



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID UAM
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ESTRUCTURA ECONOMICA Y ECONOMIA DEL
DESARROLLO
DOCTORADO EN INTEGRACION Y DESARROLLO ECONOMICO

TESIS DOCTORAL

**“VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS EN LA INTEGRACION
COLOMBO-VENEZOLANA; CADENAS PRODUCTIVAS CONJUNTAS: LAS
EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS Y BRASIL”**

DOCTORANDO
LUIS NELSON BELTRAN MORA

DIRECTOR
DR. JOSE MANUEL GARCIA DE LA CRUZ

Madrid, octubre de 2009

Donde estés sabes que está cumplida la tarea

IN MEMORIAM

Este trabajo es dedicado a la memoria de mi padre ISIDRO BELTRAN CARDENAS quien falleciera en marzo de 2009; sus enseñanzas siempre guiaron la dedicación y la entereza por la academia.

Para Rocio

AGRADECIMIENTOS

Si bien el trabajo es producto del esfuerzo individual, el mismo se ha nutrido de las contribuciones profesionales de personas como el Dr José Manuel García de la Cruz, director de tesis; sus sabios comentarios, y en especial el interés mostrado por el desarrollo del tema, fueron los derroteros para aumentar la confianza y superar los obstáculos que surgieron en la realización de la misma. También quiero hacer una mención especial a la Universidad Autónoma de Madrid y al Departamento de Estructura Económica, por haberme dado la oportunidad de iniciar y terminar los estudios de doctorado. A Rosario Beato por su amistad.

Este trabajo también recibió los comentarios de mis amigos: Jaime Alberto Gómez Walteros y Francisco Jiménez Bautista de la Universidad de Granada en España; los consejos de ellos permitieron la edición final del trabajo.

Finalmente quiero dedicar este trabajo a mi esposa Rocio y a mis hijos: Ivan, Laura y Sofía; su paciencia y comprensión en diferentes momentos permitieron que hoy se haga realidad uno de los sueños académicos más importantes en mi vida profesional.

SIGLAS

- (AAP) Acuerdos de Alcance Parcial
- (ACR) Acuerdos Comerciales Regionales
- (AEC) Asociación de Estados del Caribe
- (AEMC) Arancel Externo Mínimo Común
- (ALADI) Asociación Latinoamericana de Integración
- (ALALC) Asociación Latinoamericana de Libre Cambio
- (ALBA) Alternativa Bolivariana para las Américas
- (ALC) Acuerdos de Libre Comercio
- (ALCA) Área de Libre Comercio de las Américas
- (ASEAN) Asociación de Naciones del Sureste Asiático
- (BCV) Banco Central de Venezuela
- (BID) Banco Interamericano de Desarrollo
- (BM) Banco Mundial
- (CAAAM) Comité Andino de Autoridades Ambientales
- (CAF) Corporación Andina de Fomento
- (CAFTA) Tratado de Libre Comercio para la República Dominicana y Centro América
- (CAN) Comunidad Andina de Naciones
- (CARICOM) Comunidad del Caribe
- (CADIVI) Comisión de Administración de Divisas
- (CEPAL) Comisión Económica para América Latina
- (CNMF) Cláusula de Nación Más Favorecida
- (CONBIFROM) Comisiones Binacionales Fronterizas
- (CONEG) Comisión Negociadora Binacional
- (COPAF) Comisiones Presidenciales para Asuntos Fronterizos Colombo-Venezolanos
- (COPIAF) Comisión Presidencial de Integración y Asuntos fronterizos
- (CRAWLING PEG): Sistema de devaluación gota a gota
- (DANE) Departamento Nacional de Estadística de Colombia
- (DIAN) Dirección de Impuestos de Colombia
- (DNP) Departamento Nacional de Planeación
- (FEP) Fondo de Estabilización Petrolera
- (FLAR) Fondo latinoamericano de Reservas

(FMI) Fondo Monetario Internacional
(G-3) Grupo de los Tres conformado por Colombia, Venezuela y México
(GATT) General Agreement on Tariffs and trade (Acuerdo General sobre acuerdos y aranceles)
(GRAN) Grupo Andino
(IGL) Índice de Grubel y Lyod
(IVCR) Índice de Ventaja Competitiva Relativa
(I&D&I) Modelo de Investigación Desarrollo e Innovación
(MPC) Matriz de Perfil Competitivo
(MCCA) Mercado Común Centro Americano
(MERCOSUR) Mercado Común del Sur
(NAFTA) North American Free Trade Agreement
(OMC) Organización Mundial del Comercio
(PDVSA) Petróleos de Venezuela
(Pymes) Pequeñas y Medianas Empresas
(RECAD) Régimen de Cambio Diferenciales
(SAI) Sistema Andino de Integración
(SELA) Sistema Económico Latinoamericano
(SENIAT) Servicio Nacional Integrado de Aduanas de Venezuela
(SGCA) Secretaría General de la Comunidad Andina
(TAP) Tratados de Alcance Parcial
(TJCA) Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina
(TLC) Tratado de Libre Comercio
(TN) Trato Nacional
(UNASUR) Unión de Naciones del Sur
(ZEE) Zona Económica Exclusiva

INTRODUCCION GENERAL.....	15
CAPITULO I.....	20
ASPECTOS METODOLOGICOS DE LA TESIS	20
1.1. Antecedentes: de la tesina al problema actual	23
1.1.1 Problema y Justificación.....	29
1.1.2 Preguntas de investigación.....	31
1.2 Objetivos.....	32
1.2.1 General.....	32
1.2.1 Específicos.....	32
1.3 Marco teórico referencial	33
1.4 Hipótesis.....	35
1.5 Aspectos metodológicos.....	36
1.5.1 Indicadores y modelos	37
1.5.2 Encuesta empresarial bilateral.....	39
1.6 Potenciales resultados	40
CAPITULO II.....	41
2.1 El comercio internacional y las ventajas competitivas	43
2.1.1 Ventajas comparativas	43
2.1.2 La dotación de factores	45
2.1.3 Ventajas competitivas dinámicas.....	47
2.1.4 Transformación de ventajas comparativas en competitivas.....	49
2.1.5 El rol del Estado en la competitividad	52
2.1.6 Política económica para la competitividad.....	55
2.1.7 Estrategia industrial empresarial.....	58
2.1.7.1 Cadenas productivas.....	60
2.1.7.3 Clusters productivos.....	63
2.1.7.4 Distritos industriales.....	67
2.1.7.5 Pymes y su competitividad externa	70
2.1.8 Algunas consideraciones de la política comercial y la integración.....	76
2.2. Modelos de competitividad mundial.....	80
2.2.1 Comercio mundial dinámico.....	87
2.2.2 Milagro asiático y cambio de cultura exportadora.....	89
2.2.3 El modelo Europeo y su integración económica.....	95

2.2.4	El modelo americano: Estabilidad y productividad	98
2.2.5	América Latina y modelos de apertura	100
2.2.5.1	Chile estabilidad y diversificación	101
2.2.5.2	México: TLC con Estados Unidos.....	103
2.3	La competitividad de Colombia y Venezuela.....	105
2.3.1	El modelo de sustitución de importaciones	106
2.3.2	Agotamiento del modelo endógeno.....	113
2.3.3	Los procesos de apertura económica	118
2.3.3.1	Apertura y competitividad de Colombia.....	118
2.3.3.2	La dependencia petrolera de Venezuela	126
2.3.4	Los indicadores de competitividad.....	138
2.4	La integración colombo-venezolana y su competitividad.....	141
2.4.1	Evolución económica del intercambio bilateral	148
2.4.1.1	Algunos antecedentes del comercio bilateral	151
2.4.1.2	El “boom” comercial de los noventa	154
2.4.2	Creación de comercio	156
2.4.3	Las inversiones cruzadas y el empleo.....	158
2.4.4	Impulso a la integración regional.....	160
2.4.5	Disminución de las tensiones políticas.....	162
2.5	Colombia y Venezuela en la reconfiguración del comercio hemisférico	164
2.5.1	Venezuela hacia el Mercosur.....	168
2.5.2	TLC Colombia, con Estados Unidos.....	171
2.5.3	La Comunidad Andina y sus incumplimientos.....	174
CAPITULO III		178
METODO PARA EL ANALISIS DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS EN EL ESPACIO BILATERAL.....		178
3.1	Métodos cuantitativos.....	180
3.1.1	Los índices de competitividad	183
3.1.1.1	Tasa de Apertura Exportadora TAE.....	183
	TAE= Exportaciones/PIB	183
3.1.1.2	Tasa de Penetración de las Importaciones TPM	184
	TPM = Importaciones/PIB	184
3.1.1.3	Tasa Competitiva Relativa TCR	184
	TCR=TAE-TPM	184
3.1.1.4	Tasa de Transabilidad Total (TTT)	184

TTT = TAE+TPM.....	184
3.1.1.5 Elasticidades.....	185
3.1.1.6 El indicador de comercio Intra-industrial.....	185
3.1.1.7 Indicador de creación y desviación de comercio	188
3.1.1.8 El índice de preferencias reveladas.....	193
3.1.1.9 Índice de Complementariedad Comercial.....	195
3.1.10 Modelos econométricos.....	197
3.2 El análisis cualitativo.....	201
3.2.1 Estructura del sector real y complementación económica	203
3.2.2 Encuesta empresarial bilateral	205
3.2.2.1 Bloque de preguntas sobre complementación económica.....	205
3.2.2.2 Bloque sobre competitividad frente a Estados Unidos y Brasil	207
3.2.2.3 Ficha técnica.....	209
3.3.3 Matrices de Cadenas productivas.....	209
3.3.3.1 Matrices de Competitividad.....	210
3.3.3.2 Organización de una matriz de ventajas para las cadenas bilaterales.....	213
CAPITULO IV	215
CADENAS Y CLUSTERS PRODUCTIVOS COLOMBO-VENEZOLANOS	215
4.1 Las ventajas comparativas y la complementación colombo-venezolana.....	215
4.1.1 La vocación manufacturera colombiana	218
4.1.2 Competitividad petrolera venezolana	223
4.1.3 Indicadores de ventajas comparativas y comercio exterior.....	228
4.2 Los índices de Competitividad.....	235
4.2.1 El índice de Ventaja Competitiva Relevada (IVCR)	235
4.2.2 Comercio intra-industrial.....	238
4.2.3 Creación y desviación de comercio	245
4.2.4 Índice de especialización.....	249
4.3 Matriz de cadenas competitivas de Venezuela y Colombia.....	250
4.3.1 Las cadenas venezolanas.....	256
4.3.2 CONICIT y el Ministerio para la ciencia y la tecnología.....	257
4.3.2.1 Cadena Petro-química-olefinas.....	259
4.3.2.2 Cadena siderúrgica-metalmecánica	263
4.3.2.3 Otras cadenas y clusters productivos	266
4.3.3 Cadenas y clúster productivos colombianos.....	269

4.3.3.1	Cadena textil-confecciones.....	272
4.3.3.2	Cadena agro-industrial.....	278
4.3.3.2.1	Azúcar, confitería y chocolatería.....	280
4.3.3.2.2	Carnes y lácteos	282
4.3.3.4	Otras cadenas de interés en Colombia	284
4.3.3.5	Clusters Productivos.....	287
4.3.3.6	Clusters de salud-turismo.....	289
4.4	Las cadenas bilaterales que se pueden crear	290
4.4.1	Cadena: Petróleo, Petroquímica-plástico	299
4.4.2	Cadena Textil, confecciones-modas	304
4.4.3	Cadena Metalmecánica – Automotriz.....	308
4.4.4	Cadena Agro-alimentaria	312
4.4.5	Cadena: Papel-Imprentas.....	315
4.4.6	Clúster: Turismo-Salud.....	318
4.4.7	Cléster Televisión-Telenovelas	321
CAPITULO V.....		325
CADENAS PRODUCTIVAS BILATERALES EN LOS NUEVOS EJES DE INTEGRACION HEMISFERICA.....		325
5.1	Asimetrías y Oportunidades con Estados Unidos y Brasil.....	326
5.1.2	Recuperación de la economía de Brasil	330
5.2	Los nuevos acuerdos y los efectos arancelarios.....	336
5.2.1	Los impactos del TLC Colombia y Estados Unidos	337
5.2.1.1	Petróleo y petroquímica.....	344
5.2.1.2	Confecciones y textiles	345
5.2.1.3	Agro-industrial.....	347
5.2.1.4	Capitales y servicios	350
5.2.2	Impactos de Mercosur en la oferta Colombo-Venezolana.....	352
5.2.2.1	Cadena petroquímica	357
5.2.2.2	Cadena Confecciones y Textiles.....	359
5.2.2.3	Cadena Agrícola e Industria.....	359
5.3	Proyecciones de la integración colombo-venezolana.....	360
5.3.1	Los modelos econométricos y las proyecciones naturales.....	361
5.3.1.1	El modelo para las exportaciones colombianas.....	361
5.3.1.2	Las exportaciones desde Venezuela.....	365
5.3.1.3	Modelo ampliado con arancel externo común.....	367

5.3.1.4	Las previsiones de corto y mediano plazo	369
5.3.1.4.1	Escenario pesimista.....	369
5.3.1.4.2	Escenario Optimista.....	372
5.4	Algunos resultados de la encuesta empresarial bilateral.....	374
	Conclusiones y recomendaciones.....	380
	ANEXO ESTADISTICO.....	410

LISTA GRÁFICOS

Gráfico No. 1	La competitividad sistémica.....	57
Gráfico No. 2	Estructura de una cadena productiva.....	62
Gráfico No. 3	Diamante de Porter.....	66
Gráfico No. 4	Etapas de los Acuerdos de la Integración.....	76
Gráfico No. 5	Los aranceles y el comercio.....	79
Gráfico No. 6	Gastos en Investigación y Desarrollo.....	85
Gráfico No. 7	Inversión mundial en Estados Unidos 1990-2006.....	99
Gráfico No. 8	Crecimiento de la Inflación y el PIB de Chile 1980-2007.....	102
Gráfico No. 9	Inversiones extranjeras y Exportaciones de México.....	104
Gráfico No. 10	Participación de la Industria en el PIB de Colombia y Venezuela 1950-1990.....	113
Gráfico No. 11	Índice de precios de intercambio bienes 1980-1990.....	117
Gráfico No. 12	Inversión Extranjera en Colombia.....	122
Gráfico No. 13	Crecimiento del PIB e inflación en Colombia 1980-2007.....	123
Gráfico No. 14	Crecimiento del PIB e inflación en Venezuela 1980-2007.....	130
Gráfico No. 15	Precios y producción de petróleo de Venezuela 1990-2007.....	132
Gráfico No. 16	Precios del petróleo y crecimiento del PIB 1990-2007.....	133
Gráfico No. 17	Tasa de cambio nominal bolívares por US \$.....	134
Gráfico No. 18	Sistema Andino de Integración SAI.....	145
Gráfico No. 19	Comercio bilateral (Millones de US\$).....	150
Gráfico No. 20	Exportaciones colombo-venezolanas.....	151
Gráfico No. 21	Comercio bilateral 1974-1990.....	153
Gráfico No. 22	Inversión Bilateral 1992-2005.....	159
Gráfico No. 23	Comercio de Venezuela con Mercosur 1990-2007.....	171
Gráfico No. 24	Comercio de Colombia con Estados Unidos 1995-2008.....	173
Gráfico No. 25	Crecimiento del PIB Colombia y Venezuela 1980-2008.....	181
Gráfico No. 26	Comercio bilateral 1973-2008.....	183
Gráfico No. 27	TAE Colombia y Venezuela 1980-2007.....	184
Gráfico No. 28	Incidencia de las exportaciones en el PIB de Colombia 1990-2007.....	185
Gráfico No. 29	Índice de tasa de cambio real cruzada 1990-2006.....	198
Gráfico No. 30	Matriz de competitividad.....	211
Gráfico No. 31	Producción de minerales Colombia y Venezuela 1990-2007.....	227
Gráfico No. 32	Producción bruta de minerales 2005.....	228
Gráfico No. 33	TAE y TPM en Colombia como proporción del PIB.....	229
Gráfico No. 34	TAE y TPM Venezuela como proporción del PIB 1980-2007.....	230
Gráfico No. 35	Saldo en la Cuenta Corriente como proporción % del PIB 1980-2007.....	231
Gráfico No. 36	Participación de las exportaciones de Colombia y Venezuela en el total mundial 1980-2007.....	236
Gráfico No. 37	Matriz de Competitividad Bilateral.....	251
Gráfico No. 38	Competitividad bilateral IVCR (2007).....	252
Gráfico No. 39	Competitividad bilateral IGL.....	253
Gráfico No. 40	Cadena Productiva Petroquímica.....	260
Gráfico No. 41	Cadena Productiva Hierro y Acero.....	265
Gráfico No. 42	Cadena Textil-Confecciones.....	274
Gráfico No. 43	Crecimiento Anual del PIB e IPC de los Estados Unidos 1992-2007.....	330
Gráfico No. 44	Crecimiento e inflación de Brasil 1990-2007.....	334

Gráfico No. 45 Comercio de Colombia con Estados Unidos 2000-2008.....	340
Gráfico No. 46 Comercio de Venezuela con Brasil 2000-2008	357
Gráfico No. 47 Determinantes empresariales del comercio	376
Gráfico No. 48 Modalidades de complementación Colombo-Venezolana	377
Gráfico No. 49 ¿Qué harían para fomentar cadenas y clúster productivos bilaterales?	377

LISTA CUADROS

Cuadro No. 1	Las Pymes y su contribución al empleo.....	73
Cuadro No. 2	Pymes en América Latina, Generación de empleo y contribución al PIB	75
Cuadro No. 3	Exportaciones y factores de competitividad sistémica 2003	86
Cuadro No. 4	Oferta y exportaciones mundiales de mercancías 1990-2005 Miles de Millones de US \$ y participación %	87
Cuadro No. 5	Exportaciones y competitividad mundial 1980-2007	88
Cuadro No. 6	Exportaciones y crecimiento per-cápita en Asia 1980-2007	89
Cuadro No. 7	Inversión Extranjera en Asia Sur y el mundo 1990-2006.....	90
Cuadro No. 8	Exportaciones y competitividad Europea 1980-2007	96
Cuadro No. 9	Exportaciones y competitividad en algunos países de América Latina 1980-2007.....	102
Cuadro No. 10	Productividad laboral en industrias de América Latina 1970-1990....	114
Cuadro No. 11	Exportaciones de Colombia y Venezuela 1970-1990.....	115
Cuadro No. 12	Comercio exterior de Colombia 1990-2007	125
Cuadro No. 13	Comercio de Venezuela 1990 y 2004	136
Cuadro No. 14	Valor agregado de la industria manufacturera 2004.....	138
Cuadro No. 15	Evolución e Índice de Competitividad Global Colombia y Venezuela 2001-2001.....	139
Cuadro No. 16	Índice de Competitividad Global 2007-2008.....	139
Cuadro No. 17	Exportaciones por nivel tecnológico Venezuela y Colombia 1990-2006	141
Cuadro No. 18	Aranceles por sectores Colombia y Venezuela.....	144
Cuadro No. 19	Estructura arancelaria en la Comunidad Andina 1994	148
Cuadro No. 20	Comercio Intra-grupo en hemisferio americano Millones de US \$ y veces de crecimiento 1991-2005	149
Cuadro No. 21	Comercio sectorial Colombo-venezolano 1991-2005	157
Cuadro No. 22	Principales variables reales de Colombia y Venezuela.....	181
Cuadro No. 23	Inversiones cruzadas de Venezuela y Colombia 1995-2005	182
Cuadro No. 24	Composición del PIB de Colombia y Venezuela año 2005.....	204
Cuadro No. 25	Industria manufacturera (Producción Bruta 1995)	204
Cuadro No. 26	Cadenas productivas bilaterales.....	213
Cuadro No. 27	Estructura del PIB de Venezuela 1970-2005 Participación %.....	217
Cuadro No. 28	Estructura del PIB en Colombia Participación % 1970-2005.....	218
Cuadro No. 29	Valor agregado por trabajador industria manufacturera latinoamericana Variación porcentual%	219
Cuadro No. 30	Industria manufacturera colombo-venezolana 1990-2005.....	220
Cuadro No. 31	Productividad media industria manufacturera 1995-1999.....	221
Cuadro No. 32	Tasa de Apertura exportadora sector industrial colombiano 1980-2002	222
Cuadro No. 33	Mercado petrolero mundial.....	224
Cuadro No. 34	Producción de productos mineros Colombia y Venezuela 1990-2007	227
Cuadro No. 35	Comercio bilateral (Exportaciones por grandes sectores 1991-2007) Millones de US \$ y Participación %.....	232
Cuadro No. 36	Exportaciones de Colombia por países y grandes sectores 1990-2005	233

Cuadro No. 37	Exportaciones de Venezuela por países y grandes sectores 1990-2005	233
Cuadro No. 38	Comercio bilateral 1995-2006 Millones de US \$	234
Cuadro No. 39	Índice de Ventaja Competitiva Revelada, Colombia	237
Cuadro No. 40	Índice de Ventaja Competitiva Revelada, Venezuela	238
Cuadro No. 41	Comercio intra-industrial a un dígito entre Colombia y Venezuela	240
Cuadro No. 42	Comercio Intra-industrial colombo-venezolano 1994-2004	241
Cuadro No. 43	Índice de Grubel y Lloyd, Colombia Venezuela 1991-1995, 1996-2000	244
Cuadro No. 44	Índice de Intra-industrial 1996-2005	245
Cuadro No. 45	Evidencias de Creación de Comercio colombo-venezolano 2000-2005	248
Cuadro No. 46	Ventaja competitiva bilateral	254
Cuadro No. 47	Principales productos de exportación de la cadena química	263
Cuadro No. 48	Producción Agrícola de Colombia Miles de toneladas	278
Cuadro No. 49	Cadenas Productivas Andinas (Miles US \$)	297
Cuadro No. 50	CAN: Cadena Productiva del Azúcar (Miles US \$)	298
Cuadro No. 51	CAN: Cadena de Cereales 2004 (Miles US \$)	299
Cuadro No. 52	Cifras de la Cadena Bilateral Petróleo, Petroquímica - Plásticos	301
Cuadro No. 53	Comercio Bilateral Promedio Anual 2005	302
Cuadro No. 54	Exportaciones de Confecciones y Textiles de Colombia 2007	307
Cuadro No. 55	Cadena Metalmecánica-Automotriz	310
Cuadro No. 56	Exportaciones de Colombia de Autopartes (Millones US\$)	311
Cuadro No. 57	Producción Cadena Alimentaria Miles de Toneladas	313
Cuadro No. 58	Comercio Bilateral de Agro-Industria Millones de US \$	315
Cuadro No. 59	Cadena Papel-Imprentas	316
Cuadro No. 60	Exportaciones de Colombia	317
Cuadro No. 61	Exportaciones de Servicios Millones de US \$	321
Cuadro No. 62	Asimetrías y Per-cápita en el mundo	327
Cuadro No. 63	Ranking de competitividad mundial 2008	328
Cuadro No. 64	Competitividad Global, Brasil índice 2007-2008	335
Cuadro No. 65	Exportaciones de Colombia y Venezuela 2000 y 2007 Millones de US \$ y arancel americano	341
Cuadro No. 66	Importaciones de Colombia procedentes de Estados Unidos y Venezuela	343
Cuadro No. 67	Exportaciones de Venezuela y Colombia a Brasil 2000-2008 Millones de US \$	356
Cuadro No. 68	Importaciones de Venezuela procedentes de Brasil y Colombia Millones de US \$	358
Cuadro No. 69	Previsiones macroeconómicas y comercio bilateral	370
Cuadro No. 70	Proyecciones de largo plazo del Comercio Bilateral Millones de US \$	373
Cuadro No. 71	En que son complementarios Colombia y Venezuela	376

LISTA RECUADROS

Recuadro No. 1	Distritos Industriales en Italia.....	69
Recuadro No. 2	Principales acuerdos del acta de Barahona.....	142
Recuadro No. 3	Criterios de convergencia macroeconómica.....	177
Recuadro No. 4	Matriz Centros de Investigación y Desarrollo.....	212
Recuadro No. 5	Apartes del Texto del Convenio de Complementación en el Sector Automotor Andino.....	294
Recuadro No. 6	Tareas y Funciones de los Comités de las Cadena Agro-industrial de la CAN.....	296
Recuadro No. 7	Cadena Petroquímica – Plástico-Caucho- Pinturas y Fibras Sintéticas	303
Recuadro No. 8	Cadena Textil-Confecciones	305
Recuadro No. 9	Factores favorables y desfavorables del TLC	338

INTRODUCCION GENERAL

Dentro del regionalismo abierto de los años noventa en el continente americano, el comercio colombo-venezolano fue uno de los más dinámicos. Entre 1990 y 2007, el volumen de bienes transados se multiplicó doce veces, al pasar de US \$560 millones a US \$6.900 millones, respectivamente. Tan importante fue la evolución del comercio colombo-venezolano que, el último año, el intercambio de bienes representó, el 25% del comercio intra-grupo del Mercado común del Sur (Mercosur), 15 puntos porcentuales superiores al registro de 1991. El comercio bilateral se acompañó de inversiones cruzadas, las cuales representaron cerca de 30% del intercambio de bienes en la década de los noventa.

Los flujos de comercio también contribuyeron al desarrollo económico y social, si se tiene en cuenta que las exportaciones industriales y las inversiones bilaterales pudieron generar cerca de 500.000 puestos de trabajo para las dos economías, y que definitivamente la agenda económica se impuso a las agitadas relaciones políticas que tuvieron los dos países en la mayor parte del siglo XX. Se arguye del éxito del comercio bilateral la alta complementación productiva que tienen las dos economías: Venezuela es una economía minera, por su alta abundancia de recursos naturales; en tanto que Colombia es una vecindad industrial, por su dotación de mano de obra. Como se resaltó en el trabajo de tesina **“ESTRUCTURA DE LA INTEGRACIÓN COLOMBO-VENEZOLANA Y PERSPECTIVAS EN LOS NUEVOS EJES DE NEGOCIACIÓN HEMISFÉRICA”**: el comercio bilateral es de alta calidad al punto que más de 90% de los intercambios, se concentró en manufacturas entre 1991 y 2007 (Beltrán, 2008).

Los logros del comercio bilateral se ven amenazados por la dimisión de Venezuela a la Comunidad Andina (CAN) en abril de 2006, y por el rompimiento de las relaciones diplomáticas y comerciales del primer trimestre de 2008, a propósito de los incidentes políticos que protagonizaron las dos naciones. No obstante que, la dimisión pudo responder a los factores políticos, esta investigación se centra en el tema netamente económico, en lo que tiene que ver con el intento de los dos países por establecer relaciones comerciales con terceros dentro de la integración hemisférica; búsqueda de

nuevos mercados de mayor interés para cada país: la aspiración de Colombia por tener una zona de libre comercio, TLC con Estados Unidos; y la petición de Venezuela al grupo de Mercosur, en calidad de socio pleno; los dos países, después de restablecer sus relaciones comerciales en agosto de 2008 comienzan a preparar nuevas agendas y propuestas para proyectar la integración y las relaciones económicas, no sólo bilateralmente, sino más importante en el contexto de integración con los países objetivo: Estados Unidos, y Brasil. Los gobiernos de Colombia y Venezuela, y los empresarios de los dos países son conscientes que la transformación conjunta de sus ventajas comparativas en competitivas, ayudarían al propósito nacional en ambos mercados, de mejorar su oferta exportable para enfrenar los nuevos acuerdos comerciales; las estrategias que se plantean en esta investigación son de corte de política de integración: comercial y empresarial, y tienen que ver con el aprovechamiento de las complementariedades de los aparatos productivos de las dos naciones que, ayudarían a crear cadenas productivas y clusters conjuntos, entre los dos socios comerciales.

En efecto, si Colombia y Venezuela, continúan fomentando la integración comercial por la vía de sus complementariedades para atender terceros mercados, no sólo se garantizaría el relanzamiento del comercio bilateral, sino que mejor aún se podría proyectar las ventajas conjuntas que los dos países tienen, para aprovechar una eventual entrada en vigencia de los nuevos tratados comerciales; esto es: El TLC de Colombia y Estados Unidos; y una aceptación definitiva de Venezuela como socio del Mercosur.

Desde hace más de 20 años existen complementariedades productivas entre los dos países que se han trasladado al comercio bilateral en el área energética; actualmente ambas naciones tienen convenios en actividades de gas y petróleo, para abastecer mercados en Centro América. Pero no sólo, los proyectos conjuntos se han desarrollado en los sectores de bienes primarios; el trabajo entre empresas colombo-venezolanas privadas, ha creado comercio en el sector industrial por la vía de intercambios de manufacturas, donde se han complementado también los aparatos productivos de los dos países. En 2007, por ejemplo el 56% de las exportaciones de Venezuela a Colombia eran de industria química: metalúrgica, química básica y papel, que ayudaban a complementar la producción y exportaciones de Colombia al mundo de industria liviana: confecciones, plásticos, imprentas, y medicinas, entre otros.

Es importante destacar que, las exportaciones del sector agropecuario colombiano que, representaban el 12% de todas las ventas a Venezuela, complementaban la canasta alimentaria en el vecino país; y muchas eran insumos para otras exportaciones agro-industriales del vecino país al mundo: cerveza, cereales, pescado, entre otras. Hay más posibilidades de cadenas complementarias en las actividades como el petróleo, industria automotriz y hasta de servicios por la transformación de las ventajas absolutas en competitivas que experimentó el intercambio bilateral entre 1990 y 2007; las complementariedades le han ayudado a Venezuela ha diversificar su oferta exportadora a Colombia, al punto que las manufacturas fueron el 89% de sus ventas a Colombia, y nuestro país también ha consolidado su comercio de manufacturas a Venezuela pues, estas representan el 90% dentro del total exportado a ese país.

La complementación de las dos economías y la transformación de ventajas comparativas en competitivas, se corroboran en las diferentes estrategias de producción, distribución y comercialización que, realizan empresarios de los dos países en el otro mercado, con inversiones directas para incrementar y acompañar los bienes intercambiados. En efecto, entre 1991 y 2007 las estrategias para estar en el otro mercado y posesionarse del mismo han sido, entre otras: compras de plantas ya instaladas, creación de nuevas de empresas, canales de distribución y asociaciones de “joint venture”.

La tesis está estructurada en cinco grandes capítulos. En el capítulo No.1 se presenta la metodología empleada en el desarrollo de la tesis; comentando, entre otros, el marco de referencia de la tesina que antecedió a este trabajo; el marco conceptual y teórico que ayuda entender las ventajas comparativas y competitivas en el espacio bilateral; en el mismo, también se presentan los objetivos, las preguntas y la metodología cuantitativa y cualitativa empleada para el desarrollo de la tesis.

En el capítulo No.2 se hace un recorrido por el marco teórico y los antecedentes de la integración colombo-venezolana; para concluir que el éxito de la misma en los últimos 20 años ha dependido en lo fundamental de la alta complementación de las dos economías, y de los acuerdos de libre comercio que han firmado los dos países, al amparo de los preceptos andinos; se resalta que las dos naciones, no sólo han cumplido con la normativa dentro de la CAN, sino que han acelerado la integración hasta

proyectar las relaciones comerciales con terceros mercados, en especial en Latinoamérica. El capítulo también introduce el tema de los eventuales tratados comerciales con Estados Unidos y Mercosur, para concluir que estas negociaciones, son de interés para nuestros mercados.

En el capítulo No.3 se describen y justifican los principales métodos cuantitativos y cualitativos utilizados para el desarrollo de la tesis y la sustentación de las hipótesis trazadas. El capítulo presenta un anexo estadístico, la construcción de indicadores de comercio exterior, las matrices de competitividad y una encuesta con su ficha técnica sobre expectativas empresariales binacionales; finalmente desarrolla un análisis de casuística, complementado con un modelo econométrico sencillo, que permitirá en el capítulo No.5 estimar el comportamiento del comercio de bienes, y la incidencia que tendrá en el mismo la firma de los nuevos tratados bilaterales.

Antecedido de las preguntas e hipótesis trazados, en el capítulo No.4 se presentan los principales resultados de la investigación; así lo primero que se muestra es que en el periodo actual y después de 20 años de aceleración de la zona de libre comercio entre Colombia y Venezuela, estas dos economías siguen siendo complementarias, con un potencial enorme para transformar las ventajas comparativas en competitivas en el espacio bilateral; después de mirar las políticas de competitividad sistémica local, el capítulo muestra que si hay cadenas productivas locales que se pueden proyectar al sector externo; de ahí que el capítulo describe las principales cadenas productivas que ya tienen acuerdos de productividad y competitividad; siendo las más importantes en Colombia las de los sectores de: confecciones-textiles; automotor-autopartes; azúcar-confitería; y papel-impresión, incluso los clusters de Salud-Turismo y de Producción Telenovela, entre otras. En Venezuela la fortaleza minera ha permitido desarrollar la cadena petróleo-olefinas, y la de metalmecánica- siderúrgica que han decantado incluso en algunos clusters en el sector.

En el capítulo No.5 se describen las cadenas bilaterales que se conformarían, mirando entre otros, las ventajas comparativas, las ventajas competitivas, los proyectos y las empresas de los dos países interesadas en la creación de las mismas. Definitivamente concluye el capítulo que la integración de la cadena petro-química colombo-venezolana, sería de vital importancia para ampliar la oferta exportable en los mercados objetivos de

Brasil y Estados Unidos. El capítulo también realiza las estimaciones sobre el comportamiento de la oferta colombo-venezolana en los nuevos escenarios de integración, recalcando y sustentando la hipótesis que, así como estos mercados provocarán incertidumbre y amenazas al comercio colombo-venezolano, también los mismos generan grandes oportunidades para las cadenas bilaterales y la estrategia de diversificación productiva de nuestros dos países; los supuestos e impactos van a depender finalmente de que Colombia y Venezuela firmen un nuevo acuerdo comercial. Las proyecciones indican que si Colombia y Venezuela firman un acuerdo comercial que, mantenga las preferencias arancelarias, es factible que el 2015 el intercambio colombo-venezolano llegue a representar US\$15.000 millones, cerca del 60% del comercio que realiza en su conjunto hoy el Mercosur; si por el contrario Colombia y Venezuela no realizan ningún tratado, se avizora desde 2011, un comercio muy cercano a los niveles del año 2000.

CAPITULO I

ASPECTOS METODOLOGICOS DE LA TESIS

Esta tesis de grado doctoral titulada **“VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS EN LA INTEGRACION COLOMBO-VENEZOLANA; CADENAS PRODUCTIVAS CONJUNTAS: LAS EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS Y BRASIL”**, es una continuación y profundización investigativa del trabajo realizado como tesina: **“ESTRUCTURA DE LA INTEGRACION COLOMBO-VENEZOLANA Y PERSPECTIVAS EN LOS NUEVOS EJES DE NEGOCIACION HEMISFERICA”**, que el autor presentó como requisito de grado del Diplomado de Estudios Avanzados (DEA) de la Universidad Autónoma de Madrid en 2007; y que dejó varias líneas de investigación en los temas colombo-venezolanos que, se concretaron con los acontecimientos que la integración económica bilateral tuvo que afrontar en los últimos tres años: la dimisión de Venezuela a la CAN en abril de 2006; la finalización de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) de Colombia con Estados Unidos, octubre de 2006; la aceptación de Venezuela como socio del Mercosur 2007; rompimiento de las relaciones comerciales entre las dos naciones, abril de 2008; y la intención de volver a firmar un nuevo tratado de libre comercio entre los dos países, entre agosto de 2008 y enero de 2009.

No se puede olvidar que, el trabajo de tesina ya referenciado después de haber realizado un análisis exhaustivo de lo que fue el comercio colombo-venezolano entre 1990 y 2005, y de resaltar como el mismo respondió a la alta complementariedad económica de las dos estructuras productivas y a los acuerdos de libre comercio dentro de los preceptos de integración andinos, ya avizoraba una línea de investigación, que se cristalizaba en la pregunta formulada en torno a: ¿Qué le podría pasar a la integración colombo-venezolana en los nuevos escenarios de integración, de concretarse el TLC, Colombia y Estados Unidos; y de Venezuela ser aceptado como socio pleno del Mercosur?. Así la delimitación del tema a estudiar, no era otra que analizar las proyecciones de la integración colombo-venezolana, en los escenarios hemisféricos; basados en el supuesto de que, los nuevos acuerdos comerciales, especialmente con Estados Unidos y Brasil, impactarían positiva o negativamente la integración colombo-venezolana.

En el escenario anterior y partiendo de la hipótesis en torno a la complementariedad que tienen las dos economías, por sus altas ventajas comparativas y la evidencia de transformación de algunas de ellas en competitivas en el comercio bilateral, se procedió a iniciar la investigación; cabe recordar que el trabajo se acabó de perfeccionar con la participación del autor en diferentes foros sobre la integración colombo-venezolana, en los que se destaca la participación como ponente, con las siguientes conferencias: “Economía del comercio bilateral, y los efectos de la dimisión de Venezuela a la CAN”, Bogotá, Fescol, noviembre de 2007; “La integración colombo-venezolana y las proyecciones del comercio bilateral en los nuevos ejes de integración, franja académica, Universidad de La Salle, Bogotá, abril de 2008; y “El comercio bilateral colombo-venezolano: dos años después de la dimisión de Venezuela en la CAN”, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, noviembre de 2008; algunas de estas conferencias dieron origen a la edición del libro: “Colombia y Venezuela en los ejes de integración hemisférica”, Universidad de La Salle 2008.

Otros trabajos publicados fueron: “Colombia y Venezuela a elegir entre una zona de libre comercio y un mercado común”, en CIDEP, Bogotá, julio 2007; “Determinantes de la integración colombo-venezolana, Equidad y Desarrollo”, Universidad de La Salle, septiembre 2008; los trabajos fueron discutidos en diferentes espacios entre ellos: “La red de los costos de la no integración de América Latina que preside Venezuela con el Convenio Andrés Bello en Bogotá”, y en la “Cátedra de Vecindad” que, organiza el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. El autor también participó como docente en la cátedra “Economía e Integración, el caso de Colombia y Venezuela”, Bogotá, enero-junio de 2008.

La socialización del trabajo de tesina y la participación en los diferentes foros se desarrolló interactuando con académicos, empresarios, gremios, y los propios gobiernos de los dos países que, en los diferentes eventos dejaron trabajos para realizar, tendientes a analizar y cuantificar la integración colombo-venezolana, de cara a enfrentar los nuevos acuerdos comerciales con Estados Unidos y Brasil; así esta investigación es propositiva en el sentido de responder positivamente al llamado bilateral de encontrar alternativas conjuntas para relanzar la integración entre ambos países, y proyectarla a los mercados objetivos; siendo consecuentes con la teoría del comercio internacional sobre las ventajas comparativas de Ricardo (1817), y con los planteamientos más

modernos de Potter (1985-2006), sobre la necesidad de transformar esas ventajas en competitivas; este trabajo demuestra que, sí Colombia y Venezuela firman acuerdos comerciales bilaterales fundamentados en la transformación de ventajas comparativas en competitivas, juntando sus cadenas y clusters productivos locales, no sólo tendrían la posibilidad de relanzar su integración bilateral, sino que podrían actuar de mejor manera en los terceros mercados objetivos: Estados Unidos y Brasil.

Así este primer capítulo intenta explicar cómo se planteó y se realizó el trabajo. En el ítem 1.1, se explica cómo se llegó a la delimitación del tema, mostrando los antecedentes, la justificación y las preguntas de investigación. Se concluye del mismo que, el tema de la integración económica colombo-venezolana, no sólo es relevante por los logros que ha tenido el proceso en el contexto hemisférico, a lo largo de los últimos 20 años, sino más importante, porque actualmente los dos países intentan retomar la agenda económica conducente a firmar un nuevo acuerdo de libre comercio; se comentan las preguntas, con la que originalmente partió el proyecto de investigación y algunas nuevas que surgieron en el transcurso del mismo; en el ítem 1.2, se hace un recorrido por los objetivos: general y específicos de la investigación, comentando los aspectos académicos y puntuales de interés que se desarrollaría en la misma. En el ítem 1.3 se describe el marco teórico y las premisas utilizadas en la explicación del fenómeno colombo-venezolano, en lo que tiene que ver con la transformación de las ventajas comparativas en competitivas; se concluye que, el comercio colombo-venezolano se puede explicar de los postulados de la teoría del comercio internacional, en cuanto a las ventajas comparativas de Ricardo (1817), con una adición de la teoría de Porter sobre ventajas competitivas (2006); en el ítem 1.4, se enumeran las hipótesis de partida sobre el tema; en el ítem 1.5 se justifica la metodología utilizada para el análisis cuantitativo y cualitativo del trabajo; y finalmente en el ítem 1.6, se describe los productos con los que la investigación podría contribuir al campo académico y social.

1.1. Antecedentes: de la tesina al problema actual

La literatura escrita sobre el fenómeno de integración colombo-venezolano ha sido prolija y se podría clasificar en dos grandes periodos de tiempo; el primero desde 1990 a 2004, donde los trabajos de gremios, gobiernos y especialmente los académicos tratan la evolución del comercio bilateral, explicando los determinantes y el grado de integración de Colombia y Venezuela. El segundo período que va entre 2004 y 2008, los estudios y trabajos sobre el fenómeno de integración colombo-venezolano se concentran en los impactos que podría tener los nuevos relacionamientos con Estados Unidos y Mercosur, en las estructuras productivas bilaterales; cabe resaltar que en la mayoría de trabajos, los estudios son de diagnóstico, quedándose cortos en propuestas y proyecciones para relanzar la integración bilateral a terceros mercados.

Con el siguiente marco, el interés de la investigación **“VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS EN LA INTEGRACION COLOMBO-VENEZOLANA; CADENAS PRODUCTIVAS CONJUNTAS: LAS EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS Y BRASIL”**, es propositivo y reconoce dentro su marco teórico y académico los planteamientos realizados en la tesina “Estructura del comercio colombo-venezolano y proyecciones en los nuevos ejes de integración hemisférica” (Beltrán, 2007); resaltando como en la mayoría de trabajos revisados en dicha investigación que, el comercio colombo-venezolano entre 1990 y 2005 se fundamentó en la estructura económica de cada nación, y en lo que ocurrió con el comportamiento económico que se presentó en los dos países. Es decir que el determinante fundamental para explicar el comportamiento del comercio, no es otro que la alta complementación económica de las estructuras productivas en las dos naciones: especialización de Colombia en producción manufacturera por su dotación de mano obra; y bienes primarios de Venezuela por su abundancia de recursos naturales. La complementación en el comercio, junto con la firma de acuerdos comerciales: 1991,1994, 1996 y 2004 entre otros, generó incentivos y un constante crecimiento de los flujos comerciales. Los resultados de la integración económica hablan por sí solos, el comercio de bienes creció 14 veces al pasar de US \$570 millones a US \$6.950 millones entre 1991 y 2007, respectivamente, el intercambio fue el más dinámico de los tratados regionales en el hemisferio americano, y el mismo contribuyó al desarrollo y bienestar económico en los dos países; el comercio y las inversiones acumuladas que

llegaron en ese período a cerca US \$1.000 millones, generaron 500.000 puestos de trabajo en cada economía. Colombia y Venezuela fueron el eje de la CAN, propiciando también un impulso a la integración en América Latina: creación del Grupo de los Tres G-3 con México en 1993, y negociaciones de la CAN y Mercosur, en el denominado bloque de Unión de Naciones del Sur UNASUR (2007).

Los trabajos de los integracionistas, especialmente de las Cámaras de Comercio bilaterales Colombo-Venezolana (2004), de la Comunidad Andina de Naciones CAN (2005) y de la Corporación Andina de Fomento CAF (2006), entre otros, explicaron desde la posición empresarial que, los flujos de comercio dependieron fundamentalmente de los acuerdos firmados por los dos países: el aceleramiento de la zona de libre comercio en 1991, la adopción del arancel externo común en 1994, la creación del Sistema Andino de Integración (SAI) en 1996, y hasta las intenciones de crear un mercado común en la CAN a partir de 2005, fueron factores decisivos en el dinamismo comercial. Estos trabajos analizados en la tesina, coincidieron con el “boom” del comercio entre los dos países y se puede resaltar el interés de los estudios por seguir fomentando la integración; algunos de ellos (CAN 2005), resaltaban las oportunidades que tenía el comercio bilateral, si las negociaciones lograban pasar, dentro del esquema andino, de una zona de libre comercio a un mercado común. Desde mediados de los años dos mil, los estudios apuntaban en sus recomendaciones a advertir de la importancia de la integración colombo-venezolana y de la necesidad de dinamizar, las relaciones bilaterales, andinas y latinoamericanas (ibid, 2005); los trabajos de los integracionistas intentaban separar la relación económica de las agitadas relaciones políticas que, impactaban negativamente los flujos comerciales de bienes y las inversiones bilaterales; no se puede olvidar que la administración de una frontera de 2.300 km, la delimitación de aguas marinas y submarinas, y la seguridad en la frontera son temas no coincidentes de las relaciones colombo-venezolanas que se cruzan siempre en la agenda económica (Ramírez, 2006).

Dentro de los trabajos que comenzaron a estudiar los determinantes de la integración, se destaca el de la Cámara Colombo-Venezolana (1997) que, concluye que, la reducción de aranceles y los factores de vecindad, son las variables más importantes para entender el comportamiento y la dinámica de los flujos de bienes y capitales; este estudio después de mirar el contexto macroeconómico de los desequilibrios en Venezuela, y la

relativa estabilidad de la economía colombiana, en la primera mitad de los noventa, concluye que los empresarios están dispuestos a continuar realizando comercio aún en épocas de incertidumbre macroeconómica, al parecer las variables de no pago de aranceles, preferencias y vecindad, dentro de la zona de libre comercio, hacen que los empresarios tengan confianza en el otro mercado, aún en épocas de crisis.

Cabe resaltar en los trabajos del primer período, Jorge Reinel Pulecio (1997), y Humberto García (2004), intentan explicar que, las relaciones comerciales estuvieron impactadas o fueron determinadas por los comportamientos de la economía, básicamente por las variables naturales del PIB y la tasa de cambio real. Los macroeconomistas como Fernando Meza (1992), Rafael Cubillos (1996) y la propia Cámara Colombo Venezolana (2004), elaboraron diferentes modelos econométricos para explicar como el comercio tenía un comportamiento simétrico a las variables de PIB y tasa de cambio. Las conclusiones indican que las maxi-devaluaciones del bolívar siempre disminuyeron las compras de Colombia, en tanto que la estabilidad macroeconómica de Colombia, incentivó las compras desde Venezuela.

El segundo período que va desde 2006 y 2008, y en el cual el comercio crece hasta US \$7.800 millones, 15 veces superior al inicio de la década de los noventa y el 45% del intercambio intra-Mercosur, cuando en el noventa apenas era el 7%, parecería darle la razón a los académicos economistas, toda vez que en ese periodo, sin Venezuela estar en la CAN, coincide con un incremento superior al del primer periodo referenciado; esta vez apoyado en la bonanza petrolera de Venezuela; sin embargo, para fortuna de los integracionistas, hay que señalar que la retirada de Venezuela de la CAN en abril de 2006, todavía no tiene efectos negativos en el comercio bilateral, toda vez que según el artículo 135 del Acuerdo de Cartagena, Venezuela debe continuar dando preferencias a Colombia y al resto de los andinos por cinco años más; es decir que la dimisión de Venezuela se hará efectiva sólo en 2011, es por eso que los integracionistas intentan por estos tiempos advertir que, los países deben restablecer sus relaciones comerciales, para que la integración y las preferencias sigan explicando la evolución de los intercambios (Vieira, 2008).

Los estudios que se realizaron sobre la Asociación de Libre Comercio para las Américas (ALCA), donde se integrarían las 34 naciones del Continente que, presentan los efectos

positivos y negativos del mismo tratado en las economías pequeñas; también han indagado y propuesto como ir unidos con Venezuela al mercado americano, para preservar el patrimonio histórico construido a lo largo de 35 años de integración.¹ El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe INTAL (2003) señala que:

“El gran desafío de la negociación debe ser la búsqueda de un buen acuerdo con Estados Unidos que, al mismo tiempo, permita preservar el acervo común, así como las metas del mercado común andino, cuyo intercambio se nutre fundamentalmente -debo recordarlo- de productos manufacturados. Vale decir, de valor agregado y empleo. (Intal, 2003)

Después del fracaso del ALCA en 2005, y el surgimiento de negociaciones unilaterales de los andinos con Estados Unidos en los llamados: “Alcas Light”, o TLC de Colombia, Ecuador y Perú, los trabajos sobre impactos de estos acuerdos señalan que los procesos de integración tendrán éxito en la región si:

“Con la convicción de que cada país podría hacerlo a su propio ritmo, sin perder de vista la posibilidad de construir un marco político común, que ofreciera directrices para atacar el mercado de Estados Unidos” (ibid, 2003).

Cabe señalar que desde que se iniciaron las negociaciones del TLC en 2004, los Estados Unidos abrieron la posibilidad para que Colombia y los países andinos, continuaran negociando bajo la normativa andina; los estudios se han centrado más en el tema de oportunidades para ir conjuntamente a ese mercado². El trabajo de la Comisión Económica para América Latina Cepal: **“Estudio de identificación de oportunidades comerciales para los países andinos en el mercado de contratación pública de Estados Unidos”** (2007), pone de manifiesto que, aunque es difícil ese mercado para los andinos, hay unos productos que si se trabaja la oferta andina consolidada, se pueden entrar a competir en el mismo.³

¹ Es obvio que un TLC con la mayor potencia económica mundial, que representa el 43.3% de las exportaciones de Colombia, el 25.8% de Perú, el 37.7% de Ecuador y el 14.1% de Bolivia, debe generar una reorganización del aparato productivo en cada país de la subregión para adecuarse a ese Tratado.

² El tema de mayor importancia convenido en la ronda en esta mesa se refiere a la posibilidad de que Colombia, Ecuador y Perú se otorguen un trato arancelario para el comercio de bienes, de conformidad con los instrumentos jurídicos de la integración andina. Con ello se logra un primer espacio dentro del objetivo que persiguen los países andinos de preservar los mecanismos de la integración subregional para su comercio recíproco. (Ronda de negociación No.5)

³ Manifestó que por ejemplo, en materia de inversión, es muy favorable para los andinos fortalecer sus economías mediante el acceso a terceros mercados, a través de acuerdos como el TLC negociado entre

“La elección de las categorías de productos analizadas se justifica al considerar la oferta andina consolidada y depurada, la cual se clasificó en una primera etapa, básicamente, en: alimentos, alimentos procesados, productos manufacturados (específicamente de madera), cuero, textiles y papel, además de algunos productos que se encuentran en la categoría de productos industriales (tubos rígidos de polímeros, tubos utilizados en oleoductos o gaseoductos, etc.)” (Cepal, 2007, p, 25).

Otros trabajos, desde la retirada de Venezuela a la CAN en 2006, parten de señalar que los logros del comercio bilateral están en peligro, no sólo por los problemas políticos que afrontan los dos países, sino en especial porque los dos economías dentro de su política externa, siguen insistiendo en integrarse con otras economías, de mayor interés para cada mercado, como pueden ser el caso de los tratados con Estados Unidos y Brasil, en lo que se denomina los nuevos ejes de integración hemisférica; de hecho algunos estudios como los de Vieira (2008), señalan que las negociaciones de Colombia del TLC con Estados Unidos en 2004, fueron la causa no sólo para que Venezuela se retire de la CAN, sino más importante, lo que permitió que, Venezuela insistiera en las negociaciones con el Mercosur.

Es importante señalar que con la misma hipótesis de la tesina, **“ESTRUCTURA DE LA INTEGRACION COLOMBO-VENEZOLANA Y PERSPECTIVAS EN LOS NUEVOS EJES DE NEGOCIACION HEMISFERICA”**, los trabajos más importantes se han concentrado en analizar los impactos que tendrán los nuevos escenarios en el comercio bilateral, especialmente se estima que las asimetrías que podrían generar las economías grandes en nuestros mercados, podrían disminuir la competitividad de cada mercado en el vecino (Cámara 2005); también hay estudios como predice la teoría de la integración que, los acuerdos de nueva generación entre economías grandes y pequeñas generen oportunidades para los pequeños (Botero, 2005), en tanto que el gobierno de Venezuela y algunos gremios colombianos como la Central Unitaria de Trabajadores de Colombia (CUT) creen que los nuevos relacionamientos sepultarán el acuerdo andino y los propios acuerdos de complementación económica bilateral regional.

Colombia y Estados Unidos. “Si yo fuera inversionista de fuera pensaría: no solamente esa Comunidad Andina, suma 26 millones de habitantes de Venezuela, 26 de Perú, 12 o 14 de Ecuador, 8 de Bolivia, 42, 44 de Colombia, si no que tienen unos mercados muy fuertes con terceros países, me voy a instalar allí”, explicó el Jefe de Estado.

En el trabajo de la CAN: “El futuro de la Integración Andina” (2005), Allan Wagner Tizón, secretario General de la CAN, entre 2003-2006; después de hacer un balance sobre lo que ha sido la integración andina en los últimos 35 años, se pregunta: ¿Cuáles son los desafíos de la globalización para la integración andina?; concluyendo que definitivamente son las relaciones económicas externas las que harán de la CAN un grupo sólido, en el contexto global (CAN, 2005). Wagner, apuesta a que el desarrollo de las ventajas comparativas y las estructuras productivas de los países andinos, permitirán elaborar estrategias conjuntas, para relanzar y proyectar la integración; deja en manos de los académicos, la elaboración imaginativa de estudios técnicos que, conduzcan a mirar el tema de cómo enfrentar conjuntamente, el desafío de nuevos mercados en el escenario global. En el trabajo de la Corporación Andina de Fomento (CAF) “Hacia una mayor y mejor inserción de los países andinos en la economía global” (CAF, 2005); la Corporación, acota que las estrategias de negociación, para aumentar la inserción del grupo son las que derivan de la misma integración regional.

“El comercio intra-regional no sólo ha sido una herramienta significativa para reducir la dependencia de los mercados tradicionales, sino que estos mercados regionales, también constituyen plataformas indispensables para desarrollar una estrategia de diversificación de las exportaciones, especialmente para los países pequeños de la región” (CAN, Futuro, p. 47)

Hay varios trabajos académicos que, después de realizar los análisis respectivos de las oportunidades que tiene cada país en los nuevos ejes de integración, los mismos reclaman también de la academia, trabajos que conduzcan a proyectar la integración a los terceros mercados. En el libro: **“Colombia y Venezuela en los Nuevos Ejes de Integración”**, Edgar Vieira Posada en su artículo, “Consideraciones sobre la integración andina en el contexto hemisférico” (Beltrán y Viera, 2008); después de destacar que,- pese al regionalismo abierto en la CAN que, ha evitado consolidar el mercado común en la región, para proyectar el grupo con mayor éxito en el contexto de globalización,- Colombia y Venezuela fueron los países que contribuyeron a proyectar la integración a otros bloques y países, G-3, entre otros. En este sentido acota que, Colombia y Venezuela pese a negociar unilateralmente deben establecer nuevos tratados comerciales, o en el mejor escenario proyectar la integración de la CAN para hacerla

convergente con Mercosur y Chile, en el proyecto de Unión de Naciones del Sur (UNASUR), para asegurar el libre comercio en la región.

En el mismo sentido, los trabajos desde el vecino país, señalan la potencialidad de Colombia y Venezuela para afrontar con éxito el proceso de globalización por lo menos en el hemisferio americano; Carlos Mora Vanegas en el artículo Globalización, integración internacional y apertura económica (2006), después de señalar que la inclusión de Venezuela al Mercosur significa un aumento de las importaciones y exportaciones hacia los mercados del sur⁴; acota que sería también importante para Venezuela, continuar negociando con Colombia, para el desarrollo de su sector productivo y diversificación de su oferta exportable en los nuevos ejes de integración.

