacionales e internacionales. Autor de varios libros, informes técnicos y artículos científicos en temas relacionados con integración económica, políticas agroalimentarias y desarrollo económico. Correos electrónicos: alegutie53@gmail.com; agutie@ula.ve

Albio Márquez R. Economista de la Universidad de los Andes (Venezuela). Magister en Administración de la Universidad de los Andes (Venezuela). Doctorando en Ciencias Humanas de la Universidad de los Andes (Venezuela). Profesor Agregado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de los Andes (Mérida-Venezuela). Investigador del Grupo de Estudios sobre Regionalismo, Integración Económica y Desarrollo (GRID) de la Universidad de los Andes (Mérida-Venezuela). Investigador Nivel A-1 certificado por el Programa de Estímulo a la Investigación y a la Innovación (PEII) del Observatorio Nacional de Ciencia y Tecnología de Venezuela (PEII-ONCTI). Investigador certificado por el Programa de Estímulo a la Investigación (PEI) de la Universidad de los Andes (Mérida-Venezuela). Autor de varios capítulos de libros, informes técnicos y artículos científicos en temas relacionados con integración económica. Correo electrónico: albio.marquez@gmail.com

Maritza Rosales. Economista y M.Sc. en Economía, mención Economía y Políticas Agroalimentarias (Universidad de Los Andes, Venezuela). Profesora asistente, adscrita al Centro de Investigaciones Agroalimentarias “Edgar Abreu Olivo” de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes (CIAAL-EAO, FACES-ULA). Investigadora certificada por el Programa de Estímulo a la Investigación y a la Innovación del Observatorio Nacional de Ciencia y Tecnología (PEII-ONCTI, Nivel A-2). Investigadora certificada por el Programa de Estímulo al Investigador de la Universidad de Los Andes (PEI-ULA) del Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico Tecnológico y de las Artes (CDCHTA). Autora de varios artículos científicos y capítulos de libros relacionados con políticas agroalimentarias. Correo electrónico: maritzarosales@ula.ve

Esta versión electrónica del libro
La integración Económica entre Venezuela y Colombia:
Evolución, Balance y Perspectivas,
se editó cumpliendo con los criterios
y lineamientos establecidos
para producción digital en el año 2016

SOBRE LOS AUTORES

Alejandro Gutiérrez S. Economista de la Universidad de Los Andes, Venezuela. M.Sc. Agricultural Economics (Iowa State University, Estados Unidos). Doctor en Estudios del Desarrollo (Universidad Central de Venezuela). Profesor Titular (J) de la Universidad de Los Andes. Investigador adscrito al Centro de Investigaciones Agroalimentarias “Edgar Abreu Olivo” de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes (CIAAL-EAO, FACES-ULA). Actualmente, Investigador Nivel C (máximo nivel), certificado por el Programa de Estímulo a la Investigación y a la Innovación del Observatorio Nacional de Ciencia y Tecnología de Venezuela (PEII-ONCTI). Investigador certificado por el Programa de Estímulo al Investigador de la Universidad de Los Andes (PEI-ULA) del Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico Tecnológico y de las Artes (CDCHTA). Es Miembro Nacional Correspondiente de la Academia Nacional de Ciencias Económicas de Venezuela. Ganador de varios premios regionales y nacionales. Ha realizado consultorías para varias organizaciones nacionales e internacionales. Autor de varios libros, informes técnicos y artículos científicos en temas relacionados con integración económica, políticas agroalimentarias y desarrollo económico. Correos electrónicos: alegutie53@gmail.com; agutie@ula.ve

Albio Márquez R. Economista de la Universidad de los Andes (Venezuela). Magister en Administración de la Universidad de los Andes (Venezuela). Doctorando en Ciencias Humanas de la Universidad de los Andes (Venezuela). Profesor Agregado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de los Andes (Mérida-Venezuela). Investigador del Grupo de Estudios sobre Regionalismo, Integración Económica y Desarrollo (GRID) de la Universidad de los Andes (Mérida-Venezuela). Investigador Nivel A-1 certificado por el Programa de Estímulo a la Investigación y a la Innovación (PEII) del Observatorio Nacional de Ciencia y Tecnología de Venezuela (PEII-ONCTI). Investigador certificado por el Programa de Estímulo a la Investigación (PEI) de la Universidad de los Andes (Mérida-Venezuela). Autor de varios capítulos de libros, informes técnicos y artículos científicos en temas relacionados con integración económica. Correo electrónico: albio.marquez@gmail.com

Maritza Rosales. Economista y M.Sc. en Economía, mención Economía y Políticas Agroalimentarias (Universidad de Los Andes, Venezuela). Profesora asistente, adscrita al Centro de Investigaciones Agroalimentarias “Edgar Abreu Olivo” de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes (CIAAL-EAO, FACES-ULA). Investigadora certificada por el Programa de Estímulo a la Investigación y a la Innovación del Observatorio Nacional de Ciencia y Tecnología (PEII-ONCTI, Nivel A-2). Investigadora certificada por el Programa de Estímulo al Investigador de la Universidad de Los Andes (PEI-ULA) del Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico Tecnológico y de las Artes (CDCHTA). Autora de varios artículos científicos y capítulos de libros relacionados con políticas agroalimentarias. Correo electrónico: maritzarosales@ula.ve