Finalmente las opiniones de los gremios productivos de la CAN, que son favorables al regionalismo abierto, dan cuenta de lo que puede ser el mercado andino y su oferta conjunta en Estados Unidos. Un estudio de Araujo & Ibarra (2006): **¿Cómo el TLC de Colombia con Estados Unidos puede servirle a Venezuela como plataforma para aumentar y diversificar sus exportaciones al mercado más grande del mundo?**, señala que:

“Debemos tener en cuenta que las reglas de origen en el TLC Colombia Estados Unidos, quedaron espléndidamente negociadas de tal manera que con un mínimo valor agregado en Colombia (salto de partida) la gran mayoría de los productos (con excepción del sector textil-confección) pueden estar constituidos por materias primas venezolanas transformadas en Colombia, con sólo agregar valor por el 35% del precio FOB del producto terminado (Araujo, p 3).”⁵

1.1.1 Problema y Justificación

La propuesta de conformación de cadenas productivas bilaterales colombo-venezolanas para terceros mercados, especialmente: Estados Unidos y Brasil, responde a las

⁴ Un intercambio cultural, un intercambio educativo y social entre naciones que tienen una misma historia y que por supuesto tienen un mismo destino. Los beneficios más relevantes que otorga un órgano como MERCOSUR estriba básicamente en su significado económico y social que pueden alcanzar sus miembros y desde luego la población de los países incluidos.

⁵ Colombia negoció mejor las condiciones de origen que la negociación realizada por México en el Nafta, las cuales exigen un contenido nacional o valor agregado entre el 50% y 65%. Como ejemplo, podemos mencionar “Los artículos para el hogar e higiene de plástico”: Sí Venezuela pone la materia prima con algo de proceso y Colombia termina el producto, podríamos tener un producto binacional muy competitivo en el mercado norteamericano.

premisas que desde la academia se reclama en torno a presentar proyectos técnicos académicos para relanzar la integración bilateral, después del retiro de Venezuela a la CAN en abril de 2006, y superar el rompimiento de las relaciones económicas y el cierre de las fronteras que experimentaron las dos naciones entre 2007 y 2008; pero especialmente el interés que ha surgido de las últimas dos reuniones presidenciales: agosto de 2008 y enero de 2009, en la cual los dos Presidentes Hugo Chávez y Álvaro Uribe han decidido reactivar las agendas de negociaciones con la tarea a sus gabinetes de pensar en un nuevo acuerdo comercial entre los dos países (El Tiempo, 20 de enero de 2009).

Con o sin tratados comerciales: TLC Colombia y Estados Unidos, o la aceptación plena de Venezuela en Mercosur, los dos países deben comenzar a desarrollar sus estrategias de competitividad para enfrentar los mercados de Estados Unidos y Brasil, el primer y tercer socio comercial que poseen actualmente las dos economías, respectivamente. La idea de las cadenas productivas conjuntas es apenas una respuesta a la estrategia de diversificación productiva en la que se han empeñado los dos países de cara también a diversificar y mejorar su oferta exportadora al mundo (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2006).

El planteamiento del problema se justifica toda vez que la integración y el comercio internacional son una vía expedita para aprovechar las ventajas comparativas que tiene cada país y transformarlas en competitivas en mercados más amplios; Colombia y Venezuela son economías altamente complementarias que se deben considerar como vecindades manufacturera y minera, respectivamente.

Siempre que los dos países aceleraron, dentro de los preceptos de integración andina, sus relaciones económicas, el comercio fue más dinámico, imponiéndose a la agitada agenda política: en 1991 el aceleramiento de la zona de libre comercio entre los dos países minimizó, el reclamo de Colombia de los islotes de los Monjes en el mar Caribe; en 1994, la adopción del arancel externo común, ayudó a frenar el tema de la percusión en caliente en la frontera; en 1996, la adopción del SAI, contribuyó a firmar acuerdos

para la seguridad en la frontera; y los tratados de complementación energética en 2004 y 2005, minimizaron el caso “Granda”⁶.

El comercio colombo-venezolano tiene alta evidencia la creación de cadenas productivas en sectores complementarios entre los dos países como son: el área energética y la actividad industrial. El desarrollo de cadenas productivas binacionales uniendo esfuerzos para establecer políticas públicas conjuntas, garantiza no sólo la reactivación de la agenda comercial, sino más importante contribuye con la transformación de ventajas comparativas en competitivas en el espacio bilateral.

1.1.2 Preguntas de investigación

La investigación realizada resuelve varias preguntas de investigación que actualmente se hacen académicos, gremios y gobiernos de los dos países en torno a la integración colombo-venezolana.

- a. ¿Cómo entre dos economías que son altamente complementarias: vecindad manufacturera en Colombia; y minera en Venezuela, pueden transformarse ventajas comparativas en competitivas para aprovechar terceros mercados?
- b. ¿Cuál será el futuro de la integración económica y comercial colombo-venezolana, después de que los dos países insisten en negociar acuerdos comerciales con terceros mercados: TLC Colombia y Estados Unidos, y Venezuela como socio del Mercosur?
- c. ¿Cuáles son las políticas de integración comercial: local y bilateral que ayudarían a una estrategia conjunta para atacar terceros mercados, especialmente para mejorar la oferta exportadora a Estados Unidos y Brasil?
- d. ¿Qué evidencia técnica hay en el comercio colombo-venezolano de sectores con potencial para construir cadenas productivas bilaterales?

⁶ Granda es un guerrillero colombiano, capturado por agentes colombianos en Venezuela en enero de 2005, Venezuela consideró esta actuación de Colombia como una violación a su soberanía, situación que llevó al cierre de las fronteras y rompimiento de las relaciones comerciales bilaterales.

e. ¿Los tratados comerciales que se están gestando: TLC Colombia y Estados Unidos; y Venezuela con Mercosur, perjudicarán la competitividad del comercio colombo-venezolano localmente y en la CAN?

f. ¿Cómo se pueden proyectar las cadenas productivas colombo-venezolanas en los mercados de Estados Unidos y Brasil?

g. ¿Qué esperan los diferentes actores, especialmente los empresarios, en torno a crear cadenas productivas colombo-venezolanas dirigidas a los mercados objetivos?

1.2 Objetivos

1.2.1 General

Hacer una evaluación económica de la relación colombo-venezolana sobre cadenas productivas bilaterales en los nuevos ejes de integración hemisférico, especialmente lo que pasará en el comercio bilateral después de la firma del TLC Colombia y Estados Unidos y de la aceptación de Venezuela como socio pleno del Mercosur.

1.2.1 Específicos

a. Realizar una evaluación económica del comercio colombo-venezolano a la luz de la teoría del comercio internacional, en la transformación de ventajas comparativas en competitivas que, conduzca a construir una oferta exportable conjunta.

b. Identificar las políticas económicas que podrían fomentar conjuntamente Colombia y Venezuela para transformar sus ventajas comparativas en competitivas, oferta exportable para terceros países, de cara a enfrentar los nuevos retos que plantea la integración hemisférica: TLC Colombia y Estados Unidos, y Venezuela como socio pleno del Mercosur.

c. Mostrar las potencialidades y debilidades de la oferta exportable conjunta de Colombia y Venezuela en los mercados de Estados Unidos y Brasil.

- d. Realizar recomendaciones de política económica y comercial a los dos países, para proyectar el relanzamiento de la integración colombo-venezolana.
- e. Proyectar la integración bilateral, especialmente las cadenas y clusters productivos que se podrían generar entre los dos países, para aumentar el desarrollo empresarial de las dos economías.
- f. Identificar por grandes actividades económicas: agrícola, industrial, servicios y de inversiones conjuntas, proyectos de complementación económica de los aparatos productivos colombo-venezolanos.
- g. Ampliar el conocimiento de las relaciones económicas y comerciales de la integración colombo-venezolana que, faciliten soluciones a la agitada agenda política.
- h. Profundizar el trabajo de tesina que dejó como línea de investigación el tema de la conformación de cadenas y clusters productivos en el espacio bilateral.

1.3 Marco teórico referencial

Smith (1776) apoyado en las ventajas absolutas que, tienen las naciones para especializarse en la producción de algunos bienes, no dudaba en afirmar que definitivamente los productos extranjeros ofrecen mayor calidad, mejor diseño y características agregadas para los productores y consumidores locales; generalmente el comercio disminuye el costo de los bienes⁷. David Ricardo (1817) quien, introdujo el concepto de la ventaja comparativa en el comercio internacional, compartía los principios de Smith, en el sentido que creía que el comercio libre no sólo distribuía eficientemente el trabajo entre los países, sino que más importante, pensaba que las naciones se podían especializar en la producción de bienes, generando beneficios para todos, incluso para los países pequeños de baja productividad; Ricardo sostuvo que los salarios a precios inferiores, provistos por otras naciones en el mercado internacional, repercutiría favorablemente sobre la sociedad, pues los costos de producción

⁷ En el sentido de la división internacional del trabajo, y la idea de que un país con el comercio internacional podía producir un bien barato, Smith ya consideraba que este principio se daba entre economías más o menos iguales, pues en caso de que un país produjera todos los bienes más baratos, este podría tener ganancias más grandes del comercio exterior que otros, con lo cual el comercio libre ya no era igual para todas las naciones.

disminuirían, las ganancias de los empresarios aumentarían, y la inversión se vería promovida, y con ella el empleo y la producción (Ricardo, 1817).

Según el principio de ventaja comparativa, aunque una nación tenga desventaja absoluta en los costos de producción de mercancías, se puede lograr un comercio beneficio para las dos partes, si la nación menos favorecida en competitividad se especializa en la producción y el comercio de los bienes que relativamente tienen una menor ventaja absoluta⁸.

Otro de los beneficios del comercio internacional, como lo explica el modelo Heckscher-Ohlin (1958), es el relacionado a que el libre comercio garantiza la utilización eficiente de los factores productivos: trabajo y capital entre países. Con el comercio internacional, las naciones pueden adquirir los recursos escasos (importaciones), y exportar al mundo, los recursos de los cuales son abundantes (exportaciones), además que este comercio trae más beneficios porque las importaciones tienden a disminuir los precios de los factores escasos en los mercados locales⁹. El modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson, debido a que Samuelson (Premio Nobel de Economía en 1976) fue quién comprobó rigurosamente éste teorema de igualación de los precios de los factores, aseverando que: “La introducción del comercio tiende a igualar los precios de los factores en los países comerciantes, es decir, inicialmente se aumenta la producción del bien con ventaja comparativa, lo cual libera una cantidad relativamente grande del factor de producción escaso y se tiende a reducir su precio.” (Carbaugh R, 2004)

Sin duda el modelo de la ventaja comparativa se puede aplicar al caso colombo-venezolano, si se tiene en cuenta que la dotación de factores, antes y después de la apertura de los noventa, ha tenido y tiene una alta relación con los intercambios de bienes. Este modelo es importante analizarlo, toda vez que permitirá poner en práctica la teoría y las preguntas en torno a: ¿Qué determina la ventaja comparativa en el comercio colombo-venezolano? y ¿Qué dinámica se ha desarrollado en los dos países para transformar ventajas comparativas en competitivas en la producción y el comercio

⁸ La ventaja absoluta, la definió Smith como la situación en la que una persona o país es más eficiente en la producción de un bien, en comparación con otra persona o país.

de los dos países? En efecto, se debe entender que la complementación y especialización en el comercio bilateral se dio, porque Colombia, tiene una alta dotación de mano de obra para la producción industrial, en tanto que Venezuela, por su abundancia de recursos naturales, es una economía minera¹⁰.

Las ventajas comparativas que se dan en los mercados complementarios, se deben transformar en competitivas para poder seguir aprovechando la integración. Krugman (2005), definen las ventajas competitivas en el contexto de globalización, en el sentido que las mismas generan un comercio más productivo que incentiva las economías de escala, la innovación y el cambio tecnológico. Es por eso que la investigación quiere también revisar los conceptos de ventaja competitiva que definen varios estudiosos del tema como Porter (2006), que afirma que las variables para la competitividad se deben buscar en aspectos como: el conocimiento, el capital, la tecnología, las habilidades y destrezas para producir y distribuir bienes y servicios diferenciados; también como lo afirma Peters (2006), la ventaja competitiva nacional se logra con factores como el emprendimiento, la cultura exportadora, las redes de producción y la buena distribución en el contexto global.

1.4 Hipótesis

Este trabajo lanza varias hipótesis, para acompañar y desarrollar las preguntas y objetivos de la investigación; luego en los capítulos 4 y 5 sobre resultados y proyecciones, se procederá hacer la sustentación de las mismas para su sustentación.

- a. Colombia y Venezuela dada su alta complementación económica, basada en las ventajas comparativas que cada nación posee, puede mediante estrategias conjuntas, transformarlas en competitivas, para proyectar una mayor y mejor oferta exportable a los mercados de Estados Unidos y Brasil.

- b. La eventual entrada en vigencia del TLC de Colombia y Estados Unidos, como la posible aceptación de Venezuela en Mercosur, no obstante generar algunas asimetrías

¹⁰ Las naciones sólo deben especializarse en la producción de bienes y/o servicios que pueden producir con mayor eficiencia que las otras naciones. Los recursos naturales y económicos están repartidos de manera desigual en el mundo, algunos países tienen una sobreoferta de un recurso, pero una escasez de otro.

para las economías de Colombia y Venezuela en el espacio andino, también abre oportunidades a la oferta colombo-venezolana en esos mercados, especialmente en los sectores petroquímicos e industria liviana, de altas ventajas comparativas en el comercio bilateral.

c. Los acuerdos en torno a cadenas y clusters productivos bilaterales entre Colombia y Venezuela para terceros mercados, no sólo ayudarían con la proyección de las ventajas comparativas de los dos países, sino que los mismos contribuirían a relanzar la integración bilateral, después de la dimisión de Venezuela a la CAN en 2006.

d. Las cadenas y clusters productivos bilaterales, garantizarían el desarrollo de la estrategia de cada país, en torno a diversificar su estructura productiva en el contexto de globalización.

e. El incremento de la competitividad de las estructuras productivas colombo-venezolanas, depende en un alto porcentaje de los acuerdos comerciales bilaterales que se puedan firmar, especialmente de políticas tendientes a la estabilidad macroeconómica acompañadas con acuerdos de productividad y competitividad empresarial que, involucren los conceptos de competitividad sistémica, basados en el modelo de Investigación, Desarrollo e Innovación I&D&I.

1.5. Aspectos metodológicos

La investigación que es de corte descriptiva, analítica y propositiva sobre el tema de la integración colombo-venezolana; realiza varios análisis cuantitativos y cualitativos para probar las hipótesis, y permitir el desarrollo de la investigación en los aspectos técnicos. En primera instancia se elabora un estado de arte sobre los temas relacionados con la integración colombo-venezolana como son los determinantes de la integración, las ventajas comparativas, las ventajas competitivas y el tema de las relaciones comerciales con terceros mercados: Estados Unidos y Brasil; en el mismo se comentan los resultados de varios trabajos que permiten comprender el tema de cadenas productivas bilaterales en el espacio colombo-venezolano. La parte cualitativa se complementa con análisis económico de tipo macro y micro-económico, denominado, “Economías Comparadas” sobre el tema de las ventajas comparativas y competitivas de los países; este instrumento permitirá describir las fortalezas y debilidades de las dos economías en

el proceso de transformación de las ventajas comparativas en competitivas en las dos naciones.

La tesis elaboró un anexo estadístico sobre las variables económicas, comerciales de Colombia y Venezuela que sirvieron para la construcción de indicadores y modelos económicos para identificar posibles cadenas productivas en el espacio bilateral. En la construcción de las bases de datos se utilizan las fuentes primarias de los dos países como son las del Departamento Nacional de Estadística (DANE) de Colombia, y de Venezuela del Instituto de Estadística (INE). Los indicadores que se realizaron cruzan información de comercio con cifras de producción para determinar, entre otros: Tasas de Apertura Exportadora (TAE) que se define como Exportaciones/PIB; Tasas de Penetración de Importaciones (TPM) que son las importaciones/PIB, y de las Tasas de Competitividad Relativa que es igual TAE-TPM; estos indicadores se construyen para identificar las ventajas comparativas de los países, tanto en términos agregados como sectoriales e industriales.

Para identificar las ventajas competitivas se construyen matrices con información de las cadenas y clusters productivos locales y bilaterales; analizando, entre otros, la producción, el comercio internacional, las políticas locales, y los acuerdos que existen entre Colombia y Venezuela en materia sectorial, en especial en los sectores: energético, industria liviana, industria básica, automotriz, y de servicios como el turismo, entre otros.

1.5.1 Indicadores y modelos

Los principales indicadores que permiten identificar las ventajas comparativas y competitivas, como las propias cadenas productivas son, entre otros: Bela Balassa (1986), para medir preferencias reveladas, y creación de comercio; Grubel-Llyod (1975), para el desarrollo de indicadores de comercio intra-industrial colombo-venezolano.

El índice de preferencias reveladas se conforma de la siguiente manera:

$$IPRV = X_{ij}/X_{tj}/X_{mj}/X_{mt}$$

Donde:

X_{ij} = exportaciones del país i del producto j ;

X_{tj} = exportaciones totales del país j

X_{mj} = exportaciones mundiales del producto j

X_{mt} = exportaciones mundiales totales

Ya se sabe que un índice cercano a 1 o superior, refleja que las exportaciones de un país son competitivas en el escenario mundial.

Se debe entender por creación de comercio, la ampliación de los flujos totales de mercancías de un país con su socio comercial y con el resto del mundo como consecuencias de los acuerdos de integración. Se entiende como desviación cuando un determinado bien del resto del mundo se pasa adquirir del área bajo integración como consecuencia de los acuerdos comerciales. Se presume que habrá beneficios de la integración cuando se produce una creación total de comercio que supera a la desviación (Fedesarrollo, 1992); en el anterior contexto no se puede olvidar que si hay creación de comercio, los dos países están desarrollando nuevas producciones con menores costos a la de otros países que, antes del acuerdo; esta situación no sólo podría explicar que las nuevas producciones locales son eficientes, sino más importante que se puede estar en presencia de productos competitivos para exportarlos a terceros mercados. De esta manera, se determinan elasticidades para varios ítems del arancel a tres dígitos, y periodos de tiempo entre 1991 y 2005 que permitan saber, donde hay creación de comercio, y desviación de comercio entre Colombia y Venezuela.

El índice de comercio intra-industrial de Grubell y Llyod (1975) se realiza para el comercio colombo-venezolano, para determinar donde hay posibilidades de comercio de más valor agregado en el espacio bilateral, que sea de ida y vuelta para los diferentes sectores, para mirar las posibilidades de comercio más competitivo al resto del mundo. El índice tendrá en cuenta la siguiente ecuación:

$$I_1 = 1 - \frac{\sum (x_i/x) - (M_i/M)}{\sum [(x_i/x) + (M_i/M)]}$$

x_i : Exportaciones totales

x : Exportaciones del sector

M_i : Importaciones totales

M : Importaciones del sector

Según el índice un indicador cercano a 1 nos identificará por grandes partidas, la posibilidad de tener comercio intra-industrial entre los países

La consecución y elaboración de las bases datos (anuales y trimestrales) permitió la elaboración de indicadores de comercio bilateral para el período 1991 y 2007. El modelo econométrico lineal dio cuenta de los determinantes y elasticidades del comercio colombo-venezolano; y se especificó de la siguiente manera: la variable dependiente (XCOSA exportaciones de Colombia a Venezuela), y las variables independientes (PIB de Venezuela, Tasa de cambio cruzada ITCR cruzada peso, bolívar), y una variable Dummy (Acuerdos Comerciales Bilaterales); se realizó el modelo desestacionalizando las variables con la utilización de logaritmos naturales (ln); el período de tiempo para mirar el modelo va desde 1993 hasta 2005. La siguiente ecuación que, analiza el caso de las exportaciones de Colombia a Venezuela, se realiza también para el caso de las exportaciones de Venezuela a Colombia:

$$\ln XCO_{i,t} = \delta \ln \beta_0 + \beta_1 \delta \ln ITCR_{i,t} + \beta_2 \delta \ln PIBV_{i,t} + B3 \ln Acb + \delta \mu_t$$

1.5.2 Encuesta empresarial bilateral

Finalmente, la investigación realizó una encuesta empresarial bilateral para proyectar y calibrar las expectativas de los empresarios del comercio colombo-venezolano en cuanto a los temas de ventajas competitivas, y los escenarios de integración que enfrentará el comercio bilateral. La encuesta es de carácter empresarial en el espacio colombo-venezolano y se especifico para tratar de explicar los resultados de los indicadores y modelos ya expuestos, y las perspectivas de los hombres de negocios de los países en el escenario de globalización. La encuesta se realizará a un grupo representativo de empresas de los dos países que tradicionalmente tiene negocios de: exportaciones, importaciones e inversiones. Las preguntas que se diseñaron indagaron

sobre complementación en la producción, distribución, alianzas estratégicas y hasta “Joint Venture” para terceros mercados.

La investigación concluye con un ejercicio de proyección, utilizando el método de casuística de Bonet (2004), que realiza conjeturas de política arancelaria, evolución del comercio sectorial y otros análisis de política industrial, después de la entrada en funcionamiento de acuerdos comerciales entre países; el mismo ayuda también a determinar los efectos positivos y negativos y sectores prioritarios y sensibles¹¹, una vez entre funcionamiento los nuevos tratados comerciales, en diferentes escenarios.

1.6 Potenciales resultados

La investigación arrojó varios productos de interés:

En el campo académico: El trabajo fue de interés para fortalecer las líneas de investigación sobre: comercio internacional, regional y bilateral; como en los análisis de integración hemisférica, latinoamericana y andina, en cuanto a los nuevos escenarios que proyecta la integración hemisférica: TLC, Colombia y Estados Unidos; y Venezuela y Mercosur.

Campo social: Finalmente el trabajo ayudó a los hacedores de política comercial de Colombia y Venezuela a dar luces para proyectar la integración, en momentos en que la agenda política bilateral es confusa y genera incertidumbre. En lo social, también la investigación quiere señalar el camino que podrían seguir las dos naciones, los empresarios y la sociedad civil en general para relanzar la integración bilateral y seguir contribuyendo a la generación de empleo y el desarrollo productivo de las dos economías.

¹¹ Se entiende por productos o sectores prioritarios aquellos que sus exportaciones son altamente significativas y se espera que sigan en crecimiento; mientras que los productos o sectores sensibles son los que su volumen de importación es poco significativo, y por lo tanto su producción interna es alta.

CAPITULO II COMERCIO INTERNACIONAL E INTEGRACION COLOMBO - VENEZOLANA

El siguiente capítulo analiza a manera de marco teórico, estado de arte y antecedentes, la literatura de los temas sobre transformación de ventajas comparativas y competitivas en el comercio internacional que, sirven para ejemplarizar la evolución de la integración económica colombo-venezolana y sus proyecciones en los nuevos escenarios de integración en el hemisferio americano; en especial la literatura de la integración colombo-venezolana y su dinámica ante un eventual Tratado de Libre Comercio (TLC) de Colombia con Estados Unidos; y de la aceptación definitiva de Venezuela como socio pleno Mercosur (Brasil). Se quiere precisar el marco teórico de la tesis, en torno a sustentar la hipótesis principal: que, la alta complementación que tienen las dos economías, con la transformación de ventajas comparativas a competitivas, a través del funcionamiento de algunas cadenas y clusters productivos conjuntos, contribuirían al relanzamiento y proyección del comercio colombo-venezolano en los terceros mercados objetivos: Estados Unidos y Brasil.

Se cita principalmente los trabajos de los académicos, los gobiernos y los gremios que, permiten generar algunas premisas sobre los determinantes de la evolución de la integración entre los dos países en materia de ventajas competitivas bilaterales. El capítulo plantea cinco grandes ítems: en el ítem 2.1, se explica la transformación de las ventajas comparativas en competitivas, donde se hace un balance de la teoría del comercio internacional desde Smith (1776), Ricardo (1917), pasando por Krugman (1995), hasta Porter (2006); para concluir que los procesos de integración de las naciones se fundamentan en las ventajas comparativas y su transformación en competitivas; en el ítem 2.2 se plantea las políticas macroeconómicas, industriales y comerciales que, llevaron a cabo algunos países y bloques económicos que tuvieron éxito en la estrategia competitiva; no obstante al existir modelos diferentes de internacionalización, se concluye que la profundización de la integración y la promoción de la competitividad sistémica, en bloques como la Unión Europea (UE), Asia, y el propio modelo de estabilidad macroeconómica de los Estados Unidos, son elementos que explican la buena posición que tienen esas naciones en el comercio

global. En el ítem 2.3, se presentan los modelos de competitividad que se han desarrollado en Colombia y Venezuela; y la evolución de las políticas que se han puesto en marcha para transformar las ventajas comparativas en competitivas; se concluye que si bien el modelo de sustitución de importaciones, como en la mayoría de las naciones de América Latina, trajo como resultado la industrialización de los dos países, en la mayor parte del siglo XX, el mismo se agotó, porque no contribuyó al desarrollo de las exportaciones y su diversificación. Sólo el inicio del proceso de apertura en los noventa, despierta el interés de nuestros países por lograr acuerdos de competitividad, tendientes a la consecución de cadenas y clusters productivos.

En el ítem 2.4 se analiza la evolución del comercio colombo-venezolano y el proceso de integración, desde su gestación en el espacio andino a finales de los años sesenta, hasta su evolución en el denominado regionalismo abierto hemisférico de América de los noventa; se concluirá que los acuerdos regionales y bilaterales, si bien han incentivado el comercio y los flujos de inversión por la complementación económica existente, el mismo no ha avanzado para consolidar la integración y llegar a un “Mercado Común”; se describen las evidencias de la transformación de las ventajas comparativas en competitivas en el espacio bilateral, deduciendo que en el mismo, se dio una fuerte complementación económica que, decantó en unos interesantes entrelazamientos empresariales colombo-venezolanos.

Finalmente en el ítem 2.5 se analiza los nuevos escenarios de integración hemisférica en los que se moverán los dos países en los próximos años: Colombia ante la eventual firma de un TLC con Estados Unidos, y la aceptación de Venezuela como socio pleno del Mercosur (Brasil); otras vez, después de analizar los retos que plantean esos nuevos acuerdos para cada país en materia de competitividad, se describen las amenazas y oportunidades para la integración colombo-venezolana.

2.1 El comercio internacional y las ventajas competitivas

La teoría clásica tradicional del comercio internacional, desde Adam Smith (1776) planteó que la mejor manera de integrarse al comercio internacional y exportar, no era otra que el aprovechamiento y explotación de las ventajas absolutas que posee cada nación; concepto que enfatiza la idea en torno a que las naciones se especializarán en la producción de algunos bienes que producen con relativa facilidad o los cuales tienen altas productividades en su territorio. Las diversas medidas de productividad se deben a ventajas naturales y adquiridas, las ventajas naturales no son otras que, las relacionadas con la riqueza del clima, el suelo y los minerales; mientras que las segundas, incluyen capacidades especiales. No hay que olvidar que Smith era partidario del libre comercio, en la medida en que creía que el mismo propiciaba la división internacional del trabajo. Con libre comercio, las naciones se concentran en mercancías que fabricaban a menor costo y así las naciones integradas aprovechaban los beneficios derivados de la división del trabajo (Smith, 1976).

Sostenía Smith que, una nación dada su ventaja natural o adquirida, se dedicaría a la producción de los productos de menor costo, por lo cual resultaba así más competitiva que su socio comercial. El concepto de costo de Smith, estaba fundado en la teoría del valor, tesis la cual postula que, en cada nación, el trabajo es el único factor de la producción y que, es homogéneo, de una sola calidad; y que, el costo o el precio de un bien depende exclusivamente de la cantidad de trabajo necesaria para producirlo. Por ejemplo, si Estados Unidos requiere menos trabajo que el Reino Unido, para producir un metro de tela, entonces su costo de producción será más bajo, y este país se deberá especializar así en la producción y exportación de textiles.

2.1.1 Ventajas comparativas

David Ricardo (1817) fue otro economista Inglés que introdujo el concepto de ventaja comparativa; Ricardo pregona que, una nación debe especializarse en la producción y exportación de la mercancía donde sea menor su desventaja absoluta; e importar la mercancía en la que su desventaja absoluta sea mayor. Además afirmaba que una nación aunque tuviera desventaja absoluta en los costos de producción de mercancías, se podría

beneficiar del comercio, si la misma se especializa en la producción y el comercio de los bienes que relativamente tienen una menor ventaja absoluta en su producción local¹².

David Ricardo, compartía los principios de Smith, en el sentido que creía que el comercio libre no sólo distribuía eficientemente el trabajo entre los países, sino que más importante, pensaba que las naciones se podían especializar en la producción de algún bien, generando beneficios para todos, incluso para los países pequeños de baja productividad, afirmaba que:

“En un comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en los empleos más beneficiosos”(Ricardo, 1817, 40).

Ricardo sostuvo que los salarios a precios inferiores, provistos por otras naciones en el mercado internacional, repercutiría favorablemente sobre la sociedad, pues las importaciones de materias primas, disminuirían los costos de producción y aumentarían las ganancias de los empresarios y las inversiones, con lo que se promovería el empleo y la producción (Appleyard-Field, 2005).

Así definiendo el concepto de la ventaja comparativa, se tiene que la misma es la ventaja de que disfruta un país sobre otro, en la elaboración de un producto, cuando éste se puede producir a menor costo, en términos de otros bienes y en comparación con su coste en el otro país; se diferencia de la ventaja absoluta de Smith en la medida que según Ricardo, lo decisivo en el comercio internacional no serían los costes absolutos de producción en cada país, sino los costes relativos. Si el país A, produce un bien a un menor costo que el país B, conviene a este último comprarlo que producirlo. Se dice entonces que el país A tiene una ventaja comparativa respecto al B. Consecuentemente, los aranceles tienen un efecto negativo sobre la economía, ya que privan al consumidor de productos baratos, y a los que producen el bien más barato, de beneficios.

El análisis sobre las ventajas comparativas es muy sencillo y se puede explicar con el desarrollo del siguiente modelo y los supuestos que subyacen de él:

Sea un país (a) que, para producir y exportar un bien X al resto del mundo utiliza el factor trabajo L

¹² Ricardo afirmaba que, puede haber un comercio benéfico para las dos partes aun cuando una nación produzca las dos mercancías con una desventaja absoluta.

De esta manera

aL_x = Factor de trabajo del producto X

aL_y = Factor de trabajo del producto Y

(P_x / P_y) = Precio relativo de los bienes.

Así

$$(aL_x / aL_y) > (aL'_x / aL'_y)$$

Se afirma que hay ventaja comparativa en producir el bien x.

Siempre y cuando:

$$(P_x / P_y) > (aL_x / aL_y)$$

El producto X tiene una ventaja comparativa frente al producto Y.

En este modelo los supuestos son muy sencillos, el comercio se da sólo entre dos países, (en el ejemplo Inglaterra y China). El comercio es totalmente libre, lo que sugiere que no hay aranceles; no hay costes de transporte; el trabajo es inmóvil internacionalmente; existe competencia perfecta en todos los mercados y en los dos países; el valor de un bien se determina por el número de horas que incorpora el trabajador y los gustos están dados. La estructura y distribución de la renta está dada, y es conocida por cada país que, produce bienes mediante el empleo de un solo factor de producción (trabajo) que es totalmente homogéneo, y que tiene una dotación fija, entre otros.¹³

2.1.2 La dotación de factores

Otro de los modelos que, explica los determinantes de las exportaciones y la competitividad de las naciones, es el denominado Heckscher-Ohlin, donde el libre comercio garantiza la utilización eficiente de los factores productivos: trabajo y capital, entre países. Con el comercio internacional, las naciones pueden adquirir mediante las

¹³ En este modelo, la tecnología se representa mediante una función de producción de coeficientes fijos, lo que tiene como consecuencia que las productividades marginales y medias del trabajo van a ser iguales entre sí; es importante mencionar que desde el punto de vista de la demanda, se cumple la ley de Walras, todo lo que se produce es vendido y no se puede gastar más de lo que se produce.

importaciones los recursos escasos, y exportar al mundo, los recursos de los cuales son abundantes; además que este comercio trae más beneficios porque las importaciones tienden a disminuir los precios de los factores escasos en los mercados locales (Krugman, 2005)¹⁴. El modelo Heckscher Ohlin (Carbaugh, 2004), fue elaborado para revitalizar la explicación de las ventajas comparativas de Ricardo, en el sentido que destaca las diferencias en las dotaciones relativas de factores entre los dos países, e intentó resolver dos preguntas básicas que Ricardo había dejado sin explicación y que son vitales para entender el fenómeno colombo-venezolano: ¿Qué determina la ventaja comparativa? y ¿Qué efecto, ejerce el comercio internacional, sobre los ingresos de los diversos factores de producción de las naciones que participan¹⁵?

Predice que, si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa y competitiva, en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor; o sea que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados, e importaran bienes con un alto contenido de factores que son escasos internamente. (Tugores, 2005)

Al teorema de igualación de los precios de los factores, se le conoce también como teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson, debido a que Samuelson (Premio Nobel de Economía en 1976) fue quién comprobó rigurosamente éste teorema de igualación de los precios de los factores, aseverando que :

“La introducción del comercio tiende a igualar los precios de los factores en los países comerciantes, es decir, inicialmente se aumenta la producción del bien con ventaja comparativa, lo cual libera una cantidad relativamente grande del factor de producción escaso y se tiende a reducir su precio.” (Carbaugh, 2004, 84)

¹⁴ El modelo de dotación de factores está fundamentado en varios supuestos: 1. Las naciones tienen los mismos gustos y preferencias (condiciones de demanda), 2. Sus factores son insumos de calidad uniforme y 3. Usan la misma tecnología. En la medida que, se mantenga el supuesto de que Colombia es una economía con dotación de trabajo abundante, también se debe aceptar que Venezuela es una economía intensiva en capital, si se tiene en cuenta que la producción de bienes primarios demanda altas cantidades de capital.

¹⁵ Las naciones sólo deben especializarse en la producción de bienes y/o servicios que pueden producir con mayor eficiencia que las otras naciones. Los recursos naturales y económicos están repartidos de manera desigual en el mundo, algunos países tienen una sobreoferta de un recurso, pero una escasez de otro.

2.1.3 Ventajas competitivas dinámicas

Los aportes más recientes sobre los determinantes del comercio y las exportaciones, los han realizado economistas más contemporáneos como Krugman (1995 y 1999) y Porter (2006), quien revolucionando la teoría del comercio internacional, muestran que, el intercambio de bienes y servicios genera más ventajas para los empresarios y consumidores que, la autarquía de espacio que generan las economías cerradas. Krugman (1995) resalta incluso que, las ventajas absolutas y comparativas son las que han hecho que en los años noventa haya regiones especializadas en la producción de algunos bienes; acota que, la integración de dos economías tiende en su primera etapa a reproducir la geografía económica en los intercambios, es decir que habrá regiones especializadas en comerciar manufactureras, y habrá otras regiones o vecindades exportadoras de bienes agrícolas (Ibíd., 1995). También señala que, una segunda etapa de la integración, se basa en el desarrollo de los mercados amplios con más elementos de transformación de las ventajas comparativas para todos los participantes; las nuevas corrientes vienen demostrando que las ganancias de un comercio amplio están asociadas a la posibilidad de explotar las economías de escala en la producción y la comercialización; estos instrumentos no sólo ayudan a reducir significativamente los costos de transformación y transporte, sino que aumentan la productividad y competitividad de los participantes (Krugman 1999).

El desarrollo de ventajas competitivas, según Porter, en su último libro o “Estrategia y Ventaja Competitiva” (2006), se puede alcanzar cuando se logra aumentar constantemente la productividad de los factores y la capacidad para producir un bien con eficiencia y calidad; buscando también permanentemente su innovación tecnológica. En el escenario actual, la competencia entre las naciones se ha agudizado y la lucha por la conquista de mercados exige a los países una producción competitiva dinámica. El sector externo, es una variable fundamental que tiene impacto directo en la calidad de la producción, la innovación tecnológica, la productividad de los factores, el ingreso y el empleo, entre otros; por ello, la búsqueda permanente de las ventajas competitivas de una nación o región es un objetivo de corto, mediano y largo plazo; en este sentido las ventajas comparativas, requieren de constantes cambios para mejorar la innovación y la diferencia de productos en el exterior, si las ventajas dinámicas no se

renuevan, se pierden las absolutas o relativas en un contexto de globalización. (Porter, 2006)

En el anterior panorama surge el concepto de competitividad dinámica o sistémica, término que se define como el conjunto de políticas públicas y privadas que tienen por objetivo alcanzar un estado continuo de aumento de las destrezas y habilidades en el comercio mundial para dinamizar la internacionalización de la producción local; son así los sectores privado y público los que deben establecer las alianzas estratégicas para diseñar programas de inserción exitosa internacional, sustentable en el largo plazo.

En el anterior contexto, se debe entender que las ventajas competitivas son una prolongación de las comparativas, y que el comercio internacional es el medio más expedito para desarrollar estrategias tendientes a dinamizarlas. En un mundo globalizado, se estima una alta competencia por los mercados, y en este sentido los productos que sobreviven en los mismos son los que involucran a las ventajas comparativas, Investigación, Desarrollo e Innovación I&D&I.

“La mayor ventaja competitiva de los estados y de las regiones, está en la calidad de sus recursos humanos y en el conocimiento, como factores capaces de crear y utilizar eficientemente la tecnología y aplicarlas a las necesidades del tejido productivo y a la mejora de la calidad de vida, el bienestar general y el desarrollo social y económico regional” (Peters, 2006, 38).

Matta (2004), plantea que las naciones dentro su concepción del desarrollo, han incorporado los conceptos de la competitividad sistémica, que se debe definir como la concertación permanente de actores públicos y privados por lograr estrategias deliberadas para aumentar la competitividad en el sector externo¹⁶. Como lo afirma Porter (2006), cada nación o región tienen características diferentes en sus estructuras productivas, un mercado de trabajo, una capacidad empresarial y tecnológica, una dotación de recursos naturales e infraestructuras, un sistema social y político, una tradición y cultura, sobre los cuales se pueden articular los procesos de desarrollo económico hacía afuera.

¹⁶ Se denomina acción deliberada del Estado, la resultante de la concertación de intereses entre lo público ciudadano y lo público gubernamental y ejecutada como mandato desde el Estado con el concurso de los particulares.

Así se podría afirmar que, la competitividad sistémica se produce en sociedades cuyas formas de organización, condiciones sociales, cultura y códigos de conducta condicionan de manera positiva y dinámica los procesos de cambio estructural en el sector externo; las empresas locales además de la función económica clásica de la productividad de los factores locales, son el vehículo que facilita la inserción de los sistemas productivos en el sistema de relaciones socioculturales espacialmente determinado; también estas estructuras deben promocionar la competencia y las redes globales para el desarrollo endógeno de una región¹⁷.

2.1.4 Transformación de ventajas comparativas en competitivas

Porter (2006), define la competitividad como la capacidad de innovación nacional entre los sectores públicos y privados (empresas) para competir en el escenario global; en el mismo sentido afirma que para construir los cimientos de la ventaja competitiva¹⁸, es necesario varias circunstancias; entre otras: incentivar emprendimientos exportadores, aumentar conocimientos, mejorar las inversiones en capital, involucrar tecnología, desarrollar nuevas habilidades o destrezas para producir y distribuir bienes y servicios en el comercio internacional con ventajas comparativas; de manera que, lo colocado en el espacio internacional tenga un mayor valor agregado para el consumidor que se considera global.

¹⁷ En términos generales, esta visión de la construcción social y su agente catalizador las empresas, se ha sumado a la reflexión sobre desarrollo económico en general, que ha tenido lugar en las últimas décadas, a partir de diversas aportaciones que, en lo esencial, destacan cuatro grandes ámbitos de análisis a saber: i) El capital natural, cultural y patrimonial; esto es, la valorización cada vez mayor del medio ambiente y los recursos naturales, culturales y patrimoniales. ii) El capital social; es decir, la confianza desarrollada hacia las instituciones y los ciudadanos entre sí, lo cual redundará en la revitalización de la sociedad civil y el fomento de la participación de las comunidades locales. iii) El capital humano; mediante la mejora del acceso a la educación, nutrición y salud, así como el fortalecimiento del papel de la mujer en la sociedad y la capacitación de los recursos humanos según las necesidades de innovación de cada sistema productivo territorial; y iv) las dimensiones meso, meta y microeconómicas regionales, lo cual incluye, entre otros aspectos básicos, las infraestructuras facilitadoras del desarrollo, los servicios de apoyo a la producción, es decir, los servicios financieros y los servicios reales a las empresas y el fomento territorial de la innovación productiva y empresarial.

¹⁸ La Ventaja competitiva se podría definir como una rentabilidad por encima de la rentabilidad media del Sector industrial en el que la Empresa se desempeña. Es la ventaja que una compañía tiene respecto a otras compañías competidoras.

Cualquier proceso de internacionalización debe tomar como estrategia el aumento de la productividad de los factores¹⁹, y la especialización creciente en productos de alto valor agregado y contenido tecnológico; para Porter (2006) y Peters (2006) es importante incorporar nuevos conocimientos a la producción local, para hacer más flexible las ventas en el exterior.

En la era global el modelo I&D&I, exige de una interdependencia entre la capacidad de generar conocimientos científicos y tecnológicos, con la capacidad de un país de crear riqueza, por la vía de gastos en educación que eleven la utilización del capital humano. Considerando que se adopte una política comercial abierta, un país en vías de desarrollo, con una fuerza laboral bien formada y capacitada puede obtener ventajas, más fácilmente, de la tecnología producida por el resto del mundo.

Una economía puede conseguir crecimiento a largo plazo, a través de un continuo progreso tecnológico. Los progresos en transportes, comunicaciones e informática (por ejemplo, Internet, transferencia tecnológica) han facilitado a los países más pobres el acceso a la economía mundial (Matta, 2004). Además, la existencia de mercados financieros a escala mundial ha hecho que la introducción y adopción de nuevas tecnologías sea más accesible a los países en vías de desarrollo. La “Innovación Tecnológica”, conlleva al desarrollo económico y debe considerarse como la variable más dinámica para que las empresas se mantengan competitivas en el ámbito global. La literatura sobre la consideración de la tecnología como ventaja competitiva es abundante²⁰; Finalmente la ventaja competitiva se materializa en el comercio mundial, por la vía de la diversificación y aumento de las exportaciones. El logro de una Ventaja competitiva es el objetivo buscado por la “Estrategia Competitiva” (Porter, 2006) que se puede lograr por la vía del espíritu emprendedor, la inteligencia, el estudio de los mercados y las inversiones en el exterior.

¹⁹ En este sentido que este modelo no va a recurrir a elevar la productividad laboral por la vía de costes salariales o las ventajas de los recursos naturales.

²⁰ La planificación tecnológica, y no sólo el azar, contribuye a las nuevas ofertas de productos y a las mejoras en los procesos de las empresas. Ya que se ha demostrado que existe una significativa correlación entre investigación en tecnología y la innovación, en los últimos veinte años se han generado importantes incrementos de gasto en investigación y desarrollo (I+D+I) en todos los países desarrollados.

La ventaja competitiva en el comercio internacional se logra transformando las ventajas comparativas en competitivas; desarrollando y adquiriendo fuentes de ventaja en exportaciones de productos difíciles de imitar, únicos, posibles de mantener, netamente superior a la competencia y aplicable a variadas situaciones que emergen de los mercados globales²¹. Para Peters (2006), la llegada del movimiento de globalización económica internacional ha supuesto un cambio evidente en las formulas de competencia estratégica, pasando de una búsqueda de la diferenciación como modelo de ventaja competitiva, frente al tema de mercados laborales de bajo coste de la teoría ricardiana.

Peters (2006) recomienda que las empresas que se quieren globalizar deben cambiar su lógica de minimización de sus costos de producción, por la de incorporar en sus procesos productivos modelos asociados a la innovación tecnológica y automatización, con una mano de obra cada vez más calificada; esto garantizaría una mayor calidad con el menor precio. La innovación entendida no apenas como nuevas invenciones, productos y procesos, en la esfera mecánica o electrónica, sino también con el proceso organizacional de las instituciones en los procesos productivos en los mercados internacionales. Lo que importa hoy es el tamaño del mercado y la inserción de cada mercado en una lógica global.

Desde los noventa, según Yoguel y Novick (2000) las empresas comienzan a involucrar en sus estrategias de crecimiento, la llamada “competitividad sistémica”. Peters coloca el ejemplo del éxito de las multinacionales en su proceso de globalización; estas empresas a través de la aplicación de modelos basados en educación para sus empleados, innovación, aumentos de la investigación y desarrollo en sus procesos, controlan cerca del 40% del mercado mundial de mercancías y servicios. Cerca de 40 mil empresas, tienen 250 mil filiales dispersas por el mundo; las diez mayores - que facturan US\$ 1,4 billones al año, tienen 48% de sus activos en el exterior, destinaron 61% de sus ventas al mercado internacional y mantiene 57% de sus empleados fuera de su país matriz.

²¹ Según Peters, una compañía pueden constituir una fuente de ventaja competitiva mediante el desarrollo de una cualidad superior del producto, contratos de distribución de largo período, valor de marca acumulado y buena reputación de la compañía técnicas de producción de bajo coste, liderazgo en costes, posesión de patentes y copyright, y equipo profesional altamente cualificado.

2.1.5 El rol del Estado en la competitividad

La construcción de ventajas competitivas en el proceso de globalización no es una actividad que excluya al Estado; en principio todos los objetivos de política pública requeridos para generar procesos de internacionalización exitosos exigen de la participación activa de los gobiernos. Este actor adquiere la responsabilidad de la competitividad nacional como bien público, para fomentar la promoción de las exportaciones y estimular los procesos de Investigación, Desarrollo e Innovación I&D&I; también el Estado contribuye a regular los mercados para corregir los desequilibrios externos que se pueden generar, y establece las negociaciones y convenios comerciales con otros países y bloques, para fomentar las actividades comerciales.

Stiglitz (2002), afirma que la globalización y la competitividad serán exitosas, si no se asume como un proceso en el cual se hayan comprometidos únicamente las familias y las empresas de un país. El proceso de globalización es una acción que involucra el Estado, ya que con sus acciones deliberadas a través del manejo de los impuestos y gastos públicos, puede contribuir con la formación del capital, y orientar la producción a los objetivos dinámicos de la ciencia la tecnología y la innovación; este agente se convierte en promotor y generador de exportaciones competitivas y desarrollo económico.

En los últimas dos décadas, las estrategias que han ayudado a incrementar la competitividad internacional han provenido de las alianzas estratégicas entre sector privado y público²²; se ha mostrado que, si bien la internacionalización física de los bienes, servicios y capitales, la puede realizar con mayor éxito el sector privado, en la medida que las empresas y las familias pueden aprovechar mejor la innovación y las economías de escala para el crecimiento de sus actividades; se ha hecho evidente que esos procesos necesitan de la promoción, fomento y regulación del Estado (Rojas, F, 1996).

²² El crecimiento de las exportaciones no tradicionales competitivas, la atracción del capital y el mismo desarrollo endógeno requieren del entorno macroeconómico y microeconómico que, sólo se logra mediante el concurso del sector público y privado.

El sector privado requiere de la promoción del Estado para la creación de los mercados internacionales, la corrección de los desequilibrios y fallos que origina una economía abierta; en tanto que el sector público necesita de la creatividad y la competencia privada para sacar adelante la estrategia de desarrollo competitivo nacional. Los teóricos del comercio sugieren que la dualidad, “Estado y Mercado” no se debe presentar en la nueva economía global, se debe dar prioridad a las estrategias económicas, y critican el enfoque de economía neoclásica tradicional por considerar, que el Estado no debe ser visto como neutral en el contexto global (Beltrán, 2005); este además de promover la actividad de los nuevos agentes, debe convocar a los acuerdos de productividad y competitividad con las empresas, para garantizar la promoción de las ventajas comparativas y su transformación en competitivas, como también involucrarse en la estrategia globalizante de sus propias empresas.²³

Si bien se acepta que las empresas privadas son las que más fácil se adaptan a los cambios tecnológicos para mejorar sus productos y su eficiencia productiva en el contexto global, las mismas deben estar insertas en redes articuladas, dentro de las cuales los esfuerzos de cada una se vean apoyados por toda una serie de externalidades positivas, servicios e instituciones que, sólo ofrece el Estado, como garante de la promoción de actividades de desarrollo económico; el Estado es un buen articulador y promotor de la denominada función de “Conectividad” local para el sector externo, toda vez que, éste es el garante para el desarrollo de la infraestructura, las comunicaciones y los servicios de los centros productivos nacionales.²⁴

El Estado también debe ayudar a la valorización de los recursos endógenos de cada ámbito local; impulsar actividades de diversificación productiva y promoción de nuevas empresas locales; organizar redes locales entre actores públicos y privados para promover la innovación productiva y empresarial en el territorio; debe también buscar nuevas fuentes de empleo para sus ciudadanos e ingreso en el ámbito global, promocionar las actividades de desarrollo científico y tecnológico en el ámbito

²³ Dicho enfoque toma como dada la existencia de derechos de propiedad perfectamente especificados, que son garantizados sin incurrir en costos y sin problemas de información. Por ejemplo, esto implica asumir nada menos que la Justicia es automática, justa y que no cuesta tiempo ni dinero acudir a ella.

²⁴ Los modelos de política fiscal de estabilización no sólo en la práctica facilitan las entradas de capital y fortalecen la competitividad de las exportaciones, sino que garantizan el equilibrio y manejo cambiario de los países. El aumento del gasto público ocasiona en economías abiertas revaluación, en la medida que eleva la demanda y los precios de los bienes no transables, desincentivando las exportaciones. La política monetaria expansiva incrementa la devaluación y provoca salidas de capital al exterior.

territorial; crear nuevos instrumentos de financiamiento para atender a las microempresas y pequeñas empresas a nivel local (como entidades populares de crédito o fondos concursables para nuevos emprendimientos productivos locales).

Las funciones sociales del Estado, contrario a lo que sugieren los clásicos, no desaparecen para el Estado; en el nuevo escenario global los entes gubernamentales deben propender por la superación de las limitaciones del enfoque asistencialista implícito en los fondos de inversión social y en los programas de lucha contra la pobreza, mediante la incorporación de la dimensión de desarrollo productivo local y de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes); así el ente estatal debe incorporar políticas de mercadeo para promover la competitividad sistémica nacional; también debe buscar acuerdos estratégicos en relación con los bienes ambientales y el desarrollo sostenible.

Sin embargo, los nuevos procesos como la construcción de las redes, las nuevas asociaciones internacionales, los clusters y las cadenas productivas requieren de una alta intervención estatal que incentive la actividad privada, o como lo dirían los americanos, políticas de **“Crowding In”**, para el comercio global; en las que las inversiones públicas despierten la inversión privada para incentivar las exportaciones.²⁵ Stiglitz (2002), percibe que la globalización y la competitividad en sí mismas no son ni malas ni buenas, implícitamente destaca el éxito del “Este Asiático” que, se logró gracias a las inversiones en ciencia, tecnología, capital humano y capital social; y algo bien importante, que tales países diseñaron sus propias estrategias construidas con base en sus propias condiciones y a su propio ritmo, y altos índices de comercio exterior. Esto significa que la búsqueda de la competitividad debe ser prioritaria en la política estatal nacional, para orientar a la sociedad y la economía hacia el aprovechamiento de los beneficios ofrecidos por aquella²⁶.

²⁵ La planeación económica no es una tarea meramente del estado. Los agentes privados la utilizan para disminuir los rangos de incertidumbre sobre los resultados de sus inversiones. Esto debido a la magnitud de los recursos de inversión que se requieren para iniciar actividades de mayor importancia, que exigen volúmenes de capital y tiempos de maduración mayores, en los cuales el sistema de precios no es un mecanismo preciso y posee una validez temporal bastante precaria

²⁶ La globalización en sí misma no es buena ni mala. Tiene el poder de hacer un bien enorme, y para los países del Este asiático, que han adoptado la globalización bajo sus propias condiciones y a su propio ritmo, ha representado un beneficio gigantesco, a pesar del paso atrás de la crisis de 1997. Pero en buena

Para Stiglitz (2002,47) es importante tener en cuenta la relación entre “Estado y Mercado”; los mercados no se desarrollaron libremente por sí mismos; el Estado desempeña un papel crucial y moldea la evolución de la economía". Según Krugman (1999, p. 20), los planteamientos más representativos acerca de la competitividad se centran en tres enfoques: i) La competitividad entre regiones de Krugman, ii) La competitividad entre empresas de Porter y iii) La competitividad sistémica de Esser. En este sentido, Stiglitz (2002, p.29) plantea que la competitividad está relacionada con el desarrollo endógeno, en tanto que al interior de las regiones los gobiernos locales disponen de tres líneas de acción para la promoción económica a saber: i) la generación de la base social local para la construcción de condiciones de competitividad; ii) el impulso a las actividades productivas locales²⁷; y iii) la promoción de inversiones, las cuales, según el autor, se forman a partir de la generación de recursos humanos altamente calificados, la operación de mecanismos que faciliten la introducción del modelo de I&D&I²⁸ y esquemas de gestión caracterizados por la cooperación institucional. Para aumentar la ventaja competitiva en el comercio internacional, las naciones han tenido que desarrollar variadas estrategias dirigidas al sector externo.

2.1.6 Política económica para la competitividad

Para aumentar la competitividad de la oferta exportadora local, los países y las regiones han venido insistiendo en la creación de políticas sistémicas en ítems como la macroeconomía, la microeconomía, la meta-economía y la meso- economía. No hay que olvidar que la competitividad en el entorno global, estudia la formación de un ambiente capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos al nivel de la “Empresa y Estado” para facilitar la integración. A esta corriente se han vinculado elementos

parte del mundo no ha acarreado beneficios comparables. Y a muchos les parece cercana a un desastre sin paliativos.

²⁷ Bien sea por medio de la diversificación y ampliación de los mercados o el incremento en el nivel productivo de las empresas.

²⁸ Para ver más acerca de la relación entre desarrollo tecnológico, la productividad y la competitividad ver: Matta, R (2004). Aproximación al análisis de políticas públicas nacionales que pueden incidir en la conformación y consolidación de iniciativas en ciencia y tecnología, y entre ellas, de un *clúster* bio-industrial. Revista económica Economía Gestión y Desarrollo. (En línea) Disponible en: http://revistaeconomia.puj.edu.co/html/articulos/Numero_2/art3.pdf

pertenecientes a la economía industrial, la teoría de la innovación y la sociología industrial, con los argumentos del reciente debate sobre gestión económica y el desarrollado en el plano de las ciencias políticas en torno a las “policy-networks”.

Como lo ilustra el gráfico No.1, se debe entender a la meta²⁹, como la capacidad de concertación y elaboración de estrategias entre los diferentes actores sociales para proyectar las ventajas comparativas y dirigirlas al sector externo, por la vía de despertar factores socioculturales como: escala de valores; patrones básicos de organización política jurídica y económica; capacidad estratégica y política para contribuir con la innovación y el crecimiento de las exportaciones. En el aspecto macro, las políticas se definen como la acción estatal en política económica: presupuestaria, monetaria, fiscal, de competencia, cambiaria y comercial que, propendan por el equilibrio en los mercados interno y externo, como también que garanticen la certidumbre en los negocios internacionales; ejemplo un ambiente sano para la inversión extranjera³⁰.

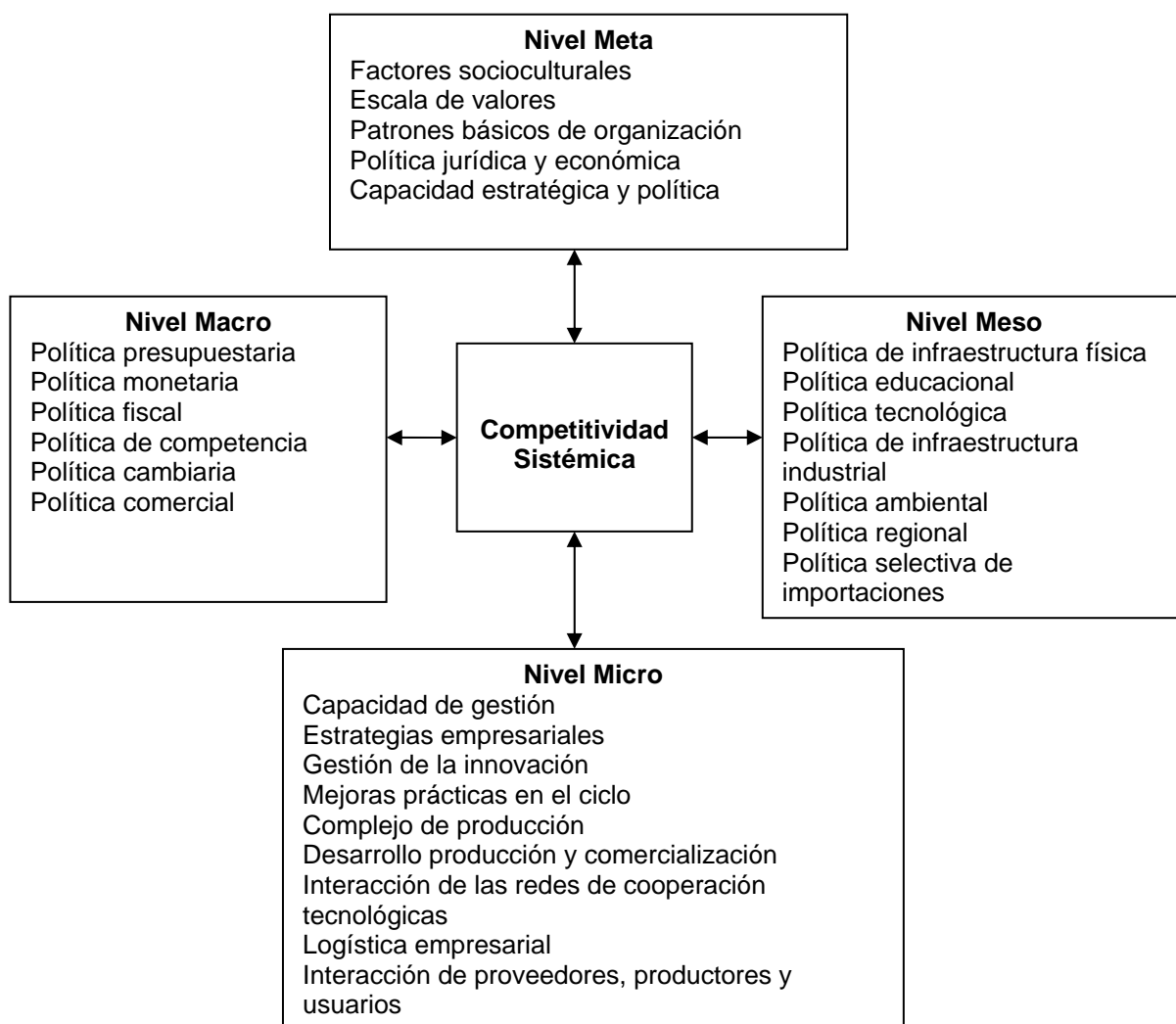
En lo micro, se debe propender por políticas tendientes a mejorar la productividad y la competitividad de las firmas en el contexto internacional, donde predominen, entre otros, factores: la capacidad de gestión, las estrategias empresariales, la organización para la innovación, las mejoras prácticas en el ciclo complejo de producción, las estrategias de desarrollo y comercialización, y la capacidad para integrarse a las redes de cooperación tecnológica, como a la logística empresarial para proveedores, productores y usuarios vinculados al sector externo. Finalmente en el nivel meso, se deben buscar crear las estructuras que, fomenten la competitividad por medio de la interacción de los distintos agentes que forman parte del sistema; entre otros factores, se tiene que propender por políticas que, mejoren la infraestructura física, la educación, la

²⁹ En cuanto al enfoque de competitividad sistémica, sostiene que el aspecto central de esta, es que un desarrollo industrial exitoso no se logra únicamente por medio de factores en el nivel micro de las empresas y con el nivel macro en general, sino que es necesaria la existencia de medidas específicas por parte del gobierno y de instituciones no gubernamentales encaminadas al fortalecimiento de la competitividad de las empresas, correspondientes al nivel meso, en donde la capacidad de articular políticas de promoción en los niveles meso y macro depende de estructuras políticas y económicas fundamentales y de una constelación de actores, nivel meta.

³⁰ El pensamiento del libre comercio se complementó en la academia con el apareamiento de los neo-estructuralistas que pregonan por las siguientes políticas económicas en el comercio: promoción de las ventas no tradicionales para incrementar las exportaciones hacia fuera, elevar la actual carga tributaria para generar ahorro, desarrollar los mercados de capitales, flexibilizar los salarios para incrementar la inversión y empleo, desarrollar mercados de capitales mediante privatizaciones estratégicas e importar tecnología de países avanzados para promover la inversión y el desarrollo tecnológico.

tecnología, la infraestructura industrial, el medio ambiente, el desarrollo regional y la incluso de políticas selectivas de importaciones y exportaciones.³¹ Desde esta perspectiva teórica, se puede comprender que la competitividad no es una situación estática sino un proceso dinámico.

Gráfico No. 1 La competitividad sistémica



Fuente: autor con base a Porter 1991

³¹ Para observar la integración de las formas sistémicas a través de estructuras de modelo, desde una perspectiva teórica. Ver: los factores determinantes de la competitividad sistémica, y el modelo de la teoría de la ventaja competitiva de las naciones de Porter M. (1991, p.154-185).

2.1.7 Estrategia industrial empresarial

La internacionalización se logra por la vía del incremento en la productividad y competitividad en el mundo globalizado. En este sector las estrategias a aplicar van desde los factores micro en que las empresas flexibilizan la producción y gestionan los negocios, hasta las condiciones macroeconómicas favorables para su proyección local e internacional, encaminadas al fortalecimiento de la competitividad; pero el desarrollo industrial también requiere una estrategia correspondiente a los niveles meso y meta, en donde la capacidad de articulación en los eslabones productivos y redes empresariales promuevan la cultura exportadora, el emprendimiento y la asociación empresarial para alcanzar altos niveles de I&D&I.

Krugman (1999) plantea que la estrategia empresarial para alcanzar mejores estándares de competitividad sistémica, debe empezar por la identificación de ventajas comparativas en una región, donde corresponde identificar una gama de bienes, como recursos naturales, salarios bajos, infraestructura, conectividad, entre otros, todos encaminados a aprovechar el mercado internacional³². La competitividad sistémica también se debe vincular a elementos pertenecientes a la economía industrial, la teoría de la innovación y la sociología industrial, con los argumentos esgrimidos sobre gestión económica y redes de políticas empresariales.

Por otro lado, si una firma o empresa no es competitiva perderá su lugar en el mercado y dejará de funcionar hasta llegar al punto de desaparecer del entorno competitivo o ser liquidada. De forma adicional, una región puede explotar economías externas a través de la presencia de una industria específica que permita el intercambio del conocimiento de una empresa, o porque a su alrededor se generen industrias conexas y de apoyo. En este sentido, la existencia de un mercado conjunto, la disponibilidad de factores y servicios particulares de una industria y fenómenos tecnológicos, determinan la localización industrial (Peters, 2006). Krugman (1999), plantea que si las empresas

³² Un país o una región tiene ventaja comparativa en los bienes que puede producir de forma relativamente más barata, es decir, cuando sus productos tienen un coste de oportunidad menor en relación con otro país o región. Además el modelo de las teorías de las proporciones factoriales, plantea que la ventaja comparativa de un país está influida por la interacción entre los recursos de las naciones, es decir, la abundancia relativa de los factores de producción, y la tecnología de producción, que influye en la intensidad relativa con que los diferentes factores de producción son utilizados en la producción de diferentes bienes.

pierden competitividad será, entre otras, por la disminución de la productividad, la menor utilización de la tecnología, y la baja calidad de sus productos; acota que cuando esto ocurre se puede producir a una grave desestabilización socioeconómica de las naciones, toda vez que no se están utilizando de mejor manera los recursos ya existentes para explotarlos y explotarlos.

Para Krugman (op.cit) la concentración de la actividad económica en un determinado lugar geográfico, surge de la interacción entre los costos de transporte, la demanda y los rendimientos crecientes, los cuales a partir de su relación conllevan a fortalecer las ventajas competitivas de la región. El enfoque de Porter (1991, p.110) sobre la competitividad, sostiene la existencia de factores determinantes de la ventaja competitiva que se integran e interactúan en el diamante de competitividad, a saber: condiciones de los agentes; condiciones de la demanda; sectores de apoyo y conexos; estrategia, estructura y rivalidad de la empresa. No obstante, la ventaja en todos los determinantes del diamante de competitividad no es “conditio sine qua non” para la ventaja competitiva en un sector; las condiciones de los factores, hacen referencia a la dotación de recursos con que cuenta una economía, que se agrupan en recursos humanos, recursos físicos, recursos de conocimiento, recursos de capitales e infraestructura. Estos factores pueden ser básicos, heredados o avanzados, es decir, creados para alcanzar una ventaja competitiva superior.

Las condiciones de la demanda tienen varios atributos: 1. La composición de la demanda interna o forma en que el productor percibe las necesidades de sus compradores; 2. El tamaño y pautas de crecimiento de la demanda que tiene en cuenta en número de compradores de cada sector; 3. La innovación de productos y la saturación del mercado, entre otros y 4. La internacionalización de la demanda interna, o sea, la proyección de la demanda nacional en el mercado externo.

Los sectores conexos o de apoyo son aquellos que se involucran en la cadena productiva o en productos complementarios; su nivel competitivo puede contribuir a la formación de nuevos sectores o ventaja competitiva. Un sector de apoyo o proveedor que, es competitivo en el interior de la nación impulsa la creación de ventajas competitivas, con mejores resultados si lo es también en el ámbito internacional. La rivalidad a escala

interna ayuda a determinar la forma en que las empresas compiten en el mercado externo.

Porter (2006) sostiene que, la formación de la ventaja competitiva debe considerar dos aspectos, a saber: el ámbito competitivo, que determina la posición de la firma dentro del sector y las fuentes, que hacen referencia a la competitividad por medio de la diferenciación de los productos o costos inferiores. Las causas para desarrollar innovaciones en la industria se derivan de ventajas competitivas en las nuevas tecnologías, cambiantes necesidades del comprador, aparición de un nuevo segmento social, el cambio en los costes o disponibilidad de los insumos, y el cambio en las disposiciones gubernamentales. La sustentabilidad de la ventaja competitiva depende de la fuente específica de la misma, el número de diferentes fuentes de ventaja de que dispone una empresa o firma, la mejora y constante perfeccionamiento. Una forma alterna de penetrar en el mercado externo es por medio de coaliciones, que son acuerdos de largo plazo entre firmas que van más allá de la comercialización de productos, pero que no llegan a fusiones. Entre los beneficios de las alianzas estratégicas están los accesos a los mercados locales, la transferencia tecnológica, la división del riesgo y la estandarización de productos.

Así se puede concluir que, la ventaja de aplicar el sistema de competitividad sistémica en el sector industrial se halla en que las actividades manufactureras son bastante abiertas para transformar, fortalecer y proyectar las ventajas comparativas que tienen las naciones, regiones y ámbitos locales para el sector externo. Desde esta perspectiva teórica se puede comprender que la competitividad industrial no es una situación estática sino un proceso dinámico, donde la gran empresa, la empresa mediana y pequeña, y la microempresa deben estar dispuestas a los encadenamientos, redes y articulaciones dirigidas al sector externo.

2.1.7.1 Cadenas productivas

Las cadenas productivas se deben entender como un conjunto de actividades que se articulan técnica y económicamente desde el inicio de la producción y elaboración de un producto, hasta su comercialización final; las cadenas productivas tuvieron su máximo esplendor en los años setenta, cuando fueron utilizadas por varios países de Europa,

para desarrollar la productividad y competitividad de productos primarios como la leche, la carne, el vino, entre otros, posteriormente fueron utilizadas para promocionar las industrias ligeras (Gereffi, 2001).

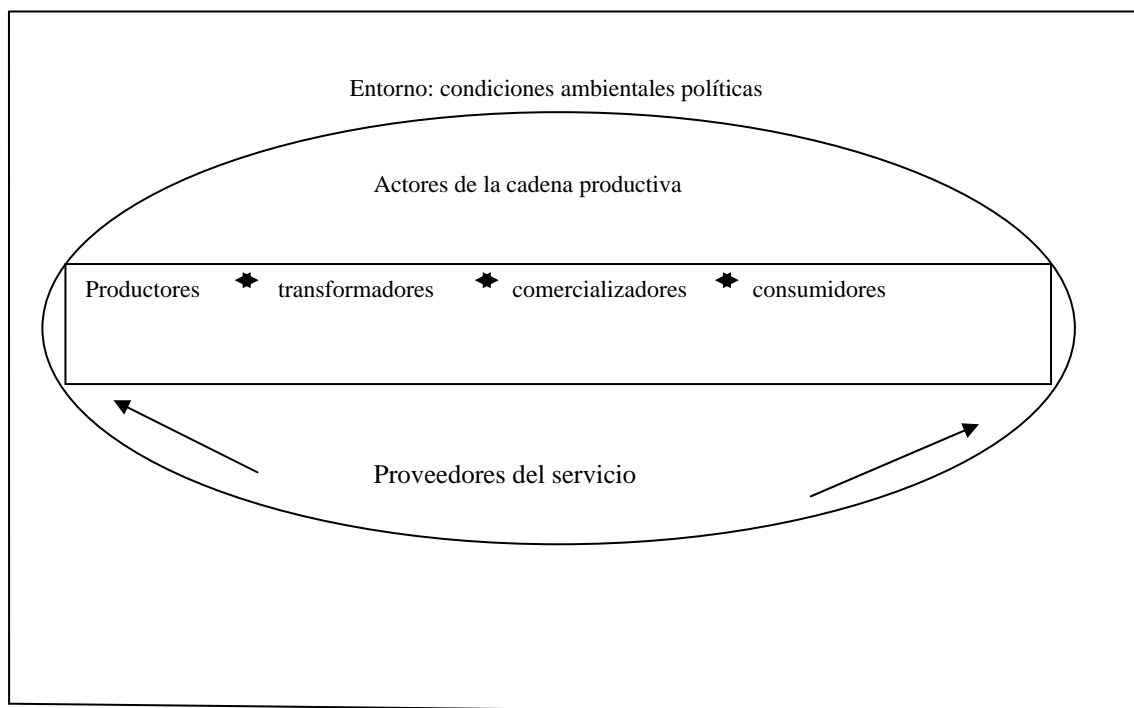
Las tendencias de la economía mundial y las estrategias empresariales regionales más reconocidas, enseñan que la promoción de las cadenas productivas es trascendental para mejorar la productividad y la competitividad, especialmente en economías donde predomina la micro, pequeña y mediana empresa (op.cit, 2001); desde el punto de vista de la economía industrial, la promoción y organización de las cadenas productivas, debe obedecer a una política integral de desarrollo económico regional que priorice criterios en función de aquellas actividades que tengan ventajas comparativas para proyectar al contexto global: mayor crecimiento, exportación y potencial exportador, contribución al valor agregado industrial y generación de empleo regional son, entre otras, las motivaciones para realizar cadenas productivas dedicadas a actividades externas.

Las cadenas productivas son la primera política que debe prevalecer los criterios ya estudiados de la competitividad sistémica, dado que la estructura y su construcción debe ser producto de la concertación y los encadenamientos de las empresas y los actores público y privado, en un sistema de producción comercialización y acceso al mercado que impone la globalización (Keld L, Masciarelli M 2007). El Estado, en este proceso, debe promover la firma de acuerdos de productividad y competitividad; al hablar de cadenas productivas, pensamos en productos con potencial de mercado externo; pero más allá del producto, en las cadenas se encuentran presentes actores realizando actividades diferentes alrededor de un producto.

Las cadenas productivas son en la práctica las estructuras que más fácilmente se integran al contexto y evolución de la economía mundial, a la competitividad, a la globalización, a la innovación tecnológica con la incorporación al modelo I&D&I, y a los complejos sistemas de producción que requiere la internacionalización; ya que las cadenas son una herramienta que permite identificar los puntos críticos que frenan la productividad y las ventajas comparativas que potencian el enlazamiento³³ (Ver gráfico No.2).

³³ Una definición sencilla de cadena productiva es la que relaciona un sistema constituido por

Gráfico No. 2 Estructura de una cadena productiva



Fuente: Autor según Gereffly 2003

Toda cadena productiva debe estructurarse y proyectarse de las ventajas comparativas existentes en las naciones o regiones. Una cadena se organiza, celebrando “Acuerdos de Productividad y Competitividad” entre los participantes, con al menos los siguientes compromisos: mejoramiento de la productividad y competitividad; desarrollo del mercado de bienes y factores de la cadena; disminución de los costos de transacción entre los distintos agentes de la cadena; desarrollo de alianzas estratégicas de diferente tipo; mejora de la información entre los agentes de la cadena; vinculación de los pequeños productores y empresarios a la cadena; manejo de recursos naturales y medio ambiente; formación de recursos humanos e introducción de Investigación y desarrollo tecnológico, entre otros.

Una de las estrategias más importantes para la internacionalización de la cadena es entonces la gestión y promoción de las empresas pequeñas y medianas al contexto global; las cadenas productivas globales se deben entender como un conjunto de

actores interrelacionados y por una sucesión de operaciones de producción, transformación y comercialización de un producto o grupo de productos en un entorno globalizado.

actividades que se articulan técnica y económicamente desde el inicio de la producción y elaboración de un producto, hasta su comercialización final en los mercados internacionales. Las cadenas productivas dirigidas al sector externo se pueden conforman de común acuerdo, a nivel nacional, a nivel de una zona o región, por los productores, empresarios, gremios y organizaciones más representativos tanto de la producción agrícola, pecuaria, forestal, acuícola, pesquera, como de la transformación, la comercialización, la distribución, y de los proveedores de servicios e insumos; de esta manera las mismas se integran al desarrollo de actividades manufactureras o de servicios.

En el anterior contexto una cadena productiva puede ser competitiva o no; se dice que es productiva y competitiva cuando sus actores han desarrollado capacidades y condiciones para mantenerse y aumentar su participación en el mercado internacional de manera sostenible con el crecimiento de las exportaciones (Porter, 1990). La competitividad de una cadena tiene que ver con las habilidades, actitudes, talentos, competencias, visión empresarial de sus actores, para dinámicamente innovar y diferenciar su producto en el comercio internacional. La competitividad sistémica se entiende localmente cuando las diferentes empresas que conforman la cadena tienen rentabilidades. Gereffyy (2001), considera que, una cadena productiva es competitiva cuando sus diferentes actores, han desarrollado relaciones eficientes y equitativas entre ellos, se han organizado, coordinan y comparten información sobre el destino de sus productos en el contexto global. Además también pese a que los intereses son diferentes, las empresas comparten una visión común del desarrollo de la cadena, tienen un “norte común” producen en función de una demanda de mercado internacional, y se diferencian por elaborar productos de calidad, y son innovadores para reducir los costos de producción.

2.1.7.3 Clusters productivos

Porter (2006) define un clúster como un complejo productivo o una concentración sectorial y/o geográfica de empresas generalmente del sector industrial que, se desempeñan en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas – tanto hacia atrás, proveedores de insumos y equipos, como hacia delante y hacia los lados, industrias procesadoras y usuarias, como servicios y actividades estrictamente

relacionadas- con importantes y acumulativas economías externas de aglomeración y especialización (presencia de productores, proveedores y mano de obra especializada y de servicios anexos específicos al sector y a la exportación del mismo), y con la posibilidad de llevar a cabo una acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva (Britto J, 2006).³⁴

Un clúster se puede conformar con la asociación de las empresas, mediante mecanismos de cooperación entre firmas pequeñas y medianas, manteniendo independencia jurídica y autonomía gerencial de cada una de ellas; el participante del clúster decide voluntariamente en el esfuerzo conjunto y los objetivos comunes del mismo. Los objetivos pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima, o generar una relación más estable en el tiempo como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común, o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes³⁵.

Petrobelli C. y Rabelotti R. (2005) definen los clusters productivos, cómo los espacios donde constructiva y eficazmente las empresas afines y sus proveedores, las autoridades y otras instituciones elevan la competitividad de las empresas integradas en el grupo. Los clusters son importantes ya que reducen los costos de transacción, además permite que se produzcan mercados con mayor nivel de transacciones, promueve el intercambio de conocimiento y favorecen la innovación. Los clusters productivos han nacido de los diferentes enfoques teóricos de la producción industrial, entre los que se cuentan: la teoría de la localización, la geografía económica, los encadenamientos hacia atrás y hacia delante, los distritos industriales y la dotación de los recursos naturales.

³⁴ A partir de un nivel de estrategia colectiva, los clúster son organizaciones que comparten los mismos objetivos y dan respuesta conjunta a las demandas de su entorno, vinculadas entre sí por lazos permanentes, compartiendo los mismos nichos de recursos. El objetivo del clúster es plantear un modelo integrador y replicable de producción colectiva y de elevado nivel de competitividad sistémica, cuyos efectos se centren en el desarrollo sustentable del sector PYME.

³⁵ Por otra parte, el Clúster no se puede identificar con las definiciones tradicionales de industria pero si se pueden describirse como el agrupamiento de empresas que, comparten una dotación de recursos que hace que la rivalidad se intensifique y que se produzca un alto nivel de variedad estratégica.

Otro ejemplo de clúster en diferentes ubicaciones son las actividades de procesamiento que disfrutan de importantes economías de escala, es el caso de los clusters petroquímicos, tenderán a instalarse en un país si este tiene un mercado nacional amplio o si está próximo a importantes mercados regionales³⁶. Estos encadenamientos adquieren significación cuando una inversión atrae o hace rentable otra en la misma región. Asimismo, la interacción acelera la difusión del conocimiento y la innovación, lo que es un bien social, internalizado por el conjunto de empresas en el clúster. La interacción intensa en una localidad genera derrames tecnológicos y economías externas y de escala, para el conjunto de empresas del clúster que no podrían ser internalizados de estar cada empresa interactuando con las otras a gran distancia.

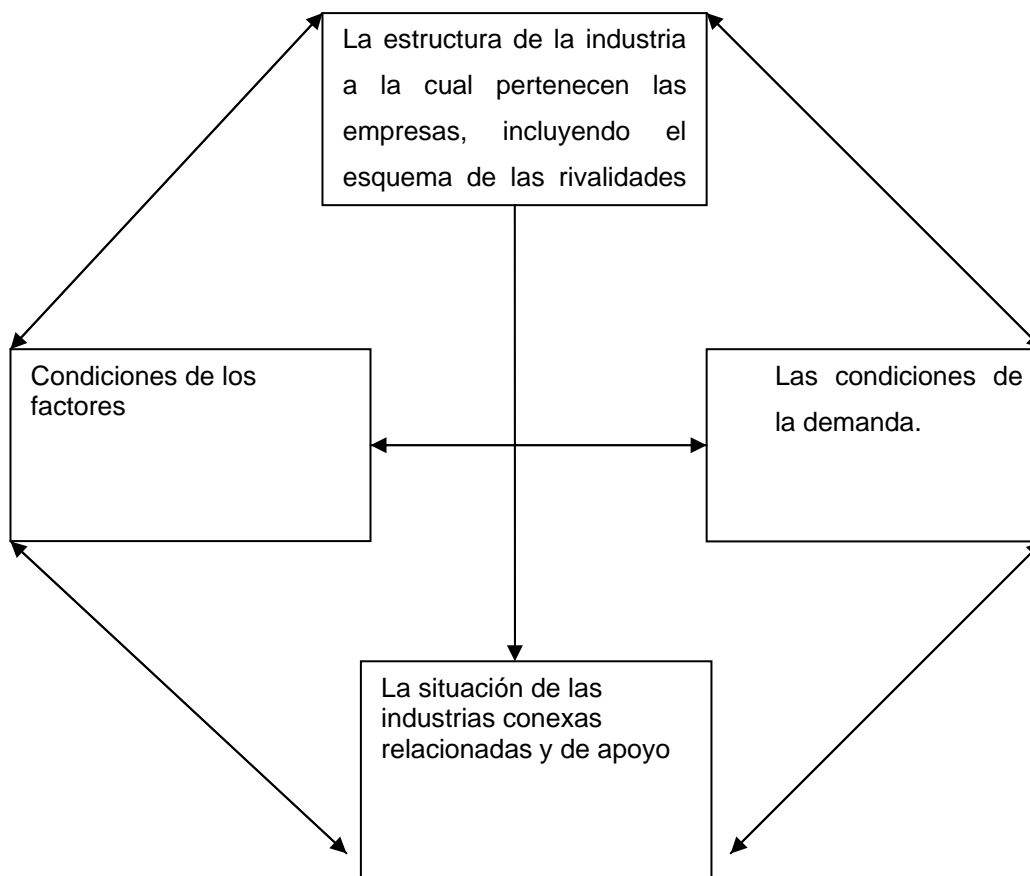
Una de las condiciones básicas para la formación de clusters, ha sido la aplicación del “diamante” de la competitividad (Ver gráfico No.3), donde se destacan cuatro factores para aumentar el clima de negocios de las empresas encadenadas. Las condiciones de los factores; la estructura de la industria a la cual pertenecen las empresas, incluyendo el esquema de las rivalidades que tienen entre sí; las condiciones de la demanda; y la situación de las industrias relacionadas y de apoyo. La forma como se manifiestan esas fuentes de competitividad interactuando entre sí, permite explicar cómo hacen las empresas para generar y mantener ventajas competitivas³⁷. La competitividad también tiene que estar presente en los insumos o factores de los productos finales desde los activos tangibles, como la infraestructura física, hasta la información, el sistema legal y los institutos de investigación de las universidades; aumentar las condiciones de los factores especializados generalmente se traduce en procesos de innovación. En los factores de estrategia y rivalidad las empresas tienen que establecer reglas, incentivos y normas para que exista competitividad o rivalidad local entre firmas. Las economías con baja productividad se caracterizan por tener poca rivalidad y no son innovadoras, pues

³⁶ Aspectos críticos para la localización son la claridad, transparencia y tradición de la legislación sobre derechos de propiedad, así como la estabilidad y competitividad de la legislación tributaria.

³⁷ Al poner la atención en estos aspectos, se está reconociendo que las empresas no existen en una especie de vacío social, sino que operan en entornos geográficos, económicos, sociales y culturales específicos, y que el análisis de sus estrategias de competitividad actuales o potenciales, debe considerar ciertas características esenciales de esos entornos, para que tenga un verdadero poder explicativo. Es por ello que las categorías de análisis de las empresas individuales, como pueden ser las cuatro vías para el aumento de la productividad, no bastan para entender cómo fue que una empresa determinada desarrolló su competitividad. Antes, es preciso analizar las condiciones de la competitividad que existen en el clima de negocios de la empresa, un clima de negocios que suele estar estructurado por complejas redes de relaciones entre empresas y organizaciones públicas y privadas.

su estrategia está basada en la imitación. Con el tiempo, ese tipo de rivalidad también debe evolucionar, partiendo de las estrategias de reducción de costo, hacia estrategias de diferenciación de productos.

Gráfico No. 3 Diamante de Porter



Fuente: autor con base a Porter, 1990

En el clúster, la competencia debe desplazarse de la imitación a la innovación, y de la inversión baja a la inversión elevada, no sólo en activos físicos sino también en intangibles (destrezas, tecnología); algunas estrategias para incentivar la rivalidad y mejorar los precios de exportación son, entre otros, la ejecución de políticas sobre la competencias; tales como la estabilidad macroeconómica y política, el sistema tributario, las políticas del mercado laboral que afectan los incentivos para que se desarrolle la fuerza de trabajo. También influyen en este ítem las reglas de propiedad intelectual y su aplicación contribuyen a que las compañías estén dispuestas a invertir, para mejorar su equipo de capital, sus destrezas y su tecnología. La política antimonopolio, las reglas del gobierno sobre propiedad y concesión de licencias, y la

política sobre el comercio y la inversión externa juegan un papel vital para establecer la intensidad de la rivalidad local.

Otro de los elementos para el aumento de la competitividad son las condiciones de la demanda, donde las empresas deben pasarse de productos y servicios imitadores y de baja calidad, a una competencia basada en la diferenciación. Las economías de alta productividad se enfocan fuertemente en los mercados extranjeros. Para progresar dentro del clúster, se deben desarrollar mercados locales más exigentes; la demanda local también puede revelar segmentos del mercado donde las empresas se pueden diferenciar. En la economía mundial, la calidad de la demanda local importa mucho más que su tamaño; finalmente en las industrias afines y de apoyo, la ubicación dentro de un clúster puede brindar un acceso superior o de menor costo a insumos especializados, tales como componentes, maquinaria, servicios a empresas y personal, en comparación con la integración vertical, las alianzas formales con entidades externas o la “importación” de insumos de lugares distantes. El clúster puede ser un medio inherentemente más eficaz de reunir insumos, siempre que se disponga de proveedores locales competitivos.

El acceso a insumos suministrados por integrantes del clúster puede implicar menores costos de transacciones que si se obtienen de fuentes distantes; abastecerse dentro del clúster, minimiza los pagos por inventarios y elimina el costo y las demoras de la importación (Gereff, 2003). Estos beneficios son especialmente valiosos para aquellos insumos avanzados y especializados que implican tecnología incorporada, información o servicios. En concreto, los clusters afectan la competencia en tres sentidos básicos: i. Aumentan la productividad de las empresas y de las industrias a las cuales pertenecen; ii. Mejoran la capacidad de innovación de empresas e industrias, y aumentan su productividad; y iii. Estimulan la formación de nuevas empresas que amplíen y profundicen las ventajas aportadas por el clúster. (Ibid, 2003)

2.1.7.4 Distritos industriales

Comúnmente los analistas de la economía industrial definen a un “Distrito Industrial” como un complejo productivo o clúster grande, donde hay una concentración sectorial y/o geográfica de empresas que se desempeñan en las mismas actividades o en

actividades estrechamente relacionadas; tanto hacia atrás, proveedores de insumos y equipos, como hacia delante y hacia los lados, industrias procesadoras y usuarias, como a servicios y actividades estrechamente relacionadas, con importantes y acumulativas economías externas, de aglomeración y especialización (por la presencia de productores, proveedores y mano de obra especializada y de servicios anexos específicos al sector) y con la posibilidad de llevar a cabo una acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva (Pietrobelli , Rabellotti, 2005)

La eficiencia del conjunto del distrito industrial se podría afirmar que es más compleja de la cadena y el propio clúster, debido a las externalidades que genera cada compañía para las demás; es decir, por la acción que desempeña cada empresa y los beneficios tanto para sí como para las demás empresas del complejo³⁸. El contexto histórico en el que cobran relieve los distritos industriales fue al final de los años 70, cuando en el norte de Italia se establecieron grandes agrupamientos de empresas, principalmente de pequeña y mediana dimensión, concentradas espacialmente y especializadas sectorialmente con vínculos hacia delante y hacia atrás, basados en relaciones de mercado y dirigidas al sector externo, para el intercambio de bienes, información y recursos humanos, dejando de lado el modelo de organización empresarial de grandes empresas.

Los distritos modernos según Possas, M (2002), generan una serie de externalidades positivas derivadas de la transmisión de información, de la competencia y de la complementariedad inter-empresarial; contribuye a ellos también una serie de elementos derivados de la propia concentración espacial mencionada: la densidad demográfica (mercados amplios), el desarrollo de infraestructuras (transportes, comunicaciones y energéticas) así como de mercados de trabajo diversificados y de redes proveedoras de servicios a empresas.

³⁸ Otro elemento es un entorno cultural y social común que vincula a los agentes económicos y permite la creación de códigos de comportamiento comunes, tanto explícita como implícita y finalmente, en los distritos industriales también hay redes de instituciones públicas y privadas locales de apoyo al distrito.

Recuadro No. 1 Distritos Industriales en Italia

Características de los Distritos Industriales en Italia

Sin duda que uno de los ejemplos exitosos de distritos industriales se ha desarrollado en Italia. Los resultados que alcanzan los encadenamientos empresariales realizado a finales de la década de los sesenta y profundizados en los setenta en el norte de Italia conocidos como Terza Italiana por agrupar tres regiones de ese país Emilia Romagna, Toscana y Veneto han logrado entre otros:

Agrupamiento y predominio de pequeñas empresas.

“En Toscana existe una empresa por cada diez habitantes; “En Emilia Romagna, distrito de Carpi el 87 % de las empresas tienen menos de 10 trabajadores, y en Veneto existen 11 distritos con empresas que tienen de 4 a 20 trabajadores.

Producción exportable

“En Veneto 5 de los 11 distritos exportan 70% o más del valor de su producción. En tanto que los 11 exportan cuando menos un 30%.En la Emilia Romagna el valor de las exportaciones de maquinaria de empaque se incremento en un 33% en los noventa”; “En el distrito textil de Prato el valor de las exportaciones se incremento en 24% en el mismo período.

Generación de ingresos y empleo

En Veneto, distrito de Belluno, el empleo se incrementó en 77%; en tanto que en el distrito de joyería se incremento en 92%.En Veneto y en la Emilia Romagna la tasa de desempleo es de 6% comparada con el 11 % para toda Italia. “En Toscana los ingresos de los trabajadores son un 26% superiores a la media nacional.” De acuerdo con un estudio reciente realizado por la OIT en 61 distritos industriales Italianos en los cuales se concentra el 19.5% de la generación de empleo manufacturero (Cossentino y otros 1996)

Sistemas de apoyo

Los distritos italianos han sido importantes por los incentivos públicos que se han dado en ese país: programas de financiamiento; exenciones fiscales; programas capacitación, asesoría empresarial y asistencia técnica; instrumentos de transferencia de tecnología e innovación; programas de servicios empresariales; instrumentos de apoyo al asentamiento territorial de empresas a través de polígonos industriales, parques industriales, parques de alta calidad, parques tecnológicos; programas para la creación de nuevas empresas a través de centros de negocios; incubadoras de empresas; herramientas de desregulación económica y simplificación administrativa; programas de vinculación con proveedores a través de bolsas de subcontratación, ferias de insumos.

Los distritos industriales también explotan la ventaja comparativa y la convierten en ventaja competitiva; no cabe duda que los distritos industriales constituyen una estrategia colectiva que les permiten a las empresas que los integran asumir exitosamente los siguientes objetivos: contar con precios competitivos; mejorar la

calidad de los productos y servicios; mejorar el servicio al cliente; mejorar el mercadeo de los productos en el país y en el extranjero; aumentar la gestión administrativa y fomentar la innovación. Los distritos industriales también tienen objetivos como: alcanzar mayores niveles de eficiencia y destreza en la producción a través de la especialización; rápido y fácil acceso a la gama completa de especializaciones de la cadenas productivas, disponibilidad de talentos y capacidades locales; presencia de una atmósfera industrial que permite diseminar rápidamente las nuevas ideas; existencia de una mezcla de relaciones de cooperación y competencia entre las empresas; fomento de una cultura emprendedora; presencia de un medio ambiente de consenso; y fomento de un tejido de instituciones de apoyo.

Especialmente se afirma que, los distritos industriales en el sector externo complementan y enriquecen las siguientes ventajas competitivas: Economías de concentración, con efecto de atracción hacia proveedores de insumos y profesionales especializados, y mejoraras de la oferta de estos factores como aumentos de la eficiencia de los respectivos mercados. Finalmente estas organizaciones tienen efectos positivos sobre los costos de las empresas ubicadas en estas áreas; aprovechamiento de economías de escala que las empresas no podrían alcanzar en un escenario de diversificación de las funciones productivas; reducción de fuentes de costos, como por ejemplo la reducción de inventarios.

La Terza Italia según Altenburg S, Meyer S. (1999), se presenta como la cuna del desarrollo de la industria manufacturera italiana en el siglo pasado; complejos a base de entramados o redes de empresas de tamaño reducido (PYMES), especializadas en fases distintas del proceso de producción, forman un sistema productivo conjunto, descentralizado, flexible y eficiente (Ver recuadro No.1).

2.1.7.5 Pymes y su competitividad externa

Como se ha advertido a lo largo del capítulo, son las pequeñas, las medianas empresas, y las microempresas, el soporte de las cadenas, clusters y distritos industriales productivos; incluso en las economías en desarrollo porque las mismas son dinámicas y soportan al mercado interior, aunque no tanto la exportación. Las experiencias internacionales muestran que, la globalización y la conformación de cadenas y clúster productivos, se da, de mejor manera con el encadenamiento de “Micro y Pequeñas

Empresas”, en el sentido que estas estructuras productivas tienen las siguientes características: flexibilidad productiva; mayor capacidad de adaptación tecnológica; rápida maduración de los procesos productivos; aptitud para especializarse en algún proceso, y bajos requerimientos de inversión.

Las Pymes han demostrado ser más resistentes a las crisis por su mayor flexibilidad para adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado internacional. Por otra parte, cuando se encuentran insertas en cadenas productivas con grandes y medianas empresas, participan activamente en el incremento de la eficiencia productiva de toda la cadena, lo que se expresa en el aumento de ventas en mercados internos y externos (Pietrobelli y Rabellotti, 2005). Los gobiernos de los países desarrollados otorgan un lugar preferencial a las empresas de menor tamaño en sus políticas económicas, creando y desarrollando instituciones destinadas a canalizar las acciones y fondos hacia ellas³⁹.

La microempresa y la pequeña empresa, son más flexibles porque se articulan como proveedoras más fácilmente a las grandes y medianas empresas que son las que se dedican al sector externo o exportar; en estas empresas, el nuevo esquema de globalización en los países desarrollados, también genera grandes innovaciones. El efecto de la integración económica a nivel internacional para las grandes empresas, es la sensible caída de los costos unitarios de producción y consecuente el aumento de sus ganancias, asimismo como la aceleración del proceso de concentración y centralización del capital transnacional; al parecer el nuevo esquema de producción que impone la globalización obliga a albergar como parte de una estrategia de producción sobre especializada y soportada en procesos de producción de maquilación al grado de especialización y dimensión productiva que abre nuevos mercados, articulaciones industriales y posibilidades económicas a estos micro-negocios.

Por ejemplo los nuevos esquemas de producción compartida que se producen entre capitalismo desarrollado y la periferia han generado procesos de micro-maquilación productiva. Las Pymes también complementan de mejor manera el trabajo especializado de las multinacionales, manufacturado con baja escala de producción. La

³⁹ De esta manera, las grandes empresas que logran fuertes niveles de monopolización de sus mercados transmiten a las empresas pequeñas concadenadas a ellas, las ventajas que tiene un mercado cautivo. Las empresas menores ven en esta articulación con factorías mayores la ventaja del monopolio, sin que ellas directamente sean las empresas monopolizantes.

complementariedad de procesos de producción alternos, flexibles de estas estructuras, les abren nuevas y abundantes oportunidades de participación en el mercado internacional. Las microempresas y empresas familiares surgen ante este nuevo esquema como parte complementaria y alternativa del desarrollo empresarial de las naciones; estas se articulan a los procesos de producción de otras empresas de mayor tamaño de forma altamente flexible⁴⁰, versátil y con alta movilidad. Su vigencia, no obstante siempre es de corto o mediano plazo según la violencia de los cambios en los esquemas generales de producción flexible. Las Pymes, también buscan en su alianza con las grandes empresas, entre otros: la existencia de grandes negocios; las innovaciones tecnológicas; la capitalización productiva, la incluso de información privilegiada, y el posicionamiento en el comercio internacional.

En los países ricos y pobres, cualquier estrategia de desarrollo implica estimular la creación y prosperidad de las Pequeñas, Medianas y Microempresas, pero es en los países ricos donde las Pymes florecen con más robustez, la administración pública estimula de mejor manera a estas estructuras productivas, eliminando o reduciendo notablemente las barreras a la creación y a la actividad.

En los países desarrollados las cadenas, los clusters, los distritos industriales están creados por una cantidad de Pymes que explican el PIB y la generación de empleo (Gereffi, G. 2001). Los cambios operados en las políticas económicas de estos países, que en algunos casos implicaron la salida del esquema tradicional que otorgaba todo el protagonismo a las grandes empresas, ampliaron el espacio para las Pymes, superando las limitaciones internas y externas, y contaron con un decidido impulso gubernamental.

Hacia el 2000 había 30 millones de Pymes en la Unión Europea (UE). Por cada mil habitantes había 80 empresas que proveían 67 millones de puestos de trabajo. En la UE la mediana empresa es la que tiene menos de 250 trabajadores y ventas por 50 millones de euros anuales; pequeña menos de 50 trabajadores y ventas por 10 millones de euros, y microempresas menos de 10 empleados y ventas por 2 millones de euros (Ver Cuadro No.1).

⁴⁰ El desarrollo económico nacional o regional no tiene cabida si no concibe la realidad micro-empresarial en su relación con lo local. En si el fomento al desarrollo debe partir de las necesidades locales de los micro-negocios. La precisa atención, fomento y regulación de este tipo de factorías es la base de toda política pública de desarrollo local o regional.

En Alemania se consideran empresas pequeñas las que albergan 500 empleados y facturan hasta 0.5 millones de euros. El país germano, puede albergar hasta 3.3 millones de empresas con esa característica, y las Pymes pueden representar 69% de la población laboral y el 80% de los empresarios; en los noventa el Ministerio de Economía de ese país, apoyó constantemente a este tipo de empresa que, exportaron el 60% de su producto. El gobierno alemán brinda apoyo a la exportación, a la innovación tecnológica - punto esencial de la economía teutona-, capacitación y preparación en general; tiene cooperación con diversas oficinas en todo el mundo, proveen de autonomía a sus estados federados para el apoyo a sus empresas. En Alemania, las ganancias mínimas no son gravadas con impuestos, todos los trabajadores son asegurados, los no trabajadores tienen un mínimo de apoyo (nula pobreza), no existe el sector informal.

Cuadro No. 1 Las Pymes y su contribución al empleo

	U.E	USA	JAPON
Empleados ocupados	6	19	10
Pymes	66	46	33
Microempresa	34	11	
Pequeñas	19	19	
Medianas	13	16	
Grandes empresas	34	54	67
Ocupados total empresa (miles)	118310	108120	57350

Fuente: Autor varios números

En Francia son consideradas Pymes, empresas de 10 y hasta 499 asalariados, con ventas hasta por 40 millones de euros o 48 millones de dólares. Las pequeñas son de hasta 50 personas, con ventas hasta de 10 millones de dólares. En este país hay 2.1 millones de empresas con características de Pymes; de las cuales 1.5 millones son exportadoras con ventas promedio por más de US \$300 millones al año. En este país, los salarios en las empresas exportadoras son mayores que las dedicadas al mercado interno. Las secretarías evidentemente dan apoyo a las Pymes con programas de preparación de estudios de mercado, facilidades económicas, estímulos fiscales y fomento a la empresa. Otros incentivos para las pequeñas exportadoras en Francia son las consejerías en 160 países, que tienen como objetivo prioridad diversificar el destino de las exportaciones. Francia tiene una red para generar encadenamientos y

promocionar las exportaciones de estas estructuras productivas con más de 55 mil páginas en la red dedicadas al comercio exterior, además generan ferias, exposiciones, eventos de alto nivel⁴¹.

Según la Secretaría de Economía y de la Agencia Federal en Estados Unidos: el 99% de todas las empresas estadounidenses son pequeñas; la misma provee aproximadamente el 75 por ciento de los empleos, y emplea al 50,1% de la fuerza laboral privada y aporta el 40,9% de las ventas privadas en el país; además, los Pymes reciben créditos a tasas muy competitivas, de alrededor de 6% anual. El programa de empresas incubadoras es el apoyo más importante que da el gobierno de los Estados Unidos a estas firmas. Las incubadoras son empresas que demandan modestos requerimientos de espacio; por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a realizar economías de escala⁴².

En Japón, pese a no ser tan grande el sector de las Pymes, por lo menos en generación de empleo, el gobierno ayuda financieramente a las asociaciones organizativas y de generación de empresas pequeñas; hay un fuerte respaldo gubernamental a las exportadoras; el gobierno de ese país, creó leyes para empresas nacientes y asociaciones, y leyes para el funcionamiento de cámaras de comercio en prácticamente todos los rincones del archipiélago. En Japón, 50% de las pequeñas empresas exportan y en Asia el 60%. También hay grandes incentivos a políticas de fomento tecnológico e inversión para capacitar el recurso humano. España es un país también de Pymes; cuya estructura productiva a finales de la década de los noventa representaban el 95% del total de las empresas. Las mismas Pymes generaban el 69% de los empleos y el 64% de ventas.

⁴¹ En 1998 ya el gobierno de Francia apoyaba 7.000 millones de francos a 16 mil empresas Pymes; implantando planes de soporte en la búsqueda de mercados exteriores bajo un porcentaje de seguro. También hubo patrocinio a Pymes que fomentan la innovación y desarrollo tecnológico. Existe protección a las Pymes contra las grandes corporaciones para evitar prácticas monopólicas.

⁴² Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta. Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso inter-empresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

En la mayoría de los países de América Latina, 98% de las empresas son Pymes; ellas representan 49% del PIB y cerca del 50% de los empleos; en cuanto al comercio exterior, responden solamente por 2% de las exportaciones en la región; es decir que las empresas grandes representan el 98% del total de ventas al exterior; desde comienzos de los años noventa, la inclusión de las Pymes - pequeñas y microempresas- es el principal desafío para la política exterior de varios países de la región según Kosacoffi, y López, (2008). Se estima que en América Latina y el Caribe hay cerca de 50 millones de microempresarios, 80% de las empresas en general son familiares, con unidades de menos de diez personas (Ver Cuadro No.2).

Cuadro No. 2 Pymes en América Latina, Empleo y contribución al PIB

País	Empleo	PIB
Argentina	70	54
Brasil	60	65
Chile	86	67
Colombia	67	39
Ecuador	55	20
Panamá	72	60
Perú	68	56
México	49	35

Fuente: INEGI, México, 2008

En América Latina, sobresalen Chile y México por la creación de políticas tendientes a apoyar las Pymes. México es el país de América Latina donde más Pymes se han creado y también donde más se han realizado políticas estatales de fomento. En México hay cerca de 3.4 millones de establecimientos empresariales, de los que el 99% corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas; las cuales constituyen un sector estratégico para el desarrollo económico y social del país, ya que contribuyen con el 40% de la inversión y el PIB, además de generar el 64% de los empleos. El 94.3% de las exportaciones de México están concentradas en 312 grandes empresas nacionales y extranjeras, y en 3.436 empresas maquiladoras, por lo que falta una adecuada internacionalización y desvinculación con los sectores económicos más dinámicos. Se estima que México dedica US \$200 millones anuales a la promoción de sus Pymes, y

que 22.5% de ellas, cuenten con créditos, acompañados de una fuerte reducción de tasas de interés⁴³.

2.1.8 Algunas consideraciones de la política comercial y la integración

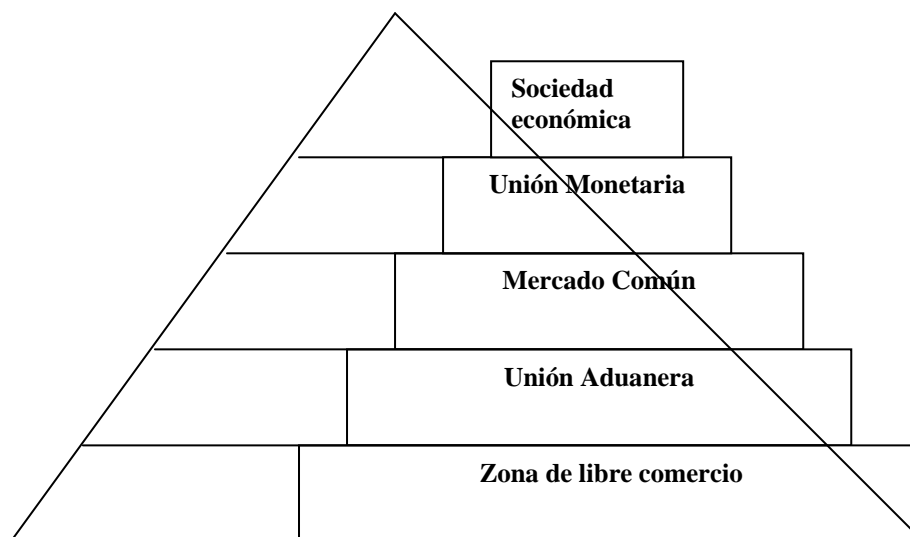
Los procesos de integración apoyados hoy en el concepto de globalización⁴⁴, plantean varios estadios para señalar que la integración y asociación plena entre socios simétricos y convergentes, puede producir beneficios importantes para las economías que se integran, como puede ser el aumento de la competitividad en ese espacio. La teoría de la integración habla de realizar zonas de libre comercio, aranceles externos comunes, mercados comunes y sociedades económicas (Ver Grafico No.4).

Las zonas de libre comercio se caracterizan por dar preferencias arancelarias dentro del espacio integrado. El arancel externo común significa que los países socios además de reducir los aranceles entre ellos, establecen un arancel común para el resto de países que no están dentro del acuerdo, aquí lo que se quiere es evitar la triangulación de mercancías que terminan por perforar el acuerdo establecido con el socio inicial. En el Mercado Común, los países además de establecer la zona de libre comercio y el arancel externo común, liberalizan los mercados de capitales, personas y establecen políticas de fomento común para favorecer el intercambio dentro del grupo. El proceso de integración más avanzado es el de la sociedad económica donde los países miembros compatibilizan la política macroeconómica en materia fiscal, monetaria y cambiaria. (García J, 2004)

⁴³ Las PYMES carecen de mano de obra calificada por lo que enfrentan importantes barreras de acceso a nuevas tecnologías por falta de información, capacitación y recursos económicos, en tanto a lo anterior, los programas de estudio y los proyectos de investigación de la mayoría de las instituciones educativas, están desvinculados con las necesidades empresariales. Sin embargo la instrumentación de su política representaba una labor compartida entre diferentes dependencias y entidades gubernamentales, dificultando con ello, que éstos formasen un esquema de apoyo integral y coordinado, por lo que se realizó un proceso de identificación, del cual se obtuvo un inventario de 131 programas.

⁴⁴ El proceso de globalización, como se define por el FMI es la libre circulación de bienes, servicios, tecnología y capitales, cuyos agentes principales son las empresas transnacionales, pero cuyos vehículos de expansión son las nuevas tecnologías en el transporte y las comunicaciones, particularmente las telecomunicaciones y la informática. O como el libre movimiento de capitales y el aumento del dominio por parte de los mercados financieros y las corporaciones multinacionales de las economías nacionales.

Gráfico No. 4 Etapas de los Acuerdos de Integración



Fuente: autor con base a Tugores, 2005

En la historia del comercio mundial el proceso hacia la sociedad económica lo ha experimentado la Comunidad Europea (CE), bloque que con la entrada en vigencia del acuerdo de Maastricht 1994, está llegando a la Unión Monetaria, dándole el nombre al bloque de Unión Europea (UE), y que se perfila incluso con la propuesta de una sola constitución política para perfeccionar la integración económica (Fernández, D 2005).

Sobre integración y sus aportes al comercio también hay muchos ejemplos que contrarrestan y complementan las tesis de la integración o preferencias entre socios comerciales para facilitar la complementación y especialización en el comercio. En otros términos, explican el crecimiento del comercio, exportaciones, importaciones y capitales, por la vía de las firmas de tratados y acuerdos antes que de variables como estabilidad macroeconómica, la vecindad y los procesos de competitividad. (Blázquez, I, 2005). Así, entonces, los factores determinantes de la competitividad dejan de ser exclusivamente los relacionados directamente con el costo de producción, el precio de los bienes, las tasas de cambio, las tasas de interés doméstico y los salarios reales, entre otros, para ir abarcando nuevos elementos con importancia progresiva en los

intercambios como son: preferencias arancelarias, subsidios, medidas fitosanitarias, trato nacional para las inversiones foráneas, condiciones de los procesos negociación en cuanto a producción, distribución y comercialización, compras gubernamentales y derechos sobre patrimonio histórico, entre otros.

Es sobre las premisas anteriores que ha evolucionado la teoría del comercio internacional y la integración, concluyendo que, la firma de tratados y acuerdos bilaterales o multilaterales, promocionan el comercio internacional y el libre mercado entre naciones; aunque para otros, la firma de los mismos puede decantar en un proteccionismo superior y discriminatorio con otros mercados (Appleyard y Field, 2005).

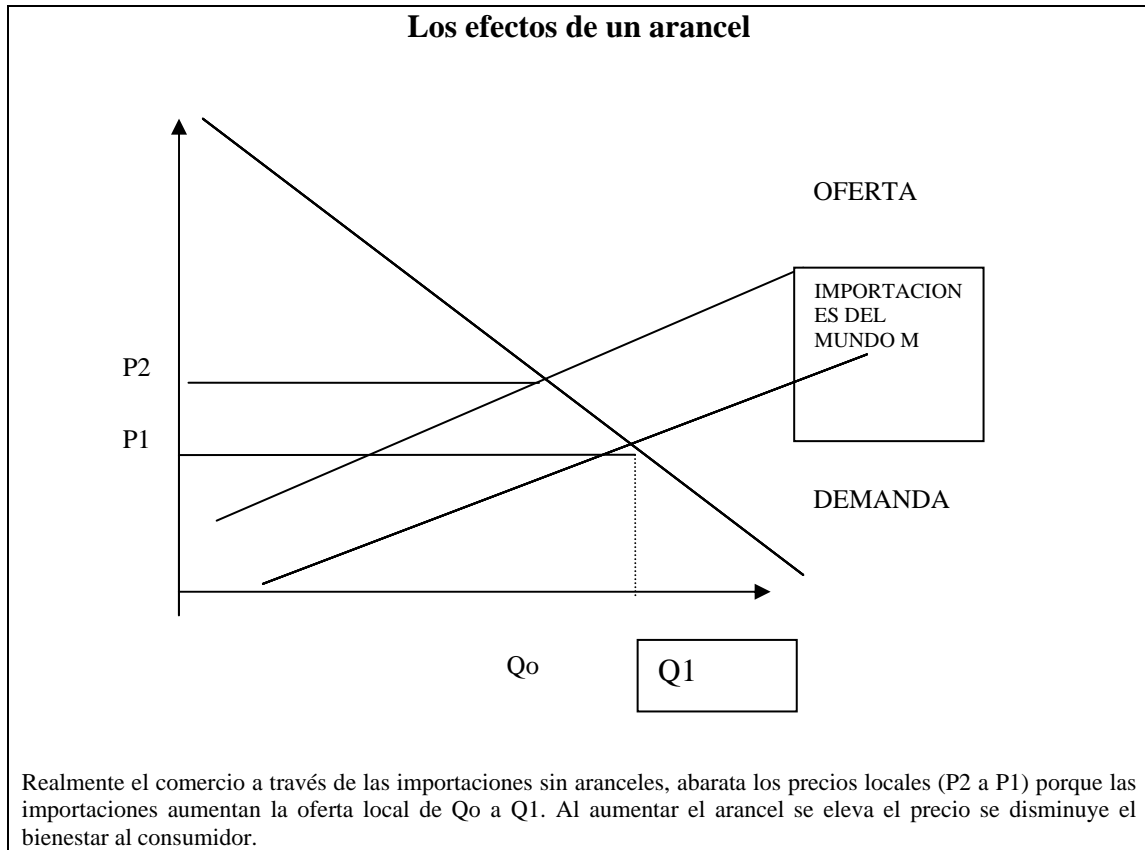
Sobre la libre movilidad de bienes y servicios en el contexto de los mercados externos, se acepta que la globalización y la propia integración, virtuosamente garantiza el cambio tecnológico, la innovación, la competitividad y el crecimiento a través del comercio internacional; consideran los defensores del libre mercado que, los mercados cerrados alejan a los países de los efectos multiplicadores que tiene el comercio internacional en las estructuras productivas de los países participantes (FMI, 2001).

Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos financieros. En algunos casos este término hace alusión al desplazamiento de personas (mano de obra) y la transferencia de conocimientos (tecnología) a través de las fronteras internacionales” (Ibid,15)

Hay varios estudios promovidos por las organizaciones internacionales que destacan las virtudes del comercio internacional y la integración. El Banco Mundial (2002), señala que los países que decidieron firmar tratados de libre comercio, basados en la reducción de aranceles, también fueron los que más aumentaron su crecimiento económico y consumo per cápita (Ver Gráfico No.5). Especialmente señala los casos de los años noventa de España, Finlandia y México. Este último país después de reducir sus aranceles en los noventa, a propósito de la firma del TLC con Estados Unidos y Canadá, de 20% a 9%, logró crecimientos de su producto por encima de la media de América Latina, al mismo que su nivel de consumo per cápita creció de US \$ 3.200 a US \$3.500,

respectivamente, amén de aumentar en tres veces sus exportaciones a los mercados del norte⁴⁵.

Gráfico No. 5 Los aranceles y el comercio



Los preceptos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) son que, el comercio internacional promueve la competencia, lo que recompensa a la productividad y limita el costo. Es por ello que los empresarios que cruzan fronteras tienden a tener productos de alta calidad y tasas inflacionarias inferiores a las de aquellos que no lo hacen. En el mundo, entre 1997 y 2004, los precios disminuyeron para una serie completa de bienes que son representativos de las preferencias básicas de consumo: computadores, celulares, televisores, juguetes, platos, vestimenta, automóviles y arroz. También a nivel mundial los precios de los bienes no transables por restricciones físicas o barreras

⁴⁵ Las desigualdades en consumo per cápita se reflejan también en la disparidad de consumo material (véase la Huella ecológica). Se estima que el 20 por ciento de la población mundial más rica es responsable del 86 por ciento del total de gastos de consumo privados, consume el 58 por ciento de la energía mundial, 45 por ciento de toda la carne y el pescado, 84 por ciento del papel y posee 87 por ciento de los automóviles y de 74 por ciento de los teléfonos. En contraste, el 20 por ciento de los más pobres del mundo consumen el 5 por ciento, o menos, de cada uno de esos bienes y servicios (UNDP 1998).

arancelarias, o restricción de la oferta de los productores, aumentaron sus precios: construcción, finanzas, azúcar, manteca de maní, cortes de pelo, alquileres, medicamentos bajo receta, servicios hospitalarios y petróleo, entre otros (OMC, 2005).

2.2. Modelos de competitividad mundial

Cuando se observa los resultados del comercio mundial en los últimos 35 años, hay que concluir que definitivamente los países y bloques económicos que tuvieron en cuenta la estrategia de incluir en sus ventajas comparativas, modelos de progreso tecnológico e innovadores en las áreas de transporte, información y comunicaciones, como también procesos de integración económica serios; no sólo fueron los que lograron amplias transformaciones en sus exportaciones al mundo, sino mejor aún, también se convirtieron en los países que, mayormente participaron en el comercio mundial.

Entre 1970 y 2007, las corrientes de comercio de bienes y servicios se han integrado y liberado; los productos son de alta tecnología y se registran importantes movimientos de inversión extranjera directa para producir en mercados estratégicos. La tercera fase de globalización a la que está asistiendo el planeta, está mostrando cambios significativos que hacen pensar que definitivamente la oferta mundial de mercancías es hoy más innovadora, propia de políticas industriales que han involucrado en sus procesos productivos el modelo de I&D&I (Kosacoffi, y López, 2008); también los flujos de comercio se han acompañado de procesos de apertura integracionistas estratégicos con la firma de tratados bilaterales, multilaterales y construcción de verdaderos bloques económicos. Se podría concluir que, las mercancías y servicios más vendidos en los mercados internacionales provienen de la transformación de ventajas comparativas en competitivas, y que las regiones que dominan el comercio son también las que más se han integrado. (OMC, 2007).

En el anterior contexto, de acuerdo con la Cepal (2002, 2008), los productos más vendidos o transados en el comercio mundial, denominados desde ahora “dinámicos” por sus participaciones y precios, están en los sectores de manufacturas: en estos bienes hay evidencias de la aplicación de la tecnología avanzada a su producción. Así estos bienes son, entre otros: transporte, información y telecomunicaciones; por último, los mayores incrementos por productos corresponden a maquinaria y equipo, especialmente

eléctricos y relacionados con la industria de la información y las comunicaciones⁴⁶; otros bienes como los recursos naturales o productos primarios, no han sido tan dinámicos, con respecto a los primeros, básicamente por el ciclo de sus precios que los ha llevado a un deterioro de los términos de intercambio. De otro lado, la competencia reciente en los mercados de productos primarios se ha traducido en gran deterioro de los precios y participación de los mismos en el comercio mundial. Entre los productos que reducen su participación en la oferta mundial están: agropecuarios, las materias primas no alimentarias y los combustibles.

Los países que han logrado aumentar sus exportaciones al resto del mundo lo hicieron a partir de la transformación de sus procesos productivos, adoptando políticas basadas en la elevación de los estándares de educación en sus diferentes niveles, haciendo que esta sea de calidad y competitiva a nivel internacional; dando importancia al factor humano; también han elaborado programas de capacitación continua en: aspectos técnicos, administrativos, financieros, normas, certificaciones y operaciones de exportación; han impulsado los procesos de investigación e innovación tecnológica permanente, que permita mantener las ventajas logradas (Cepal, 2002).

En cuanto a las medidas política económica, de acuerdo con Dani Rodrik (2005) , se han dirigido especialmente a la estabilidad económica e inversión extranjera continua; en esta medida han aplicado un manejo macroeconómico responsable; han fomentado políticas de ahorro interno y una distribución equitativa de los recursos; han tenido también que favorecer y propiciar la competencia en los mercados internos y mejor aún se han fomentado las Pymes para el sector externo.

Para aumentar las ventajas competitivas de los países, bloques o regiones productivas, han recurrido a la conjunción de los elementos enumerados y la acción permanente del Gobierno con las instituciones, las empresas y la comunidad; toda vez que el período que se requiere para transformar ventajas, está en función a la articulación de los componentes y continuidad en el esfuerzo hacia el objetivo. La experiencia nos muestra

⁴⁶ Para realizar el análisis del dinamismo del comercio internacional, es necesario poner en contexto los indicadores de competitividad revelada por productos y regiones que intervienen en el comercio mundial en sus cuatro categorías: i) Productos dinámicos, en cuyo comercio una determinada región aumenta su participación (estrellas nacientes); ii) Productos dinámicos en los que la región o país reduce su participación, o como se le conoce oportunidades perdidas; iii) Productos no dinámicos, en cuyo comercio la región considera aumenta su participación de mercado (estrellas menguantes) y iv) Productos que combinan un bajo dinamismo con pérdida de participación en el mercado productos en retirada.

que este es el único camino, tal como ha sucedido con los países asiáticos, europeos y el propio ejemplo de los Estados Unidos, para exportar mayor valor agregado al resto del mundo.

Los ejemplos que se presentan a continuación como lo señala Rodrik (2005) y Porter (2006), se basan en los fundamentos de la globalización y la teoría de la transformación de las ventajas comparativas en competitivas. El éxito de los procesos de integración e internacionalización de la producción local al circuito global, no fue otro que lograr mercados segmentados, productos diferenciados, economías de escala con la aplicación del modelo I&D&I⁴⁷.

Rodrik (op.cit), reconoce que, existieron varias políticas: librecambistas, proteccionistas y activistas que determinaron el éxito que tuvieron los países del Asia Pacífica y algunas naciones que lideran el comercio en el mundo como puede ser el caso de los Europeos, Estados Unidos y el propio Japón. Entre 1970 y 2007; en varios países se aplicaron desde políticas de fomento a la universalización de la educación, hasta la introducción de la ciencia y la tecnología para fomentar las ventajas comparativas; como también se logaron introducir de políticas de integración libre cambistas que promocionaron las importaciones, el cambio tecnológico entre socios comerciales; no se puede olvidar las políticas liberales de promoción de la inversión extranjera, que junto con la estabilidad de los mercados, el ahorro nacional, promovieron las exportaciones.

El avance en la ciencia y la tecnología, las inversiones en Investigación. Desarrollo e Innovación I&D&I, replantearon el comportamiento de las empresas y del propio Estado en el contexto global. Para incorporar los elementos al desarrollo industrial privado, construir las redes, las cadenas y las agendas de conectividad que absorbieran los elementos competitivos para la exportación; las empresas y el Estado dirigieron importantes recursos de sus presupuestos para desarrollar procesos internacionalizantes; hay que acotar que en Europa y Japón las inversiones en I&D&I fueron realizadas en

⁴⁷ Las ventas al exterior de mayor competitividad, están demostrando que estos productos se defienden mejor de los ciclos y crisis del ingreso de los países desarrollados; en cambio los bienes primarios no sólo pierden valor cada vez más con relación a las manufacturas, sino que sus exportaciones son volátiles al ciclo del ingreso mundial. Porter (2006), señala que las empresas de una nación, pueden desarrollar ventajas competitivas, a la vez que señala el papel que la nación debe jugar en los procesos de innovación como elemento central de la competitividad. Es por ello que los empresarios que cruzan fronteras tienden a tener productos de alta calidad y tasas inflacionarias inferiores a las de aquellos que no lo hacen.

mayor proporción por las firmas; y que en los países como América Latina fue el Estado, dentro de su restricción presupuestaria, el que asumió las inversiones para la I&D&I (Cepal, 2008).

Por regiones, la evolución de las exportaciones coincidió con el desarrollo de las estrategias de las ventajas competitivas que implementaron esos países. En efecto en 2006 del total de exportaciones del mundo, el 40% correspondió a Europa, el 27% a Asia y 14% a Norteamérica; este resultado estuvo relacionado con ventajas comparativas que, a través de la productividad, el cambio tecnológico, la investigación, el desarrollo, la innovación, hicieron más dinámicos la oferta exportadora de estas regiones (OMC, 2008).

Se podría afirmar así que, en los últimos 35 años los procesos de internacionalización se han llevado a cabo con una alta liberalización del comercio internacional, pero también con la transformación de las ventajas comparativas en competitivas, está última a base de la utilización del modelo de I&D&I que ha logrado promover la actividad local al mercado global⁴⁸; es decir que sector privado y público hablan de la competitividad como bien público.⁴⁹

Las políticas de preferencias arancelarias, subsidios, firma de tratados comerciales, promoción de la inversión extranjera, fomento al capital social, gastos de ciencia y tecnología, innovación, han acompañado la era global; el Estado ha realizado cambios importantes en diferentes países y regiones del mundo para mejorar la calidad y la disponibilidad de la infraestructura para las exportaciones como las carreteras, telecomunicaciones, puertos, aeropuertos y el establecimiento de las leyes para la seguridad legal del comercio.

⁴⁸ Crear un sistema de reglas e incentivos que fomente el progreso; es decir se deben fijar cuidadosamente todos los incentivos, todas las regulaciones y la manera en que los impuestos trabajan, para asegurar que el progreso sea promovido por el clima de la economía para la industria.

⁴⁹ Varios analistas consideran que las “Las políticas del Consenso de Washington perseguían casi un único objetivo: reducir el papel del Estado. Incluso la estabilización macroeconómica no apuntaba a dar al gobierno un papel más activo en la estabilización de la economía, sino a restringir su papel mediante el recorte de gastos”; lo que demuestra la experiencia internacional es que el Estado incluso aumentó su tamaño después de las reformas.

En el nivel macro-económico, las naciones han propendido por los equilibrios en la política económica para promover la competitividad y las exportaciones. Países que realizan grandes esfuerzos por sanear sus finanzas públicas, como por generar estabilidad en sus monedas, son también los que mayormente han logrado insertarse con gran éxito en el sector externo (FMI, 2009). En este nivel es prioritario promover la inversión extranjera que para muchos analistas, es la base del desarrollo de la competitividad local, si se tiene cuenta que la misma no sólo aumenta la financiación de los proyectos dirigidos al sector externo, sino que también virtuosamente, contribuye con los temas de cambio tecnológico y de innovación.

Para los defensores de la globalización (Soros, 2002), la inversión foránea contrarresta la desaceleración de la productividad y los rendimientos decrecientes de los factores internos; las transnacionales al realizar una parte importante del comercio internacional, también desarrolla permanente las ventajas competitivas, introduciendo la investigación y desarrollo I&D&I a los procesos de producción local (Peters, 2006). Estas empresas para sobrevivir en el mundo de globalización, están innovando permanentemente, generando más valor agregado a los bienes y servicios. Las empresas transnacionales ayudan así a aumentar la competitividad de las naciones a escala mundial; en este sentido las inversiones foráneas no sólo complementan el capital interno, sino que pueden ayudar a la generación de empleo local⁵⁰.

En el nivel macroeconómico también ha sido prioritario el equilibrio cambiario; se parte de la premisa que los procesos de apreciación y depreciación de la moneda no sólo generan incertidumbre en el comercio de bienes y capitales, sino que se considera que los mismos distorsionan la competitividad real de las naciones. En este sentido se aboga porque la implementación de los tipos de cambios fijos o flexibles, generen equilibrios entre el sector externo e interno, antes que estrategias de competitividad cambiaria (Blanchard, 2004).

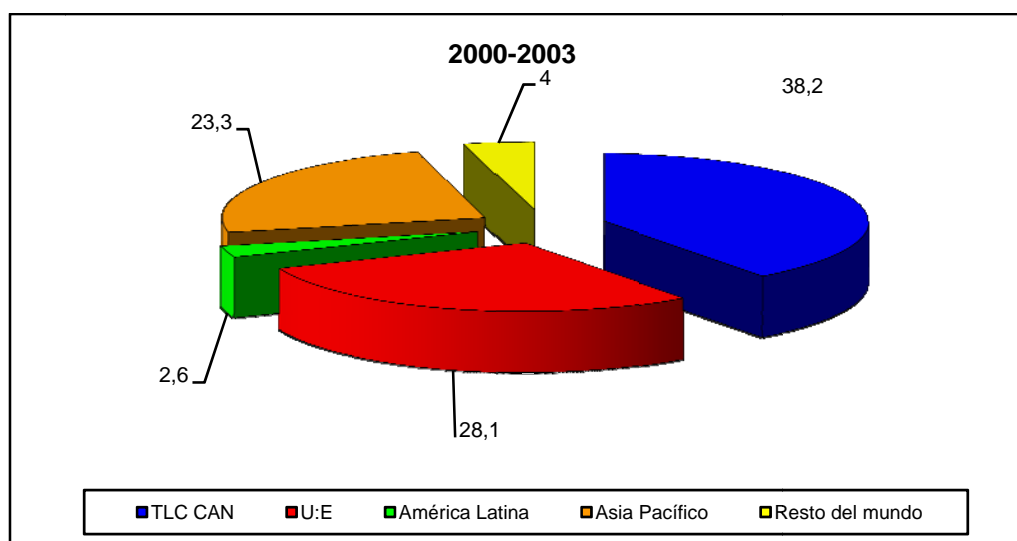
En el nivel micro-económico la competitividad sistémica está sustentada en la reproducción de la teoría de la empresa a escala global, si bien no se puede considerar

⁵⁰ La inversión extranjera y las exportaciones es una forma de luchar contra los rendimientos decrecientes, a los que lamentablemente están condenadas todas las economías capitalistas cerradas, en lo que se denomina el estado estacionario.

que es un desarrollo de la política industrial, en este nivel se proyectan los fundamentos de la teoría del productor y el consumidor en el sector externo. En este sentido en el nivel micro, se propende por el desarrollo de las cadenas y clusters productivos, con estrategia para elevar la productividad y competitividad empresarial a nivel industrial, país y bloque económico.

El nivel macro y micro se han conjugado en el desarrollo de la estrategia competitividad sistémica nacional o aplicación del modelo I&D&I al sector externo; es interesante resaltar que en el 2000, de todos los recursos que se invirtieron en el mundo en I&D, los americanos participaron con 38%, los europeos con el 29%, y Asia con el 24%. (ver gráfico No.6) Preocupa, como se comentó atrás que América Latina sólo alcanzó en esta modalidad una participación de 4%; situación que nos aproxima a afirmar que, difícilmente nuestro continente va a aumentar y diversificar las exportaciones de manufactureras de mayor valor agregado dentro de las exportaciones mundiales (Cepal, 2008).

Gráfico No. 6 Gastos en Investigación y Desarrollo



Fuente: Cepal 2008.

En el cuadro No. 3, se resalta el comportamiento de las exportaciones para algunas regiones geográficas y su relación con variables como, los gastos en investigación y el desarrollo, el grado de educación para los mayores de 25 años y la participación del Estado en la economía.

Cuadro No. 3 Exportaciones y factores de competitividad sistémica 2003

Indicadores	Participación en las exportaciones en total mundial	Gastos en Investigación y Desarrollo (I & D)	Escolaridad para mayores de 25 años	Participación % del Estado en la economía
América del Norte	14,2	38,2	8,5	35
América del Sur y Central	3,6	3,1	5,2	30
Europa	42,1	28,8	9	45
Medio Oriente	3,6	1,3	4,2	42
África	3,1	0,7	2	25
Asia	27,8	27,9	7,8	28

Fuente: Autor con base Cepal 2003 y 2008

La Cepal (2003, 2008) clasificó el comercio por grupos y por el grado de innovación tecnológica de cada bloque comercial en el mundo, y la conclusión fundamental es que los países con las mayores participaciones en gastos de I&D públicos o privados, lideran el intercambio de las manufacturas y por lo tanto las exportaciones mundiales. En efecto, Europa con el nivel de gasto en I&D de 29% del total mundial, logró por ejemplo elevar el nivel de escolaridad para mayores de 25 años: de 6 años, a finales de los ochenta, a 9 en los noventa; sin duda que estos factores contribuyeron también para que esta región ocupara el primer lugar como exportadora del mundo con una participación del 42% de las exportaciones en el total mundial en 2006.

Asia, incluyendo China y Japón, es el continente que más ha progresado en el comercio de bienes, en los últimos treinta años; con la participación en gastos de I&D de 28%, llevó sus exportaciones al 28% del total mundial, siendo ahora la segunda región en materia de exportaciones. La baja participación de América Latina en el gasto total en I&D de 3% que llevó el grado de escolaridad a 6 años, apenas le sirvió al Continente para mantener una participación de 4% en las exportaciones totales del mundo.

2.2.1 Comercio mundial dinámico

La evolución del comercio mundial (OMC, 2008); arroja por regiones los siguientes resultados: los mercados más dinámicos, es decir aquellos bienes que, más han aumentado su participación en el total de las importaciones del mundo son, entre otros: maquinaria, transporte y telecomunicaciones. Realizando el mismo ejercicio para el período 1990 y 2005, se llega a la misma conclusión; según la Cepal estos bienes han involucrado alta tecnología en sus procesos productivos, y por eso siguen siendo los más demandados en el mundo. (Cuadro No.4)

Cuadro No. 4 Oferta y exportaciones mundiales de mercancías 1990-2005 Miles de Millones de US \$ y participación %

	Valores		Participación %		
	2000	2005	1990	2000	2005
Todos los productos agrícolas	6186	10159	100,0	100,0	100
Productos agrícolas	558	852	12,2	9,0	8,4
Productos alimenticios	442	683	9,3	7,2	6,7
Materias primas	116	169	2,9	1,9	1,7
Productos de las industrias extractivas	813	1748	14,3	13,1	17,2
Minas y minerales	62	149	1,6	1,0	1,5
Combustibles	631	1400	10,5	10,2	13,8
Metales no ferrosos	120	199	2,1	1,9	2
Manufacturas	4630	7312	70,5	74,9	73,0
Hierro y acero	144	318	3,1	2,3	3,1
Productos químicos	574	1104	8,7	9,3	10,9
Otras semi-manufacturas	449	711	7,8	7,3	8,2
Maquinaria y equipo de transporte	2566	3851	35,8	41,5	37,9
Productos de la industria automotriz	571	832	9,4	9,2	9,4
para telecomunicaciones	940	1275	8,8	15,2	16,2
Otra maquinaria y equipo de transporte	1055	1302	17,6	17,1	18
Textiles	157	203	3,1	2,5	2
Prendas de vestir	199	276	3,2	3,2	2,7
Otros bienes de consumo	541	848	8,8	8,8	8,4

Fuente: Autor con base a Cepal y OMC 2007

Realizando el ejercicio por crecimiento y evolución de las exportaciones 1980-2007 y por países, especialmente utilizando el grado de competitividad, hay que concluir que varios países de Europa y Estados Unidos, bloques que lideran la producción de bienes dinámicos y en general las exportaciones mundiales, han logrado mantener su posición

en el índice de competitividad global en los tres pilares: macro, innovación y capital humano; así se afirma que en las exportaciones mundiales países como Alemania; Estados Unidos, China, entre otros, tienen evidencia de haber transformado las ventajas comparativas en competitivas (Cepal, 2008); (Ver cuadro No.5).

Cuadro No. 5 Exportaciones y competitividad mundial 1980-2007

Año	1980	2007	Par %	Par %	Variación 1980-2007	Competitividad	
Estados Unidos	220.783	1.163.184	11,37	8,40	5,3	1	5.67
Suiza	29.632	164.797	1,53	1,19	5,6	2	5.62
Dinamarca	16.749	102.329	0,86	0,74	6,1	3	5.55
Suecia	30.906	169.241	1,59	1,22	5,5	4	5.54
Alemania	192.860	1.329.051	9,93	9,60	6,9	5	5.51
Finlandia	14.150	89.799	0,73	0,65	6,3	6	5.49
Singapur	19.376	299.298	1,00	2,16	15,4	7	5.45
Japón	130.441	700.538	6,72	5,06	5,4	8	5.43
Reino Unido	110.134	431.928	5,67	3,12	3,9	9	5.41
Corea del Sur	17.512	371.492	0,90	2,68	21,2	11	5.40
Hong Kong,	19.752	344.746	1,02	2,49	17,5	12	5.37
Canadá	67.734	420.302	3,49	3,03	6,2	13	5.34
Francia	116.030	541.435	5,98	3,91	4,7	18	5.18
Malasia	12.958	176.211	0,67	1,27	13,6	21	5.10
Irlanda	8.398	121.600	0,43	0,88	14,5	23	5.02
Chile	4.829	67.644	0,25	0,49	14,0	26	4.77
Tailandia	6.505	152.088	0,34	1,10	23,4	28	4.70
España	20.720	248.916	1,07	1,80	12,0	29	4.66
China	24.900	1.218.144	1,28	8,80	48,9	34	4.57
Portugal	4.640	50.261	0,24	0,36	10,8	40	4.48
Italia	78.104	499.383	4,02	3,61	6,4	46	4.36
India	8.586	145.431	0,44	1,05	16,9	48	4.33
México	18.031	271.875	0,93	1,96	15,1	52	4.26
Turquía	2.910	107.136	0,15	0,77	36,8	53	4.25
Colombia	3.917	29.991	0,20	0,22	7,7	69	4.04
Filipinas	5.741	50.270	0,30	0,36	8,8	71	3.99
Brasil	20.132	160.649	1,04	1,16	8,0	72	3.99
Venezuela	19.221	87.871	0,99	0,63	4,6	98	3.63
UE 15	700.379	4.688.380	36,08	33,85	6,7		
UE 27	710.065	5.226.117	36,58	37,74	7,4		
Mundo	1.941.252	13.848.930	100,00	100,00	7,1		

Fuente: autor con base a Cepal

Por países se observa que los Estados Unidos, ocupó en 2008 el primer puesto en competitividad global mundial con una calificación de 5.67, y la misma coincide para que esa nación sea la tercera economía exportadora del mundo. Alemania, es el quinto país en indicadores de competitividad, y el primer país exportador del mundo con una participación de 9.93% en el total. China parece ser la economía con el mayor progreso en exportaciones mundiales, toda vez que en el período analizado su tasa participación en el total mundial pasa de 1.28% a 8.80%; su nivel de competitividad tuvo una calificación de 4.34.

2.2.2 Milagro asiático y cambio de cultura exportadora

Algunos países entre 1970 y 2007 tienen el récord de exportaciones y crecimiento económico. El aumento de las exportaciones es alto en China, los cuatro dragones o tigres: Hong Kong, Singapur, Taiwan y República de Corea, denominados así por su rápido desarrollo económico, y tres países de reciente industrialización: Malasia, Tailandia e Indonesia, lograron crecimientos de más de 10 veces en su nivel de exportaciones, y aumentos del PIB también superiores a 8% anual (Ver cuadro No.6).

Cuadro No. 6 Exportaciones y crecimiento per-cápita en Asia 1980-2007

Año	1980	2007	Par %		Variación 80/07	Per capita	
	Millones US \$	Millones US \$	1980	2007		1970	2007
China	24.900	1.218.144	1,28	8,80	48,9	101	2.461
Corea del Sur	17.512	371.492	0,90	2,68	21,2	275	19.950
Filipinas	5.741	50.270	0,30	0,36	8,8	178	1.650
Hong Kong	19.752	344.746	1,02	2,49	17,5	959	29.640
Japón	130.441	700.538	6,72	5,06	5,4	967	34.712
Malasia	12.958	176.211	0,67	1,27	13,6	407	6.947
Singapur	19.376	299.298	1,00	2,16	15,4	2.627	35.162
Tailandia	6.505	152.088	0,34	1,10	23,4	349	3.737

Fuente: Autor con base a OMC

Según Rodrik (2005), especialmente China y los demás países basaron su desarrollo industrial en las inversiones de capital extranjero y en una sobreexplotación de la mano de obra barata, abundante y culturalmente bien organizada para alcanzar el objetivo de internacionalización de sus economías. Estos países pasaron de representar 9% del total de inversiones en el mundo en 1990 a 52% en 2006. Las políticas que utilizaron estos países para atraer inversión extranjera a sus economías, fueron entre otros: la

estabilización de sus mercados, manejo sano de sus monedas y especialmente, disminuyendo de la inflación local. (Ver cuadro No.7).

También en la mayoría de los países asiáticos, se le ofreció al capital internacional prebendas tanto locales como regionales; el aumento de la competitividad de su mano de obra se nutrió de programas de educación universal primaria y se dotó de credibilidad a las diferentes instituciones; cabe resaltar que en ninguno de estos países los recursos naturales son abundantes para haberlos explotado como ventaja comparativa, por el contrario estos países son de una reducida superficie e importadores de petróleo, por ejemplo (Krugman, 2009).

Cuadro No. 7 Inversión Extranjera en Asia Sur y el mundo 1990-2006

	1990	1995	2000	2006
Este y Sur de Asia	22.187	77.513	144.824	199.531
China	3.487	37.521	40.715	69.468
Corea del Sur	759	1.247	9.002	4.950
Filipinas	550	1.459	2.240	2.345
Hong Kong, RAE de China	3.275	6.213	61.924	42.892
India	237	2.151	3.585	16.881
Indonesia	1.092	4.346	-4.550	5.556
Malasia	2.611	5.815	3.788	6.060
Singapur	5.575	11.535	16.484	24.207
Tailandia	2.575	2.070	3.349	9.751
Taiwán, Provincia de China	1.330	1.559	4.928	7.424
Total Mundo	201.594	342.592	1.411.366	489.243

Fuente: Autor con base a OMC y Cepal, 2008

La combinación de los factores de procesos de apertura con desarrollo y cambio tecnológico derivados del sector externo y del comercio, fue una política de Estado implementada en los tigres asiáticos con grandes resultados: En los últimos treinta años las exportaciones de estos países se convirtieron en el motor de crecimiento interno. Las ventas en estos países representan más del 50% del PIB, aumentando más de tres veces el crecimiento del ingreso per cápita. En países como Corea del Sur, Taiwan, Malasia, Indonesia; según Stiglitz (2002), el proceso de internacionalización visto por las exportaciones manufactureras, logró que, entre 1970 y 2007 esos países multiplicaran su ingreso por persona en más de diez veces.

El secreto de los asiáticos, fue entonces la promoción del modelo de crecimiento endógeno basado en el capital humano y la transformación de las ventajas competitivas por la vía de maximizar su cultura exportadora. En efecto, después de desarrollar, factores de geografía económica como la localización (fácil acceso a las vías marítimas para la exportación de sus productos) y fortalecer el comercio entre ellos, se dio paso a favorecer las inversiones de los fabricantes japoneses que trasladaron sus fábricas a los países del sur para beneficiarse con los salarios más bajos. (Acosta J, 1997)

Es importante destacar que, en la medida que la estrategia de internacionalización incorporó la cultura y el capital humano, se dio una mejora en el bienestar humano debido a una mayor equidad en el reparto de las ganancias. El aumento del ingreso per cápita, se vio reflejado en la disminución de la pobreza. Por ejemplo: Tailandia, en la década de 1960 tenía un 59% de su población por debajo del umbral de pobreza, y en la década de 1980 ya la había disminuido a 26%. Otro ejemplo, es Indonesia, en la década de 1970 tenía el 58% de su población debajo del umbral de pobreza y diez años más tarde, este índice había descendido al 17%. Además, mejoraron otros indicadores sociales como el porcentaje de analfabetismo (Banco Mundial, 2002).

Los tigres asiáticos, al igual que Japón en sus comienzos industrializantes, también implementaron una política proteccionista en los mercados internos a las empresas que competían con sus exportaciones en los mercados internacionales⁵¹. Con respecto a la educación universitaria, se priorizó la científica y tecnológica. Algunos países trajeron profesores del exterior o becaron a sus alumnos para que se perfeccionaran en el extranjero. No cabe duda que la apertura de ideas y tecnologías provenientes del exterior, con los subsidios a las industrias en decadencia, permitieron recuperar los parques industriales y conformar cadenas productivas. El sector público también contribuyó con el desarrollo industrial, toda vez las grandes inversiones públicas en investigaciones aplicadas a la actividad manufacturera y la exportación⁵².

⁵¹ El objetivo era primero consolidarse en el mercado interno para luego competir mejor en el internacional; la fijación de metas de exportación para empresas e industrias específicas se afianzan con la creación de organismos de comercialización de las exportaciones en la embajadas de estas naciones; el aumento de la capacidad de la fuerza laboral se desarrolló con mejoras en los niveles educativos mediante la universalidad de la educación primaria y un amplio acceso a la educación secundaria.

⁵² Estos países basaron su cambio en el modelo económico del crecimiento liderado por las exportaciones, empleado primero por Japón y luego por el resto de ellos. Para lograrlo, los gobiernos dirigieron sus políticas hacia: el otorgamiento de créditos orientados específicamente a los tipos de industrias que se

El modelo de cultura exportadora e intervención estatal tuvo una revisión a finales de los años noventa con motivo de la crisis en el Continente; No obstante las recomendaciones del FMI para corregir la inestabilidad económica, estos países han seguido fortaleciendo la política estatal para el desarrollo del sector externo. En la actualidad enfrentan abultadas deudas externas con la banca internacional, contraídas para sustentar su proceso industrializador; estos créditos que están siendo pagados fueron tomados alrededor del año 1990, cuando las tasas de interés eran bajas, pero en la actualidad, al haberse elevado, les ha hecho difícil cumplir los compromisos adquiridos⁵³.

Sobre el modelo de exportaciones de Japón, hay que decir que esta nación fue la primera, después de su derrota en la Segunda Guerra Mundial, que utilizó un modelo de crecimiento endógeno y de activismo estatal para promover sus exportaciones. No se puede olvidar que este país transformó su industria liviana con gran utilización de mano de obra, en una industria pesada de gran complejidad con alta inversión de capital público. Japón se convirtió en una de las primeras potencias económicas del mundo por la importante participación en el mercado mundial, compitiendo con las firmas europeas y estadounidenses. Entre sus principales rubros industriales promovidos al sector externo, se encuentran las industrias: automotriz, microelectrónica, comunicaciones, biotecnológica y producción de robots. En los sesenta y setenta, esta nación adoptó la creación de conglomerados industriales mixtos entre el Estado y el sector privado convirtieron a este país en el primer productor y exportador de acero en los años setenta⁵⁴.

necesitaban para el desarrollo del país. Por ejemplo, en ciertas épocas en Japón y Corea a la industria automotriz, de fabricación naval y de productos químicos.

⁵³ Entre octubre y noviembre de 1997, una abrupta caída de la bolsa en Hong Kong se extendió por otros mercados: Londres, Wall Street, Brasil y Argentina. En la Bolsa de Buenos Aires, el valor de las acciones cayó un 20 por ciento. Pero la crisis había comenzado en julio cuando el gobierno de Tailandia dispuso una devaluación de un 18 por ciento. También, hubo devaluaciones importantes en Filipinas, Singapur y Malasia. La abrupta caída de estas monedas ocurría en países que se habían convertido en modelo de desarrollo para muchos economistas. La mayoría de estos países tenía grandes déficit en sus balanzas de pagos y sus exportaciones caían debido a la revalorización de sus monedas y la caída de la demanda mundial.

⁵⁴ Stiglitz considera que tiene sentido que el Estado se retire de algunos sectores, como el del acero, en el que no tiene ninguna función obvia que cumplir, hay otros sectores, como el agua, la energía eléctrica, el transporte y el gas, en los que el Estado tendrá que desempeñar, de una manera u otra, un papel preponderante.

Japón también enfrenta dificultades financieras, entre otros motivos por la enorme cantidad de créditos incobrables que tiene. En este mundo globalizado, los problemas de estos países de Asia Oriental, exponen a los mercados mundiales a un grado de incertidumbre que también es tenido en cuenta a la hora de analizar las inversiones. Algunos economistas (Sachs J, 2001) afirmaban que, es esencial que Japón depure su sistema financiero y vuelva a prestar dinero al Sudeste Asiático, porque todos estos años, esos créditos y la liquidez, alimentaron el crecimiento de estos países. Japón también ha tenido que construir verdaderos conglomerados económicos basados en Pymes, a diferencia del caso italiano, que se caracteriza por la producción en cadena con base en la subcontratación de procesos, el modelo japonés es un sistema elaborado de subcontratación que, consiste en encadenamientos múltiples con las microempresas, las pequeñas y las medianas empresas del país.

Japón ha establecido una red de vinculación industrial en forma de pirámide; en el punto más alto de ésta se encuentra una empresa primaria de montaje, la cual alcanza hasta un quinto nivel de subcontratistas con más de 30.000 empresas participantes; se considera que este tipo de articulación industrial es uno de los sistemas productivos más eficientes del mundo; hasta 1990 formaron parte de este modelo de subcontratación 56% de las pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero (378.000 unidades). Este modelo industrial se complementa con las grandes comercializadoras (*sogo-shoshas*) que, vinculadas con los grandes grupos de inversión del país, se encargan de la mercadotecnia internacional de los productos japoneses. Esas nueve *sogo-soshas* facturan más de 50% de las exportaciones y realizan más de las dos terceras partes de las importaciones del país.

La estrategia de apoyos a las micro, pequeñas y medianas empresas en Japón incluye recursos financieros a tasas preferenciales, incentivos fiscales, programas para eliminar los obstáculos a las transacciones (constitución de cooperativas para compras, comercialización y financiamientos en común) y programas de desarrollo tecnológico.

Con respecto al caso Coreano, al igual que el resto de los países (los dragones o tigres), recibió numerosas empresas multinacionales, especialmente de Japón y Estados Unidos que, instalaron numerosas plantas industriales; unas veces maquiladoras y otras autóctonas para el armado de aparatos electrónicos. Por lo que los derivados de estas industrias ocupan los primeros lugares en sus exportaciones. En Corea del Sur, el

Estado en los años setentas y ochenta mediante programas de revolución educativa logró meterse en el desarrollo de los nuevos productos como los chips semiconductores, ensamble de computadoras y construcción de vehículos, entre otros. Se podría afirmar que el milagro asiático basado en el modelo I&D&I en los noventa, fue impulsado por el Estado para mantener las exportaciones manufactureras como estrategia de desarrollo en ese Continente. En esa década las exportaciones de bienes de los países más desarrollados del bloque asiático lograron superar el 10% anual de crecimiento.

Finalmente el modelo chino se convierte en ejemplo a imitar, para los países que quieran adoptar al sector externo como motor de crecimiento. China se ha convertido en uno de los principales proveedores de manufacturas en el mundo, exporta entre otros: textiles, confecciones calzado, computadoras, muebles, juguetes, artesanías y artículos decorativos, entre otros enseres; estos son demandados por varias naciones; aunque muchos de los productos de China no son de buena calidad, sus precios resultan accesibles, es decir tienen una alta competitividad, lo que ha puesto a varias naciones en serios problemas por la pérdida de competitividad de la industria nacional, además de provocar el cierre de muchas empresas y el despido de miles de obreros.

China, al igual que los demás países asiáticos ha adoptado un modelo de apertura y de maquilas en sus zonas especiales de comercio; también comenzó a generar mayor credibilidad, cuando fue aceptado en la OMC en 2005 (OMC, 2005); el nivel de competitividad de China se ha incrementado, pasando del puesto 70 en 2000 al 34 en 2008. El desarrollo del modelo actual de China tiene su origen cuando abandonó el modelo soviético, dejó atrás la industria a gran escala que requiere mucho capital, y optó por una industria a pequeña escala, con mucha mano de obra, esparcida por todo el país (Appleyard D, y Field, 2003). La producción fabril aumentó después de las reformas, pero la calidad era escasa y los costos de producción muy altos; por eso a principios del nuevo milenio, China había facilitado todos los ajustes económicos de su transición hacia el capitalismo, dejando que los campesinos vendieran su propio producto, abriendo sus puertas a los inversionistas y vendedores extranjeros.

El país aún tiene que aplicar otras reformas: i) La reestructuración masiva de la industrias paraestatales que pierden dinero; ii) La limpieza de los bancos estatales quebrados; iii) La creación de un sistema de seguridad social, que garantice el aumento

del empleo, y iv) Establecer un sistema monetario con un banco central que no dependa del Partido Comunista, ni del control del gobierno⁵⁵.

Su economía y las de otros países del este de Asia tienen varias diferencias importantes. La propiedad del Estado y la proporción de las inversiones públicas son mucho mayores en la economía China que en los otros países asiáticos. Una cantidad importante de las empresas paraestatales ha necesitado subsidios del gobierno para seguir con vida (Krugman, 2009).

2.2.3 El modelo Europeo y su integración económica

Como se comentó atrás, el modelo europeo ha basado su estrategia de desarrollo en la integración plena; así no sólo ha motivado el comercio intra-grupo entre sus miembros, sino que ha permitido que la mayoría de los países puedan disfrutar de la estabilidad económica que promueve la unión monetaria, y mejor aún de los fondos comunes que se promueven para las diferentes actividades económicas dirigidas al sector externo, como puede ser la creación de Pymes; no hay que olvidar que sólo en los últimos 6 años, los subsidios europeos a los sectores agrícola e industrial para impulsar exportaciones fueron superiores a los 80.000 millones de euros.

De otro lado, la competitividad se ha convertido en una preocupación fundamental en la UE, como vimos anteriormente fundamentalmente en gastos en I+D y de tecnología propia para competir con Japón y Estados Unidos en los mercados internacionales. Cada vez que se profundizó la integración económica, el bloque logró aumentar su participación en el comercio mundial (Cuadro No.8).

Por ejemplo en 2007 la UE de los 27 alcanzó una participación de 38% en el total de exportaciones del mundo, 1.2 puntos porcentuales superiores a la década de los ochenta; de otro lado, dentro de los 10 principales países en competitividad en 2008, 9 países de la UE alcanzaron el privilegio de estar en ese selecto grupo. De otro lado, el establecimiento del euro permitió forzar a la disciplina fiscal y cambiaria del grupo desde el 2000. La integración desde sus orígenes (1958) ha mostrado que después de ser

⁵⁵ Si China cerrara las empresas que pierden dinero, millones de trabajadores serían despedidos sin recibir prestación alguna y se sumarían a los 100 millones y pico de trabajadores que ya vagan sin curso por el país. Además, los bancos que prestaron dinero a las compañías paraestatales necesitarían inyecciones en efectivo si aumentaran las quiebras en el sector estatal. Estos préstamos harían que la política monetaria del banco central fracasara y también podrían alimentar la inflación.

6 países los integrantes se han sumado otras 21 naciones; ahora en 2008 llegaron a la suma de 27 países. Las naciones que componen la UE son, entre otras: Italia, Alemania, Francia, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo, España, Portugal, Grecia, Reino Unido, Finlandia, Suecia, Austria, Irlanda, Dinamarca, Chipre, República Checa, Estonia, Lituania, Letonia, Malta, Polonia, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Bulgaria y Rumania.

Cuadro No. 8 Exportaciones y competitividad Europea 1980-2007

Año	Exporta Millones de US \$		Par %		Variación 1980/07	Competitividad	
	1980	2007	1980	2007		Global	Calificación
UE 15	700.379	4.688.380	36,08	33,85	6,7		
UE 27	710.065	5.226.117	36,58	37,74	7,4		
Mundo	1.941.252	13.848.930	100,00	100,00	7,1		
Suiza	29.632	164.797	1,53	1,19	5,6	2	5.62
Dinamarca	16.749	102.329	0,86	0,74	6,1	3	5.55
Suecia	30.906	169.241	1,59	1,22	5,5	4	5.54
Alemania	192.860	1.329.051	9,93	9,60	6,9	5	5.51
Finlandia	14.150	89.799	0,73	0,65	6,3	6	5.49
Francia	116.030	541.435	5,98	3,91	4,7	18	5.18
Italia	78.104	499.383	4,02	3,61	6,4	46	4.36

Fuente: Autor con base a OMC 2007

Cada que un Estado ingresa a la UE, recibe suplementos económicos para que cubra los gastos administrativos que acarrea el proceso de subir la competitividad. Algunas de las características de la Unión Europea son: mercado interior (libre circulación de mercancías por el territorio común), circulación de personas por todos los países miembros, institucionalización de organismos supranacionales comunes, ciudadanía de la unión (vínculo político de los nacionales de los estados miembros, que los faculta para elegir y ser elegibles, para conformar el Parlamento Europeo, entre otros. Con la entrada de la moneda única (Euro), se ha logrado la llamada cohesión económica y social y la coordinación de las políticas económicas (García J, 2005). Esto supera cualquier otra forma de integración que hayan asumido otras naciones o bloques como lo pueden ser: Nafta, Mercosur o la propia CAN, adonde apenas se llega a una zona de libre comercio, o unión aduanera (Reina M, 2004).

Hay dos modelos de la UE que merecen citarse por sus logros en el sector externo, y también por las políticas que se han implementado desde el Estado para hacer de la

competitividad y las exportaciones un modelo de desarrollo sustentable. La experiencia de Italia ya comentada en el ítem de Pymes, ha estado basada en la creación de verdaderos distritos industriales con encadenamientos de las microempresas, las pequeñas y las medianas empresas, que representan 99% de las entidades productivas del país y 60% de las exportaciones manufactureras. En ese país, cuatro de cada diez empresas pequeñas y medianas exportadoras, están asociadas a uno o más grandes consorcios (Petrobelli C. y Rabelotti R. 2005).

Este importante grado de integración vertical entre empresas de distinto tamaño, partió de una política de fomento industrial basada en la canalización de recursos públicos en términos blandos y en otro tipo de apoyos. Como resultado, Italia ha impulsado un cambio estratégico en la organización de su sistema productivo. La clave del modelo es el encadenamiento del proceso productivo con base en la subcontratación de las distintas fases de fabricación de un producto. En el caso de los muebles, por ejemplo, una empresa se encarga del diseño, otra del corte y el maquinado, una más del ensamble y otra del acabado, pero todas están vinculadas por un mecanismo de subcontratación⁵⁶.

En Italia los encadenamientos de las empresas, se realizan para obtener beneficios comunes en materia de información, investigación y desarrollo, comercialización y financiamiento. Por tanto, hay consorcios dedicados a la exportación, al aseguramiento de crédito y a la difusión de tecnología. El capital lo aportan los socios, mientras que los gastos de operación los cubren las asociaciones empresariales, el gobierno o los propios agremiados. Los consorcios dedicados a asegurar los créditos provenientes de la banca comercial crean fondos para garantías y son constituidos a partir de las aportaciones de los afiliados y de los gobiernos regionales.

El modelo de fomento más importante a la competitividad sistémica, por el desarrollo basado del modelo de I&D&I en Europa, donde actúan la empresa de la mano con el Estado, es Finlandia, país que con un peso de 56% del Estado en la economía, realiza inversiones de 3% del PIB en el rubro I&D. Finlandia logró con el modelo anterior y gastos en: infraestructura, bienestar social y promoción del comercio, septuplicar sus

⁵⁶ Es de destacar que las pequeñas empresas italianas no dependen de una sola grande, ni se especializan en un solo producto, sino que están ligadas con empresas de gran tamaño que producen bienes diferenciados.

exportaciones manufactureras de US \$14.000 millones en 1980 a US \$89.000 millones en 2007, es importante destacar que del total de ventas, 27% son de alta tecnología⁵⁷.

2.2.4 El modelo americano: Estabilidad y productividad

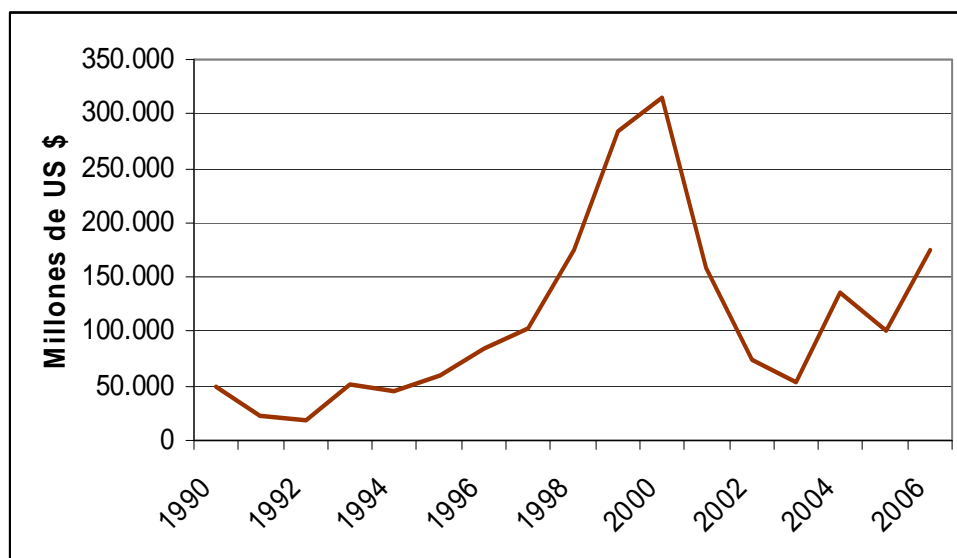
Hay que señalar que, los Estados Unidos no son ni mucho menos una economía dedicada a las exportaciones; como han afirmado varios economistas el mercado potencial para los propios americanos es el local a donde se dirigen todas las estrategias de productividad y competitividad (Krugman, 2009). En el anterior contexto las exportaciones de los Estados Unidos apenas explican el 15% del PIB en 2007, eso sí, superior al 9% de los años ochenta. Sachs (2001) sostiene que el crecimiento del PIB en los últimos 14 años se debió sin duda a la estabilidad económica y crecimiento de la productividad total de los factores como el trabajo y el capital. En el primero, ha jugado un papel preponderante la reducción del déficit fiscal que se ha reducido 5% del PIB en la crisis de los ochenta, a menos de 3% del PIB en 2005; también a la disciplina monetaria que imparte la reserva federal que, ha sido capaz desde 1986 de reducir de una manera sistemática el fenómeno de inflación, el IPC de los Estados Unidos alcanzó en los últimos 7 años, crecimientos de sólo 3% anual.

La estabilidad se ha traducido también en importantes flujos de capital en Estados Unidos. Entre 1990 y 2006 el país norteamericano se convirtió en el primer destino de los flujos de inversión directa mundial, pasando de menos de US \$50.000 millones anuales en los noventa, hasta US \$300.000 millones en 2006, 6 veces superior a los flujos que llegaron a China. Sólo en 2001 cuando se produjo la caída de las torres gemelas, la inversión disminuyó; pero luego otra vez, la intervención de la reserva federal, reduciendo las tasas de interés, logró que los flujos comenzaran otra fase de expansión⁵⁸. (Ver gráfico No.7)

⁵⁷ Stiglitz Joseph E, La Sociedad de la Información y el Estado del Bienestar.

⁵⁸ En condiciones de tasas de ganancia elevadas, las crisis cíclicas en cierta medida son atenuadas. Así ha sucedido en las crisis de la década de los noventa. En la crisis de inicios de esta década, a pesar de la fuerte disminución de las ganancias de las empresas en Estados Unidos, la crisis cíclica no fue tan profunda. La recuperación y posterior dinamismo de la economía estadounidense, ha estado apoyada en un gran incremento de las ganancias globales, especialmente a partir de 2003.

Gráfico No. 7 Inversión mundial en Estados Unidos 1990-2006



Fuente: autor con base a OMC 2007.

Es importante resaltar que la superación de la economía americana se ha acompañado de inversiones públicas y en mayor medida privadas. Al interior de las inversiones privadas crecen muchísimo más, las de las empresas que la inversión residencial; las principales inversiones se realizan por la vía de construcción de maquinaria y equipo, frente a un crecimiento pequeño en las inversiones en nuevos edificios e instalaciones de las empresas. Al interior de las inversiones en maquinaria y equipo, las que más crecen son las de alta tecnología.

El gran crecimiento de las inversiones se acompañó de una disminución de precios en los productos de alta tecnología como la maquinaria y el equipo, precisamente donde más se ha apoyado a la Pymes para las exportaciones; como se comentó anteriormente; el Estado dedicó en 2006 cerca de US \$25.000 millones a las Pymes exportadoras. El proceso de reindustrialización de los Estados Unidos, está basado en darle apoyo a las empresas que reemplazan la maquinaria antigua por maquinaria y equipo de alta tecnología, como también a aquellas de mayor productividad y de precios que sean capaces de competir con las empresas multinacionales japonesas y asiáticas que han llegado al país; en síntesis, la revolución tecnológica le ha permitido a Estados Unidos la reconquista en sectores y ramas económicas que, anteriormente aparecían como

decadentes y que actualmente se encuentran nuevamente a la vanguardia en la economía mundial y las empresas que más han resurgido en Estados Unidos, son las dedicadas al sector exterior (Altenburg S, 1999)

El comercio de los Estados Unidos se ha logrado también por la firma de nuevos acuerdos de integración bilateral con varios países del mundo; entre 1990 y 2007, los Estados Unidos han firmado más de 50 acuerdos comerciales, entre otros, con: Australia, China, Centroamérica, donde para ponerse a la par de la UE, ha negociado acuerdos de nueva generación en la medida que los mismos le han permitido preferencias en aranceles y acceso a mercados de servicios y capitales; dos rubros con las mayores exportaciones de los Estados Unidos al mundo. La alta productividad del factor trabajo y del capital, hace por ejemplo que este país, con apenas 1% de su fuerza laboral dedicada al sector agrícola, sea el primer exportador de cereales del mundo⁵⁹.

El proceso de reestructuración y su alta productividad de los factores generó un crecimiento de 5% anual entre 1990 y 2007, lo que hace que este país entre 2007 y 2008 suba al primer lugar en el ranking de competitividad global; por encima países de los países de la UE y los propios asiáticos. Las altas calificaciones, los Estados Unidos, las obtuvo en los pilares de estabilidad macro, innovación y productividad laboral.

2.2.5 América Latina y modelos de apertura

La historia de exportaciones y competitividad de América Latina y el Caribe se puede resumir en la adopción de un modelo de sustitución de importaciones, aplicado desde la década de los treinta y bien entrado los años ochenta, basado en una política de altos aranceles para forzar el desarrollo industrial local. No obstante que en la mayoría de los países la promoción al desarrollo industrial se dio por la vía de los aumentos del gasto público para fomento de producción local y exportaciones, el modelo hizo crisis a finales de los años ochenta cuando el sector industrial redujo su productividad y competitividad; también los subsidios al sector industrial habían propiciado problemas fiscales, que se agudizaron en la región con la crisis de la deuda externa de esa década.

⁵⁹ Se estima que el sector agrícola de los Estados Unidos es el más protegido del mundo, toda vez los altos subsidios que entrega el Gobierno de ese país con montos para sus productores por más de US \$80.000 millones anuales.

Hacia 1989 la mayoría de países de la región eran exportadores netos de capital, en lo que se conoce como la “Década Perdida” (Altenburg, T, 2002).

Sobresalen varios países que intentaron montar modelos donde las exportaciones fueran motor de desarrollo interno. Como se comentará más adelante, Brasil logró un importante nivel de re- industrialización con el modelo sustitutivo; toda vez que la actividad manufacturera pasó de representar 10% del PIB total en 1990, a 32% en 2007; el proceso industrializante también incentivó las exportaciones. Brasil, que logro entre 1980 y 2007 aumentarlas en más de 4 veces; su desarrollo pudo ser más importante pero a comienzos de los noventa, la inestabilidad monetaria produjo inflaciones superiores a los tres dígitos.

El modelo de sustitución en la mayor parte de los países de América Latina hizo crisis por la baja productividad de los factores locales y especialmente porque antes de los años noventa y de la apertura económica no se habían dado avances en materia de I&D&I, para proyectar las exportaciones (Cepal, 2003). A comienzos de los años noventa todavía los recursos primarios representaban cerca del 40% del total de ventas al exterior. Por el crecimiento exponencial de las exportaciones y porque de alguna manera son los modelos destacados regionalmente, resaltamos los casos de Chile y México.

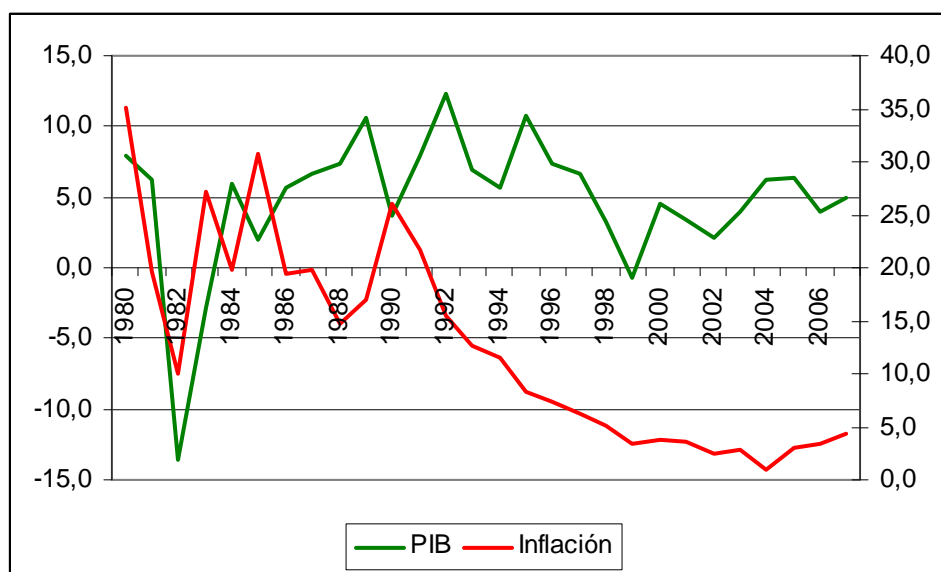
2.2.5.1 Chile estabilidad y diversificación

En los últimos veinte años, Chile es uno de los casos de modelos económicos más exitosos en América Latina, por el crecimiento de sus exportaciones. Basado en la estabilidad económica para atraer inversiones, como el fomento de políticas públicas para promocionar la diversificación productiva; desde comienzos de los años setenta, Chile ya había realizado las primeras reformas para adaptar un modelo de economía más abierta y comenzó abandonar el modelo sustitutivo. En efecto entre 1970 y 1980, Chile realizó un ajuste basado en la privatización y reducción de aranceles para importar materias primas y bienes de capital tendientes a fortalecer la industria local (Contreras D Ramos J y Montero R, 2004).

En el segundo ajuste de reformas que termina también con la flexibilidad de los diferentes mercados laboral y financiero, Chile logra tempranamente la estabilidad económica (Ver gráfico No.8). A comienzos de los años noventa, Chile adoptó un

sistema cambiario de bandas que lo utilizó como ancla para frenar la inflación y dar confianza al peso. Ya en 1994, Chile tenía una inflación de un dígito y los gobiernos más democráticos después de 1993, decidieron poner en marcha proceso de apertura, acompañando la reducción de aranceles con la firma de tratados comerciales con más países de la región y del mundo. En 2003 Chile logra poner en marcha el TLC con los Estados Unidos, su principal socio comercial.

Gráfico No. 8 Crecimiento de la Inflación y el PIB de Chile 1980-2007



Fuente: Autor con base a CEI 2008

La política de promoción de exportaciones a través de las Pymes junto con la inversión extranjera, consiguieron aumentar entre 1980 y 2007 en 12 veces las exportaciones que crecieron de US \$6.000 millones en 1980, a US \$65.000 millones en 2007, siendo el país de la región con los mayores aumentos. De otro lado, este aumento de las ventas hizo que la participación de las exportaciones en el PIB total pasará de menos de 10% en los ochenta, a 30% en los noventa y 35% en el nuevo milenio (Ver Cuadro No.9).

No obstante la evolución de las exportaciones de Chile, todavía en el nuevo milenio la estructura de las mismas sigue asociada a productos de origen primario, en un 40% las principales ventas de Chile son en su orden cobre, agrícola forestal y manufactura liviana.

Cuadro No. 9 Exportaciones y competitividad en algunos países de América Latina 1980-2007

Año	Exporta Millones de US \$		Par %	Par %	Variación	Competitividad	
	1980	2007	1980	2007	1980/2007	Ranking y Califi	
Chile	4.829	67.644	0,25	0,49	14,0	26	4.77
México	18.031	271.875	0,93	1,96	15,1	52	4.26
Colombia	3.917	29.991	0,20	0,22	7,7	69	4.04
Brasil	20.132	160.649	1,04	1,16	8,0	72	3.99
Venezuela	19.221	87.871	0,99	0,63	4,6	98	3.63

Fuente: Autor con base a CEI y OMC

2.2.5.2 México: TLC con Estados Unidos

El modelo mexicano, es otro de los ejemplos de integración exitosos en América latina, sobre todo por la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá en 1993. Cabe señalar que al igual que la mayoría de países de la región, México había desarrollado un modelo de sustitución de importaciones, desde los años treinta que había hecho crisis en la década de los ochenta por los problemas financieros de deuda externa que afrontó la región. Al igual que Chile, México inició en 1990 un proceso de estabilización macroeconómica que, de acuerdo con Krugman (2009) se acompañó no sólo de estabilidad en el frente monetaria y cambiaria del peso mexicano, sino que mejor aún, se creó todo el ambiente normativo para la apertura al mercado internacional y de la promoción del mercado de capitales foráneos.

Entre 1990 y 1994 México era el principal lugar de destino de la inversión extranjera directa en América Latina con montos de hasta US \$10.000 millones anuales; luego cuando se aprobó el TLC, México recibe capitales por más de US \$20.000 millones anuales, y sólo vino a tener problemas financieros en 1995 con la crisis financiera interna, donde la desconfianza y el pánico entre noviembre de 1994 y febrero de 1995 propiciaron corridas de divisas por US \$50.000 millones, en lo que se conoció como el “Efecto Tequila”⁶⁰. La estabilidad con la adopción de un tipo de cambio fijo pegado al

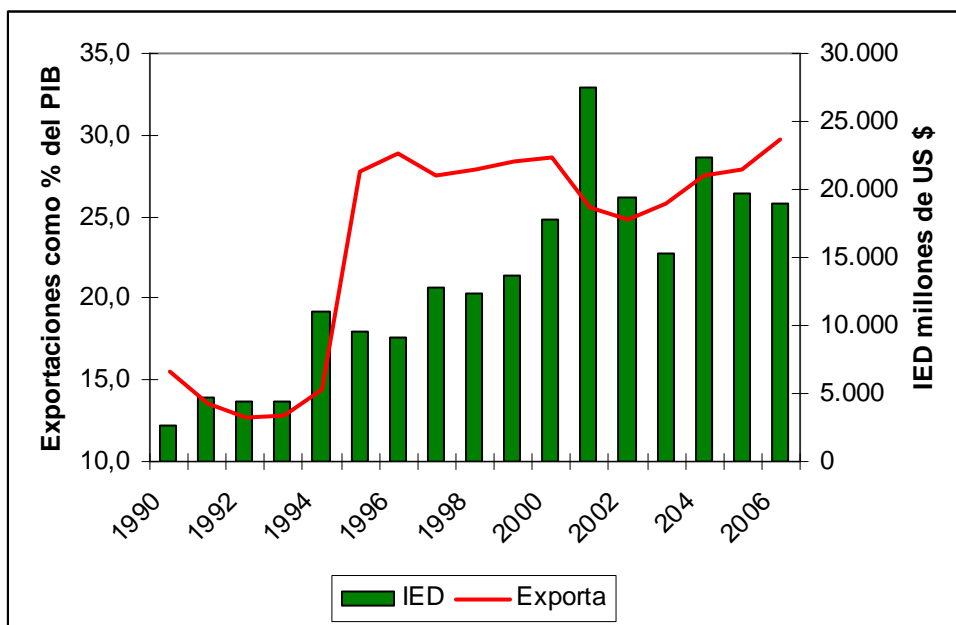
⁶⁰ Se calcula que los Estados Unidos entregaron a México ayudas por US \$15.000 millones en 2005, para sacar adelante la economía.

dólar, no sólo abatió el fenómeno inflacionario de la crisis financiera, sino que dio más seguridad al país azteca para las inversiones extranjeras que se instalaron en el norte de ese país; para desde allí, mediante procesos de maquila, exportar al resto del mundo.

A finales de los noventa las inversiones sobrepasan de nuevo los US \$20.000 millones. Definitamente la política de apertura que fue apostarle al TLC con Estados Unidos y Canadá, junto con la firma de otros tratados regionales G-3 con Colombia y Venezuela, y otro TLC con la UE, lograron hacer despegar las exportaciones de ese país que, se convirtió a partir de los noventa en el principal exportador de la región con un monto de ventas al mundo de US \$ 270.000 millones en 2007, 12 veces superior al promedio de la década de los ochenta. Es tan importante la evolución de las exportaciones que estas últimas representaron el 30% del valor total del PIB en 2006, cerca de 15 puntos porcentuales superiores a la participación de comienzo de la década de los noventa. (Ver gráfico No.9)

Gráfico No. 9 Inversiones extranjeras y Exportaciones de México

1980 -2007



Fuente: Autor con base a CEI Argentina

El TLC le dio mayor impulso a las empresas maquiladoras y en general a las Pymes con inversiones públicas anuales de más de US \$200 millones, esta política se dio para reconfigurar sus procesos productivos, redefinir sus mercados y sobre todo, adoptar una actitud de competencia frente al enorme reto que representa la economía mundial (Beltrán L, 2004).

2.3 La competitividad de Colombia y Venezuela

Después de mirar la fundamentación de la teoría del comercio internacional y la evolución de la misma, donde se mostró que se hace necesario transformar ventajas comparativas en competitivas para tener éxito en el comercio mundial; en este ítem señalamos cómo ha evolucionado el tema de la competitividad y el comercio exterior de cada uno de los dos países en el contexto global.

Hay que recordar cómo se mencionó en el ítem anterior que, Colombia y Venezuela, al igual que la mayoría de los países de América Latina no sólo adoptaron un modelo de sustitución de importaciones en la mayor parte del siglo XX, sino que el mismo si bien generó la industrialización, también pudo contribuir al retraso de la competitividad de los aparatos productivos para el sector externo (GRECO, 2004); sólo hasta comienzos de los años noventa los dos países coinciden en sendos procesos de apertura económica que tienen como objetivos fundamentales el incremento de la competitividad y la diversificación de las exportaciones; mediante estrategias de desarrollo productivo y de promoción de las exportaciones industriales; en la segunda parte de los noventa, en ambos países se comienza hablar de cadenas y clusters productivos. (Ocampo, 2004)

Sin embargo pese a las estrategias de diversificación y logros en materia exportadora los dos países todavía no han logrado un desarrollo productivo equilibrado para consolidar el sector externo. La CAF (2005) advierte que no sólo las economías en estos últimos 20 años son apenas un poco más transables que los finales de la década de los ochenta, sino que peor aún, las dos economías en sus exportaciones siguen dependiendo de productos, primarios sin mayor transformación competitiva.

Los factores que siguen generando trabas a la transformación competitiva son sin duda de carácter macroeconómico y desarrollo industrial; en especial los grandes desequilibrios macroeconómicos que se presentan en Venezuela por ser una economía

petrolera, generan incertidumbre en el flujo de capitales en ese país según Beckerman, (2005); en tanto que en Colombia, pese al esfuerzo del Banco de la República, por estabilizar la inflación, todavía se presentan grandes déficit fiscales que terminan por tensionar la economía y en ambos países no se le ha prestado atención al desarrollo de las pequeñas industrias.

Los factores microeconómicos para incrementar la competitividad y adoptar modelos de I&D&I están bastante lejos de cumplirse, porque pese a los esfuerzos políticos por hacer de las exportaciones el modelo de crecimiento, todavía los países no desarrollan políticas públicas para incentivar de mejor manera la educación, las pymes, las cadenas productivas y los clusters productivos, estrategias que podrían contribuir con la transformación de las ventajas comparativas en competitivas (Cepal 2008).

2.3.1 El modelo de sustitución de importaciones

Los estudios sobre modelos de competitividad y sector externo en Colombia y Venezuela, datan de comienzos de los años cincuenta, cuando la Cepal teorizó sobre los modelos de sustitución de importaciones⁶¹; luego en los noventa con la tercera ola de la globalización, se han realizado grandes avances para estudiar los impactos de los procesos de apertura económica, en el crecimiento, la productividad, la competitividad e internacionalización de los aparatos productivos nacionales. El estudio de Sachs y Vial “Competitividad y Crecimiento Económico en los Países Andinos y en América Latina” (2002), resalta que, si bien hay otras variables que pueden explicar el crecimiento local como son la inversión y la productividad factorial total; se acota que, especialmente desde los años noventa las exportaciones están comenzando a tener un papel más protagónico en el crecimiento y desarrollo local (Sachs y Vial, 2002). El mismo estudio

⁶¹ La sustitución de importaciones y la inversión pública eran el centro de las estrategias de industrialización que pregonaba la Cepal y que aceptaba que el comercio libre terminaría por atrasar el desarrollo de las economías del Continente o Periféricas; en la medida que para finales de la década de los noventa las economías del continente eran productoras de bienes primarios, en tanto que las Metrópolis o economías de Centro eran productoras de manufacturas; no sólo se concebía que en comercio libre habría especialización, sino que peor aún seguirían deteriorándose los términos de intercambio. Por lo anterior la teoría económica formal sobre la industrialización sustitutiva sólo comenzó en América Latina a partir de la Conferencia de La Habana de 1947; escenario donde los países de la región decidieron no hacer parte del GATT (Ver La CEPAL y la teoría de la industrialización, Valpy FitzGerald, St. Antony's College, 2008)

señala que la estrategia de diversificación productiva, necesita de un sector externo cada más dinámico y competitivo en materia macro y micro-económica, para convertir al sector en motor de crecimiento local.

Desde los años treinta, Colombia y Venezuela, al igual que la mayoría de países de América Latina, adoptaron modelos de sustitución de importaciones para forzar la industrialización de los aparatos productivos locales. En el período 1918-1945, conocido como entre guerras mundiales, se había caracterizado por el cierre de los mercados para las importaciones de materias primas y bienes de capital⁶². Algunos autores señalan que, en ese período se presentó una fuerte restricción de la balanza de pagos que, exaltaba la necesidad de limitar las importaciones (Garay I; 1985). Estos afirmaban que las restricciones a las importaciones, aceleraron el proceso de inversión productiva que, se venía dando con acumulación de capital, por las exportaciones de café de Colombia, y de petróleo en Venezuela. Otros factores que forzaron a la industrialización, fueron los procesos de urbanización y las altas inversiones públicas que comenzaron a realizar los dos gobiernos después de la crisis de 1929⁶³.

El objetivo de crear una industria nacional había ocasionado, la adopción de políticas arancelarias y para-arancelarias férreas en los dos países; cabe agregar precisamente que, la política comercial de protección a la industria nacional hizo que, Colombia y Venezuela decidieran no pertenecer al GATT en 1947, por considerar que, el libre comercio afectaría las exportaciones de los productos primarios. Desde 1950, con la

⁶² La reducción de la demanda de materias primas así como de la oferta de productos industriales por parte de las economías desarrolladas, que además adoptaron políticas proteccionistas, y en general la reducción del comercio internacional, constituyeron los primeros cambios históricos que presionarían la promoción del proceso de industrialización en países que hasta ese momento traían una trayectoria económica basada en la extracción agrícola y la exportación de productos primarios. Al igual que la mayoría de las economías latinoamericanas, la evolución y el desarrollo de la industria manufacturera colombiana se vieron afectados por la depresión mundial de 1929. A partir de este año la dinámica industrial mostró un cambio significativo en Colombia, causado principalmente por el deterioro de los términos de intercambio como consecuencia de la caída de los precios de los productos transables, en especial del café, cuyo precio de exportación perdió durante los primeros años de la depresión un 50% de su valor. Conjuntamente, se interrumpieron casi en absoluto las inversiones y préstamos extranjeros, lo que contribuyó aún más a la drástica caída de la capacidad importadora, Ver, Prebisch, R. 1965.

⁶³ Algunos autores como señalan que en ese período se presentó una fuerte restricción de la balanza de pagos que exaltaba la necesidad de limitar las importaciones. Estas restricciones a las importaciones aceleraron el proceso de inversión productiva que, gracias a la acumulación de capital, venía dándose desde la década del veinte debido a las exportaciones de café de Colombia y de petróleo en Venezuela; otros factores que forzaron a la industrialización fueron los procesos de urbanización y las altas inversiones públicas que comenzaron a realizar los dos gobiernos después de la crisis de 1929.

introducción del Modelo Cepalino⁶⁴, se intensificó el modelo de desarrollo industrial para proteger a la industria local. La política económica además de los controles a las compras externas, se dirigió a dar subsidio directo a las exportaciones, con dadivas indirectas a las empresas industriales. En el frente interno; en los dos países, se aplicó la regulación de precios, se dieron subsidios a las tasas de interés, y el sector público jugó un papel importante como promotor, proveedor y productor de la industria nacional. En el frente cambiario, se establecieron controles a las tasas de cambio, y se adoptaron tipos preferenciales para determinadas exportaciones como el café en Colombia 1945, y el petróleo en Venezuela 1982.

La economía colombiana en el periodo 1930 y 1970, todavía dependía en su estructura económica del café. El grano, a propósito de las bonanzas de precios de los años 1973 y 1978, representaba en ese periodo: el 40% del PIB agrícola, el 10% de la industria manufacturera por la trilla de café, el 50% de las exportaciones totales y el 80% de las divisas de la nación. La política pública fue la garante de promocionar el sector cafetero y su industria; el Estado realizó importantes gastos de fomento e inversiones públicas, para promover la iniciativa privada, al mismo tiempo que incrementó la industria manufacturera con la creación de varias empresas públicas; este periodo es conocido como “Los gremios al poder”, el Gobierno creó en 1941, el Fondo Nacional del Café (FNC) que, se utilizó dentro de las finanzas públicas como el instrumento de promoción de la actividad empresarial manufacturera, basada en ese entonces en la trilla del grano; también fundó el Instituto de Fomento Industrial (IFI) en 1941, entidad que, junto a la Asociación de Industriales (ANDI) en 1944, le dio el impulso al sector privado manufacturero. El Estado también creó empresas como Acerarías Paz del Río (1944), fortaleció a Telecom y las Empresa Públicas de Medellín (EPM) en 1952, y creó las de bienestar social como el Instituto de Seguros Sociales (ISS) en 1956.

En Colombia el modelo de sustitución tuvo su mayor esplendor con la creación del decreto 444 de 1967 que creó el sistema “Crawling Peg” o devaluación gota a gota que promociona las exportaciones; en el mismo decreto se institucionalizó el “Plan Vallejo” que, permitía subsidios a las exportaciones industriales con la devolución de los

⁶⁴ Ya desde los primeros años de la década de los cincuenta la sustitución de importaciones fue formalizada teórica y conceptualmente por la escuela Cepalina -en cabeza de Raúl Prebisch- y pasó a convertirse en el modelo de desarrollo de la mayoría de los países latinoamericanos en las décadas del cincuenta y hasta los setenta.

impuestos y los certificados de cambio al comercio exterior, principalmente a los importadores de materia prima para volver a exportar. Las ventas al exterior también se promovieron con la participación del país en los procesos de integración regional como el del Grupo Andino en 1969, y el de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1980.

Para facilitar el desarrollo industrial que, demandaba el cambio de modelo de la producción cafetera a otro más manufacturero; a comienzos de la década de los setenta, el Presidente Misael Pastrana Borrero, dio inicio al proceso de urbanización en Colombia; con medidas como la política de crédito para vivienda (Unidad de Poder Adquisitivo UPAC); con la misma se edificaron entre 1970 y 1990, más de 1 millón de soluciones de vivienda⁶⁵; la construcción contribuyó al desarrollo de las industrias conexas como el cemento, el hierro, entre otros. En 1975, el Presidente López Michelsen, realizó la primera apertura económica, que disminuyó los aranceles para las importaciones de bienes de capital, y promovió las entradas de inversiones extranjeras para el establecimiento de empresas bancarias con créditos destinados a las manufacturas.

Entre 1973 y 1980, Colombia comienza a recibir importantes flujos de capitales, en forma de préstamos, provenientes de los organismos multilaterales para el desarrollo de los sectores de energía eléctrica⁶⁶, obras comunales y construcción de vías. En el gobierno de Turbay Ayala (1978-1982), en su política de gobierno o Plan de Integración Nacional (PIN), desarrolló la estrategia de interconectar al país con la construcción de más de 5 grandes hidroeléctricas; la oferta de energía residencial e industrial aumentó más de 12% anual entre 1982 y 1990.

En los ochenta, no obstante la crisis de la deuda externa que golpeó a Latinoamérica, Colombia fue el país que mejor salió librado de la adversidad financiera internacional; toda vez que el Estado logró refinanciar la deuda externa y obtener los créditos más

⁶⁵ Según la Cámara de la Construcción Colombiana (Camacol), el UPAC no sólo había ayudado al financiamiento de la vivienda, sino que había facilitado la segmentación y desarrollo del sector financiero con la creación de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda (CAVs).

⁶⁶ Entre 1978 y 1982 el Presidente Turbay Ayala, hecho andar el Plan de Integración Nacional (PIN) que, dio un impulso decisivo a la construcción de los grandes proyectos hidroeléctricos del país como Guavio, Chivor, Urra, entre otros.

importantes de su historia con los organismos multilaterales como el FMI y el Banco Mundial; en los denominados desembolsos: Jumbo (1984), Challenger (1988) y Concord (1990). Entre 1985 y 1993, los nuevos recursos habían traído al país capitales por US \$10.000 millones, algunos utilizados para financiar proyectos en el área energética; básicamente, los que requería la producción petrolera que, en 1986 se aceleró con el descubrimiento de Caño Limón-Coveñas, donde se encontraron 1.000 millones de barriles de crudo y que, se complementó, con los descubrimientos de los pozos de Cusiana y Cupiagua entre 1991 y 1992 con reservas de 2.000 millones de barriles (Arango, 2006).

Entre 1984 y 1989, en medio de la crisis de la deuda pública externa de los años ochenta, Colombia si realizó un verdadero ajuste estructural consistente, que logró entre otros: reducir el déficit fiscal, abatimiento de la inflación a menos de 16% anual y la estabilidad del peso. La estabilidad macroeconómica del último quinquenio de los años ochenta, será sin duda uno de los avales más importantes para lo que sería el arranque del modelo de apertura económica en 1989⁶⁷.

Los resultados del sector industrial fueron importantes en Colombia, toda vez que el auge de los precios externos del café, producto que lideró el crecimiento del sector agrícola exportador, contribuyó a generar encadenamientos con la demanda manufacturera. Los ingresos cafeteros proporcionaron divisas que permitieron impulsar la sustitución de importaciones en bienes de consumo intermedio; la primera fase del modelo de sustitución de importaciones se orientó hacia la consolidación de la producción de bienes de consumo, utilizando como herramientas de protección unos niveles arancelarios elevados y otras restricciones de tipo cuantitativo. Posteriormente, hacia finales de la década de los setenta, comenzó a presentarse un importante cambio

⁶⁷ En 1983, Colombia realizó un importante ajuste económico, recomendado por el FMI, denominado “Stand By” consistente en la reducción del déficit fiscal, el control de los medios pagos, y el equilibrio del tipo de cambio. No obstante, que el mismo provocó serios problemas a la demanda agregada, por la reducción del gasto público y el incremento de los impuestos, como también que generó incertidumbre en los sectores sociales, la economía logró equipar sus cuentas internas y externas, hacía finales de los años ochenta, y partir hacia la apertura económica con una importante estabilidad económica (Cárdenas M, 2006). En efecto, en tanto que el déficit fiscal cayó de 7% del PIB a 3% entre 1982 y 1989, el de cuenta corriente lo hizo de -1.5 del PIB, a -0.5% del PIB, en el mismo período. La recuperación de las cuentas externas, logró para el segundo quinquenio de los ochenta y primero de los noventa, un importante aumento del PIB, con una media de crecimiento de 4%, 2 puntos porcentuales superiores al promedio del primer quinquenio de los de los ochenta.

estructural en la industria manufacturera, dándole cabida a la aparición y posterior consolidación de algunas industrias de bienes intermedios (GRECO, 2004).

En Colombia el modelo de sustitución importaciones al igual que en Brasil y México, dio un impulso a la creación de una industria dinamizadora de la producción de los sectores de alimentos, textiles, confecciones y metalmecánica. Entre 1950 y 1989, el PIB industrial colombiano había crecido a tasas superiores al PIB total de la economía, y la participación del mismo, dentro del PIB había pasado de 13% a 22%, respectivamente. Particularmente en el sector manufacturero la industria de básicas e intermedias había ganado 6 puntos de participación en el total de la producción manufacturera.

En Venezuela, el modelo de sustitución de importaciones pretendía también ser el instrumento de desarrollo del sector industrial; para diversificar la estructura productiva o “Sembrar el Petróleo” como se le llamó a la política económica para dinamizar el desarrollo de manufacturas derivadas del recurso energético (Ortega D, 2004). Entre 1960 y 1990, los gobiernos de ese país, también incentivaron la industria nacional por la vía de la creación de empresas estatales en los sectores de petroquímica e industria básica, toda vez que fundaron las empresas petroquímicas de Pequiven 1975 y La Corporación Venezolana de Guayana (CVG) en 1976, con el fin de explorar los recursos naturales como petróleo, hierro, aluminio y acero, entre otros. Los aranceles, los permisos de importación, los subsidios, las exoneraciones, los créditos al sector exportador, fueron apenas algunas de las medidas que conformaron el conjunto de políticas para el logro de la diversificación productiva, cuyo resultado sería la conformación de la industria nacional dentro del mercado interno.

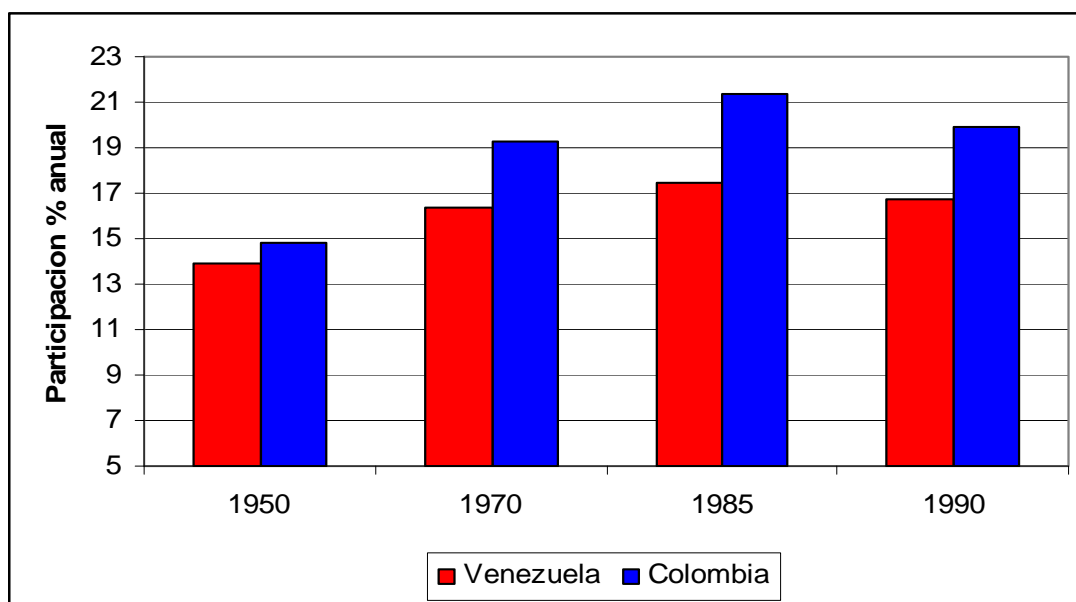
El Estado venezolano también pudo financiar el desarrollo industrial, toda vez que contó con los recursos de las bonanzas petroleras; cabe agregar que en 1973, el gobierno ya había nacionalizado la industria petrolera, dándole toda la responsabilidad a las estatal petrolera Petróleos de Venezuela (PDVSA), de irrigar el desarrollo del sector con la creación de filiales como la Citgo Petroleum Corporation (CITCO) en 1975 para la venta de hidrocarburos (gasolina) en el mercado de los Estados Unidos. En los ochenta, desafortunadamente, Venezuela al igual que México, Brasil y Argentina; no realizó planes de estabilización y tuvo que afrontar la crisis de la deuda externa, teniendo esta

nación una década pérdida para su desarrollo; la falta de estabilidad macroeconómica había generado incertidumbre en el capital internacional; no se puede olvidar que a comienzos de los años ochenta, Venezuela había adoptado un control de cambio, o sistema de tipos de cambio fijos, denominados RECADI, que generó incertidumbre en la inversión extranjera y que sobrevaloró el precio del bolívar; en 1989 el país tenía problemas de balanza de pagos, porque su abultado déficit comercial y la entrada de capitales.

En Venezuela, los instrumentos de política industrial y comercial adoptados entre la década de los 70 y finales de los 80, también dieron lugar al nacimiento de un parque industrial, con un excedente de activos fijos y bienes de capital, superiores incluso a Brasil y Argentina (García L, 2001). En términos muy generales, el proceso de industrialización venezolana dio como resultado un sector excesivamente apoyado en el aparato estatal, fundamentalmente ensamblador, apoyado en los sectores petrolero, petroquímico y en los sectores de la industria de aluminio, hierro y acero. El sector industrial venezolano, también creció en este periodo por encima del PIB total, y es explicado por los sectores petroleros. En 1990 el sector manufacturero, incluyendo derivados del petróleo, representaba el 17% del PIB total, 3.5 puntos porcentuales superior a la década de los sesenta. La producción de derivados del petróleo era de 22%, y la de hierro y acero de 8%. Se destaca del desarrollo industrial de los sectores de alimentos 24%, e industria básica 23%, respectivamente.

El logro más importante de la aplicación del modelo sustitución de importaciones en ambos países, fue sin duda el surgimiento de una industria nacional basada; en Colombia, en la consolidación de la manufactura liviana, y en Venezuela en una industria petroquímica. Las economías, colombiana y venezolana, ya en los años setenta eran importantes por su desarrollo manufacturero, eso sí impulsado por la inversión pública. La promoción de sectores líderes como la construcción, el inicio de las privatizaciones, y las bonanzas cafeteras y petroleras de los años setenta, contribuyeron para que esa década, se produjera el mayor crecimiento económico industrial en la historia del siglo XX en Colombia y Venezuela (Ver gráfico No.10); en ambos países las manufacturas ganaron terreno en el PIB total.

Gráfico No. 10 Participación de la Industria en el PIB de Colombia y Venezuela 1950-1990



Fuente: Autor con base a CEI Argentina

2.3.2 Agotamiento del modelo endógeno

El modelo de sustitución de importaciones comienza hacer crisis, especialmente por los desequilibrios macroeconómicos causados en el frente de las finanzas públicas en ambos países, y porque el mismo no había tenido en cuenta políticas de desarrollo productivo basadas en la competitividad y la incorporación del modelo de I&D&I en las industrias que tenían las ventajas comparativas. El financiamiento a los sectores líderes industriales, con la expansión de gasto público había dejado en medio de la crisis de la deuda externa, unos déficit fiscales superiores al 7% del PIB entre 1980 y 1983 (Arango, 2006), en ambas economías; de acuerdo con la Cepal (1995) lo mismo que procesos inflacionarios de dos dígitos, y como si fuera poco una disminución drástica en las reservas internacionales que, obligaron a cerrar varias empresas ensambladoras e importadoras de materias primas y bienes de capital⁶⁸.

Si bien, Colombia a mediados de los ochenta fue uno de los países que menos sufrió los embates del capital internacional, en parte por la aplicación del “Stand By” negociado con el FMI en 1983, en Venezuela como en la mayoría de países de la región, la

⁶⁸ La Cepal y los estudios del propio Banco Mundial señalaban a la pérdida de productividad del sector industrial como la causa para iniciar un proceso de re-industrialización en la región.

Inversión Extranjera Directa (IED) y el crédito internacional se esfumaron en gran parte de los años ochenta; la anterior situación deterioró todos los indicadores de crecimiento para el período 1981 y 1989; de ahí que en la década de los ochenta, la industria presentó síntomas de deterioro con relación a las dos décadas presentes. En el cuadro No. 10, se muestra como la productividad del trabajo en varias economías de América Latina desciende entre 1980 y 1990, especialmente en el sector secundario o de producción manufacturera; no obstante, las cifras de descenso son menores para Colombia, y particularmente son negativas para Venezuela (ver cuadro No. 10).

Cuadro No. 10 Productividad laboral en industrias de América Latina 1970-1990

1970-1980	Colombia	Venezuela	Chile	Brasil	México
Agropecuario	4,2	3,2	3,9	5	1
Primario	3,2	-3,6	4,6	5,2	2,2
Secundario	0,5	-1,7	0,3	2,5	2,5
Terciario	0,7	-1	-1	2,9	2,1
Total	1,9	-2,7	0,5	4,6	2,9
1980-1990	Colombia	Venezuela	Chile	Brasil	México
Agropecuario	1	1,3	2,4	2	2,7
Primario	3,7	0,3	1,8	2,5	3,2
Secundario	1,5	-1,1	2,3	-0,6	-0,12
Terciario	-0,2	-2,6	-2	-2,7	-3,9
Total	1,2	-1,9	-0,2	-1,1	-1

Fuente: Autor con base a Cepal 1995

En materia de competitividad, el sector externo visto por las exportaciones, arrojaba resultados poco alentadores de las industrias nacionales; en 1990 este sector representa el 16% del total de exportaciones de Colombia al mundo y el 17% de las ventas de Venezuela. En el sector manufacturero, la evolución de las exportaciones estaba basada en los aumentos de la producción y precios internacionales de los recursos naturales como el petróleo, el café, el hierro, el banano, las flores, el aluminio, entre otros. En 1990 las exportaciones de Colombia sumaban apenas US \$6.700 millones; y según la Cepal (2008), la composición porcentual señalaba que, los productos primarios: agrícolas, mineros y energéticos representaban el 64% de las ventas totales al mundo; en Venezuela, en 1990 las exportaciones fueron de US \$15.000 millones y los productos primarios representaban el 85% del total; de otro lado en ambos países, los productos con difusión de progreso tecnológico sólo representaban el 1.4%, 0.8 puntos inferiores a la participación de 1980 para el caso de Colombia.

Finalmente, la tasa de competitiva relativa de comercio exterior era negativa para los dos países en el sector manufacturero, si se tiene en cuenta la alta dependencia y las importaciones manufactureras de progreso tecnológico; en 1990 ambos países eran importadores netos de industria de bienes con elevada economía de escala (Ver cuadro No.11).

Cuadro No. 11 Exportaciones de Colombia y Venezuela 1970-1990

Miles de US \$	Exportaciones de Colombia					
	1970		1980		1990	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes Primarios	615 168	84,5	2 742 673	69,5	4 286 227	63,4
Agrícolas	555 804	76,4	2 725 124	69,1	2 199 588	32,5
Mineros	572	0,1	6 866	0,2	2 195	0,0
Energéticos	58 792	8,1	10 683	0,3	2 084 443	30,8
Bienes Industrializados	112 107	15,4	1 172 772	29,7	2 433 107	36,0
Tradicional	66 875	9,2	817 196	20,7	1 417 722	21,0
Alimentos, bebidas y tabaco	28 420	3,9	291 404	7,4	301 640	4,5
Otros tradicionales	38 455	5,3	525 792	13,3	1 116 082	16,5
Con elevadas economías de escala	35 958	4,9	240 549	6,1	904 975	13,4
Duraderos	802	0,1	26 473	0,7	14 983	0,2
Difusores de progreso técnico	8 471	1,2	88 554	2,2	95 427	1,4
Otros bienes	433	0,1	29 600	0,8	45 690	0,7
Total	727 708	100,0	3 945 045	100,0	6 765 025	100,0
Miles de US \$	Exportaciones de Venezuela					
	1970		1980		1990	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes Primarios	2 226 882	69,7	12 829 398	66,5	15 002 403	83,2
Agrícolas	46 013	1,4	51 848	0,3	226 438	1,3
Mineros	178 091	5,6	347 294	1,8	329 477	1,8
Energéticos	2 002 778	62,7	12 430 255	64,4	14 446 489	80,1
Bienes Industrializados	965 798	30,2	6 462 358	33,5	3 030 358	16,8
Tradicional	18 343	0,6	62 318	0,3	615 852	3,4
Alimentos, bebidas y tabaco	7 422	0,2	23 602	0,1	176 285	1,0
Otros tradicionales	10 921	0,3	38 715	0,2	439 568	2,4
Con elevadas economías de escala	934 254	29,2	6 324 280	32,8	2 058 901	11,4
Duraderos	1 064	0,0	38 551	0,2	108 294	0,6
Difusores de progreso técnico	12 138	0,4	37 208	0,2	247 311	1,4
Otros bienes	3 973	0,1	1 068	0,0	4 415	0,0
Total	3 196 653	100,0	19 292 824	100,0	18 037 176	100,0

Fuente: autor con base a Cepal, 2005

Los instrumentos empleados en los diferentes países para restringir la entrada de importaciones que pudieran competir con la industria naciente, disminuyeron las compras de bienes intermedios y de capital en los dos países. Los altos aranceles, las cuotas de importación, y las licencias previas en muchos sectores, atrasaron la entrada de maquinaria y equipo necesarios para desarrollar el aparato productivo doméstico. La política proteccionista era consecuente con la caída de la producción y productividad de los factores locales ya señalada anteriormente; el resultado exportador mostraba que esa década en ninguno de los dos países había podido doblar las exportaciones al mundo, lo que significaba un atraso con relación a la década de los setenta, periodo donde se había conseguido aumentos de más de 3 veces de las ventas al exterior.

Es importante resaltar que, las exportaciones o Tasa de Apertura Exportadora (TAE), disminuyó en el sector manufacturero en la década de los ochenta. En Colombia había pasado de un promedio de 13% en los setenta a 11% en el primer quinquenio de los ochenta; y en Venezuela de 25% en los setenta, a menos de 20% a finales de los noventa. En la industria, las manufacturas con una alta TAE eran muy pocas; en Colombia: confecciones textiles, metalmecánica y otros, tenían tasas de 8%, 12% y 20%, respectivamente; en Venezuela petróleo, hierro y aluminio tenía tasas de 50%, 20%, 15%, respectivamente.

Dentro de las exportaciones tradicionales es necesario destacar que ya el proceso de industrialización y los descubrimientos de petróleo en “Caño limón Coveñas” (1985) habían permitido a Colombia que las exportaciones de petróleo, equiparan a las del café a finales de los años ochenta. Los diagnósticos en materia de competitividad son más bien escasos, y lo que se arguye del bajo proceso de internacionalización del sector productivo local son las difíciles condiciones macroeconómicas que afrontaba el sector externo⁶⁹(CCB, 1990).

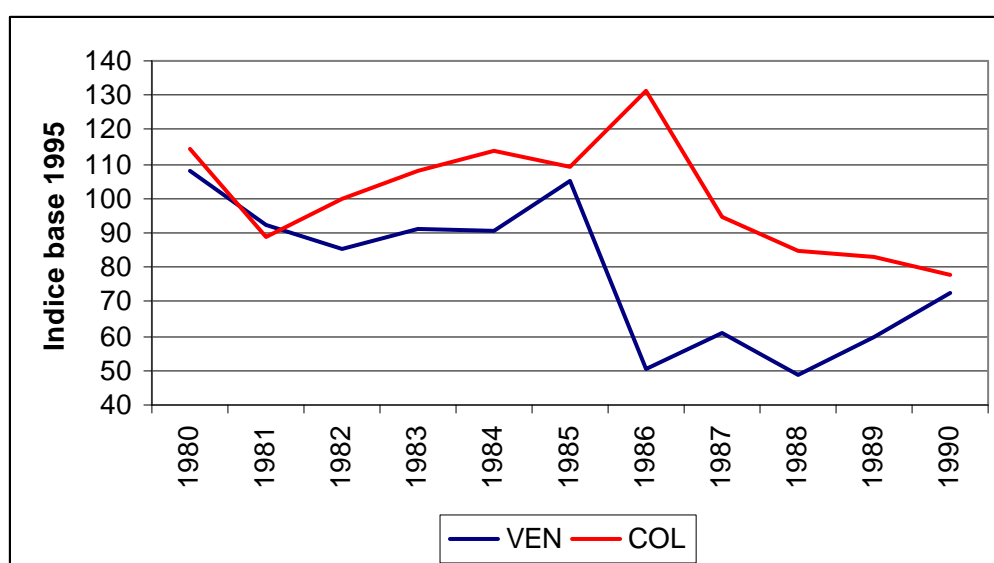
Entre 1980 y 1990, Venezuela tuvo un proceso de agotamiento más evidente del modelo de sustitución de importaciones que Colombia; ese último año las exportaciones petroleras seguían representando el 85% del total, 17 puntos superiores a 1980; los diagnósticos sobre la situación de las exportaciones, a pesar que estas representaban el 18% del PIB, señalaban que no se había cumplido con la estrategia de diversificación

⁶⁹ Inflación local de dos dígitos, revaluación del peso, disminución de la inversión privada y externa para el desarrollo empresarial.

productiva. Los diagnósticos estatales, al igual que en Colombia, señalaban que el poco desarrollo exportador de finales de los ochenta, eran atribuidos a la inestabilidad macroeconómica causada entre otros por la revaluación del bolívar y el proceso inflacionario. Finalmente cabe resaltar, como la dependencia en las exportaciones primarias, y la alta dependencia en importados manufactureros habían vuelto a deteriorar los términos de intercambio en ambos países (Ver gráfico No.11).

Gráfico No. 11 Índice de precios de intercambio bienes 1980-1990

Base 1995



Fuente: Autor con base a Cepal, 2008

En conclusión se puede afirmar que el modelo de sustitución de importaciones, fue importante para el nacimiento de las industrias locales de Colombia y Venezuela, pero que el mismo se agotó en la década de los ochenta, básicamente porque no desarrolló estrategias tendientes a aumentar la productividad factorial, la competitividad, la calidad de los productos y las innovaciones tecnológicas en los aparatos productivos; es decir que los dos países no introdujeron en sus modelos de desarrollo industrial, variables como la I&D&I. Al finalizar la década el mismo estaba distante de lograr el objetivo de diversificación de las exportaciones; en los dos países las exportaciones estaban sustentadas en recursos naturales, administrados en mayor medida, por empresas públicas sin transformación de las ventajas comparativas en competitivas.

2.3.3 Los procesos de apertura económica

Después de los diagnósticos hechos por el Banco Mundial en el llamado Consejo de Washington en 1987, sobre modernización económica, los propios postulados neo-estructuralistas de la Cepal sobre desarrollo hacía afuera⁷⁰, y el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y la necesidad de propiciar la internacionalización de los aparatos productivos en los dos países; se inician sendos procesos de apertura económica, esta vez teniendo como objetivos la reindustrialización y el aumento de la competitividad. Otra vez, las dos naciones en sus estrategias de desarrollo colocaban a la diversificación de las exportaciones como el objetivo prioritario a alcanzar; pero contrario a lo ocurrido en las tres décadas anteriores, en esta oportunidad la reindustrialización, se planeaba realizar por la vía de la transformación de las ventajas comparativas en competitivas.

Si bien entre 1990 y 1998, el proceso de apertura se centró en los dos países en: reducir los aranceles, realizar nuevos acuerdos comerciales, conseguir la estabilidad macroeconómica, entre 2000 y 2007, la idea era conseguir la competitividad sistémica. El primer periodo buscaba generar confianza de los agentes externos en las economías locales, y el segundo dinamizar la estrategia y cultura exportadora.

2.3.3.1 Apertura y competitividad de Colombia

Para mejorar la estrategia e internacionalización de la economía, Colombia logró poner en marcha en 1989 en la administración del Presidente Virgilio Barco Vargas, un proceso de apertura económica, que tenía como objetivo la liberación del sector externo; Después del proceso de ajuste estructural que se realizó entre 1995 y 1990, recomendado por el FMI en lo que se conoció como el famoso plan “Stand By” (1984), el país logró una relativa estabilidad económica para el desarrollo de las actividades de exportaciones, importaciones e inversión extranjera. La apertura económica que se hizo más acelerada en la administración del Presidente César Gaviria Trujillo 1990-1994, introdujo las reformas en el frente arancelario, y de políticas estructurales necesarias

⁷⁰ La influencia de otras escuelas de desarrollo económico sobre el pensamiento de la CEPAL, y viceversa, es un aspecto poco analizado. Para una definición del estructuralismo como teoría general aplicada a países semi-industrializados, Véase FitzGerald y Vos (1989, capítulo 1).

para motivar a los diferentes actores del sector externo⁷¹. No se puede olvidar que, el arancel promedio de importación cayó de 89% en 1988, hasta 18% en 1993; tampoco que en esa administración se echaron andar las grandes reformas en materia de flexibilidad cambiaria, laboral y externa.

En 1990 se promulgó la Ley 45 o de reforma financiera que, permitió la inversión extranjera en el sector; la Ley 50 de 1990 y la Ley 100 del 1993, que modernizaron el mercado laboral, desmontando la retroactividad de las cesantías y creando los famosos fondos de pensiones y salud privados. Estas reformas, complementaban la Ley 9 sobre mercados de capitales, y la Ley 7 de comercio exterior de 1991 que, privilegiaron todas las formas de entradas de capitales del exterior; en el sentido que permitían de una manera muy expedita la repatriación de las utilidades y la participación del sector privado en el mercado de divisas, respectivamente (CCB, 1994).

En la administración del Presidente Ernesto Samper Pizzano 1994-1998, pese a los problemas de corrupción y descertificación de los Estados Unidos en el llamado “Proceso 8000”, se incentivó el sector externo por la vía de la firma de los tratados comerciales regionales: Creación del Grupo de los Tres G-3 entre Colombia, México y Venezuela (1995); zonas de libre comercio con Chile y Argentina (1996); tratados de inversión extranjera con Inglaterra y España (1996); y establecimiento de un arancel externo común imperfecto en la CAN (1995). Sin embargo, en este período el excesivo gasto público, propició una demanda agregada superior al crecimiento del PIB que, con la entrada de capitales, terminaron por generar una revaluación del tipo de cambio superior al 30% anual. En 1998, el dólar se cotizaba en \$1.900, con devaluaciones nominales de 5% anual, muy inferiores al ritmo de crecimiento de los precios que era de dos dígitos. Como se comentará más adelante esta situación minó la posibilidad de incrementar las exportaciones, especialmente las no tradicionales. Los desequilibrios cambiarios y la revaluación del peso que, habían abarato todas las importaciones, propiciando un déficit comercial para Colombia superior a US \$3.000 millones en 1998, a la vez que habían reducido la competitividad del sector agrario y del manufacturero que, presentaron tasas de crecimientos del PIB negativas entre 1992 y 1997.

⁷¹ Colombia inició un proceso de privatización en los sectores energético y de servicios públicos en 1993, en 1991 Venezuela ya había comenzado el proceso de ventas de CANTV y VIASA, entre otros.

En la administración del Presidente Andrés Pastrana 1998-2002, se sientan las bases definitivas de lo que va hacer el desarrollo de estrategias competitivas sistémicas y dinámicas para echar andar y consolidar la internacionalización de la economía. La estrategia de convertir al sector externo en motor de crecimiento interno, al igual de hacer realidad la diversificación exportadora para afrontar con mayor éxito el proceso de globalización, fue impulsada por mecanismos que comprometían a todos los sectores y agentes económicos, en los famosos acuerdos de productividad y competitividad.

Uno de los trabajos más serios que la administración Pastrana tomó como referencia para apoyar la idea-, en torno a que el sector externo se convirtiera en motor de crecimiento local en su Plan de Desarrollo, “Cambio para Construir la Paz 1998-2002”,- fue el estudio que elaboró Michael Porter sobre competitividad para Colombia (1995); en él se mostraba que definitivamente el país pese hacer las correcciones macroeconómicas ya enumeradas, necesitaba diversificar aún más su base exportadora, desarrollar el recurso humano avanzado, superar sus deficiencias de infraestructura y mejorar sus condiciones internas para atraer la inversión directa.

Pero quizá lo más relevante del Plan y la estrategia de exportaciones sería el desarrollo de una actitud más agresiva hacía el aprendizaje y la modernización institucional dirigidas al sector externo. En el estudio de Porter (1995) también hablaba de la necesidad de establecer una estrategia competitiva ente el sector público y el privado para asegurar la diversificación productiva. En el anterior contexto, el Plan Desarrollo de Pastrana, se nutrió de otros estudios sobre productividad, competitividad, conectividad, entre otros (Ministerio de Comercio Exterior, 2003). La estrategia de convertir a las exportaciones en motor de crecimiento, se fundamentó en la transformación de ventajas comparativas derivadas de los recursos naturales; se señalaba entonces que, había que involucrar el conocimiento para el desarrollo de actividades de exportación; cabe mencionar que en esa administración el PLAN creó el famoso “Plan Decenal Exportador 1999-2009”, que tenía como principal objetivo, doblar las exportaciones no tradicionales en esa década (DNP, 1999).

Varias fueron las políticas del gobierno para hacer de las exportaciones el modelo de crecimiento interno; cabe mencionar los siguientes programas que comenzaron hacerse realidad, incluso para el cambio de cultura exportadora que necesitaba el país: Plan de

jóvenes emprendedores exportadores, que consistía en el diseño de proyectos de productos exportables con financiamiento público dirigido a estudiantes universitarios; el “Centro de la Competitividad” para realizar estudios de inteligencia de mercados en el exterior; “Expo-pymes” en 1999 que, pretendía la promoción de exportaciones de las Pymes y microempresas dirigidas al sector exportador, y mejor aún lograr el desarrollo y compromisos en el tema de cadenas y clusters productivos. La administración Pastrana, también comenzó a organizar las ruedas de negocios con los principales socios comerciales, y Colombia restableció todas sus relaciones exteriores con Estados Unidos, su principal socio comercial (Min Exterior, 2001).

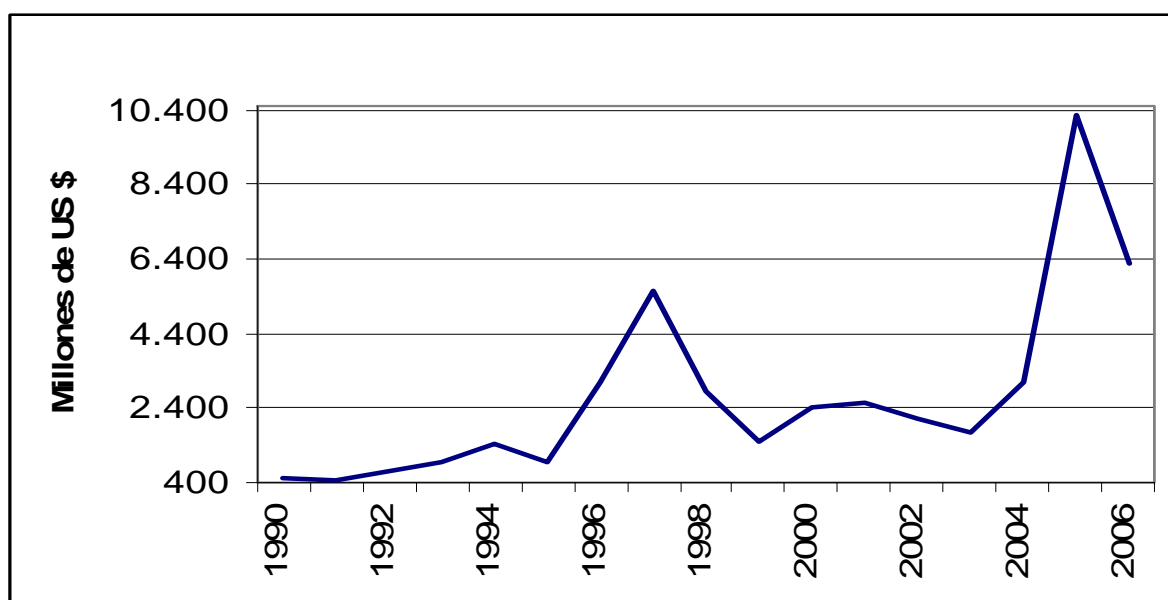
Finalmente en la administración Pastrana se reformaron las instituciones oficiales, como La oficina de promociones de exportaciones Proexport y el Banco de Comercio Exterior, Bancoldex⁷²; estas entidades van a jugar un papel protagónico en la realización y financiamiento de las exportaciones no tradicionales de Colombia entre 2000 y 2007. El primero estableció más de 20 embajadas o oficinas comerciales para la promoción de las exportaciones con los principales socios comerciales, y el segundo diseñó varios programas de crédito para actividades como los estudios de mercado, el embarque y hasta la posibilidad de seguros para riesgos cambiarios para los exportadores colombianos; en 1999 cuando se produjo la crisis internacional, el sector microempresarial recibió créditos por más de US \$100 millones para proyectos dirigidos al sector externo.

Sin entrar a hondar en el tema de competitividad sistémica que será evaluado en los capítulos No.4 y 5, para mirar que la promoción de las Pymes sigue siendo la política más deficiente de los gobiernos y del propio sector empresarial, hay que decir que en 2002, se habían realizado más de 167 acuerdos para desarrollar las cadenas productivas y en la mayoría de departamentos y capitales funciona el Consejo Regional de Política y Comercio Exterior (CARCE), con la creación de interesantes clusters y cadenas productivas; en 2002 sólo en Bogotá, la administración local había constituido 3 clúster en salud, que facturaba más de US \$20 millones al año; las exportaciones de las cadenas y clusters productivos conformados en todo el país representaban cerca del 60% del total de ventas al exterior en 2005 (DNP, 2009).

⁷² Bancoldex es el banco de comercio exterior de Colombia que financia a las empresas exportadoras. Entre 2001-2002 esta entidad ya había financiado cerca de \$ US 20 millones para pequeñas exportadoras.

Finalmente el modelo de sector externo, y las posibilidades de crecimiento interno se vienen desarrollando en la administración del Presidente Alvaro Uribe Vélez 2002-2008; donde sin lugar a dudas, la estrategia de “Seguridad Democrática” para generar confianza al capital externo, ha favorecido la inversión foránea (Ver Gráfico No.12).

Gráfico No. 12 Inversión Extranjera en Colombia



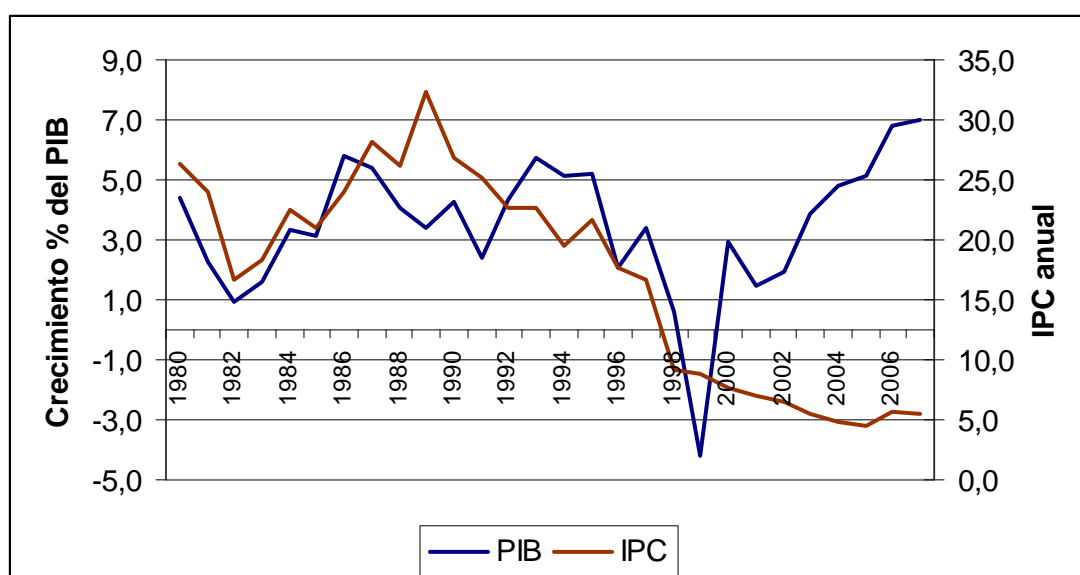
Fuente: autor con base a CEI

El punto crítico para favorecer las exportaciones, ha sido el poco interés de la administración Uribe para desarrollar la “Agenda Interna”, constituida desde 2001, que tenía como objetivos prioritarios la modernización de la infraestructura local de los puertos y las carreteras, para acortar distancias y disminuir los costos de transporte para los sectores productivos que exportan e importan bienes desde el exterior; especialmente la nueva estrategia no ha atendido de mejor manera ,la creación de la infraestructura adecuada para la internacionalización de la producción de los centro industriales como Bogotá, Cali y Medellín; tampoco ha generado mejores condiciones para la Conectividad del país hacía el exterior. Es necesario acotar que, otra vez la entrada de capitales desde 2003, ha ocasionado una revaluación del peso de más del 10% anual que, se ha resuelto para los sectores exportadores, por la vía de subsidios del sector público, afectando el desarrollo de estrategias competitivas⁷³.

⁷³ El Banco de la República estima que la tasa de cambio real disminuyó 30% real entre 2003-2007. pero que todavía se mantiene por encima del equilibrio del 100%, es decir que continúa siendo favorable para las exportaciones colombianas.

Los resultados del modelo de apertura económica son variados para Colombia; se puede señalar que, entre 1990 y 2007, el país mejoró sus indicadores macroeconómicos, especialmente en materia de inflación y crecimiento económico con relación a la década de los ochenta; los mismos resultados del sector externo facilitaron el equilibrio macroeconómico (DNP, 2009). En efecto, las importaciones se han utilizado para aumentar la oferta local en épocas en que el Índice de Precios al Consumidor (IPC) ha subido por encima de la metas establecidas. Entre 1990 y 2007, el IPC cayó de 33% a 5%, respectivamente. Este resultado que también se ha logrado, gracias al manejo de la política monetaria del Banco de la República, consistente en el control de los medios de pago, ha generado competitividad y confianza en el frente externo (Ver gráfico No.13).

Gráfico No. 13 Crecimiento del PIB e inflación en Colombia 1980-2007



Fuente: autor CEI, Argentina

Los sectores que, definitivamente entre 1990 y 1998 habían tenido problemas en la producción local, sobre todo con la revaluación del peso, y que volvieron entre 2000 y 2007 a presentar crecimientos positivos, eran el minero y el agrícola, con incremento de su PIB superiores al PIB nacional. Pese a la revaluación de la tasa de cambio real de los periodos 1993-1998 y 2003-2007, la reducción del IPC y las devaluaciones nominales del peso de 2008 les hacían mantener la competitividad cambiaria; la tasa de cambio real se ubicó entre 100 y 117% entre 2003 y 2007, lo que indica una competitividad

cambiaría superior al promedio de los años noventa.⁷⁴ Cabe señalar que, el anclaje del tipo de cambio, con la adopción de las bandas cambiarias en 1994-1999 y la fijación de corredores monetarios para detener el ritmo de crecimiento de los medios de pago, fueron sin duda los factores decisivos para controlar los precios, incluso los del dinero, es decir las tasas de interés. Entre 1999 y 2007, el Banco de la República liberó recursos para bajar las tasas de interés que lo hicieron de 25%, a 7%, respectivamente⁷⁵.

Finalmente la estabilidad del tipo de cambio y la reducción de la inflación, permitieron la flotación cambiaria; en 1999, el país acabó con el sistema de banda cambiaria y adoptó un tipo de cambio flexible que, devaluó el peso en 25% ese año⁷⁶. La cotización del dólar pasó así de \$1.500 en 1998 a \$1.950 en 1999, y \$2.950 en 2002; luego la entrada de reservas, revaluaron el peso hasta llevarlo a menos de \$1.900 en 2007. En este periodo, también el panorama financiero externo hizo que las reservas internacionales aumentaron de US \$4.000 millones a US \$22.000 millones, respectivamente, 50% explicadas por inversión extranjera directa para sectores como la construcción, las finanzas y las manufacturas(GRECO, 2004).

En el periodo de referencia el sector externo asimiló muy bien los cambios e introducción de la competitividad y el reto de la globalización, según Sánchez y Hernández (2004), si se tiene en cuenta que no sólo se aumentaron las importaciones de materias primas y de capital para la reindustrialización local; sino que pese a la revaluación real, las exportaciones, especialmente las no tradicionales, se habían incrementado más que las tradicionales. Entre 1990 y 2007, las exportaciones del país crecieron 5 veces, al pasar de US \$6.700 millones a US \$30.000 millones, respectivamente; sólo entre 1998 y 2007 las mismas se habían casi triplicado. Si se estudia el periodo 2000 y 2007 se concluye que definitivamente la adopción de la estrategia de competitividad y el funcionamiento de cadenas productivas, tuvo un efecto

⁷⁴ La constitución política en 1991, logró, entre otros, independizar la política monetaria de la fiscal, y prohibir al Banco de la República la emisión con fines presupuestales. La Constitución Política de 1991 en el título XII de hacienda pública, capítulo de banca central, le otorga a la junta directiva del Banco de la República las funciones en materia monetaria.

⁷⁵ El aumento exagerado de las tasas de interés que se dio tras el control de la inflación en 1990, pudo junto con la crisis internacional de 1999, precipitar la caída del sector financiero colombiano entre 1998 y 1999.

⁷⁶ La abolición del sistema de cambio de bandas se realizó con el aval del FMI, con un crédito por US \$3.200 millones para Colombia.

mayor en el crecimiento de las ventas al exterior en los sectores de confecciones, textiles, maquinaria y automotriz entre otros.

Cuadro No. 12 Comercio exterior de Colombia 1990-2007

Exportaciones	1980	1990	1998	2007
Totales (US\$)	3.945.047.550	6.765.037.137	10.865.625.464	29.991.332.000
Tradicional	2.472.153.760	4.056.257.618	5.277.300.751	13.923.712.048
No tradicional	1.472.893.790	2.708.779.519	5.588.324.713	16.067.619.952
Participación Porcentuales dentro del total				
Totales	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Tradicional	62,66%	52,62%	48,57%	46,43%
No tradicional	37,34%	47,38%	51,43%	53,57%
Importaciones				
Importaciones (Millones de US \$)				
Total	4.662.604.264	5.588.746.957	14.634.462.642	32.897.045.325
No clasificados	11.963.238	56.481.484	1.182.031	7.171.385
Bienes de Consumo	574.705.419	547.676.290	2.830.039.914	6.793.953.356
Bienes Intermedios	2.458.777.961	2.966.991.351	6.236.704.981	14.150.092.089
Bienes de Capital	1.617.157.646	2.017.597.832	5.566.535.716	11.945.828.494
Participaciones Porcentuales dentro del total				
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
No clasificados	0,3%	1,0%	0,0%	0,02%
Bienes de Consumo	12,3%	9,8%	19,3%	20,65%
Bienes Intermedios	52,7%	53,1%	42,6%	43,0%
Bienes de Capital	34,7%	36,1%	38,0%	36,3%

Fuente: autor con base a DIAN, Colombia

La estructura de las exportaciones señalaba que las no tradicionales habían pasado de representar 37% del total en 1990, a 46% en 2007. Se destaca las actividades del petróleo, el material de transporte, los plásticos y el sector de las confecciones, donde la TAE sobrepasó el 26% en 2002; cabe señalar que la producción bruta industrial en estos sectores, había sobrepasado el ritmo de crecimiento del PIB total. La apertura económica deja también un balance positivo en materia de importaciones, toda vez que las mismas crecieron 5 veces, entre 1990 y 2007, siendo las más importantes las de bienes intermedios y de capital que representaron cerca de 43% y 37%,

respectivamente. Las compras de bienes de consumo que representan el 20% del total, se han concentrado en alimentos e industria liviana.

Para concluir sobre la estabilidad macroeconómica de Colombia en el período 1990 y 2007, hay que señalar que, al contrario de Venezuela, el PIB de Colombia se mantuvo en la línea de tendencia de crecimiento, con una media de 3.2% anual. No obstante, se advierte que, Colombia superó la crisis financiera internacional de finales de los noventa y particularmente la financiera de 1999, donde el PIB total presentó un crecimiento negativo de 4.3%; él único en una historia de 60 años de crecimientos positivos. Particularmente en el período 2003 y 2007, se ha logrado un crecimiento superior a 5% anual; atribuido entre otros factores: a la bonanza petrolera; a los giros de remesas del exterior; y desde luego, como lo afirma el Banco de la República (2009), al aumento de las exportaciones y a la estabilidad de la economía en cuanto a inflación, tasas de interés y tipos de cambio que, han blindado la política monetaria y cambiaria del Emisor⁷⁷.

Ya se ha mostrado que, la competitividad depende cada vez menos de los bajos costos salariales o de las rentas de los recursos naturales, y en cambio depende más de la calidad de los recursos humanos, y de la capacidad y la estrategia tecnológica y competitividad de las empresas. Por lo tanto, el objetivo de las políticas de desarrollo productivo de Colombia, se dirige en este nuevo siglo a incrementar la productividad total de los factores, a mejorar la calidad de los bienes y servicios, y promover la generación y difusión de la tecnología (DNP, 2009).

2.3.3.2 La dependencia petrolera de Venezuela

Venezuela, al igual que Colombia emprendió a finales de los años ochenta un proceso apertura económica y de ajuste macroeconómico, encaminado, entre otros, objetivos a lograr la diversificación de su estructura productiva local y de sus exportaciones en el contexto de globalización. Si bien se produjeron interesantes reformas en el frente arancelario, al igual que se realizaron privatizaciones para motivar el comercio exterior, la apertura económica no tuvo los mismos resultados que en Colombia, toda vez, los

⁷⁷ Desde 2003 y hasta 2007 el Banco de la República bajó sus tasas de interés en un intento por disminuir la entrada de capitales del exterior.

efectos negativos que sobre el sector externo no tradicional produce en ese país las bonanzas petroleras.

En la segunda administración del Presidente Carlos Andrés Pérez (1989-1993), se realizó un ajuste económico profundo en Venezuela; con la justificación del desgaste del modelo de sustitución de importaciones y de iniciar un proceso apertura económica; el gobierno en 1989 aumentó los impuestos de renta e IVA y disminuyó algunos subsidios al consumo de la gasolina; también privatizó empresas estatales como la Central Telefónica de Venezuela (CANTV) 1990; la Venezolana de Aviación (VIASA) 1991 y la propia Central Energética de Caracas (ELECAR) 1996. El ajuste que había sido recomendado por el FMI, dejó trágicamente efectos sociales devastadores, toda vez el descontento de la ciudadanía que, terminó en manifestaciones populares que decantaron en el famoso “Caracazo” con más de 100 muertos en esa ciudad, el día 28 de febrero de 1989. En el contexto social descrito, la administración Pérez, tuvo que relajar el proceso de apertura y suspender algunas medidas fiscales y su propuesta de hacer de Venezuela una economía más competitiva; esta misma administración, sin embargo en 1991, redujo todos los aranceles pasando el arancel máximo de 130% a 40%, y luego en 1992 reduciendo el promedio de 35% a 11%. También en esa administración, se logró entre otras cosas, comenzar las negociaciones para profundizar la relación en la CAN y especialmente de realizar tratados comerciales con México y Colombia.

Como lo afirma el propio Ortega (2004) después: del fallido golpe de estado en 1992 del hoy Presidente Hugo Chavez, siendo Coronel de las fuerzas militares; de la destitución de Carlos Andrés Pérez en 1993; del periodo interino de Ramón Velásquez en la Presidencia (1993-1994); el país entró en una fase de incertidumbre política, donde el ambiente en esta materia, comienza a ser decisivo de los resultados locales y del sector externo. En 1994 fue elegido por segunda vez como Presidente de la República, Rafael Caldera que, representaba al Partido Social Cristiano (COPEI); quien enfrentó dos crisis de proporciones como fue la financiera en 1994, y la cambiaria en 1996, donde el bolívar se tuvo que devaluar en 300%, pasando el dólar de Bs.170 en 1994, a Bs. 470 en 1996.

Pese a la visión conservadora de la administración Caldera, se le abona a esa misma que, desde 1996 comenzó a trabajar de nuevo en el PLAN recomendado por el FMI en

1995, que solicitaba entre otros: adelantar una nueva fase del proceso de privatizaciones y estabilizar la economía por la vía de crear un Fondo de Estabilización Macroeconómica (FEM), para aumentar el ahorro nacional de los recursos extraordinarios del petróleo: En 1997, el Presidente Caldera creó el FEM y adicionalmente como se explicó anteriormente esa administración realizó entre 1997 y 1998 un interesante proceso de “Apertura Petrolera” por la vía de licitación de 9 grandes campos de petróleo, al capital nacional e internacional que, no sólo dio la posibilidad de asociaciones estratégicas entre PDVSA y empresas internacionales, sino que mejor aún permitía la transformación del crudo pesado que produce Venezuela, en liviano. También en la administración del Presidente Caldera se deja las bases para la reformas de los sistemas de seguridad social que, pretendían crear los fondos privados de salud, pensión y cesantías.

A la par de la estrategia macroeconómica de comienzos de los noventa, la Comisión Nacional de Promoción de Inversiones (CONAPRI), y la firma privada “Venezuela Competitiva”, comenzaron en 1997 a realizar estudios de competitividad sistémica; en ellos se establecía como estrategia la idea de sembrar el petróleo y diversificar tanto la producción como exportaciones de la Nación. La apertura petrolera de 1997 que atrajo no sólo cuantiosas inversiones para la exploración y explotación de petróleo, se dio a la tarea de mejorar la industria petroquímica, es decir de realizar la transformación del crudo pesado en liviano; en el 2000, de los 3 millones de barriles de crudo que producía Venezuela al día, el 25% se estaba transformando en crudos livianos. Si bien en el plan de negocios de PDVSA (1997- 2007), todavía no tenía la intención de generar efectos multiplicadores en sus sectores conexos, si se comenzó hablar de la cadena o clúster productivo petro-químico, para la profundización de la producción de fertilizantes y aceites derivado del petróleo.

Más adelante en el capítulo de cadenas y clúster se profundizará en el desarrollo de esta cadena productiva en el vecino país; porque si bien en la administración Chávez hay intentos por endogenizar y volver al modelo sustitución de importaciones, hay que decir también que, se han producido intentos por mejorar la política industrial con miras a la creación de las cadenas productivas en el sector⁷⁸. Desde que asumió el Presidente

⁷⁸ No hay que olvidar que desde 2003 los venezolanos intentan crear cadenas productivas en sectores alimenticios, metalmecánica, entre otros.

Hugo Chávez, el vecino país renunció a tener una economía más de mercado en el frente externo, no se debe olvidar que este gobierno reformó la Constitución Política en 1999 y que en ella, le recortó iniciativas al sector privado y al capital internacional. El sector público desde el año 2000, comenzó a intervenir en los mercados, dándole de nuevo juego al Estado en los negocios de la banca, el sector industrial y los propios establecimientos comerciales⁷⁹. Las reformas para estatizar los mercados han provenido de la “Ley Habilitante de 2001” y posteriormente de otras que, la Asamblea Nacional le ha entregado al Presidente para revertir las de la apertura petrolera de 1997 y telecomunicaciones de 2001(Conindustria, 2007).

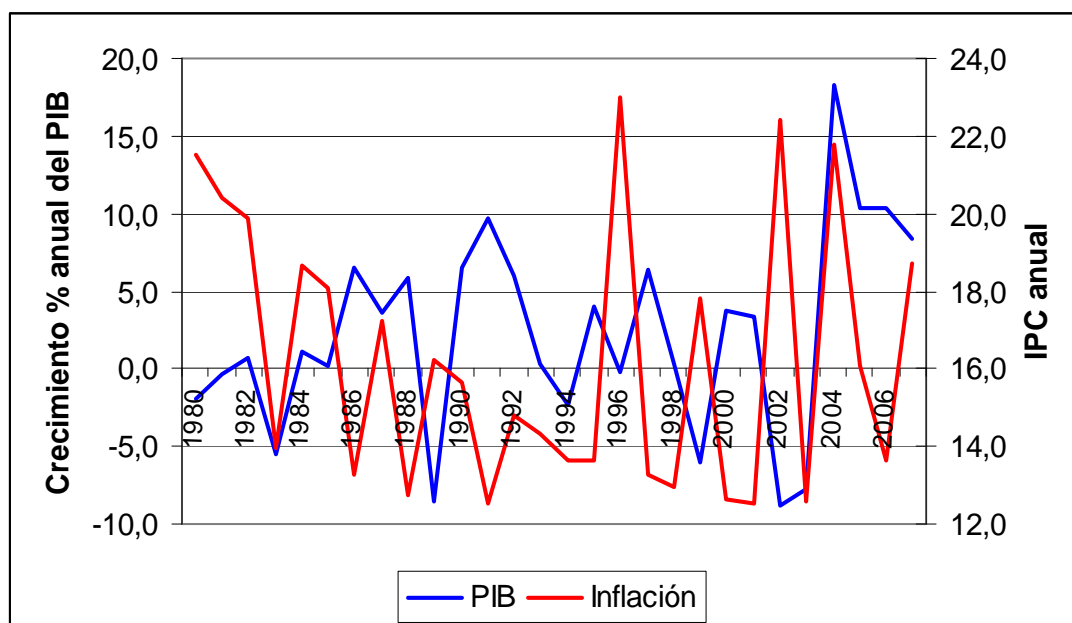
El Gobierno Chávez que, hizo en 2001 un interesante proceso de apertura en el sector de telecomunicaciones dejando la telefonía móvil en manos de empresas extranjeras como Telmex de México, Telecom de Italia y Telefónica de España, retrocedió en 2002, después de retomar al poder, en el fallido golpe de Estado; desde allí, se han introducido los controles de cambios (2003), el de precios (2004) y hasta el gobierno asumió gran parte de la economía con la nacionalización de negocios privados. Sin embargo, pese al modelo proteccionista con que se quiere manejar la economía venezolana, el Gobierno Chávez desde 2000 ha intentado mejorar la productividad de las industrias petroquímica, de alimentos e incluso de confecciones y textiles. También esta administración todavía no ha tocado la política arancelaria y los compromisos asumidos por la Nación con la Organización Mundial de Comercio (OMC); entidad a la cual adhirió el vecino país en 1995. Finalmente, preocupa de la política de integración del Presidente Chávez, la dimisión a la Comunidad Andina y al G-3 en 2006, que evaluaremos posteriormente. Por ahora son alentadoras las propuestas integracionistas de los últimos cinco años, en torno a crear un verdadero mercado suramericano, tomando como referencia la potencialidad de los recursos naturales energéticos que se tiene en la región.

Los resultados del modelo de apertura en Venezuela son muy diferentes a los alcanzados por Colombia; la profundización petrolera continuó generando “enfermedad holandesa”, toda vez que las grandes bonanzas de precios del crudo, propiciaron la

⁷⁹ El Gobierno creó los denominados Mercados Populares MERCAL en 2003. La política pública estatal del Presidente Chávez, no es otra que implementar un modelo económico más endógeno para el desarrollo social del país

revaluación del bolívar e hicieron perder competitividad al sector productivo industrial. Entre 1990 y 2007 Venezuela no pudo estabilizar sus principales agregados económicos; la media de crecimiento del PIB ha sido en ese periodo de apenas 3%, 1.5% inferior a la década de los ochenta, que como vimos fue considerada pérdida: De igual manera, el PIB sigue determinado por los precios del petróleo; y la inflación no ha podido reducirse a un dígito, como había sido la meta antes de terminar los años noventa (Ver gráfico No.14).

Gráfico No. 14 Crecimiento del PIB e inflación en Venezuela 1980-2007



Fuente; autor con base a CEI, Argentina

Venezuela asistió en la década de los noventa a tres grandes bonanzas petroleras: 1991, de precios por el conflicto en el “Golfo”; 1997, de cantidades por las nuevas exploraciones en el Oriente Venezolano; y la de 2004 y 2008; otra vez de precios, ocasionada básicamente por el recrudecimiento de la guerra en Irak y el control de la producción por parte de los países de la OPEP. En el contexto anterior, antes que, Venezuela diversificar su estructura productiva, tuvo que profundizar su especialización, toda vez que los descubrimientos de más pozos, y la coyuntura internacional de precios internacionales, fue favorable para la producción de crudo, y para que el mismo continuara jalonando el PIB, y el crecimiento de los demás sectores económicos.

Entre 1990 y 2007, el eje de la economía, y el centro de la política económica de Venezuela continúa siendo el petróleo. PDVSA ha manejado por muchos años la política económica en Venezuela, incluso colocándose por encima del Banco Central de Venezuela (BCV), y el propio Ministerio de Finanzas. Al igual que en la década de las grandes bonanzas petroleras de los años setenta, en los noventa, el PIB venezolano dependió del petróleo. En 2007, después de cuatro años consecutivos de precios altos, el petróleo representó, el 90% de las exportaciones totales de la Nación, el 52% de los ingresos corrientes del Gobierno Central, el 120% del total de divisas de la nación, y el 27% del PIB total. Según, Conindustria (2007), la media de participación anual del PIB petrolero en el PIB total, fue de cerca de 22%, 4 puntos porcentuales superiores a la década de los setenta y ochenta⁸⁰. Si se suma, al PIB petrolero, la producción bruta del sector petroquímico, se podría concluir que el peso del petróleo en la economía alcanza el 45% del PIB total.

En los últimos años cuatro años, se asistió a una verdadera bonanza de precios internacionales del crudo. El conflicto en Irak, la restricción de la oferta de los países petroleros (OPEP), y la misma disminución de los inventarios de crudo de Estados Unidos, llevaron la cesta “West Texas” hasta los US \$ 170 el barril, y la venezolana a US \$140 en 2007, 200% superior a 2003⁸¹. En el período analizado, se puede concluir que en tanto subieron los precios del crudo, Venezuela elevó sus reservas, mediante una mayor exploración del recurso; en 2007 las reservas comprobadas del crudo llegaron a 126.000 millones de barriles, y la producción a 3 millones de b/d, 50% superior a los registros de comienzos de la década de los noventa (Ver gráfico No.15).

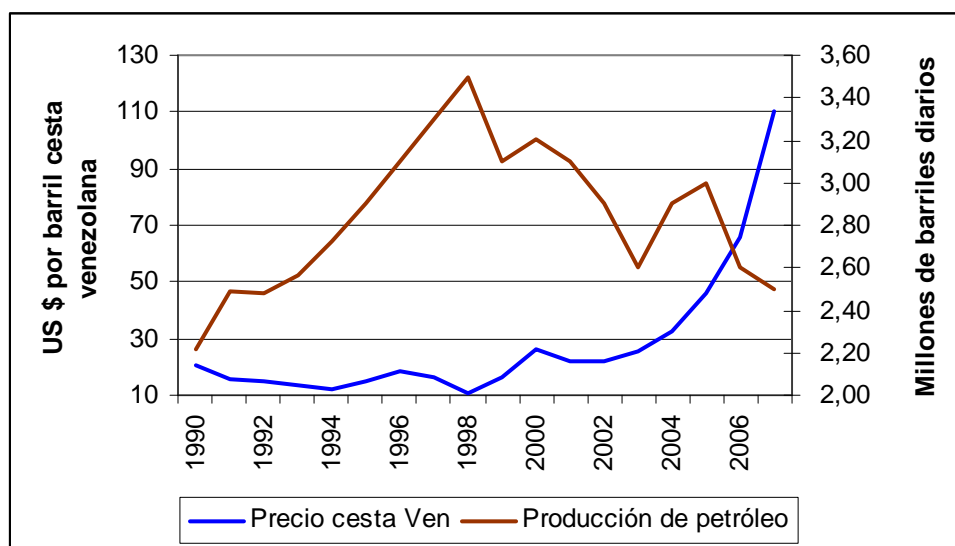
Si se agrega a las cuentas petroleras de Venezuela, la producción de los sector de hierro, acero y aluminio- donde el vecino país ocupa los primeros puestos en producción con Brasil en América Latina- se corrobora la evidencia en torno a la apreciación del ítem 2.1, de que el vecino país, debe considerarse como una vecindad geográfica petrolera “minera” para el resto del mundo, y en particular para Colombia. La intensificación de la producción petrolera, no permitió el desarrollo de los demás sectores económicos,

⁸⁰ En 2006 el PIB petrolero representó el 27% del PIB total

⁸¹ La coyuntura de precios internacionales altos, siempre eleva el precio de todas las cestas, sin embargo porque el crudo venezolano no es liviano, se abre una brecha con la cesta venezolana de más del 50% con relación al precio del West Texas. De igual manera una reducción en el precio internacional, baja en mayor cuantía la cesta venezolana.

actividades que entre 1985 y 2005 perdieron o apenas mantuvieron su participación en el PIB total. Cabe resaltar que, las manufacturas redujeron su participación de 22% a 17%, en el PIB, y que la agricultura, lo hizo de 6% a 4%, en tanto que el comercio pasó de 16% a 10%, y la construcción apenas mantuvo una participación de 6%.

Gráfico No. 15 Precios y producción de petróleo de Venezuela 1990-2007



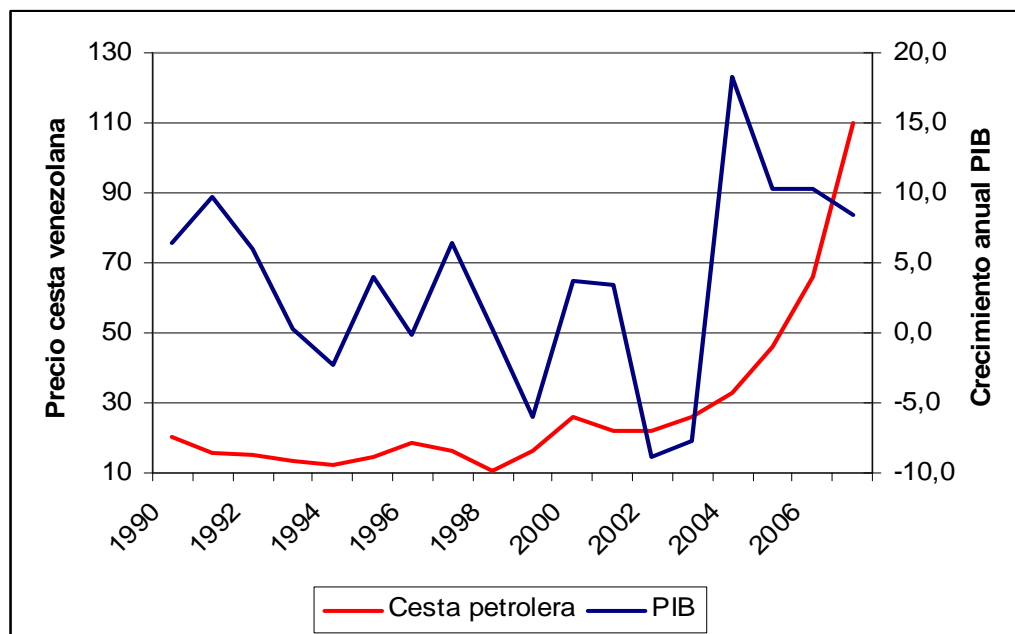
Fuente: Autor, MEN Venezuela

Al igual que en la décadas de los setenta y ochenta, entre 1990 y 2007, la alta participación del petróleo en la economía, incidió en la volatilidad del PIB de Venezuela que, tuvo un comportamiento directo con los precios internacionales del crudo (Palma, 2003). Los aumentos del precio del periodo 1991 y 1992 que elevaron la cesta venezolana a US \$22 el barril, produjeron crecimientos de 6% real del PIB; luego la destorcida entre 1993 y 1998 que, bajó la cesta venezolana hasta US \$7 el barril y que, coincidió con las crisis financiera de 1994 y la cambiaria de 1996, produjeron caídas de hasta 2% real en el producto; y finalmente entre 2004 y 2007, otra vez, la bonanza de precios que, llevó la cesta venezolana a US \$100 el barril, produjo crecimientos extraordinarios de 10% real en el producto⁸². Sólo dos coyunturas desfavorables del PIB, no se le pueden atribuir a la suerte del petróleo: la crisis internacional de 1999, que afectó a todos los países emergentes, y el paro nacional en contra del Presidente Chávez

⁸² Según el BCV los crecimientos de los últimos dos años, llevaron al PIB a su tamaño de 2002, cuando en dólares era de US \$120.000 millones, siendo Venezuela el cuarto país más grande en tamaño en América Latina.

en 2002; en los dos años, el PIB decreció 6%, y 10% real, respectivamente⁸³ (Ver gráfico No.16). (VenEconomía, 2008)

Gráfico No. 16 Precios del petróleo y crecimiento del PIB 1990-2007



Fuente: autor con base a Anexo estadístico

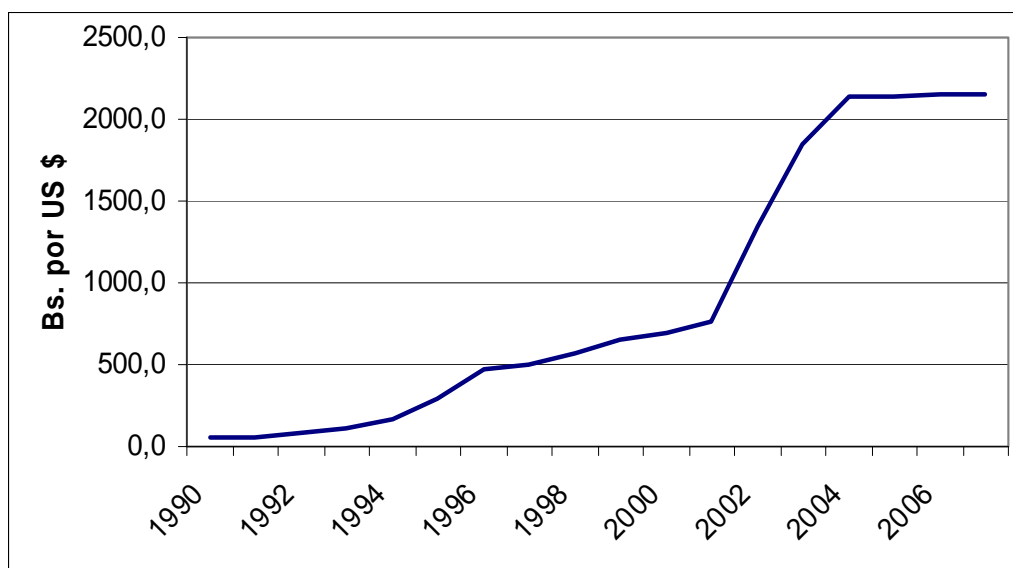
Venezuela continuó sufriendo de la enfermedad holandesa en los noventa, como consecuencia de la volatilidad de los precios internacionales del crudo. En una economía abierta como la venezolana, la subida del precio del crudo, atrae importantes ingresos externos que, terminan por generar crecimiento económico con revaluación del bolívar (op.cit, 2003). La apreciación de la moneda no es buena, toda vez que incentiva todas las formas de gasto en la economía, especialmente las importaciones; las exportaciones no tradicionales se retrasan, disminuyendo el país su competitividad externa.

La enfermedad holandesa se manifiesta con efectos más negativos, cuando los precios del petróleo caen; toda vez que los gobiernos tienen que, recortar gastos y devaluar el bolívar, para corregir la apreciación cambiaria de la época de precios altos. En el

⁸³ Cabe agregar que el paro redujo en bolívares constantes el PIB al nivel de los noventa, sólo hasta el año 2005 el PIB de Venezuela volvió al nivel de 2001.

período 1990 y 2007, Venezuela realizó tres grandes maxidevaluaciones⁸⁴ del bolívar que, coincidieron perfectamente con la caída del precio internacional del crudo: en 1994, el precio del dólar pasó de Bs. 49 a Bs. 170; en 1996, de Bs. 170 a Bs. 470; en 2001, de Bs. 800 a Bs. 1.600; y finalmente hubo una última devaluación del bolívar en 2003, cuando el dólar pasó de Bs. 1.800 a Bs. 2.150. Como ha sido tradición en Venezuela, la última devaluación de 2003, llevó a adoptar un tipo de cambio fijo para defender las reservas internacionales; a pesar de que el control de cambios, se utiliza como ancla de la inflación, Venezuela se ha acostumbrado a vivir con altos índices de precios (CEPAL, 2005). En el periodo de referencia, el bolívar se ha devaluado nominalmente más de 2000% y Venezuela es uno de los países de América Latina que, mantiene una competitividad cambiaria desfavorable, esto porque la inflación local absorbe todo el efecto del cambio nominal del valor del bolívar. (Ver gráfico No.17).

Gráfico No. 17 Tasa de cambio nominal bolívares por US \$



Fuente: autor con base a Anexo estadístico

La inestabilidad de la economía venezolana no ha sido controlada, los intentos por mantener los fondos de estabilización petrolera para ahorrar una parte de los recursos extraordinarios, cuando los precios del crudo superan los presupuestados, han sido abortados por los gobiernos de turno que, le extraen las rentas al Fondo, con el fin de superar las crisis fiscales (Palma 2003) Por ejemplo, en 1997 la administración Caldera,

⁸⁴ Ha sido costumbre llamar maxi-devaluación, a las depreciaciones que experimenta el bolívar dentro del control de cambios, y que, generalmente son de más del 100%.

creó el Fondo de Estabilización Macroeconómica (FEM), para cumplir con el precepto del ahorro petrolero; pero desde 1999, el gobierno del Presidente Chávez, recurrió sistemáticamente al mismo, para financiar gasto público, situación que prácticamente acabó con los recursos de esa entidad, disminuyéndolos de US \$7.500 millones en 1998, a menos de US \$700 millones en 2005 (BCV, 2009).

La política monetaria no se ha manejado prudente por parte del Emisor⁸⁵. El BCV en gran parte de los noventa y el primer quinquenio de los años dos mil, permitió el crecimiento de los medios de pago, por encima del PIB real. En los últimos años el gobierno Chávez, no sólo le restó independencia a la autoridad monetaria, sino que prefirió los controles de precios locales a la disciplina monetaria, para la luchar contra la inflación⁸⁶. Si bien, esta última decisión ayudó a mantener el IPC en 20% en promedio en los últimos tres años⁸⁷; la misma ha contribuido a disminuir la productividad y competitividad del sector manufacturero venezolano, toda vez que, los controles han retrasado la producción privada y las inversiones extranjeras. (Vera L, 2007).

Se puede concluir de los trabajos analizados que, si bien los ingresos petroleros, coloca a Venezuela como el país más fuerte en América Latina por su superávit comercial, la enfermedad holandesa ha retrasado al sector no tradicional de la economía. En 2007, 17 años después de iniciar el proceso de apertura, las ventas manufactureras venezolanas al mundo, apenas representaron 15% del total de exportaciones, participación igual a 1990. Por ejemplo, si bien la bonanza de precios internacionales, aumentó las exportaciones petroleras más del 50%, hasta llevar los ingresos de esta actividad a US \$70.000 millones, y las reservas de la Nación a US \$50.000 millones en 2007 (Ven Economía, 2009), las exportaciones industriales, apenas llegaron a US \$7.500 millones, con crecimientos muy inferiores a los que, registraron las importaciones que, sumaron US \$35.000 millones en 2007, 2.5 veces más que en 1990. De otro lado, entre 1990 y 2004

⁸⁵ Particularmente en los últimos nueve años, el Presidente Chávez ha reformulado las funciones del BCV y ha anunciado la creación de otro banco central con funciones fiscales, que se llamará el Banco del Tesoro.

⁸⁶ Después del fallido Golpe de Estado, El Presidente Chávez inauguró los mercados populares, donde con recursos de la estatal PDVSA se venden productos de la canasta familiar, incluso de línea blanca, con precios inferiores en más de 30% a los de los sitios tradicionales de abastecimiento.

⁸⁷ Según Conindustria, el cierre de establecimientos manufactureros entre 2003 y 2006, sobretodo productores de alimentos, es de más de 10%.

la estructura de las exportaciones sigue concentrada en bienes primarios 85% del total y sólo los productos industrializados alcanzan el 15%. En cambio el vecino país sigue siendo importador neto de industria, actividad que ocupó el 95% del total de compras del resto del mundo en 2005. (Ver cuadro No.13)⁸⁸.

Cuadro No. 13 Comercio de Venezuela 1990 y 2004

Concepto	1990		2005	
	Valor	%	Valor	%
Exportaciones				
Bienes Primarios	15 002 403	83,2	32 204 905	84,9
Agrícolas	226 438	1,3	147 572	0,4
Mineros	329 477	1,8	22 537	0,1
Energéticos	14 446 489	80,1	32 034 797	84,4
Bienes Industrializados	3 030 358	16,8	5 718 293	15,1
Tradicionales	615 852	3,4	574 637	1,5
Alimentos, bebidas y tabaco	176 285	1,0	150 653	0,4
Otros tradicionales	439 568	2,4	423 984	1,1
Con elevadas economías de escala	2 058 901	11,4	4 340 617	11,4
Duraderos	108 294	0,6	465 214	1,2
Difusores de progreso técnico	247 311	1,4	337 825	0,9
Otros bienes	4 415	0,0	15 635	0,0
Total	18 037 176	100,0	37 938 833	100,0
Importaciones				
	1990		2004	
	Valor	%	Valor	%
Bienes Primarios	538 054	8,2	807 357	5,5
Agrícolas	386 004	5,8	698 264	4,8
Mineros	134 840	2,0	88 016	0,6
Energéticos	17 210	0,3	21 077	0,1
Bienes Industrializados	6 056 353	91,8	13 886 424	94,5
Tradicionales	910 718	13,8	3 298 480	22,4
Alimentos, bebidas y tabaco	315 153	4,8	1 368 324	9,3
Otros tradicionales	595 565	9,0	1 930 156	13,1
Con elevadas economías de escala	2 057 215	31,2	3 117 098	21,2
Duraderos	571 331	8,7	2 413 446	16,4
Difusores de progreso técnico	2 517 089	38,1	5 057 401	34,4
Otros bienes	6 284	0,1	3 123	0,0
Total	6 600 691	100,0	14 696 904	100,0

Fuente: Cepal 2006

Los datos en materia externa indican que las exportaciones venezolanas que llegaron a US \$70.000 millones en 2007, 67% provinieron del sector petrolero y en las cuales lamentablemente las de alto nivel tecnología sólo representan el 6%. La apreciación

⁸⁸ Las exportaciones más importantes en Venezuela corresponden al sector público, las exportaciones no tradicionales privadas fueron apenas US \$3.500 millones en 2005.

condena a Venezuela a ser exportador de bienes provenientes de sus recursos naturales: industria petrolera, petroquímica, aluminio, hierro y acero, entre otros. (Cepal, 2008).

Las bonanzas petroleras han deteriorado la competitividad de la industria venezolana, y la han forzado a ser una gran importadora de bienes manufactureros del resto del mundo (Vera L, 2007). Los ingresos del petróleo en épocas de bonanza, aumentaron los consumos y la producción de las actividades no transables como la construcción, los servicios personales, los financieros, los comerciales, y desde luego, la propia dinámica del gasto público. En este orden de ideas, las importaciones más importantes de Venezuela del resto del mundo, se concentran en los sectores de industria automotriz, maquinaria eléctrica, química básica, industria textil y alimentos.

Al ser considerada Venezuela, como una vecindad exportadora minera e importadora de manufacturas, la Nación ha disminuido sus términos de intercambio con el resto del mundo, particularmente entre 1990 y 2007 los mismos han sido uno de los más bajos de América Latina (Cepal, 2008). La situación de la industria nacional no fue la mejor en el período analizado, si se tiene cuenta que mientras el PIB creció una media de 3% anual, la industria lo hizo apenas en 1%. Es claro también que, la falta de estabilidad económica y las maxi-devaluaciones deterioraron la competitividad en el sector manufacturero, llevando incluso a la destrucción de muchos establecimientos industriales que, cayeron en número de 10.000 unidades en 1991, a 6.500 unidades en 2004 (Conindustria, 2007). Las encuestas de este gremio, señalan que, el sector manufacturero contrajo sus ventas, inversiones, y puestos de trabajo entre 1990 y 2005. Según el mismo gremio, los empleos generados en la actividad manufacturera cayeron de 600.000 plazas en 1991, a 450,000 en 2005. La destrucción del empleo en manufacturas, coincide con el desempleo estructural de la economía venezolana, que según el Instituto Nacional de Estadística (INE), fue superior a 12%, en los últimos diez años.

En este contexto, la producción industrial venezolana sigue exactamente como arrancó en los noventa, el principal producto industrial de producción y exportación es el petróleo que, abarca el 60% de la producción agregada manufacturera, y el 80% de las exportaciones de Venezuela. (Ver cuadro No.14).

Cuadro No. 14 Valor agregado de la industria manufacturera 2004

(Precios 1997)

Concepto	Valor agregado bruto	Par %
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	5.024.214	100,00
Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones	1.712	0,03
Fabricación de productos de hornos de carbón	27.217	0,54
Fabricación de productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	2.881.322	57,35
Fabricación de sustancias químicas	585.455	11,65
Fabricación de plásticos en formas primarias y de caucho sintético (polímeros)	438.648	8,73
Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos	75.031	1,49
Fabricación otros productos químicos, n.c.p.	9.710	0,19
Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos	983.299	19,57
Fabricación de maquinaria de uso especial	318	0,01
Fabricación de otros tipos de equipos de transporte	21.502	0,43

Fuente: BCV, 2007

Se puede afirmar que la estructura de la economía venezolana y su dotación natural de petróleo, es la que explica que, el vecino país sea considerado por el sector externo, y particularmente por Colombia, como una verdadera vecindad petrolera minera.

2.3.4 Los indicadores de competitividad

Como se ha advertido anteriormente en Colombia y Venezuela la calidad del ambiente para el progreso tecnológico y la innovación no ha ocupado un lugar predominante en la política económica entre 1990 y 2007; en esta medida en el Índice de Competitividad para el Crecimiento (Growth Competitiveness Index o GCI) y en tres amplias categorías de variables: ambiente macroeconómico, instituciones públicas, y tecnología; los dos países han disminuido su ranking. En efecto, la figuración de Colombia y Venezuela en el Índice Global de Competitividad no ha sido la mejor en los último 6 años; los indicadores de competitividad en los tres grandes rubros: competitividad general, ambiente macro e innovación tecnológica cayeron. Colombia que partió en el puesto 65

en materia de competitividad en 2000, se ubicó en el 68 en 2006, y Venezuela pasó del puesto 62 al 88 respectivamente, preocupa para los dos países la pérdida de puestos en el ítem innovación tecnológica (Ver cuadro No.15).

En el último reporte Global Competitiveness (2007-2008), los países salen mal librados en los pilares de innovación, cambio tecnológico. En macroeconomía por la abundancia de reservas internacionales, Venezuela ha mejorado su calificación pero en los restantes: especialmente en los temas institucionales, continúa bajando en el ranking de competitividad, producto de la desconfianza que generan las políticas nacionalistas del Presidente Chávez. Colombia, aunque cae un puesto en el ranking total, ha mejorado en los temas de macroeconomía, educación y en general en la confianza de sus instituciones (Ver cuadro No.16).

Cuadro No. 15 Evolución e Índice de Competitividad Global Colombia y Venezuela 2001-2001

	Colombia		Venezuela	
	2001	2006	2001	2006
Competitividad general				
Posición	65	68	62	88
Calificación	3,65	3,7	3,7	3,69
Ambiente Macro				
Posición	70	65	63	11
Calificación	2,94	4,43	3,32	5,11
Tecnología e innovación				
Posición	56	57	55	96
Calificación	3,92	3,3	3,98	2,8

Fuente: Autor con base a Global Competitiveness 2007

La baja calificación en el índice de competitividad global, responde a la poca importancia que tiene el tema de competitividad sistémica para incorporar el modelo I&D&I; por ejemplo en el tema educativo pese a que en Colombia se está llevando a cabo una revolución para universal el servicio, hasta entrado el nuevo milenio, los gastos en educación sólo eran de 3.4% del PIB, de igual manera en Venezuela apenas eran de 2%; los promedios de ecuación para Colombia de un ciudadano mayor de quince años eran de 7.2 dos años y en Venezuela de 6.0, años. De otro lado, los gastos en I&D eran en promedio para los dos países eran de menos de 0.2%, del PIB, cuando en los países competitivos como Finlandia representaban 3.5%, en 2005 en Colombia y

Venezuela habían sólo 100 investigadores por 1 millón de habitantes, con patentes otorgados por su calidad y protección de sólo 0.011%, lo que quiere decir que también hay descuido en inversiones para investigación y desarrollo (Cepal, 2008).

Cuadro No. 16 Índice de Competitividad Global 2007-2008

	COLOMBIA		VENEZUELA	
	Ranking	Score	Ranking	Score
Global Competitiveness Index 2007-2008	69	4.04	98	3.63
Subindex A: Basic requirements	73	4.23	105	3.78
1st pillar: Institutions	79	3.67	131	2.41
2nd pillar: Infrastructure	86	2.87	104	2.53
3rd pillar: Macroeconomic stability	63	4.92	70	4.84
4th pillar: Health and primary education	64	5.47	76	5.33
Subindex B: Efficiency enhancers	63	3.96	92	3.53
5th pillar: Higher education and training	69	3.88	85	3.61
6th pillar: Goods market efficiency	85	3.93	124	3.28
7th pillar: Labor market efficiency	74	4.25	123	3.62
8th pillar: Financial market sophistication	72	4.22	104	3.66
9th pillar: Technological readiness	76	2.98	79	2.95
10th pillar: Market size	30	4.52	51	4.04
Subindex C: Innovation and sophistication factors	66	3.61	99	3.16
11th pillar: Business sophistication	65	4.10	96	3.52
12th pillar: Innovation	72	3.11	99	2.79

Fuente: autor con base a Global Competitiveness

Finalmente es necesario recalcar que la competitividad en materia de diversificación productiva ha sido baja; con la clasificación de la Cepal de exportaciones por tecnología, se tiene que Venezuela no han progresado mucho e involucrado el cambio tecnológico en sus procesos de producción y exportaciones. Sin embargo, es admirable el esfuerzo de Colombia que logró en 16 años, aumentar las exportaciones de manufacturas de media tecnología en 10 puntos porcentuales con relación a 1990. También de la manufactura de alta tecnología en casi 2 puntos porcentuales en ese mismo período; estas señales son las que evidencia que en el actual momento, Colombia es un país manufacturero que podría contribuir con el desarrollo industrial de Venezuela de cara a fortalecer la integración bilateral; pues después de 16 años Venezuela no solo

ha profundizado su estructura productiva en el petróleo, sino que ha descuidado su proceso de diversificación en el sector externo; es lamentable que en 2006, Venezuela tenga sólo 0.1% de exportaciones de alta tecnología y que haya disminuido las de media y baja (Ver cuadro No.17).

Cuadro No. 17 Exportaciones por nivel tecnológico Venezuela y Colombia 1990-2006

Conceptos	Exportaciones de Venezuela				Exportaciones de Colombia			
	1990	Par %	2006	Par %	1990	Par %	2006	Par %
Productos primarios	15066	83,5	56674	92,3	4385	64,8	11246	46,1
Manufacturas basadas en recursos naturales	1348	7,5	1947	3,2	882	13,0	4489	18,4
Manufacturas de baja tecnología	711	3,9	628	1,0	900	13,3	2768	11,3
Manufacturas de media tecnología	843	4,7	2028	3,3	429	6,3	4135	17,0
Manufacturas alta tecnología	36	0,2	79	0,1	32	0,5	583	2,4
otras transacciones	41	0,2	30	0,0	138	2,0	1170	4,8
Total exportaciones	18.044	100,0	61.385	100,0	6.765	100,0	24.391	100,0

Fuente. Autor con base a Cepal 2008

2.4 La integración colombo-venezolana y su competitividad

La literatura del comercio bilateral ha sido prolifera, y tendríamos que partir de su origen que se remonta a la creación del Grupo Andino GRAN en 1969, Venezuela adhirió en 1973, y si bien el mismo surgió como un proyecto político, desarrolló los instrumentos novedosos de la integración económica y el comercio libre (Grien, 1996). En efecto, el GRAN no sólo redujo los aranceles entre los países miembros para incentivar el comercio de bienes, sino que fue más allá, al establecer el trato nacional para la promoción de las inversiones intra-grupo. La CAN como se llama al GRAN desde 1996, fue creada con el objeto de eliminar los aranceles entre los países miembros y crear un arancel externo común. Sin duda que este proceso como se explicará más adelante contribuyó al dinamismo del comercio bilateral, toda vez que decantó en unión aduanera en 1994 que, se fundamentó en las estructuras productivas de cada economía.

Recuadro No. 2 Principales acuerdos del acta de Barahona

Acuerdo	Materias
ZONA DE LIBRE COMERCIO	Entrará a regir el 1 de enero de 1992. En el caso de Ecuador y Perú comenzará a regir el 1 de julio de 1992.
ARANCEL EXTERNO COMÚN	Se aplicará con base en cuatro (4) niveles arancelarios: 5%, 10%, 15% y 20%. Bolivia podrá mantener niveles de 5% y 10%, para el sector agrícola será definido en el marco de la política agrícola común. En el caso de los vehículos automotores: Colombia, Ecuador y Venezuela adoptarán un Arancel Externo Común con un tope máximo de 40% hasta el 1 de enero de 1994, fecha a partir de la cual este será de 25%. El Arancel Externo Común, definido según los criterios mencionados en los puntos 1 y 2 entrará en vigencia el 1 de enero de 1992 y se mantendrá hasta el 1 de enero de 1994, fecha en la cual será sustituido por niveles de 5%, 10% y 15%, pudiendo mantener Bolivia el arancel de 5% y 10%.
LISTA DE EXCEPCIONES	Se acepta el desmonte de la totalidad de las listas de excepciones a partir del 1 de enero de 1993. El Ecuador desmontará la totalidad del residual de la siguiente forma: 30 sub-partidas a más tardar el 1 de enero de 1993; 30 sub-partidas a más tardar el 1 de enero de 1994; y las 40 sub-partidas restantes a más tardar el 30 de junio de 1994. Los Presidentes de los Países Miembros recomiendan la no aplicación en lo posible de las cláusulas de salvaguardia de ningún tipo a las importaciones de productos originarios de Bolivia.
INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES	Se acepta el desmonte de la totalidad de las listas de excepciones a partir del 1 de enero de 1993. El Ecuador desmontará la totalidad del residual de la siguiente forma: 30 sub-partidas a más tardar el 1 de enero de 1993; 30 sub-partidas a más tardar el 1 de enero de 1994; y las 40 sub-partidas restantes a más tardar el 30 de junio de 1994. Los Presidentes de los Países Miembros recomiendan la no aplicación en lo posible de las cláusulas de salvaguardia de ningún tipo a las importaciones de productos originarios de Bolivia y, asimismo, aplicarán lo dispuesto en el Artículo 58 del Acuerdo en el sentido de que sus propias Listas de Excepciones no afectarán las exportaciones procedentes de Bolivia.
ARMONIZACION DE POLITICAS MACROECONOMICAS	Instruir a los Ministros del área económica y Presidentes de Bancos Centrales para que, en el término de 60 días, se reúnan con carácter de Comisión, con el fin de considerar la Propuesta de la Junta sobre los lineamientos generales de armonización de políticas macroeconómicas y aprobar un programa de acción en los campos de su competencia.
PROMOCIÓN DE LA INTEGRACIÓN Y EL COMERCIO CON EL RESTO DEL MUNDO	<p>Expresar su confianza en que esta Iniciativa avance de manera expedita en las instancias políticas y legislativas aún pendientes en los Estados Unidos, en torno a la instrumentación en breve plazo de la Iniciativa. Encargaron a la Junta la elaboración de un Proyecto de Memorando de Entendimiento Grupo Andino-Estados Unidos para ser presentado a la consideración de los países miembros en enero de 1992.</p> <p>Comunidades Europeas</p> <p>Encomendar al Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores a acelerar los trabajos para adelantar la pronta negociación de un nuevo convenio con las Comunidades Europeas, de modo que pueda ser suscrito con ocasión de la Reunión de Cancilleres del Grupo de Río y las Comunidades Europeas, previsto para mayo de 1992 en Santiago de Chile.</p> <p>Ronda Uruguay</p> <p>Reiterar la importancia de concluir exitosamente las etapas finales de la Ronda Uruguay con resultados globales y equilibrados, teniendo en cuenta que el mantenimiento de un sistema multilateral de comercio representa la mayor garantía para los países en desarrollo. Expresar su agrado por la realización de la VIII UNCTAD el próximo año en Cartagena de Indias, así como por la posición conjunta adoptada por los países del Grupo de los 77 en la Declaración de Teherán, la cual recoge los puntos de vista sostenidos por América Latina y el Caribe tendientes a que de Cartagena salga una UNCTAD fortalecida que se constituya en el foro adecuado para el diálogo y cooperación para el desarrollo.</p>

Fuente: INTAL 2007

Colombia y Venezuela al amparo de los preceptos del Acuerdo de Cartagena GRAN (1969), hoy denominado CAN, lograron acelerar la zona de libre comercio con la firma del acta de Barahona (1991); desde allí tomando como referencia el comercio libre, se redujeron los aranceles en el espacio bilateral para el intercambio de bienes, se facilitó el trato nacional para el incentivar las inversiones cruzadas, y sobre todo se crearon cadenas industriales conjuntas como las del sector automotriz, siderúrgico, entre otros, para incentivar los intercambios de bienes manufactureros.

Los Presidentes César Gaviria y Carlos Andrés Pérez junto a sus similares de Perú, Ecuador y Bolivia firmaron en 1991 el acta de Barahona (Ver recuadro); donde decidieron acelerar el proceso de apertura, involucrando la participación del sector empresarial en el desarrollo de la integración. Se puede afirmar que desde 1969, fecha de arranque del Grupo Andino, y 1973 donde Venezuela adhiere al bloque, los dos países no habían generado nuevos instrumentos para incentivar la integración económica. (Ver recuadro No.2).

Los instrumentos como la reducción de aranceles, el desmonte de barreras para arancelarias, los acuerdos de complementación industrial, la posibilidad de compatibilizar políticas macroeconómicas, y el relanzamiento de la integración a otros mercados, fueron sin duda los instrumentos que llevaron a superar la crisis económica de la década de los ochenta, o como se llamó en su momento la “década perdida”.

El GRAN tuvo una transformación importante después del acta Barahona, ya que en 1994 hecho andar en la región el arancel externo común que, estableció los cuatro niveles arancelarios para los países participantes. No obstante que para muchos analistas el arancel era imperfecto porque se le otorgaron a Perú, Ecuador y Bolivia ciertas preferencias, hay que acotar que fueron Colombia y Venezuela los que implementaron fielmente los preceptos andinos, al homologar en sus aduanas los aranceles respectivos, para ayudar a la complementación de sus estructuras productivas, pues de nada habría servido la identificación de cadenas de comercio complementario, si los dos países no hubieran acordado la misma estructura común en aranceles (Ver cuadro No.18).

Cuadro No. 18 Aranceles por sectores Colombia y Venezuela

	Colombia	Venezuela
Agricultura, caza y pesca	11.3	12.1
Minería	5.4	4.9
Alimentos bebidas y tabaco	17.0	17.9
Textiles, confecciones y cueros	18.0	18.2
Madera y sus productos	14.4	14.5
Papel y sus productos	11.8	13.3
Químicos, petróleo, caucho y plásticos	7.9	8.5
Productos minerales no metálicos	12.8	13.5
Métales básicos	8.9	8.6
Productos metálicos, maquinaria y equipo	10.0	10.2
Otras manufacturas	14.9	14.6
Total	11.6	11.8

Fuente: Autor con base a Intal 1996

La evolución de la integración andina se va dinamizar en 1996 con la creación del Sistema Andino de Integración (SAI), donde mediante acta de Trujillo de ese mismo año, el grupo pasó a denominarse CAN; el SAI le dio un impulso decisivo a la integración de la región y en especial a los acuerdos bilaterales, por involucrar dentro de su institucionalidad a los empresarios de la región. El SAI le proporcionó asiento institucional a los órganos como: los consejos consultivos empresarial y laboral, la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) y la Universidad Simón Bolívar, entre otros. Estos órganos, junto con los tradicionales: Consejo Presidencial Andino, el Parlamento Andino, el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y la Secretaría de la Comunidad andina, son los instrumentos en que se apoya el marco institucional y legal de la CAN (BID, 2002).

Estos órganos, salvo algunas diferencias en cuanto a administración y funciones, son comparables con la institucionalidad normativa y jurídica de la Unión Europea (Beste, M, 2004). Es en este contexto es que se puede confirmar el postulado, en torno a que los flujos de comercio y de inversiones entre Colombia y Venezuela van a tener a partir de 1996 unas instituciones de tradición sólidas y comprometidas con un marco normativo de seguridad jurídica para los intercambios.

Gráfico No. 18 Sistema Andino de Integración SAI



Fuente: Autor con base a Comunidad Andina 2007

La CAN (2005), afirma que la evolución del comercio entre los dos países ha desarrollado sus propias dinámicas, más allá de lo económico; todas basadas en lo que se ha denominado los potenciales que tiene la integración en especial la vecindad geográfica, la complementación de los aparatos productivos y el aceleramiento de la integración que, siempre tuvieron en cuenta los patrones institucionales del bloque regional. En esta medida, los acuerdos comerciales que se han firmado entre los países como la propia complementación, son elementos que alientan las expectativas y la confianza de largo plazo de los empresarios para avanzar en el proceso de integración en áreas como la economía, la política, la cultura y el capital social. Como ejemplo de lo anterior Helena Villamizar (1997), destaca que el dinamismo del comercio entre 1990 y 1995 no sólo se debió a la vecindad geográfica de los países, sino que también el aceleramiento de la zona de libre comercio en 1996, alentó las expectativas de los empresarios que respondieron a la convocatoria pública, (Ibíd., 1997). Por otra parte, demuestra que, la entrada en vigencia de los compromisos de libre comercio en 1991 logró generar expectativas positivas en los empresarios, toda vez que, el 95% del universo arancelario entre los países quedó desprovisto del pago de aranceles.

También el trabajo de la ex presidenta de la Cámara Colombo Venezolana, Magdalena Pardo y Umaña Germán (1997), señala que uno de los determinantes del comercio bilateral a comienzos de la década de los noventa, fue la aceleración de la integración que, incluso se tradujo en una empatía interesante por los Presidentes Gaviria y Pérez para trabajar conjuntamente en los esquemas de integración de ambos países con terceros. Pardo, señala que entre 1994 y 1996 las crisis económicas, se solventaron relanzando la integración política y diplomática entre los países, en este periodo se realizaron más de 20 reuniones diplomáticas anuales entre los mandatarios, funcionarios y empresarios de los países, para impulsar la integración bilateral y andina, e incluso proyectarla a terceros mercados.

La también ex presidenta de la Cámara Colombo Venezolana, Mónica Lanzetta Mutis (1999) argumenta que los empresarios colombo-venezolanos tienen visión de largo plazo, en el sentido que ven con mucho optimismo los proyectos conjuntos como también las ventajas que ofrece el espacio bilateral: no pago de aranceles, proximidad geográfica que rebaja costos de transporte, y facilidad de penetración de las empresas al otro mercado; incluso señala que la similitud de culturas es otro factor importante para realizar negocios con el vecino. Estas apreciaciones las complementó, el economista Javier Fernández Riva (1997) en un estudio sobre los determinantes del comercio, donde el autor afirma que los empresarios están dispuestos a minimizar los ciclos económicos por seguir apostándole a la integración.

“Cuando los empresarios tienen confianza en la apertura del otro mercado, la estabilidad de las reglas del juego y las posibilidades en el largo plazo estas dispuestos inclusive a absorber ocasionalmente pérdidas causadas por las perturbaciones macroeconómicas transitorias”. (Agenda, p 5)⁸⁹

Otro estudio elaborado por Beltrán (2006) señala que el caso político “Granda” de enero de 2005 que puso tensa las relaciones económicas, se superó por el arreglo de los Presidentes Chávez-Uribe del 7 de febrero de ese año, los empresarios avivaron su vocación integracionista tras comprometerse los dos Presidentes a impulsar proyectos conjuntos en materia energética y social. No es gratuito que en 2005 y 2006 se haya batido récord histórico en el intercambio comercial, si se tiene en cuenta que los

⁸⁹ RIVA Fernández “La integración colombo venezolana y el ambiente macroeconómico”, en Mónica Lanzetta (Coordinadora Agenda de largo plazo 1996, página 206.

acuerdos logrados por los Presidentes Uribe-Chávez en materia de fomento a las inversiones bilaterales, alentó las expectativas de las relaciones colombo-venezolanas.⁹⁰

Para terminar es necesario acotar que los últimos estudios de la Cámara Colombo Venezolana (2006) sobre comercio bilateral apoyados en “Encuestas bilaterales” sobre competitividad, resaltan que los empresarios en 80% consideran la política de cero aranceles como el elemento más importante que explica los flujos comerciales hacia el otro país (Covenotas, 2005).

Los dos países conscientes de la re-industrialización y de la misma intensión de los años setenta, entorno a diversificar sus estructuras productivas frente al resto mundo; emprendieron sendos procesos de reducción de aranceles con el resto del mundo: Colombia que aplicó fielmente las recomendaciones del “Consejo de Washington”, se propuso en el gobierno del presidente César Gaviria modernizar e internacionalizar la economía (Echavarría J (1998). Así desde 1990, se inicia una reducción de los aranceles y de las barreras para arancelarías con las cuales había vivido la economía y el sector externo desde la imposición del modelo de sustitución de importaciones. No se puede olvidar que, la apertura que había sido anunciada como gradual, se aceleró y redujo los aranceles efectivos de 25% en 1991 a 14% en 1992. También con el criterio de flexibilizar el comercio internacional, se alivió el régimen de la licencia previa y se liberó muchos de los productos que hasta 1989 estaban como de prohibida importación; hacia 1993 el 90% de los bienes eran de libre importación, y en 1995 el arancel efectivo promedio era de 11.6%.

A manera de conclusión, es necesario resaltar que la política comercial arancelaría también fue convergente para que los países fortalecieran sus relaciones económica en la década de los noventa (op.cit, 1998). Finalmente la estructura arancelaría que como se pudo apreciar quedó en el mismo nivel para los dos países, al igual que la reducción de mecanismos para arancelarios, es lo que los dos países defienden en el contexto

⁹⁰ Convenios en marco energético para la venta de gas de Colombia a Venezuela y la posibilidad de crear un oleoducto para sacar petróleo de Venezuela por Colombia al Pacífico. Chávez y Uribe hablarán hoy de energía e integración en Cartagena”, el Nacional 9 de noviembre de 2004.

mundial y andino en particular en sus mesas de negociaciones bilaterales (Ver cuadro No.19).

Cuadro No. 19 Estructura arancelaria en la Comunidad Andina 1994

	Número de ítems	Arancel promedio	Arancel Máximo	Arancel Moda
Colombia	7212	11.57	40.0	5.00
Venezuela	6898	11.80	25.0	5.00
Grupo Andino	7212	13.44	20.0	10.0

Fuente: INTAL, 2006

El comportamiento de los intercambios de bienes entre Colombia y Venezuela entre 1990 y 2006 se va a ceñir a la estructura económica, la especialización en la producción ya comentada anteriormente, y desde luego al impulso que dieron los acuerdos andinos y bilaterales por incluir temas de competitividad.

2.4.1 Evolución económica del intercambio bilateral

Haciendo una evaluación agregada de los flujos de bienes que circularon en el espacio de integración americana 1991 y 2007, hay que concluir que el intercambio colombo-venezolano fue uno de los más dinámicos de los bloques de la región (Beltrán, L, 2007). Aunque las cifras del comercio por bloques económicos en el hemisferio americano no son comparables en magnitudes, ante las diferencias de tamaño de las economías, en cuanto a PIB, número de países y volúmenes exportados; el intercambio colombo-venezolano fue el que registró los mayores incrementos entre 1991 y 2005. En efecto, según los datos del BID (2006), después del perfeccionamiento de la zona de libre comercio en 1991, el comercio bilateral se multiplicó por seis hasta 2005, en tanto que el intercambio comercial en los bloques como Nafta y Mercosur creció en el mismo período tres y dos veces respectivamente⁹¹ (Ver cuadro No.20).

⁹¹ Cabe recordar que siempre la participación de Colombia y Venezuela eleva los aumentos en los grupos regionales de la Comunidad Andina, toda vez que el comercio colombo-venezolano representa el 75% del comercio total del grupo.

Cuadro No. 20 Comercio Intra-grupo en hemisferio americano Millones de US \$ y veces de crecimiento 1991-2005

	1991	2005	Veces de crecimiento
NAFTA	224.583	736.414	3,28
ALADI	13.589	31.307	2,30
MERCOSUR	4.127	9.859	2,39
CAN	1.312	4.132	3,15
COLOMBIA -VENEZUELA	570	3.300	5,79
CARICOM	509	2.300	4,52

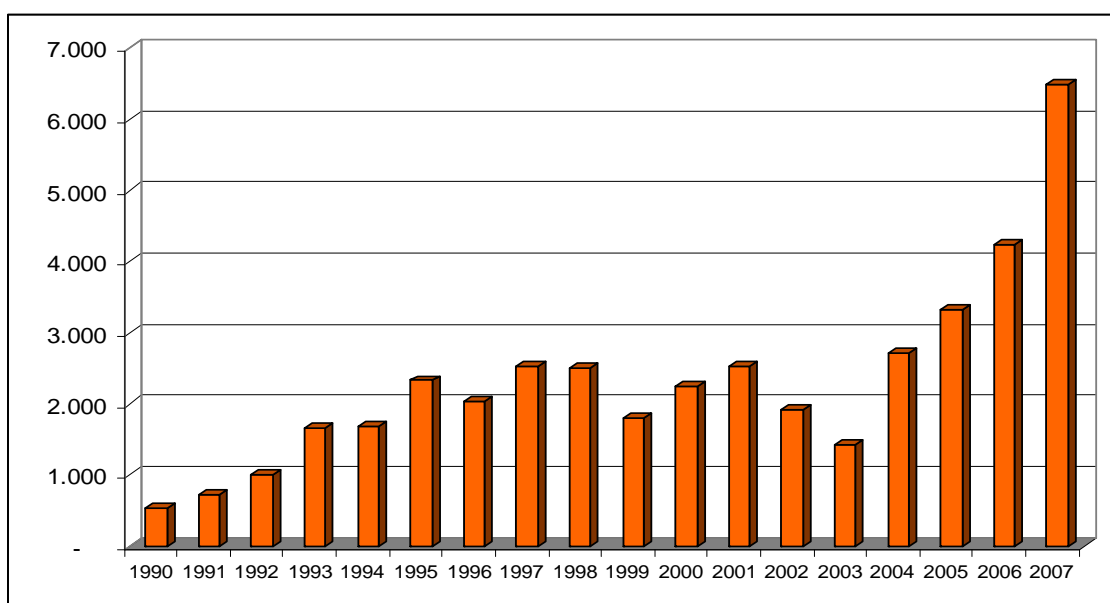
Fuente: Autor con base en BID, 2007

En el período 1990-2007, el intercambio de bienes entre Colombia y Venezuela se multiplica por catorce, al pasar de US \$500 millones a US \$7.000 millones, respectivamente; a su vez, los flujos de capital cruzados alcanzaron en la época del “boom” del comercio de bienes, montos hasta del 30% de dichos intercambios⁹². Sin duda que el mayor logro de la integración económica colombo-venezolana, es que el comercio de bienes en el periodo analizado fue de alta calidad, toda vez que los dos países lograron diversificar sus exportaciones de productos con mayor valor agregado; dicho de otra manera, hay serias evidencias que indican que en el comercio bilateral se transformó de, un intercambio de bienes primarios por ventajas comparativas a comienzos de la década de los noventa, a otro de alto valor agregado, ventajas competitivas en 2007.⁹³ (Ver gráfico No.19)

⁹² El cambio de agenda colombo-venezolana, de una relación poco amistosa en la mayor parte del siglo XX a una relación de cooperación y concertación económica en los años noventa, trajo importantes beneficios al comercio bilateral, como quiera que el intercambio de bienes se septuplicó.

⁹³ El crecimiento de las exportaciones industriales se dio en el marco del aumento de los volúmenes transados y en especial, en el número de ítems que pasó de menos de 1.000 en 1990, a más de 3.600 en 2005.

Gráfico No. 19 Comercio bilateral (Millones de US\$)



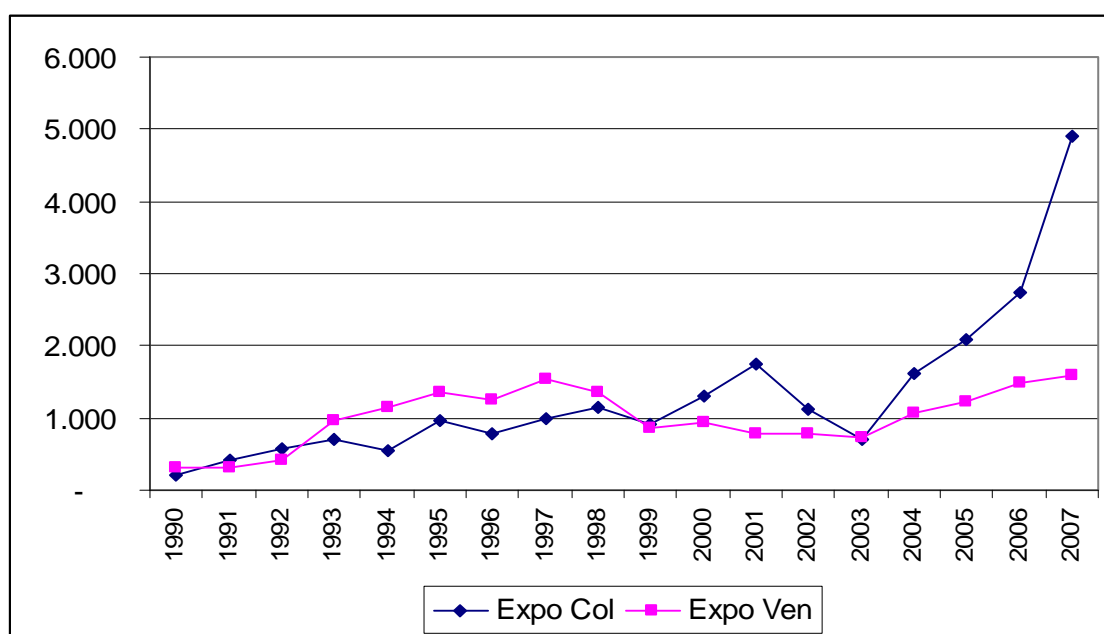
Fuente: Anexo estadístico

El dinamismo de los intercambios convirtió a los dos países en los segundos socios comerciales recíprocos, después de los Estados Unidos, muy cerca de ser los primeros socios para los intercambios industriales. Después de que, a comienzos de la década de los noventa, Venezuela ocupara el cuarto lugar como destino del total de ventas de Colombia, con una participación del 6% del total, en 2007 esa participación se eleva hasta el 15%. De igual manera, en este período, Colombia se convierte en el segundo destino de las ventas no tradicionales de Venezuela, con una participación que, pasa de menos del 9% al 14%, respectivamente.

Las épocas de auge del comercio bilateral, que es bastante sensible a los ciclos económicos, se dieron por el fuerte crecimiento económico de Venezuela, generado en las tres bonanzas petroleras: de precios internacionales del crudo 1991 (guerra del Golfo); 1997 (descubrimiento y apertura al sector privado de pozos petroleros); y 2004-2007 (incremento histórico del precio de la cesta venezolana, como consecuencia de la guerra en Irak); en estos años, las exportaciones colombianas crecieron más rápido que las propias venezolanas; las ventas de Venezuela a Colombia, se beneficiaron del crecimiento de la economía colombiana, especialmente, entre 1993-1998 por la revaluación del peso, y luego con el repunte económico, del período 2003-2006.

Se puede afirmar que hay tres períodos importantes para el comercio bilateral después del aceleramiento de la zona de libre comercio: el primero que va desde 1990 a 1992 caracterizado por el superávit comercial de Colombia; luego el que arranca entre 1993 y 1998, con un claro superávit de Venezuela; y finalmente el que, comienza en el 2000 y que se mantiene hasta ahora, con un balance muy positivo para Colombia. Además de la alta calidad del comercio, se puede concluir que entre 1990 y 2007, el comercio bilateral fue de relativo equilibrio, si se tiene en cuenta que en ese periodo, Colombia le colocó bienes por US \$23.500 millones a Venezuela, en tanto que el vecino vendió a nuestro país, bienes por el orden US \$20.000 millones (Ver gráfico No.20).

Gráfico No. 20 Exportaciones colombo-venezolanas



Fuente: Anexo estadístico

2.4.1.1 Algunos antecedentes del comercio bilateral

Entre 1970 y 1990 el intercambio apenas llegó a US \$700 millones anuales; el comportamiento estuvo asociado a las bonanzas petroleras de Venezuela de los años 1973 y 1978, y las cafeteras de Colombia de los años 1978 y 1986; en este sentido, y como relata Isidro Parra en su libro *“Intercambio Comercial entre Colombia y Venezuela”* (1982, p.39), respondió a la dinámica del ciclo económico y a los

excedentes de producción interna de bienes primarios que generaron los países para el sector externo⁹⁴. (Ver gráfica No.21)

La calidad del comercio antes de los noventa, dependió así de las bonanzas de los productos primarios que explicaban los intercambios bilaterales. Las exportaciones venezolanas a Colombia en 1989, estuvieron concentradas en 85% en petróleo, derivados del petróleo y algunos minerales como el hierro y aluminio. Por la alta dotación de mano de obra, y el desarrollo de la industria colombiana, a propósito del modelo de sustitución de importaciones, las exportaciones colombianas de manufacturas representaron el 60% del total de ventas al vecino país en 1990 (Beltrán, 1998).

La incertidumbre por lo que pasara en torno a los incidentes diplomáticos de los Monjes, hacía que el comercio de bienes cayera con los incidentes que se producían. Puntualmente, las incursiones de la lancha “La Aventurera” en 1970 y la “Corbeta Caldas” en 1987 de insignia colombiana, en territorio de los Monjes, hicieron que el comercio se redujera muy por debajo de los niveles promedio. En el primer año el comercio bilateral fue de apenas US \$50 millones, y en 1987 de US \$200 millones, un 80% inferior a lo logrado en los años precedentes.

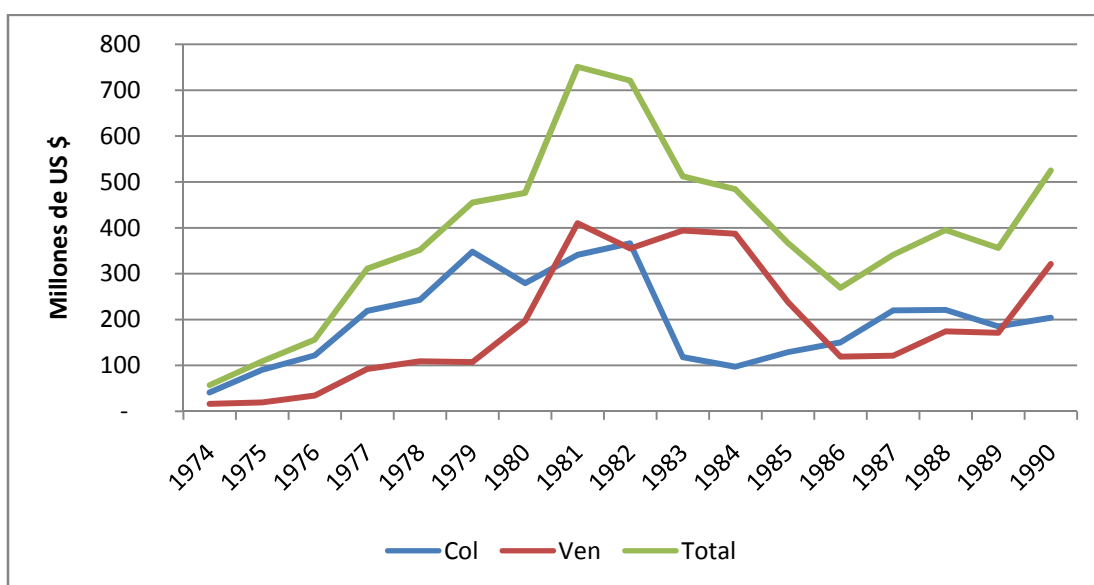
De acuerdo con Parra (1982), el bajo volumen del comercio bilateral en el período referenciado también respondió a la profundización del modelo de sustitución de importaciones que establecieron la mayoría de los países latinoamericanos para forzar el proceso de industrialización interna, como consecuencia de la coyuntura internacional de guerra de los años treinta. Cabe mencionar que antes de los años noventa, los dos países habían establecido trabas y altos aranceles a las importaciones, a la vez que mantenían subsidios a los productores nacionales (“Plan Vallejo” en Colombia, y “Draw Back” en Venezuela)⁹⁵. En 1989, en los dos países, más del 70% de

⁹⁴ El ciclo económico, que en los dos países fue determinado en mayor parte por los altos precios internacionales de las exportaciones de los bienes primarios -ventas de café por parte de Colombia, y petróleo por parte de Venezuela, al mundo-, y determinaron el dinamismo y la estructura del intercambio bilateral. En efecto, siempre el “boom” de los precios coincidió con los aumentos de las exportaciones, los ingresos y los PIBs de cada país en el periodo 1970-1990).

⁹⁵ El “Plan Vallejo” en Colombia fue un instrumento fiscal que exoneraba del impuesto de depósito previo, de licencia y de derechos consulares y aduaneros, para la importación de materias primas e insumos que utilizan los productores nacionales en la producción local con fines de exportación. El

los bienes importados permanecían en el régimen de licencia previa y el restante estaba en el régimen de prohibida importación. El arancel promedio en Venezuela rondaba el 35% y en Colombia el 40%. En Colombia hasta mediados de los años ochenta, se exigió a los importadores constituir depósitos previos para importación, y en Venezuela los controles cambiarios se acompañaron de casas de cambios que sólo otorgaban divisas para importar bienes básicos.

Gráfico No. 21 Comercio bilateral 1974-1990



Fuente: Elaboración del autor con base en Dane

Otro de los factores incidentales del bajo comercio en el periodo setenta y ochenta era la incertidumbre cambiaria; las bonanzas de los precios internacionales del café y el petróleo aumentaban los ingresos por exportaciones, coincidiendo en principio con fuertes apreciaciones del peso y del bolívar; luego los bajos precios y el ajuste fiscal conducían a devaluaciones masivas, especialmente de la moneda venezolana. No se puede olvidar, por ejemplo, que la maxidevaluación del bolívar y la adopción de los tipos de cambio fijos (Régimen de Cambio Diferenciales (RECADI)⁹⁶ en Venezuela, en 1983 afectaron seriamente las exportaciones colombianas a la vez que se

“Draw Back”, que todavía se mantiene en Venezuela, consiste en la devolución de impuestos al valor agregado para los nacionales dedicados a la actividad exportadora.

⁹⁶ Para defender las reservas del Banco Central de Venezuela, el Gobierno del Presidente Herrera Campes adoptó en febrero de 1983 un régimen de cambio diferenciales RECADI, con cuatro niveles de paridad para entregar divisas prioritarias para algunos sectores importadores y exportadores. Los niveles iban entre 4,30 y 6,0 bolívares, y otro de libre fluctuación entre 8,0 y 10,0 bolívares por dólar. El Recadi que se impuso hasta 1989 llevó el dólar de 4,30 a 12,75 bolívares, respectivamente.

produjeron cuantiosas pérdidas para los colombianos en la frontera, especialmente en la ciudad de Cúcuta⁹⁷. Ese año, las exportaciones colombianas apenas alcanzaron los US \$100 millones, muy inferiores a los promedios de los años 1981 y 1982 (Beltrán, 2007).

Si los intercambios de bienes entre 1970 y 1989 no fueron tan dinámicos porque dependieron particularmente de los ciclos económicos en los dos países, la inversión extranjera directa cruzada tampoco fue importante. La incertidumbre política por la delimitación de aguas marinas y submarinas, y los problemas de controles cambiarios y de precios en Venezuela, pusieron tensos los movimientos de capital bilateral⁹⁸; según cifras de inversión cruzada del Departamento Nacional de Planeación (DNP) de Colombia, entre 1980 y 1990 no se presentaron registros de inversión cruzados superiores a US \$5 anuales en ese período (Covenotas, 1995).

Uno de los elementos que pudo contribuir a incentivar el intercambio entre los países, fue sin duda el interés que despertó entre los empresarios la creación del GRAN en 1969; los acuerdos en materia arancelaria y convenios de complementación industrial jalaron entre 1970 y 1990 los intercambios industriales; en algunos años los intercambios de manufacturas superaron los US \$300 millones⁹⁹.

2.4.1.2 El “boom” comercial de los noventa

En los noventa, la aceleración de la integración económica bilateral trajo importantes beneficios al desarrollo de los dos países. El comercio bilateral no sólo ha contribuido a paliar las crisis de los dos países cuando se han presentado, sino mejor aún, el mismo fue de alta calidad, toda vez que los intercambios que más evolucionaron, pertenecieron

⁹⁷ El diario *La opinión* afirmaba a finales de febrero de 1983 que la ciudad de Cúcuta se había paralizado, toda vez que los compradores venezolanos bajaron en un 90 por ciento; la desocupación hotelera así como toda la cadena de restaurantes e industrias afines provocaron una ola de despidos de esos establecimientos.

⁹⁸ En inversiones se resalta incluso que el trato nacional no se aplicaba al tema de las compras gubernamentales.

⁹⁹ El mejor período para el intercambio de los bienes fue el que transcurrió entre 1978 y 1983, donde los montos intercambiados llegaron a cerca de US \$700 millones anuales, siendo explicados por las ventas de Colombia, que se motivaron por la fuerte revaluación del bolívar experimentada por Venezuela, con el extraordinario aumento de los ingresos petroleros de los años 1973-1978.

a los sectores industriales de los países. A su vez que, las inversiones cruzadas generaron empleo, a lado, y lado de la frontera.

Como ya se comentó atrás, la dinámica comercial bilateral del periodo 1990 y 2006, logró superar las crisis económicas que se presentaron en los dos países en ese período. Varios analistas señalan que, el comercio bilateral, incluso sirvió como amortiguador de la caída de la demanda interna que sufrieron los países con las crisis respectivas (García L, 2004). En efecto, entre 1990 y 2007 se presentaron tres crisis económicas: financiera y cambiaria en Venezuela 1994 y 1996; crisis internacional y financiera, y desplome de la economía colombiana y venezolana en 1999; y de nuevo crisis política (Paro Nacional en Venezuela) y maxidevaluación del bolívar en 2003.

En 1994, la crisis financiera venezolana se palió en parte, con el crecimiento de las ventas de ese país a Colombia que, sumaron cerca de US \$1.400 millones en 1995 y US \$1.600 millones en 1997; en esa oportunidad, los informes del BCV, advertían de la importancia que tenían el mercado colombiano para la recuperación del sector no tradicional de ese país (BVC, 1998). También en el inicio de la crisis de Colombia en 1998, el mercado venezolano fue un aliciente para la recuperación del mercado colombiano; si se tiene en cuenta que las ventas de Colombia hacía Venezuela alcanzaron cerca de US \$1.300 millones en 1998, cuando el PIB colombiano ya había comenzado a caer a tasas de 2% anual (GRECO, 2004). No se puede olvidar también que, luego del paro nacional en Venezuela en 2002, fue la economía colombiana la que no sólo proveyó de los bienes de consumo básico a Venezuela: alimentos y medicinas, sino que más importante, Colombia aprovechó el mercado venezolano, para consolidar su plan exportador al resto del mundo. (Ministerio de Industria y Comercio, 2006).¹⁰⁰

Sobre calidad de comercio hay que señalar que, entre 1991 y 2005 el intercambio de manufacturas se sextuplicó al pasar de US \$500 millones a US \$2.800 millones. No obstante que los productos venezolanos se concentraron en industria básica y derivados del petróleo; Venezuela, logró diversificar sus exportaciones a Colombia. Entre 1991 y

¹⁰⁰ Según la agenda Colombia Compite, Venezuela es un socio estratégico para Colombia, no solo para consolidar su estrategia de diversificación en el sector externo, sino más importante porque con ese país sería muy provechoso realizar convenios competitivos para dirigir a terceros mercados.

2005 las ventas industriales del vecino país, pasaron de representar 66% del total, a 79%, respectivamente¹⁰¹.

La abundancia de la mano de obra en Colombia, hizo que después del aceleramiento de la zona de libre comercio en 1991, nuestro país se especializara en exportaciones de industria liviana (confecciones, textiles, plásticos y cueros). La mayor diversificación de su aparato productivo lo llevó a aumentar las exportaciones del sector automotriz, de maquinaria y equipo¹⁰². En 2005 las exportaciones industriales más importantes de Colombia a Venezuela se concentraban en industria liviana 25%, y sector automotriz 22%, este último había ganado 20 puntos de participación en el total exportado. En el cuadro No.21, se muestra la estructura del comercio, antes de la retirada de Venezuela de la CAN, es decir entre 1991 y 2005.

2.4.2 Creación de comercio

Cuando se habla del dinamismo del intercambio de bienes se piensa que, el comercio colombo-venezolano, al amparo del Acuerdo de Cartagena (GRAN), o el aceleramiento del comercio en 1991, o la creación del SAI en 1996 desvió comercio de otros países más productivos y de costos más baratos que, el colombo-venezolano¹⁰³. Los estudios de lado y lado de la frontera, señalan que el intercambio colombo-venezolano ha generado creación de comercio antes que desviación (Villamizar, 1997), es decir que hay serias evidencias en torno a que Colombia y Venezuela, aumentaron su comercio gracias a los incrementos de producción y de oferta exportadora que, se reflejan en la incursión de nuevos productos al interior de sus actividades exportadas, o que están explicados, como respuesta al aumento de la demanda en el otro mercado (García H, 1999).

¹⁰¹ Por la alta dotación de recursos naturales; Venezuela después de 1991 se especializó en las exportaciones de industria básica (metalúrgica, papel y química básica) y desde luego en las ventas de derivados del petróleo. En el período 1991-2005, la composición de las ventas industriales manufacturadas venezolanas no cambió mucho, como quiera que las exportaciones de industria básica continuaron siendo las más importantes. En 2005 las mismas representaron 56%, 4 puntos porcentuales superiores a la participación de 1991, se resalta también el aumento de participación del sector automotriz y la industria liviana que, ganaron cerca de 3 puntos porcentuales de participación en el total exportado.

¹⁰² En el periodo analizado, Colombia también consolidó sus ventas de manufacturas a Venezuela, pasando de una participación de 70% a 86% (ver gráfica No.6).

¹⁰³ Helena Villamizar siguiendo la metodología de Balassa concluye que en términos agregados entre 1992 y 1995 para el sector industrial, especialmente de industria liviana la integración fue un factor decisivo para la creación de comercio.

Cuadro No. 21 Comercio sectorial Colombo-venezolano 1991-2005

Actividad	Exportaciones de Colombia				Exportaciones de Venezuela			
	1991	Par %	2005	Par %	1991	Par %	2005	Par %
TOTAL EXPORTACIONES	421,8	100,0	2090	100,00	305,6	100,0	1203,0	100,0
PRODUCTOS PRIMARIOS	123,5	29,2	331,1	15,9	103,6	33,9	113,2	9,4
INDUSTRIALES	298,2	70,7	1764,2	85,9	202	66,1	946,3	78,6
AGROINDUSTRIALES	19,9	4,7	177,4	8,5	5,4	1,7	31,8	2,6
INDUSTRIA LIVIANA	152,3	36,1	609,9	29,1	12,1	3,9	74,2	6,1
INDUSTRIA BASICA	76,4	18,1	321,9	15,3	159,9	52,3	677,2	56,2
MAQUINARIA Y EQUIPO	43,5	10,3	178,4	8,5	15,2	4,9	52,5	4,3
SECTOR AUTOMOTRIZ	6,1	1,4	476,4	22,7	9,4	3,0	110,4	9,1

Fuente: Autor con base a anexo estadístico

En el caso colombo-venezolano, hay evidencia como lo señala García L (2004), que la creación de comercio se pudo explicar por el dinamismo de las nuevas corrientes de comercio que, se establecieron entre los empresarios de los países en los sectores de industria liviana, básica y la propia petrolera. El crecimiento del comercio de manufacturas convirtió a los dos países en los segundos socios comerciales. Colombia pasó en 1991, de ser el quinto destino de las exportaciones no tradicionales de Venezuela (no incluyen petróleo), a ocupar el segundo destino en 2005, con una participación de 14% del total.

El comercio intra-industrial colombo-venezolano es una realidad en el espacio bilateral si se tiene en cuenta, que, en más del 25% del intercambio se produjo comercio de alta calidad de ida y vuelta. En efecto, por ejemplo en el comercio de vehículos que fue el más dinámico entre 1991 y 2007 pasando de representar el 5% al 25% de los intercambios bilaterales, hay serías evidencias de desarrollo de ventajas competitivas; Colombia le vende vehículos a Venezuela en 14 modelos, en tanto que Venezuela vende camionetas a Colombia en más de 6 modelos, el comercio de vehículos en 1991 se limitaba a dos o tres ítems.

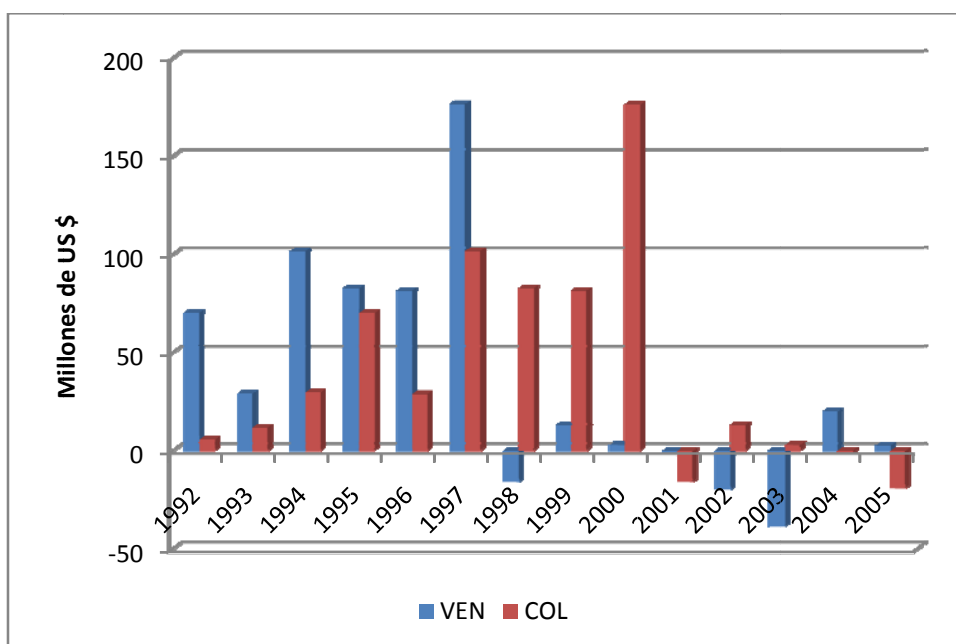
En el mismo período, también Venezuela ocupó el segundo lugar destino de todas las exportaciones de Colombia, con una participación que, se elevó de 6% en 1991, a 10% en 2005. El mismo análisis se puede realizar para las compras que cada uno realiza del resto del mundo. Venezuela ocupaba el sexto lugar de origen del total de importaciones de Colombia en 1991, con una participación de 4.5%; y Colombia era el sexto país de origen del total de importaciones de Venezuela, con una participación de 3.5%; quince años después, Venezuela aunque había disminuido su participación en el mercado colombiano con relación a 1995, era el cuarto lugar de origen de las compras de Colombia, con una participación de 6%; al mismo tiempo nuestro país ocupaba el segundo lugar de origen de las compras de Venezuela con una participación de 9%.

2.4.3 Las inversiones cruzadas y el empleo

El intercambio comercial también incentivó las inversiones cruzadas en el espacio bilateral. En la época del “boom comercial” la inversión bruta de cada país representó aproximadamente el 30% del comercio de bienes; la actividad de las inversiones es otro argumento positivo para pensar que el intercambio bilateral creó comercio, y generó cadenas competitivas entre los dos países.

El dinamismo del flujo de capitales se desarrolló con iniciativas empresariales como las compras de canales de comercialización, plantas ya instaladas y hasta incursiones en el mercado de valores en las bolsas de los dos países (Blanco E, 2003). En principio fue la inversión privada la que hizo que los flujos directos de capitales pasaran de menos de US \$10 millones en 1991, hasta US \$170 millones en 2000, después de la incertidumbre política en Venezuela, las inversiones cayeron entre 2001 y 2002 (Ver gráfico No.22). La salida de algunos capitales en Venezuela, hizo que la inversión de este país en Colombia fuera positiva entre 2003 y 2004. Finalmente entre 2005- 2006, a pesar de los anuncios de importantes inversiones públicas, para el desarrollo de proyectos conjuntos en el sector energético (gas), los capitales cruzados fueron negativos en los dos mercados. (Covenotas, 2005).

Gráfico No. 22 Inversión Bilateral 1992-2005



Fuente: Autor con base a anexo estadístico

Las primeras inversiones cruzadas se dirigieron a los sectores de comercio al mayor y detal, la industria manufacturera y las finanzas; las inversiones pudieron ser el resultado de la estrategia empresarial para acompañar los flujos de comercio de bienes o productos que se exportaban. En 1992, los venezolanos motivados por la coyuntura de apertura de la economía en Colombia, realizaron inversiones en sectores como el financiero y el propio de manufacturas. Entre 1992 y 1998, cuando las exportaciones de bienes crecieron de Venezuela a Colombia, los empresarios de ese país invirtieron comprando establecimientos, como el banco de los trabajadores colombiano (compra del grupo Mercantil venezolano); y construyendo fábricas para la distribución de bebidas (grupo Polar venezolano). A comienzos de los años dos mil, las inversiones de Venezuela en Colombia se concentraban en los sectores culturales, y de radio y televisión.

Colombia, también realizó importantes inversiones en Venezuela en manufacturas y comercio al por mayor. A las incursiones de las firmas Leonisa y Alpina en los sectores de confecciones y bebidas venezolanas (1996), respectivamente, se sumó la compra de

Cativen por parte del hipermercado colombiano Éxito-Cadenalco (1999)¹⁰⁴. En los últimos años, la incertidumbre sobre el proceso político en Venezuela, puso tenso el clima de las inversiones, y provocó salidas importantes de capitales colombianos del vecino país. La evolución de los flujos de capital llevó a que Colombia ocupará en la década de los noventa, el tercer lugar como país de origen de las inversiones directas en Venezuela, en tanto que Venezuela en el mismo periodo ocupó hasta el octavo lugar como origen de las inversiones de Colombia; estas cifras son importantes si se considera que los flujos de inversión del resto del mundo en los países, no fueron tan importantes a finales de la década de los noventa, por los fenómenos de la crisis internacional y la incertidumbre que generaron nuestros mercados.

El dinamismo del comercio y las inversiones generaron virtuosamente empleo; el cual según estimación de la Cámara Colombo Venezolana pudo ser de cerca de 500.000 plazas de trabajo a lado y lado de la frontera (Covenotas, 2005).¹⁰⁵ El dato es apenas consecuente, con los modelos de exportaciones que, señalan que por cada US \$1.000 millones adicionales de exportaciones no tradicionales, cada país generaría 350.000 nuevas plazas de trabajo. (DNP, Cambio para construir la paz, 1998)

2.4.4 Impulso a la integración regional

Como se señaló anteriormente, la adhesión de Venezuela en 1973 al Grupo Andino, ayudó a que este bloque se consolidara para el comercio intra-grupo. El comercio de la CAN pasó de US \$200 millones en 1969, a US \$8.000 millones en 2005, sus incrementos significativos, se atribuyen especialmente a los movimientos del comercio colombo-venezolano con los demás países del grupo. Colombia logró en los primeros años de este nuevo siglo que, Ecuador y Perú ocuparan el tercer y cuarto puesto como lugar de destino de sus exportaciones totales, y Venezuela logró comenzar a exportar petróleo a Ecuador entre 2000 y 2003 (CAN, 2007). Con todo el comercio colombo-venezolano representó cerca del 75% de los intercambios totales de la CAN en 2005,

¹⁰⁴ Éxito Cadenalco se ha convertido en los últimos cinco años, en instrumento para promover ventas de los sectores de textiles, confecciones, alimentos de Colombia a Venezuela.

¹⁰⁵ Según las cifras de la Comunidad Andina en el trabajo El comercio intra-regional y la generación de empleo, los empleos generados sólo por la actividad exportadora de cada país, alcanzaron en Colombia 1.6 millones en 2000 y en Venezuela 1.1 millones, la contribución del comercio intra-regional andino contribuyó en ambos casos con el 16% y 10%, respectivamente de la generación de empleo.

más de 10 puntos porcentuales superior a la década de los noventa¹⁰⁶. El desarrollo del acta de Barahona en 1991, y posteriormente con el cambio de GRAN a CAN en 1996, el grupo se convirtió en una plataforma para el relacionamiento de la integración latinoamericana y hemisférica, con base a la supranacionalidad que ejerció el grupo, con la creación del Sistema de Integración Andino (SAI). (Vieira, 1999)

El trabajo concertado de Colombia y Venezuela en la CAN hizo que, los países proyectaran la integración hacia terceros mercados en América Latina. Colombia y Venezuela firmaron en 1994, una zona de libre comercio con México, conocida como el Grupo de los Tres G-3, que a pesar que en su comienzo buscaba que, los países tuvieran acceso al Nafta, era apenas una intención para aumentar los intercambios con el país azteca, toda vez que este país era el quinto destino de las exportaciones de ambos países. No obstante que, el G-3 dejó grandes déficits comerciales para Colombia y Venezuela en sus intercambios de bienes con México (Reina M, 1994), se destaca de la relación con el país azteca, los altos volúmenes de inversiones directas realizados por este país, en el espacio colombo-venezolano. Los mexicanos acompañaron sus superávit comerciales, con inversiones en los sectores de construcción, telecomunicaciones e industrias alimenticias, entre otros¹⁰⁷.

Para algunos analistas, la proyección del comercio bilateral de los países andinos con México, generó más interés de los otros países de la región, para firmar tratados comerciales con otros países latinoamericanos, en lo que se conoce como la estrategia del regionalismo abierto (Ocampo, 2004). Bolivia y Perú en 1996 y 1998, respectivamente solicitaran adhesión al MERCOSUR, sobra advertir que estos países fueron aceptados y que, en el caso de Bolivia, la Nación firmó una zona de libre comercio con ese grupo en lo que se conoció en su momento como una negociación de 4 +1, por la desventaja para el país pequeño que, intercambiaba a la par con los grandes del continente (Pulecio, 1997).

¹⁰⁶ También el comercio andino fue de alta calidad, si se tiene cuenta que más del 80% de los intercambios fueron manufacturas. Sin duda que la evolución del intercambio se explica también entre, otros factores por: los acuerdos de complementación en los sectores industriales como el automotor y los planes de comienzos del siglo, en torno a la integración del sector energético.

¹⁰⁷ Varias empresas mexicanas en las que se destacan Cemex, Telmex y Bimbo compraron canales de comercialización y plantas para producir en Colombia y Venezuela.

Cabe destacar que en 1996, la intención de Venezuela era también pertenecer a MERCOSUR¹⁰⁸, por eso en la última parte de los años noventa, el dialogo y la posición conjunta de Colombia y Venezuela hacen que se renueve la institucionalidad andina, para promover una negociación bloque a bloque: Comunidad Andina y Mercosur, en lo que se va a denominar, la Unión de Naciones del Sur (UNASUR) en 2006 (Moncayo E, 1999). Los dos grupos concretaron una zona de libre comercio que, ha sido considerada por varios analistas como favorable para la Comunidad Andina, en el sentido que Brasil y Argentina reconocieron las asimetrías que, sus mercados generan frente a los países pequeños como: Ecuador, Perú y Bolivia¹⁰⁹.

Ha sido tan importante la concertación colombo-venezolana para impulsar la integración latinoamericana, que, pese a la dimisión de Venezuela a la Comunidad Andina, se estima que los dos países podrían acelerar negociaciones, utilizando como punto de partida lo negociado en UNASUR. (CAF, 2005)

2.4.5 Disminución de las tensiones políticas

Se puede concluir que la iniciativa empresarial y la generación de empleo en el comercio bilateral, han sido factores decisivos para disminuir la tensión política en las relaciones de frontera, lo cual quiere decir también que son las relaciones económicas las que se han impuesto en la integración colombo-venezolana (Ramírez S, 2006). Dicho en otras palabras, el comercio ha generado mejores percepciones entre colombianos y venezolanos, y en general de la sociedad civil en los países. En los años setenta y ochenta, los colombianos no eran tan bienvenidos en Venezuela, y desde luego que los venezolanos no lo eran en Colombia. En los últimos quince años, con encuestas realizadas para 1999 y 2003 en Venezuela y Colombia, se colige que los colombianos son reconocidos en Venezuela por su trabajo, talento, vallenatos, telenovelas, los pantalones jeans, y en fin por su cultura, antes que por sus ambiciones en el Golfo. En Colombia, los venezolanos son valorados por su alta visión gerencial, su entusiasmo, el petróleo, entre otros, antes que por su incursión militar en los Monjes (Ibid, 2006).

¹⁰⁸ En 1996 el gobierno del Presidente Rafael Caldera, inició formalmente el diálogo político Venezuela-Mercosur, tendiente a una posible integración del vecino país al bloque del Sur.

¹⁰⁹ Es importante resaltar que Brasil le dio preferencias también a Colombia y Venezuela, con plazos de desgravación para el 80% de las exportaciones entre 8 y 12 años, en tanto que ese país abrirá en 80% su mercado para los andinos entre 5 y 8 años.

Cada vez más hace carrera entre los diferentes agentes: empresarios y sociedad civil de los dos países, la solución del diferendo por la vía de una agenda económica concertada que permita a los dos países, la realización de exploraciones y explotaciones conjuntas de los recursos con que cuentan los Monjes (Majo B, 1998), las propuestas que se viene desarrollando datan de los años setenta, de la idea inicial del Presidente colombiano, Alfonso López Michelsen, tendientes a la explotación conjunta de las áreas petrolíferas, mediante empresas mixtas, una venezolana con capital del 51% y participación colombiana del 49%, y otra colombiana en condiciones análogas.¹¹⁰

Más recientemente, las relaciones económicas colombo-venezolanas fueron las que mejoraron el ambiente que había generado los hechos políticos. En enero de 2005, la detención del guerrillero colombiano "Granda" en Venezuela, por policías colombianos en Caracas, en lo que se consideró en su momento como una violación de la soberanía venezolana por Colombia¹¹¹ que, llevó al cierre de la frontera por más de 20 días, y al anuncio del rompimiento de las relaciones diplomáticas, fue subsanado con una reunión presidencial Chávez-Uribe, el 7 de febrero de 2005 en Caracas, donde primo la sensatez y la agenda comercial por encima de los problemas diplomáticos (Beltrán, 2006). En efecto, si bien los dos Presidentes resolvieron el impase político, comprometiéndose a mejorar la seguridad en la frontera, acordaron como compromiso, comenzar a trabajar en proyectos económicos de carácter regional para los dos países: creación de un centro internacional de negocios en la frontera, para flexibilizar los intercambios en las aduanas, y la iniciación de la construcción del gasoducto colombo-venezolano, con inversiones cercanas a US \$250 millones.

¹¹⁰ Los Gobiernos también lo han entendido, desde la misma propuesta han firmado convenios para la exploración energética conjunta, toda vez el potencial que existe en petróleo y gas, el gasoducto Guajira Colombia - Estado Zulia Venezuela estará vigente por 14 años, junto con lo que puede ser el poliducto que permitirá transitar el petróleo venezolano por el pacífico colombiano, son apenas algunos proyectos conjuntos con los cuales la agenda económica se impone a la política.

¹¹¹ El 4 de enero de 2005, la policía colombiana anuncia la captura de Granda en la ciudad fronteriza colombiana de Cúcuta. El Ministro del Interior de Venezuela, José Chacón, ordena una investigación. El 6 de enero, el Ministro de Defensa de Colombia, Jorge Alberto Uribe, asegura que la captura de Granda "fue realizada en exclusiva por nuestros efectivos y en territorio colombiano". La diputada venezolana Iris Varela, de la comisión parlamentaria que investiga el caso, dice que "hay fuertes indicios" de que Granda fue secuestrado en Caracas, al parecer "en complicidad con funcionarios y ex funcionarios de autoridades policiales venezolanas" (El Nacional, 14 de enero de 2005).

La cantidad de convenios y acuerdos sobre integración económica bilateral y de complementación colombo-venezolana fueron las variables que explican los flujos comerciales de Colombia y Venezuela en los últimos 40 años. Varios analistas coinciden en señalar que desde mediados de los años ochenta, con la mediación y creación de las comisiones bilaterales (Presidencial, de Frontera, de Vecindad y Empresarial, entre otras), se dio un impulso decisivo a la integración económica colombo-venezolana, toda vez que en las agendas de las mismas se dio prioridad al tema comercial¹¹²; hay que decir que en las mismas se produjeron entendimientos importantes entre los diferentes agentes que intervienen en la integración: gobiernos, empresarios y hasta académicos de los dos países (Charry S, 1998).

2.5 Colombia y Venezuela en la reconfiguración del comercio hemisférico

En los últimos cinco años, el hecho más importante de la integración colombo-venezolana, se produjo en abril de 2006, cuando Venezuela se retiró de la Comunidad Andina, denunciando el Acuerdo de Cartagena¹¹³: El vecino país, arguyó incompatibilidad política, por lo que podría ser los tratados de libre comercio, que venían negociando los miembros de la CAN: Colombia, Perú y Ecuador, con los Estados Unidos; el Presidente Chávez, afirmó el 20 de abril de 2006, en Paraná Brasil que:

“Los Estados Unidos han firmado un tratado de libre comercio con Colombia, lo cual mató a la Comunidad Andina. Yo lo he anunciado ayer: Venezuela renuncia a la Comunidad Andina y nos vamos de la Comunidad Andina,” dijo en un discurso en la gobernación del estado de Paraná, en esta ciudad, a donde vino a la cabeza de una delegación empresarial. Chávez repitió impaciente: La comunidad andina "no tiene sentido. Eso está muerto. ¿Cómo va a tener sentido una Comunidad Andina en la que se firma un tratado de libre comercio con Estados Unidos, sin siquiera coordinar con los demás países?". (El Universal, 21 de abril 2006)

Si bien, la estimación de pérdida de competitividad de Venezuela en los mercados andinos, ante la eventual entrada en vigencia de los TLC, puede ser, con razón, la

¹¹² El diferendo de los Monjes no ha sido solucionado; como aparece en el recuadro No.3, Colombia ha insistido en la reclamación del mismo; incluso en el año 1992, Colombia ratificó que es necesario que los dos países vayan a la Corte Internacional de Justicia en busca de solución.

¹¹³ El acuerdo de Cartagena, prevé en su artículo 135 que, cualquier país que decida retirarse de la Comunidad Andina, debe denunciar el tratado, así Venezuela lo había anunciado en junio de 2005 y lo ratificó en abril 2006.

explicación de fondo que argumenta Venezuela, para la decisión de abandonar el bloque; hay que señalar también que, el vecino país, desde mediados de los años noventa, con el inicio de la nueva reconfiguración de los ejes de integración hemisférica¹¹⁴, ya le apostaba a estar en otros mercados, diferentes a la Comunidad Andina, como era su interés legítimo, de ser socio de Mercosur. (Pulecio, 1997)

En los noventa, según Graphic J y Masakazu, W (2003), se debe aceptar que, en el hemisferio americano, a la vez que se consolidaban los bloques comerciales regionales tradicionales: Nafta, Mercosur, CAN, G-3 y Caricom, entre otros¹¹⁵, se desató en el hemisferio, otras negociaciones entre países y bloques que terminaron consolidando lo que se denomina el nuevo “regionalismo abierto”; así se emprendieron varias negociaciones entre países y bloques, con dos ejes centrales. El primero, liderada por Estados Unidos desde 1994 que, pretendió, la creación de una Zona de Libre Comercio del Continente, denomina Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que debería comenzar a funcionar en 2005¹¹⁶; y la otra, promocionada por Brasil, tendiente a consolidar la integración suramericana, por la vía de integrar a la CAN y MERCOSUR (North, D, 2002). Sin entrar a ahondar en cada propuesta, sus objetivos políticos y económicos; los acercamientos y las nuevas negociaciones de Venezuela y Colombia con otros bloques y países, disminuyeron el interés por consolidar el proyecto de un mercado común andino.

La propuesta ALCA, sedujo más a Colombia; en tanto que, el proyecto de Brasil, fue más aceptado por Venezuela (Vieira, 2008). Después de nueve reuniones ministeriales, entre 1994 y 2003, y de la oposición que desde el comienzo realizó Brasil al ALCA, el proyecto que conformarían 34 países sucumbió, después de la cumbre de Ministros de Miami en 2003, y especialmente de la reunión en la IV Cumbre de las Américas en Mar

¹¹⁴ Los analistas internacionales señalan que desde 1993, los Estados Unidos y Brasil, quieren ser los ejes de la integración hemisférica. El primero, busca construir un bloque regional continental para competirle en el mundo a la Comunidad Europea; y el segundo persigue consolidar el Mercosur, en América Latina.

¹¹⁵ El Nafta es la zona de libre comercio de Estados Unidos, Canadá y México; el MCCA es el Mercado Común Centroamericano; el CARICOM es el Mercado Común del Caribe, el G-3, es el tratado de libre comercio de Colombia, Venezuela y México; y CAN es la Comunidad Andina, de donde Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia, son parte.

¹¹⁶ El proyecto ALCA, que aspira a crear una zona de libre comercio de Alaska a Tierra del Fuego como motor de desarrollo, es el objetivo fundacional del proceso de Cumbres de las Américas lanzado en 1994 en Miami por Estados Unidos.

del Plata, en Argentina, noviembre de 2005; donde los países integrantes decidieron aplazar las negociaciones.

En la última reunión se desataron profundas diferencias, entre Estados Unidos, y Mercosur sobre el proyecto ALCA. La posición de Brasil en aquella reunión, no fue otra que, el proyecto debería esperar a las negociaciones en OMC, sobre temas sensibles como subsidios agrícolas, marcas, patentes y propiedad intelectual, para determinar que se podría negociar, entre Estados Unidos y los países de Suramérica (Puyana A, 2003). En este contexto, el bloque Mercosur y la propia Venezuela consideraban que, el ALCA, al igual que lo proponía la OMC, no ofrecía las condiciones para desmontar los subsidios de los países desarrollados, que tanto afectan la competitividad del agro de los países pequeños¹¹⁷; el Presidente Lula Da Silva y su canciller Amorim, afirmaban en Mar del Plata que:

“Cualquier cosa que hagamos, antes de la reunión de la OMC podría crear confusión y estaríamos creando un impedimento a la OMC”, y Amorim aseguró que “hay un exceso de ideologización del debate” sin razón porque se trata de un “tema comercial en el que es necesario, como en todos, sopesar ventajas y desventajas”. En ese sentido, el canciller explicó que la posición de Mercosur, bloque que forman, además de su país, Argentina, Paraguay y Uruguay, de no aceptar fechas para reactivar el ALCA, no se debe a una “preconcepto” contra ese proceso. Hay que ser realistas, fechas podemos poner, el papel acepta cualquier cosa. Si ponemos por ejemplo enero, y llegamos allá y de pronto tenemos que aplazar la discusión para septiembre o para octubre, eso es una fuente de desgaste”, (Univisión, lo destacado, Noviembre 24 de 2005).

El proyecto ALCA, también fracasó por la posición de Brasil en torno a firmar un ALCA “Light”¹¹⁸, consistente en realizar negociaciones a la medida de cada país, teniendo en cuenta, los niveles de desarrollo y preferencias arancelarias para los países pequeños; esta posición no fue aceptada por los países del norte, especialmente por Estados Unidos y México. Fueron tan concluyentes, las dos últimas reuniones del ALCA sobre la necesidad de que el proyecto se aplazara que, los mismos Estados

¹¹⁷ Los estudios del Ministerio de Agricultura de Colombia calculaban que los subsidios de Estados Unidos a la producción agropecuaria, ascendían a más US \$80.000 millones anuales, es decir casi el 80% del valor del PIB del país.

¹¹⁸ Un ALCA “light”, significaba excluir del acuerdo aquellos sectores que le interesaba preservar a algunos países: el consenso parece ser el de evitar los temas más complicados, entre éstos los subsidios agrícolas que aplica sobre sus productores el gobierno estadounidense. De esa forma tanto los más férreos defensores del ALCA como aquellos que mayores reservas presentaban, acomodaron sus intereses en un acuerdo flexible y hecho a la medida de cada país involucrado.

Unidos desde 2003, empezaron a seducir a los países latinos, especialmente de Centroamérica y de la CAN para negociar tratados de libre comercio bilateral por separado. Los Estados Unidos, tampoco le dieron la razón a Brasil de ALCAs a la medida, arguyendo como lo dijo el secretario de Estado americano, Shannon en Argentina que:

"Lo llamamos ALCA y nuestra meta es un continente integrado económicamente... pero si un país de la zona decide que no puede sumarse, será su decisión soberana y no hay nada que podamos hacer al respecto". "A medida que se avanza en las negociaciones, un país podrá excluirse si lo desea" (ibíd., Univisión).

En los dos últimos años, las propuestas de los ejes centrales, sirvieron para que políticamente cada país tomara partido por un eje u otro, y finalmente poder justificar su adhesión a uno u otro proyecto; en medio de esa división es que, en abril de 2006, cuando Venezuela renunció a la CAN, denunciando el Acuerdo de Cartagena¹¹⁹; el vecino país arguyó incompatibilidad política, por lo que podría ser los tratados de libre comercio, que venían negociando los miembros de la CAN: Colombia, Perú y Ecuador, con los Estados Unidos. El Presidente Chávez, afirmó el 20 de abril de 2006, en Paraná Brasil que:

"Los Estados Unidos han firmado un tratado de libre comercio con Colombia, lo cual mató a la Comunidad Andina. Yo lo he anunciado ayer: Venezuela renuncia a la Comunidad Andina y nos vamos de la Comunidad Andina," dijo en un discurso en la gobernación del estado de Paraná, en esta ciudad, a donde vino a la cabeza de una delegación empresarial. Chávez repitió impaciente: **La comunidad andina "no tiene sentido. Eso está muerto. ¿Cómo va a tener sentido una Comunidad Andina en la que se firma un tratado de libre comercio con Estados Unidos, sin siquiera coordinar con los demás países?"** (El Universal, 21 de abril 2006)

Si bien, la estimación de pérdida de competitividad de Venezuela en los mercados andinos, ante la eventual entrada en vigencia de los TLC, puede ser, con razón, la explicación de fondo que argumenta el vecino país, para la decisión de abandonar el bloque andino; hay que señalar también que, Venezuela, desde mediados de los años noventa, con el inicio de la nueva reconfiguración de los ejes de integración

¹¹⁹ El acuerdo de Cartagena, prevé en su artículo 135 que, cualquier país que decida retirarse de la Comunidad Andina, debe denunciar el tratado, así Venezuela lo había anunciado en junio de 2005 y lo ratificó en abril 2006.

hemisférica¹²⁰, ya le apostaba a estar en otros mercados, diferentes a la CAN; como era su interés legítimo, de ser socio de Mercosur.

2.5.1 Venezuela hacia el Mercosur

Sin duda que, el rechazó al ALCA, por parte de Venezuela, fue el guiño que más le dio a este país cabida para ser aceptado como miembro de Mercosur, toda vez que Brasil y la propia Argentina, desde allí se comprometieron con Venezuela para su aceptación definitiva en el grupo del sur. En diciembre de 2005, Brasil había logrado consolidar la posición suramericana en torno al aplazamiento del ALCA.

La solicitud de Venezuela para ingresar al Mercosur, no fue discutida con los países andinos, en particular con Colombia; cabe recordar que, entre 1993 y 2004, Venezuela, al interior de la CAN, concertó con nuestro país, los proyectos de integración regional de interés pues; se tenía conciencia que los dos países, eran el eje andino; lo mismo que, su posición conjunta, siempre había aumentado la capacidad negociadora de los dos países en el Continente. No se puede olvidar, como se señaló en capítulo No. 1, que la posición conjunta de los dos países, consolidó la integración andina, al punto de lograr la cohesión necesaria para que, el grupo fuera tenido en cuenta en las negociaciones con México, y la propia Comunidad Suramericana que, había propuesto Brasil. (Bauzas R, Fanelli J 2002).

Colombia y Venezuela firmaron en 1994 una zona de libre comercio con México, conocida como G-3 (Reina M, 2004), que a pesar que, en su comienzo se decía que era el medio de acceso de los dos países al Nafta; fue apenas una forma de fomentar las negociaciones entre los países de América Latina (Reina M, Zuliaga M, 1994). Pese a que el G-3, dejó grandes déficits para Colombia y Venezuela en sus intercambios de bienes con México, se destaca de la relación con el país azteca, la importancia que ganaron, Colombia y Venezuela, como ejes de la integración sur y norte, en América Latina. Para algunos analistas como Alicia Puyana (2003), la proyección del comercio bilateral a México, generó más interés de los otros países de la región, para firmar otros acuerdos comerciales con más países latinoamericanos. Bolivia y Perú en 1996 y 1998,

¹²⁰ Los analistas internacionales señalan que desde 1993, los Estados Unidos y Brasil, quieren ser los ejes de la integración hemisférica. El primero, busca construir un bloque regional continental para competirle en el mundo a la Comunidad Europea; y el segundo persigue consolidar el Mercosur, en América Latina.

respectivamente solicitaron adhesión al MERCOSUR; no sobra advertir que estos países fueron aceptados y que, en el caso de Bolivia, la Nación, firmó una zona de libre comercio con ese grupo, en lo que se conoció en su momento como una negociación de “4+1” (CEI, 2008).

En el contexto de negociaciones de la CAN que, permite a cada país realizar acuerdos comerciales con otros bloques o países, Venezuela le apuntó a Mercosur; como objetivo estratégico, para el desarrollo de su política económica exterior. En 1997, el Presidente Rafael Caldera, con la intención de fortalecer la integración de frontera, y la complementación energética con Brasil, solicitó a MERCOSUR ser tenido en cuenta, como observador de las reuniones presidenciales del grupo; pero entre 1997 y 2001, la crisis de Brasil y Argentina, deterioraron la estabilidad del Mercosur, y mantuvieron en expectativas a Venezuela.

La intención de Venezuela, desde el mandato del Presidente Chávez en 1999, era también ser socio del MERCOSUR; pero, hay que recordar que la concertación conjunta con Colombia, permitieron renovar el interés y la institucionalidad regional andina, para avanzar en una negociación bloque a bloque: CAN y MERCOSUR. En 2004, los dos bloques concretaron una zona de libre comercio, en lo se denominó posteriormente la “Comunidad Suramericana” que, ha sido considerada por varios analistas como favorable para los objetivos comerciales de los dos países frente a Mercosur; en el sentido que Brasil y Argentina, reconocieron las asimetrías que, sus mercados generan frente a países de la CAN¹²¹. La Comunidad Suramericana, hoy denominada Unión de Naciones del SUR UNASUR, ya tuvo los primeros resultados, como quiera que, el intercambio de los dos países, con Brasil y Argentina creció más de 20% en los últimos dos años (ALADI, 2009); y que su proyección, tiene estimado realizar más acuerdos que, podrían decantar en un impulso más claro a la integración latinoamericana, antes que a la propuesta norteamericana del ALCA¹²².

¹²¹ Es importante resaltar que Brasil le dio preferencias a Colombia y Venezuela, con plazos de desgravación para el 80% de las exportaciones entre 8 y 12 años.

¹²² Ha sido tan importante la concertación colombo-venezolana para impulsar la integración latinoamericana que pese a la dimisión de Venezuela a la Comunidad Andina, se estima que los dos países podrían acelerar negociaciones, utilizando como punto de partida la Comunidad Suramericana. (CAN 2007)

Venezuela complementó su adhesión formal a MERCOSUR, en diciembre de 2005, en 2007 recibió aprobación de los Congresos de Argentina y Uruguay y espera por la aprobación plena de los Congresos de Brasil y Paraguay. Se puede concluir que, en 10 años de acercamientos y negociaciones, Venezuela si se preparó para incursionar en los mercados del sur, y perfeccionar sus acuerdos de complementación económica con Brasil y Argentina (Casa a, 2002). Cabe resaltar que, a pesar que el vecino país sigue siendo considerado como una vecindad minera, productora de petróleo, para el grupo de Mercosur,- y que en los últimos cinco años, las relaciones comerciales de Venezuela con ese bloque, fueron deficitarias en cerca de US \$4.500 millones anuales. (Ver gráfico No.23), producto del fuerte crecimiento de las compras de Venezuela, procedentes de Brasil y Argentina,- Venezuela, espera consolidar estos mercados y realizar alianzas estratégicas, para aumentar y diversificar sus exportaciones, por la vía de cadenas complementarias, en la industria energética y petroquímica.¹²³

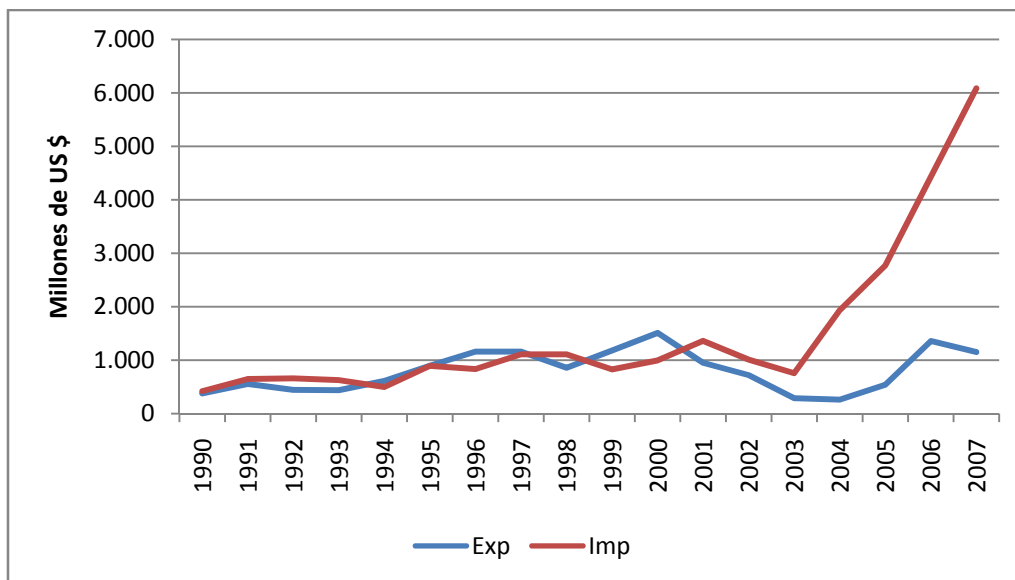
Los anteriores argumentos, son los que permiten poner en entredicho la explicación política de Venezuela, en torno a que su dimisión de la CAN, se dio exclusivamente por las negociaciones de los TLC de Colombia, Perú y Ecuador, con Estados Unidos; no hay que olvidar que, al ser aceptado Venezuela como socio pleno del Mercosur, el vecino país queda comprometido, para que un periodo relativamente corto, adopte toda la estructura arancelaria del MERCOSUR, que en principio no es compatible, con la de la CAN: en el primero hay 12 niveles de aranceles que, riñen con el segundo bloque, donde apenas hay 4. En el anterior contexto, fue contundente la dimisión de Venezuela a la CAN,¹²⁴ toda vez la incompatibilidad arancelaria que le producía el grupo, para estar en Mercosur. Sobra señalar también que, la aceptación de Venezuela en Mercosur

¹²³ El Ministro de Energía y Petróleo de Venezuela, Rafael Ramírez, dijo que delegaciones de Venezuela, Brasil y Argentina se reunirán cada tres meses para revisar los avances del proyecto del mega-gasoducto que impulsan los tres países para abastecerse del energético y prevenir futuros desabastecimientos. Desde 2003 a propósito del paro en Venezuela, Brasil ha recibido preferencias por parte del vecino país en las compras de alimentos, medicinas y otros bienes básicos para atender la demanda interna en los supermercados MERCAL de propiedad del gobierno.

¹²⁴ La Secretaría General de la Comunidad Andina recibió, en su sede en Lima, una comunicación del Canciller de Venezuela, Alí Rodríguez Araque, por medio de la cual este país informa formalmente su decisión de denunciar el Acuerdo de Cartagena, según confirmó el Secretario General de este organismo, Embajador Allan Wagner Tizón. El Secretario General de la CAN informó, asimismo, que se ha recibido una comunicación de la Ministra de Industrias Ligeras y Comercio de Venezuela, en relación con la mencionada denuncia, en la que solicita que se convoque a una reunión de la Comisión de la CAN (integrada por los Ministros de Comercio), a más tardar el 26 de abril en curso, en cumplimiento del artículo 135 del Acuerdo de Cartagena

debe producir pérdida de competitividad de Colombia en el mercado vecino, toda vez la alta competencia que desatarán Brasil y Argentina, en ese mercado.

Gráfico No. 23 Comercio de Venezuela con Mercosur 1990-2007



Fuente: Autor con base en INTAL 2007

2.5.2 TLC Colombia, con Estados Unidos

No obstante que, Colombia no ha señalado que las negociaciones Venezuela y Mercosur, son la causa para que la nación se dirija a buscar otros mercados, diferentes a los andinos; si es claro que, Colombia, también dentro de la reconfiguración del espacio hemisférico, ha buscado ser socio formal de los Estados Unidos. No cabe duda que, Colombia, como la mayoría de los países andinos y latinos, tiene una aspiración, apenas normal en el contexto de globalización e integración, de formalizar, acuerdos comerciales con sus principales socios (Devlin, R y Estevadeordal, A ,2001). En el caso particular de Colombia, y de cualquier país andino, de concretar con Estados Unidos, una zona de libre comercio, que permitan mantener ese mercado, a donde se dirigen cerca del 40% de las exportaciones, y de donde también, provienen aproximadamente, el 35% de las importaciones andinas.

Colombia es consciente que, debe negociar con Estados Unidos, toda vez la pérdida de competitividad que puede estar sucediendo con sus exportaciones en ese mercado, por

la entrada de nuevos países abastecedores al mercado del norte, como consecuencia de los acuerdos comerciales que, ha firmado esa Nación con varios países del mundo. Se estima que entre 2000-2007, los Estados Unidos negociaron más de 10 tratados comerciales, dentro de los que se cuenta, el de Chile, Tailandia, y de Central “America Free Trade Agreement, CAFTA¹²⁵”, entre otros (Beltrán, 2004).

Desde 1993, en la administración del Presidente César Gaviria, Colombia había tenido interés en realizar negociaciones con el país del norte, insistiendo en principio en un tratado comercial con el bloque del Nafta; en 2000, en la administración del Presidente, Andrés Pastrana, se comenzó hablar de un tratado de libre comercio con esa nación; y en 2003, formalmente la administración del Presidente Uribe, con autorización de la CAN, emprendió junto con Ecuador y Perú, las negociaciones de los TLC con los Estados Unidos.

Sobra advertir que, entre 1993 y 2006, las relaciones comerciales CAN y Estados Unidos, dependieron fundamentalmente de las preferencias unilaterales, que otorgó esa nación a los andinos, mediante el instrumento ATP que en 2005, pasó a llamarse a APTDEA¹²⁶, que por sus siglas en ingles, “Andean Trade Partnership and Drug Eradication Agreement”, traduce “Sociedad y Acuerdo de Comercio y de Erradicación de la Droga”. Desde 1994, mediante ese instrumento, los Estados Unidos, otorgaron preferencias arancelarias a las exportaciones de los países andinos. Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia, reciben un trato preferencial arancelario para más del 40% de sus exportaciones a ese mercado, por la lucha que las mismas naciones, acometen contra la producción y tráfico de drogas ilícitas.

Desde 1994 y hasta 2009, el comercio andino con Estados Unidos quedó, determinado así por factores políticos antes que, por acuerdos comerciales formales; al punto que siempre se amenaza de la pérdida de competitividad de nuestros productos en el

¹²⁵ El CAFTA está formada por los países de: Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, República Dominicana, Guatemala, Honduras y Nicaragua; actualmente se sumo la República Dominicana y se estima un comercio de US \$30.000 millones entre los socios.

¹²⁶ Esta ley se firmó en 1993 en la administración del presidente de los Estados Unidos, George Bush padre, y los países andinos de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. Venezuela no hace parte del acuerdo. Bajo esta Ley, se podrá reclamar un tratamiento libre de arancel para ciertos productos anteriormente excluidos del ATP 1993.

mercado americano, por el vencimiento y la renuencia de los Estados Unidos, a continuar otorgando el APTDEA, a los andinos¹²⁷.

Sin desconocer que, también hay intereses políticos que, presionan para que la relación Estados Unidos y Colombia se estreche en momentos en que, el primer país luce aislado de América Latina, nuestro país es consciente que, en una economía de más de 320 millones habitantes, una zona de libre comercio, abre la oportunidad para ampliar el mercado, y poner a prueba el objetivo nacional de diversificación de las exportaciones¹²⁸. Hay que acotar que, Colombia en la región andina, contrario a Venezuela, es considerada una verdadera vecindad manufacturera que, fácilmente podría acomodarse a las necesidades de demanda del consumidor americano.

En los últimos diez años, Colombia logró duplicar sus exportaciones a Estados Unidos, mercado que podría estar contribuyendo a la generación de más de 1 millón de plazas de trabajo a la economía local. Entre 2005 y 2008, los intercambios de Colombia con Estados Unidos arrojaron sendos superávits comerciales por más US \$2.000 millones anuales, con un ingrediente más importante, el 37% de las exportaciones colombianas fueron manufacturas, 10 puntos porcentuales superiores a la participación que tuvieron éstas, a comienzos de la década de los noventa (Martín, C y Ramírez J, 2005). Tampoco se puede olvidar que, el país con las mayores inversiones directas en Colombia, son los Estados Unidos, con montos superiores a los US \$500 millones anuales y un acumulado de US \$5.000 millones entre 2000 y 2006 (Ver gráfico No.24)

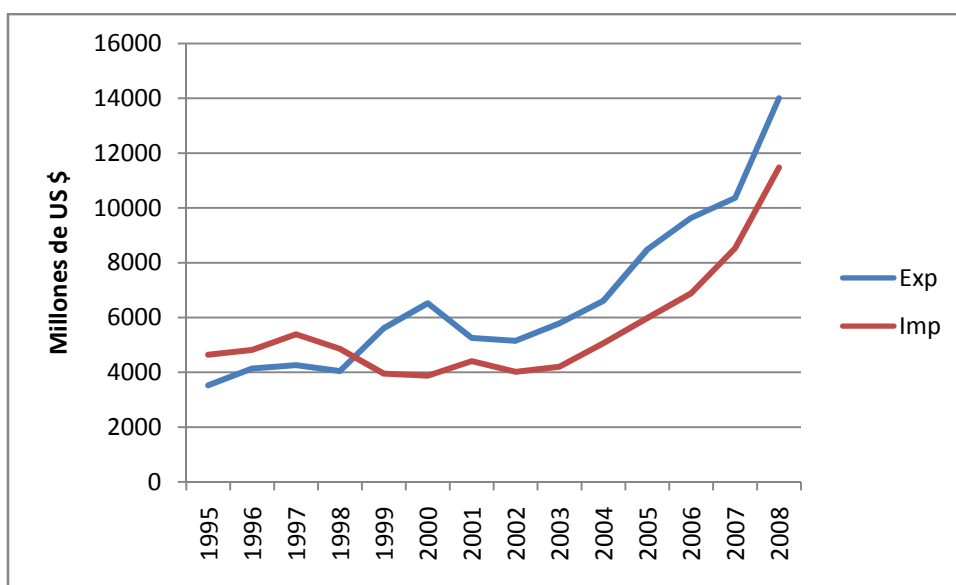
Si bien el TLC Colombia y Estados Unidos, no genera incompatibilidades en materia arancelaria a Colombia, toda vez que el país del norte, reconoció a los andinos en las 24 ruedas de negociaciones, el patrimonio histórico; esto es que, los mismos pueden seguir comerciando entre ellos, con las preferencias negociadas en la CAN; la entrada en funcionamiento del acuerdo comercial si generaría pérdida de competitividad de Venezuela en el mercado colombiano, toda vez que la reducción de aranceles que debe

¹²⁷ Colombia durante 1995 y 2002 se sometió a ser certificado por los Estados Unidos por su lucha contra las drogas, en por lo menos tres años, los Estados Unidos no certificaron al país o le condicionaron a una certificación parcial.

¹²⁸ En el Estudio del Banco de la República se estima que, las exportaciones colombianas, podrían crecer con el TLC y la abolición de todas las barreras parancelarias hasta 6% anual.

realizar Colombia a Estados Unidos, desplazaría, parte de la oferta de Venezuela, en el mercado colombiano. Se puede concluir entonces, de los apartados anteriores que, tanto los acercamientos de Venezuela a Mercosur, como los de Colombia a Estados Unidos, fueron las causas que comenzaron a propiciar, la desintegración andina, también que, proyectados los nuevos escenarios comerciales respectivos, habrá pérdida de oferta exportadora, de ambos mercados, por la alta competencia que, ejercerán los Estados Unidos, Brasil y Argentina, en el espacio bilateral.

Gráfico No. 24 Comercio de Colombia con Estados Unidos 1995-2008



Fuente: Autor con base a anexo estadístico

2.5.3 La Comunidad Andina y sus incumplimientos

Otra de las causas de la desintegración andina, y la búsqueda de nuevos mercados por Colombia y Venezuela, podría estar en los grandes incumplimientos institucionales ocurridos al interior del bloque. Colombia desde hace más de ocho años, ha insistido en la necesidad de que la Comunidad Andina, cumpla sus preceptos de avanzar en el “Mercado Común”, y mejor aún que, las decisiones y sanciones del Tribunal Andino de Justicia (TAJ), se ejecuten, para defender la institucionalidad y supranacionalidad del bloque comercial (Moncayo E, 1999).

Si bien, como se ha señalado atrás, la Comunidad Andina ha logrado en su historia pasar de una zona de libre comercio en 1969, a una aduana común imperfecta, por las preferencias otorgadas a Perú, Ecuador y Bolivia en 1994, se considera que el bloque regional, ha dilatado la entrada en funcionamiento del “Mercado Común” que, sería el instrumento más necesario para integrar los mercados de capitales, mejorar el flujo de servicios y garantizar la libre circulación de personas; amén de lo que el mismo haría, por frenar la carrera loca del regionalismo abierto, en que se han empeñado nuestros mercados, después de la segunda mitad de los noventa (Ocampo J y Martín J, 2004).

Hasta 2006 y pese a que, el Acuerdo de Cartagena garantiza el trato nacional a los inversionistas de los países integrantes, Venezuela no lo otorga en el tema de compras gubernamentales a Colombia; con el pretexto de fomentar la producción local; este país ha excluido a las empresas colombianas, de las compras estatales de empresas como: Petróleos de Venezuela (Pdvsa) y la Corporación Venezuela de Guayana (CVG), entre otras. También, con la excusa política de proteger la frontera, la mayoría de países andinos, han incrementado los trámites consulares de sus socios comerciales, especialmente, el tránsito de los colombianos para ingresar a sus territorios; después de 37 años de integración, los países andinos exigen como condición de tránsito para los ciudadanos andinos, la visa, y hasta permisos de tránsito especial a los empresarios; es el caso particular de Venezuela que, exige a los colombianos, visa consular para la realización de negocios y turismo. Si bien los países andinos, decidieron en 2002, poner en práctica el “pasaporte andino”, para agilizar la circulación de personas, y aumentar el intercambio de servicios, Venezuela pidió a la propia CAN, aplazamiento para su ejecución, alegando que, es más importante su política de seguridad en la frontera que, el precepto del libre comercio.

Hay muchos incumplimientos institucionales en la CAN que, le han hecho perder credibilidad y supranacionalidad a las decisiones del bloque. Colombia por su política de protección al sector agrícola; por ejemplo, reiteradamente no ha cumplido los fallos del Tribunal Andino de Justicia (TAJ) que, lo han conminado a abolir las cuotas de importación de arroz que les impone a Ecuador, y la propia Venezuela. De igual manera, el vecino país alegando problemas del mismo tratado, no ha cumplido la decisión del TAJ, de levantar la restricción del paso de vehículos colombianos a su

territorio¹²⁹. Desde 1999, Venezuela mantiene la medida, que obliga al trasbordo de mercancías en la frontera de Cúcuta, situación que ha aumentado los costos de transporte a los exportadores colombianos, y al reclamo reiterado por Colombia a Venezuela, del respeto a la institucionalidad de la CAN.¹³⁰

Finalmente, los países andinos no han cumplido con el precepto de convergencia macroeconómica, para luchar contra la inestabilidad inflacionaria y cambiaria que afrontan sus mercados y que, afecta particularmente al comercio regional. Desde 2002, los países de la Comunidad Andina habían establecido unos criterios de convergencia macroeconómica que, cinco años después se han incumplido sistemáticamente. (Ver recuadro No.3).

El primero que, era tener una inflación de un dígito en 2006, se dilató, toda vez las continuas emisiones monetarias de Venezuela que, llevaron el IPC de ese país a niveles de 20% anual, entre 2003 y 2007; Venezuela, no ha aplicado políticas de estabilidad, en la medida que en la administración del Presidente Chávez, se le quitó independencia al BCV para el manejo de la política monetaria y cambiaria. Sobra advertir que, Colombia sí logró, el propósito de reducir la inflación, por la acertada política monetaria que, realizó el Banco de la República, como entidad independiente en los años noventa y que terminó, con la reducción de la inflación de un promedio de 22% entre 1990 y 2000, a menos de 5% entre 2001 y 2007.

Otro de los objetivos, en torno a lograr un déficit fiscal del Sector Público No financiero (SPCNF), no superior a 3% del PIB, tampoco se cumplió; esta vez, por los desequilibrios presupuestales en Colombia. El déficit fiscal en nuestro país superó el 4% del PIB entre 2002 y 2006, producto del excesivo gasto en las finanzas del Gobierno Central Nacional, donde el déficit alcanzó hasta 5% del PIB. En Venezuela, si bien en los últimos años, se ha presentado superávits fiscales superiores a 3% del PIB, como consecuencia de la bonanza de precios del crudo; no se ha corregido la dependencia que, tiene el presupuesto a las rentas petroleras; los estudios indican que,

¹²⁹ La medida adoptada por Venezuela se tomo luego de que los transportadores de San Cristóbal Venezuela, bloquearan el paso de frontera y exigieran al Presidente Chávez, prohibir el paso de vehículos colombianos a su territorio. Bloquearan, haciendo que los vehículos de carga colombianos, deben cambiar de “chuto” en la frontera, para realizar el resto del trayecto en vehículos de ese país.

¹³⁰ Colfecar el gremio del transporte de Colombia por carretera afirma que los costos de transporte para las exportaciones colombianas a Venezuela se han aumentado en más de 8% en la frontera.

al restar del balance fiscal, los ingresos del crudo, se generaría déficit fiscales de más 4% del PIB. Esta última situación hace fácil prever que, una vez caigan los precios del petróleo, otra vez, los déficits sobrepasarán el 3% del PIB en Venezuela, y por lo tanto será difícil superar la meta fiscal andina.

Recuadro No. 3 Criterios de convergencia macroeconómica

Criterio de Convergencia	Indicador	Meta Comunitaria	Norma Transitoria
Inflación	Tasa de variación anual (fin de período)	Inflación anual de un dígito	
Déficit Fiscal	Resultado del Sector Público No Financiero (como % del PIB).	A partir de 2002 no excederá el 3% del PIB	En el periodo 2002-2004 podría llegar al 4% del PIB.
Deuda Pública	Deuda externa e interna del Sector Público Consolidado (como % del PIB).	No excederá el 50% del PIB al final de cada ejercicio económico	Cada país definiría, de manera particular, el ejercicio económico a partir del cual aplicaría esta meta, no más allá del año 2015.

Tomado de la Comunidad Andina, 2007

Finalmente, tampoco el objetivo de convergencia en materia de deuda pública se cumplió. Si bien Venezuela, debido a su estrategia de pre-pagar deuda con recursos petroleros, logró que el indicador fuera de menos de 30% del PIB en el período 2002 y 2006; la deuda pública colombiana, superó el 53% del PIB en 2006, 3 puntos porcentuales superiores a la meta andina. El incumplimiento de las metas macroeconómicas andinas, hace distante la posibilidad de llegar a un mercado común. De la falta de convergencia macroeconómica, preocupa finalmente, el manejo de los tipos de cambios; si bien, Colombia ha garantizado los tipos de cambio flexible, Venezuela, por la alta volatilidad externa del petróleo, todavía implanta medidas como los controles de cambios fijos que, desde 2003 han generado distorsión en los mercados de capitales, y los propios intercambios de bienes (Palma 2003).

CAPITULO III

METODO PARA EL ANALISIS DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS EN EL ESPACIO BILATERAL

Este capítulo realiza un recorrido por los diferentes métodos cuantitativos y cualitativos que, se utilizaron y elaboraron en la investigación para ayudar a contestar las diferentes preguntas e hipótesis planteadas por el autor en el capítulo de metodología. Principalmente los indicadores y modelos trabajan información de fuentes primarias y secundarias, recopiladas en las bases de datos de los anexos estadísticos presentados al final de la investigación. Se destaca la utilización de las variables del sector real y de comercio exterior, en valores y períodos de tiempo. Dentro de las fuentes primarias se utilizan las cifras gubernamentales: en Venezuela, del Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Banco Central de Venezuela (BCV); y en Colombia las Departamento Nacional de Estadística (DANE), y el Banco de la República, entre otras; también, para las cifras de comercio exterior, se utilizaron los datos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI); la Comisión Económica para América Latina CEPAL; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Centro Internacional de Estadística (CEI) de Argentina y Ministerio de Industria y Comercio de Colombia, entre otros.

El capítulo está dividido en dos grandes ítems que permiten describir la metodología utilizada para estudiar y explicar la evolución de las ventajas comparativas y competitivas en el espacio colombo-venezolano entre 1990 y 2007; en cada ítem se explica la técnica y la justificación del indicador o modelo utilizado en la investigación. En el ítem 3.1 se presentan los métodos cuantitativos, partiendo con la explicación de la realización del anexo estadístico que, contiene información entre otros del sector real y el comercio bilateral, y que da cuenta del alistamiento de bases de datos con construcción de indicadores y con sus cálculos respectivos. En este mismo ítem, se elabora el indicador de comercio intra-industrial sectorial para el sector manufacturero que, se utiliza para identificar el comercio de alta calidad, donde intervienen empresas de los dos países que, fácilmente estarían generado asociaciones para fomentar las cadenas productivas; sirve en la investigación porque a partir de allí se identifican los sectores con las mayores posibilidades de conformar tales estructuras; en este ítem también se tiene en cuenta el indicador de Bela Balassa (1986) o de complementación

sectorial, a 3 dígitos para identificar productos donde se complementa la oferta exportadora colombo-venezolana; atendiendo la posibilidad de relanzar las cadenas productivas a terceros mercados, se construye el indicador de preferencias reveladas de Colombia y Venezuela con el resto del mundo, el índice permite en la investigación, identificar la competitividad de nuestras dos naciones en el contexto de integración mundial y hemisférica. En el ítem 3.2 se presentan los métodos cualitativos que, ayudan al análisis de las cifras e indicadores obtenidos en el ítem anterior. El instrumento de análisis agregado se denomina ECONOMIAS COMPARADAS E INDICADORES DE COMPETITIVIDAD, elementos que nos permite hacer los análisis MACRO y MICRO de los aparatos y estructuras productivas de las dos naciones; además que contribuye en la investigación al análisis de diferentes variables reales y de comercio exterior.

En este mismo ítem se presenta la encuesta empresarial de competitividad bilateral realizada a 40 empresas: 20 empresas colombianas y 20 empresas venezolanas con negocios binacionales; para conocer el ambiente empresarial sobre las cadenas productivas conjuntas, en especial las que se podrían crear en los terceros mercados. En la ficha técnica, las 11 preguntas realizadas sirven para entender las expectativas de los empresarios sobre complementación económica y su disposición a participar en cadenas productivas binacionales dirigidas para terceros mercados: Estados Unidos y Brasil; en el ítem también, se describen unas matrices de competitividad en temas como: ventajas comparativas y competitivas, proyectos bilaterales, acuerdos de productividad y competitividad, y su importancia dentro del análisis de las cadenas productivas; la aplicación de las matrices, sirve en el capítulo de resultados para identificar y describir las cadenas escogidas del comercio colombo-venezolano, con sus fortalezas y debilidades para su conformación.

Finalmente el ítem se cierra describiendo los modelos de regresión simple para escudriñar la hipótesis, en torno a la importancia que tienen los acuerdos en materia de complementación económica para la integración colombo-venezolana, basados en las cadenas productivas; este modelo sirve, junto con lo que serán las proyecciones de balanza de pagos y el método casuística, para estimar el comercio colombo-venezolano en escenarios de mediano plazo.

3.1 Métodos cuantitativos

El primer trabajo de desarrollo de la tesis de grado fue la elaboración de un completo anexo estadístico con información relevante para los países, en tres acápite para el manejo y utilización de la información. El primero denominado sector real, donde se reúnen todas las cifras económicas de Colombia y Venezuela en evolución y crecimiento de las economías; podría definirse este acápite como el estudio del PIB, la producción sectorial industrial y los grandes agregados macroeconómicos como: los precios, las tasas de cambio y las tasas de interés, la información es agregada y va desde 1974, hasta 2007, entre otras.

En el segundo acápite se elaboran las bases de datos de comercio colombo-venezolano, con estadísticas de diferentes fuentes. Se muestra el comercio de bienes con clasificación del Ministerio de Industria Comercio y Turismo de Colombia, complementa con la información de la ALADI para clasificar el intercambio a dos y tres dígitos del arancel. En el acápite 3 se elaboraron las bases de datos para realizar cálculos e indicadores de competitividad y los modelos econométricos que se emplean en el mismo; la información para este ítem se clasifica para años específicos en lo referente al cálculos de índices de comercio, y es trimestral para el modelo econométrico.

La recolección de la información para el primer acápite va desde 1980 hasta 2007 y permite hacer un buen ejercicio de comparación de las dos economías; por ejemplo, si se observa la evolución del PIB en los dos países, se puede afirmar que las dos economías están llegando a ser convergentes, sin generación de asimetrías entre ellas, esto es que sus PIB están convergiendo. En el cuadro No.22, se muestra parte de las series que fueron graficadas para mirar la evolución respectiva de esas variables, siempre comparando las dos economías:

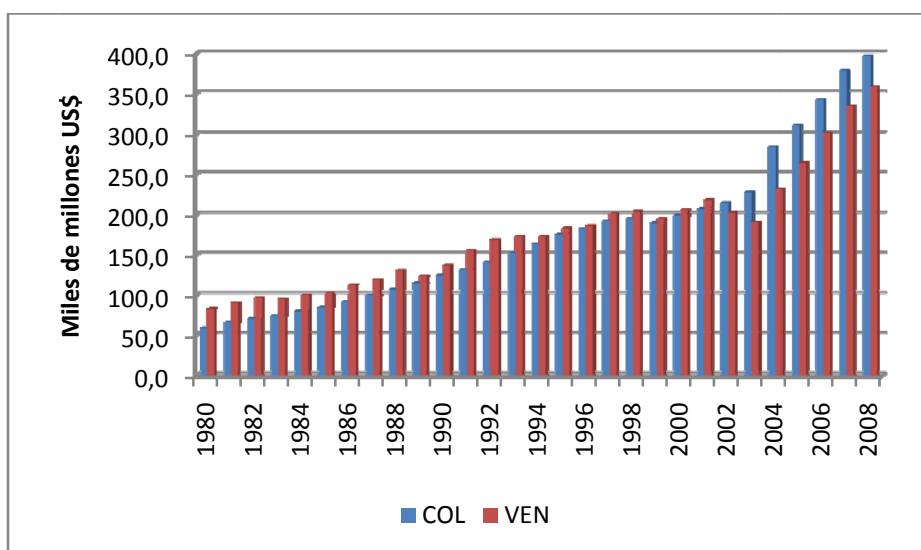
Para el cuadro, la información fue tomada de CEI; y según la misma fuente, el PIB está dado a precios de poder adquisitivo, en tanto que los per cápita son corrientes, medidos por la población. Se presentan estos indicadores porque los mismos permiten reforzar el análisis sobre tamaño y crecimiento económico para las dos naciones.

Cuadro No. 22 Principales variables reales de Colombia y Venezuela

Concepto	PIB CORRIENTE		PERCAPITA		Var % PIB		DESEMPLEO		INFLACION	
	COL	VEN	COL	VEN	COL	VEN	COL	VEN	COL	VEN
1980	58,8	82,9	1.368	4.650	4,4	2,0	n.d.	n.d.	26,5	21,5
1981	65,8	90,3	1.457	5.063	2,3	2,2	n.d.	n.d.	27,5	20,4
1982	70,5	96,5	1.527	5.019	0,9	0,9	n.d.	n.d.	24,5	19,9
1983	74,4	94,8	1.486	4.861	1,6	2,8	n.d.	n.d.	19,8	14,0
1984	79,8	99,5	1.437	3.553	3,4	4,6	n.d.	n.d.	16,1	18,7
1985	84,8	102,7	1.284	3.578	3,1	3,6	13,8	13,1	24,0	18,1
2005	310,5	264,1	3.139	5.453	5,1	4,5	11,8	8,9	5,0	16,1
2006	342,8	300,8	3.474	6.834	6,9	5,1	12,0	8,4	4,3	13,7
2007	378,6	334,9	4.377	8.282	7,5	5,2	11,2	6,2	5,6	18,7
2008	396,6	358,6	4.985	11.388	2,5	3,2	11,3	7,4	7,0	30,3

Fuente: anexo estadístico

Gráfico No. 25 Crecimiento del PIB Colombia y Venezuela 1980-2008



Fuente: Anexo estadístico, cuadro No.1

El primer acápite del anexo, termina con la elaboración de la siguiente información: evolución de las variables socioeconómicas agregadas; descripción del comercio exterior por valores y crecimientos porcentuales; composición porcentual del PIB de cada país, estructura del sector manufacturero de cada economía, entre otros.

En el segundo acápite se elabora la información de comercio exterior colombo-venezolano, destacando la relación del intercambio de bienes agregado sectorial a

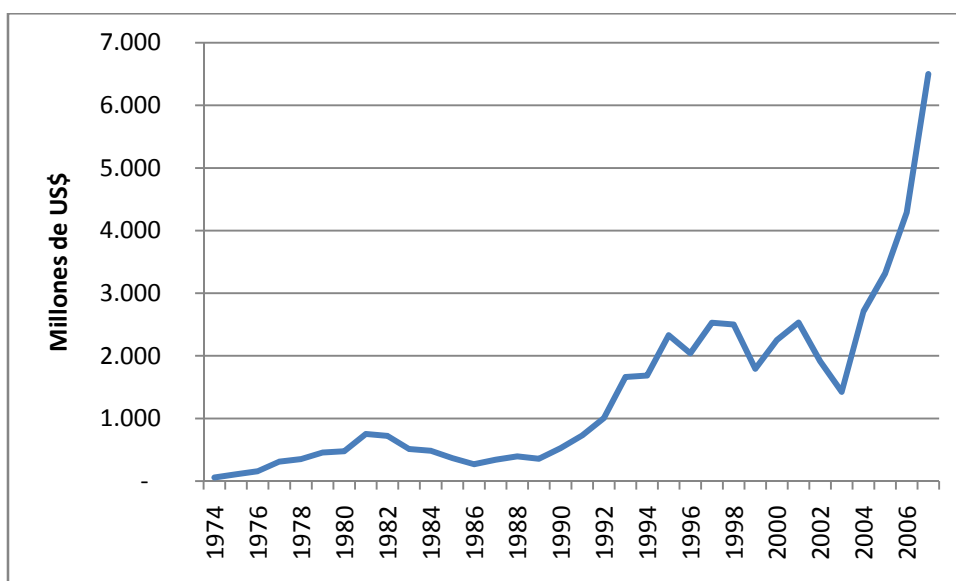
grandes partidas del Ministerio de Industria y Comercio de Colombia; se utilizan otras fuentes, entre otras, las ALADI; ya que la misma homologa el comercio que presentan los dos países a dos dígitos por partidas arancelarias. En este mismo anexo, se construye la información de inversiones cruzadas bilaterales agregadas y sectoriales para el período 1990 y 2005; el acápite termina mirando la evolución del comercio agregado por países de las naciones. En los siguientes cuadros se presenta un ejemplo de las gráficas y cuadros que se pueden realizar.

Cuadro No. 23 Inversiones cruzadas de Venezuela y Colombia 1995-2005

Conceptos		1995	2000	2005
TOTAL INVERSION VENEZOLANA		5.642.620	70.124.110	-19.915.362
300	TOTAL MANUFACTURAS	2.762.700	19.926.171	-14.977.884
400	ENERGIA	0	0	1.989.269
500	CONSTRUCCION	0	2.383.750	310.961
600	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR, RESTAURANTES Y HOTELES	2.670.520	46.526.983	-71.787
710	TRANSPORTE	48.500	19.840	130.586
720	COMUNICACIONES	0	0	0
800	ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SE	82.500	1.395.160	-7.313.507
TOTAL INVERSION COLOMBIANA				
		31.733.683	88.797.676	-140.474.816
	TOTAL MANUFACTURAS	244.217	20.559.355	956.571
400	ENERGIA		25.771	
500	CONSTRUCCION		217.712	
600	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR, RESTAURANTES Y HOTELES	298.357	3.908.778	17.314.619
630	HOTELES, RESTAURANTES, CAFES Y OTROS		154.329	
710	TRANSPORTE	18.608	149.029	77.500
720	COMUNICACIONES			91.382
800	ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A	30.361.770	64.529.757	-155.155.566
900	SERVICIOS COMUNALES SOCIALES Y PERSONALES	311.635	30.502	237.100
311+312	FABRICACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, EXCEPTO BEBIDAS.	460.384	14.589	-4.309.551

Fuente: anexo estadístico

Gráfico No. 26 Comercio bilateral 1973-2008



Fuente: anexo estadístico

En el acápite No.3 se realizan las diferentes mediciones de los índices con bases de datos elaboradas en tiempos trimestrales y anuales. Se presentan las de series de PIB trimestral y tasa de cambio real, elaboradas por el autor.

3.1.1 Los índices de competitividad

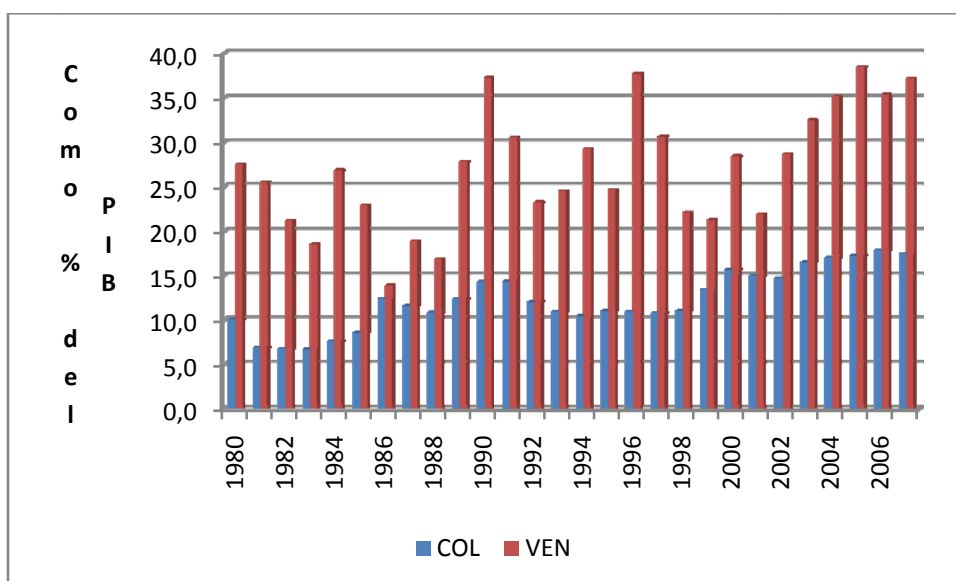
El anexo estadístico, se refuerza con la construcción de indicadores de comercio exterior, y con la construcción de indicadores entre PIB (Producción Bruta) y Sector Externo: exportaciones e importaciones. Los indicadores estudiados para diferentes períodos de tiempo son:

3.1.1.1 Tasa de Apertura Exportadora TAE

$$\text{TAE} = \text{Exportaciones/PIB}$$

La TAE es la Tasa de Apertura Exportadora y como lo indica la expresión es igual a las exportaciones sobre PIB. La TAE es un indicador de competitividad, toda vez que muestra cuanto de la producción local se exporta al exterior. Los países con una TAE alta son los que se consideran más competitivos. En el caso de Colombia y Venezuela como lo muestra la gráfica Venezuela tiene una TAE muy superior a la de Colombia.

Gráfico No. 27 TAE Colombia y Venezuela 1980-2007



Fuente: anexo estadístico

3.1.1.2 Tasa de Penetración de las Importaciones TPM

$$\text{TPM} = \text{Importaciones/PIB}$$

El indicador TPM es la Tasa de Penetración de las Importaciones, y significa cuanto se importa por producción local del exterior.

3.1.1.3 Tasa Competitiva Relativa TCR

$$\text{TCR} = \text{TAE} - \text{TPM}$$

Como lo indica la ecuación la Tasa Competitiva Relativa, es la diferencia entre TAE y TPM; países con una TCR alta, son los mayores exportadores netos en el comercio internacional.

3.1.1.4 Tasa de Transabilidad Total (TTT)

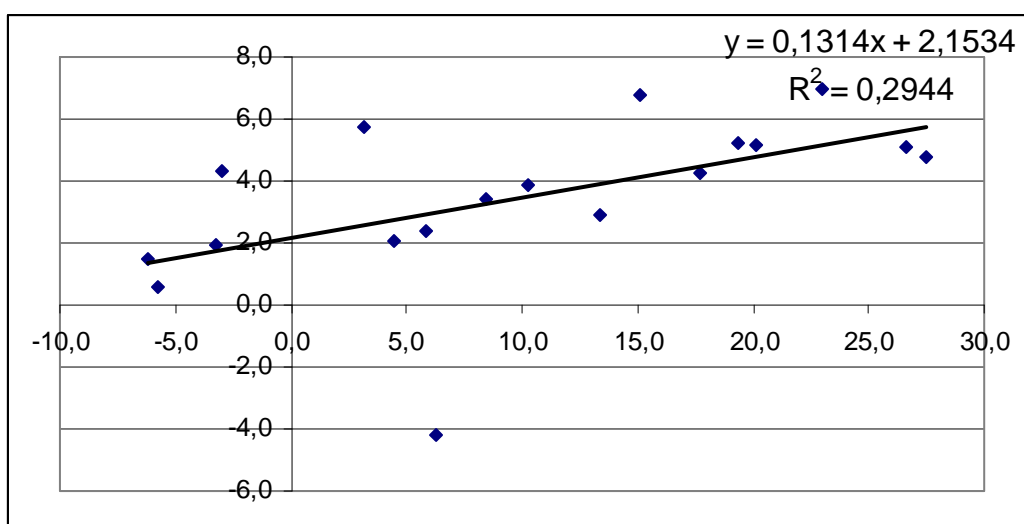
$$\text{TTT} = \text{TAE} + \text{TPM}$$

La TTT es la sumatoria de la TAE y la TPM y significa el grado total de apertura que tiene un país, y como el comercio exterior explica la producción local.

3.1.1.5 Elasticidades

Para medir la importancia que tienen las exportaciones en el crecimiento económico, se procedió a elaborar las elasticidades respectivas mediante la construcción de modelos econométricos lineales con información de comercio y PIB para el periodo 1980-2007, con cortes entre 1980- 1991 y 1992 -2007, esto último para medir los cambios estructurales, respectivos con motivo de los procesos de apertura económica. El paquete utilizado fue Excel, y como se presenta en la gráfica siguiente, este instrumento contribuye para analizar, cómo la variable de PIB, reacciona ante cambios de las exportaciones. A manera de ejemplo, se elaboró el modelo simple para las elasticidades de exportaciones de Colombia en el PIB.

Gráfico No. 28 Incidencia de las exportaciones en el PIB de Colombia 1990-2007



Fuente: Cálculos del autor

3.1.1.6 El indicador de comercio Intra-industrial

Con la construcción de este indicador se intenta medir la calidad de comercio bilateral por partidas arancelarias y productos, el mismo se elabora para medir el comercio intra-industrial o de Grubell y Lyod (1970) y la competitividad del comercio bilateral. El indicador según Krugman (2005) permite calcular el comercio de ida y vuelta de los países; se utiliza en esta investigación, toda vez que, el mismo identifica sectores donde se pueden formar cadenas conjuntas. Según Juan Tugores (2003), hay más posibilidades

de comercio con ventajas competitivas, en lo que se denominan los intercambios intra-industriales entre países; en la academia, el término se define como el comercio que, refleja ventaja competitiva (Appleyard y Field, 2005). Pero en estricto sentido, es el comercio de bienes manufacturados entre las naciones industriales avanzadas, toda vez que estos países se han hecho progresivamente similares en sus niveles de tecnología y en su disponibilidad de capital y de cualificación de trabajadores que se exportan productos industriales similares.

El comercio intra-industrial, es benéfico para las dos naciones, no sólo porque el mismo es de mayor valor agregado, sino más importante, produce mayores ganancias adicionales que, exceden a la ventaja comparativa. El comercio intra-industrial permite a los países beneficiarse de mercados más grandes; un país, puede reducir simultáneamente el número de productos que produce e incrementar la variedad de bienes disponibles para los consumidores nacionales. Al producir un menor número de variedades, un país puede producir cada una a mayor escala, con mayor productividad y costes más bajos (op. cit, 2001).

El indicador se utiliza porque como se afirmó en el capítulo 2, este ya se había elaborado para estudiar la evolución y calidad del comercio colombo-venezolano, por autores como Villamizar (1997) y García (2004)¹³¹; lo que se trata en este trabajo es de actualizar los cálculos realizados por estos autores. No se puede olvidar que en los trabajos realizados, ya se observaba que en 1992 y 2002 había evidencias de intercambio intra-industrial en el espacio bilateral¹³². No se puede olvidar como estos autores con el índice pudieron explicar que: el comercio intra-industrial llevó a los dos países, incluso a complementar sus exportaciones manufactureras entre sectores; las dos naciones firmaron acuerdos de complementación económica en actividades como la automotriz, la propia siderúrgica para aprovechar las ventajas existentes en la propia cadena de producción¹³³.

¹³¹ Villamizar lo cálculo para el período 1991 y 1996 y García para el período 1998-2001

¹³² Según estos autores más del 30% de los bienes intercambiados cumplían con comercio intra-industrial; toda vez que en ese período de tiempo, el comercio bilateral estaba representado en un 90% por manufacturas.

¹³³ La complementación económica se debe entender como los acuerdos entre dos o más países con el objeto de fomentar, estimular y complementar actividades productivas localizadas en sus territorios, a favor del comercio, y del estímulo de inversiones y movimientos de capitales.

El comercio intra-industrial, se puede medir utilizando el indicador elaborado por Grubel y Llyod¹³⁴ (1970); desde ahora llamado en este trabajo IGL éste se aplica a nivel de producto, antes y después de la firma de tratados comerciales, para medir el comercio intra-industrial y el aumento o disminución de la competitividad que, se deriva del acuerdo firmado entre países. El índice de comercio intra-industrial se define matemáticamente como: $I = (X-M)/X+M$, donde X son las exportaciones y M las importaciones. Los resultados que, puede arrojar el indicador, van de 0 a más de 1; los que se aproxime a 1, indica que el comercio es de ida y vuelta y que, los dos países pueden estar realizando comercio, con la participación de varias empresas. Por el contrario, cuando el índice va hacia 0, o es muy superior a 1, habrá un país que se ha especializado en la producción y en el intercambio, y poseerá ventajas absolutas o comparativas en la producción de ese bien, con lo cual se considera que es poco probable que, el comercio desarrolle ventajas competitivas dinámicas; el comercio que es liderado por un solo país, se denomina inter-industrial.¹³⁵ Adoptando la metodología, hemos escogido el resultado que está por encima de 0.5 y que se aproxime a 1 y no pase de 1.5; consideramos que en este rango hay comercio intra-industrial, donde posiblemente se están complementando los intercambios, con alta participación empresarial.

El Índice de Grubel y Llyod también se elaboró a tres dígitos de la clasificación Internacional Industrial Unificada CIIU, tercera revisión y en algunos datos se empleó la clasificación CIIU adaptada para Colombia, además se tomaron los valores “Free On Boar FOB” en dólares. La ecuación a calcular fue la siguiente:

$$I_1 = 1 - \frac{\sum (x_i/x) - (M_i/M)}{\sum [(x_i/x) + (M_i/M)]}$$

Donde:

¹³⁴ Tugores afirma que, Grubel y Lloyd utilizaron este indicador para medir el comercio de la Comunidad Económica Europea en los años setenta, para probar que el comercio, de esa década fue de carácter Intra-industrial o intercambio de alto valor agregado por todos los participantes.

¹³⁵ Krugman considera que el comercio inter-industrial tiene pocas posibilidades de desarrollar nuevas cadenas productivas o de diversificación de la oferta exportadora.

x_i : Exportaciones totales

x : Exportaciones del sector

M_i : Importaciones totales

M : Importaciones del sector

En esta oportunidad se tomaron los siguientes rangos del coeficiente para identificar partidas con comercio intra-industrial.

- Si el indicador está en un rango de 0.6-1.5 existen posibilidades de creación de comercio, antes y después de los nuevos acuerdos.
- Si el indicador no está en un rango entre 0.0 y 0.5 o de más de 1.5 no existen posibilidades de creación de comercio antes y después de los nuevos acuerdos.

Para facilitar el manejo de los datos estos se dividieron en tres grupos los cuales se caracterizan por un intervalo de tiempo de 5 años cada uno; el primer grupo se encuentra entre 1991 y 1995, el segundo va desde 1996 hasta el 2000 y el tercer va desde el año 2001 hasta el 2005; posteriormente se realizó una sumatoria en forma separada de las exportaciones e importaciones, obteniendo los siguientes resultados. El antecedente más próximo al indicador IGL, señalaba que después de la puesta en marcha de la zona de libre comercio en 1992, el intercambio de Colombia y Venezuela había presentado comercio intra-industrial, en los siguientes grupos: productos de la industria alimenticia, industria química, materias plásticas y productos relacionados; el indicador de IGL, representó valores superiores a 0.5 en esos sectores, y los que obtuvieron un valor menor al 0.5 fueron entre otros, los sectores de pieles, cueros, manufacturas y algunos material de transporte; es decir que estos grupos presentaron un comercio inter-industrial. (Villamizar 1998)

3.1.1.7 Indicador de creación y desviación de comercio

Para Bela Balassa (1964), la creación de comercio se presenta cuando la producción de un país se reemplaza por importaciones provenientes de otro país a menores costos (miembro del acuerdo), suponiendo que se da un buen uso de los factores económicos antes y después de la conformación de la zona de libre comercio, esto va a generar

mayor bienestar en los países miembros por la especialización que se va a dar en la producción; por el contrario se presenta desviación, cuando el comercio se abastece por un país miembro del acuerdo con altos costos de producción, pero sin pagar aranceles, el cual sustituye a un tercer país productor del bien; en la teoría ortodoxa se cree que los acuerdos que producen desviación en contra de la que creación son negativos para el desarrollo de ventajas competitivas; dado que se da una menor asignación de recursos, lo cual genera una disminución de las ganancias para los productores y un menor bienestar para los consumidores (Tugores, 2003).

Cuando hay creación de comercio, se da un aumento en el bienestar, porque se cambia un productor menos eficiente, por uno más eficiente; la creación representa un escenario de libre comercio, porque incluye un cambio de importaciones; estos efectos estáticos pueden ser positivos y negativos, los efectos positivos se definen como el ahorro en costos y los efectos negativos de la producción se representan con el costo extra que tiene que pagar un país por importar bienes de un país miembro del acuerdo; es decir entre más grande sea la elasticidad en el país extranjero mayor será la reducción de las importaciones de ese país, y por lo tanto se presentaran los efectos negativos de la producción¹³⁶.

Cuando en el comercio se hace un acuerdo de libre comercio entre países, se espera que se incrementen los flujos comerciales entre los miembros del acuerdo, generando mayor eficiencia e incrementando el bienestar de los individuos de los países miembros del acuerdo; debido a que los consumidores acceden a bienes de productores más eficientes, esto es lo que se conoce como creación de comercio; pero también se puede dar el caso que, los flujos comerciales aumenten, desplazando a un país o productor eficiente, el cual no es miembro del acuerdo, esto es conocido como desviación de comercio. (Balassa, op cit)

La aplicación de este indicador al caso colombo-venezolano, se realizó para determinar si hay creación de comercio, toda vez que esa situación podría reflejar condiciones de

¹³⁶ La teoría fue propuesta por primera vez por Jacob Viner en 1950; y lo que se trataba de examinar no era otra cosa que identificar sectores con potencial para generar intercambios cada vez más con mayor valor agregado. El indicador a realizar fue empleado por Bela Balassa en 1967, en el artículo "Trade Creation and Trade Diversión in the European Common Market".

generación de cadenas productivas entre los dos países; es decir que los países están conquistando demanda en el otro mercado, y que el mismo lo están realizando empresas por aumentos de su competitividad (Fedesarrollo, 1992).

Inicialmente Balassa (1986) utilizó esta metodología para determinar si existía creación o desviación de comercio en países del Mercado Común Europeo (MCE) a partir de la vigencia del acuerdo entre dichos países. Balassa utilizó datos de importaciones del MCE, apartando los que provenían del acuerdo y los que no provenían de él, realizando cálculos para 7 categorías de bienes; concluyendo que existía evidencia clara de creación de comercio entre dichos mercados, sin indicios de desviación de comercio.

Bela Balassa, también utilizó el concepto de elasticidad ingreso de la demanda de importación, es decir, el cambio promedio anual del porcentaje de las importaciones, dividido entre el cambio promedio anual de porcentaje del PIB, los cambios se deben medir con precios constantes debido a la inflación. Según Balassa (Fedesarrollo, 1992), un aumento de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones de los países socios representa una creación bruta del comercio o un aumento de importaciones de los socios; un descenso de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones del mundo externo indica una desviación del comercio, y finalmente un aumento de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones de todas las fuentes indica creación de comercio.

El indicador elaborado por Balassa sirve para determinar sectores de creación y desviación de comercio con la determinación de tres tipos de elasticidades de importaciones:

$\frac{rt}{ry}$ = es la elasticidad de importación que corresponde al comercio total de un país,

$\frac{rv}{ry}$ = es la elasticidad de importación que corresponde al comercio con un área bajo integración

$\frac{rr}{ry}$ = es la elasticidad de importación que corresponde al comercio con el resto del mundo.

Donde:

rt = Tasa de crecimiento de las importaciones totales de un país (Colombia) en términos reales.

rv = Tasa de aumento de las importaciones con el país con el cual se está integrando (Venezuela)

rr = Tasa de aumento de las importaciones con el resto del mundo

ry = Tasa de crecimiento del producto en el país.

Luego de plantear las elasticidades respectivas se deben calcular dichas elasticidades para dos periodos determinados, antes y después de entrar en vigencia los acuerdos de integración. El subíndice 1 significa el periodo anterior al acuerdo de integración y el subíndice 2 denota el periodo posterior; por lo tanto, si $\frac{rt_1}{ry_1} < \frac{rt_2}{ry_2}$ entonces se afirma

que hubo creación neta de comercio del país. Para establecer si la creación neta de comercio del país fue originada por la integración, entonces $\frac{rv_1}{ry_1} < \frac{rv_2}{ry_2}$; y si a la vez,

$\frac{rr_1}{ry_1} < \frac{rr_2}{ry_2}$, se dice que hubo una desviación de comercio del resto del mundo.

Para el cálculo de dicho indicador, se empleo la información suministrada por la CEPAL¹³⁷ y está denominada en miles de dólares; el indicador se construyó para dos periodos de tiempo, después de echar andar la zona de libre comercio (1991-1998) y un periodo posterior (1999-2004); además se tomaron las importaciones totales, importaciones resto del mundo, tanto de Colombia como de Venezuela, correspondientes a cada periodo y se les realizó unos pequeños ajustes, con el fin de

¹³⁷ El indicador de creación de comercio se realizó para una clasificación del comercio de la CEPAL para bienes primarios, industria liviana, industria química, maquinaria y equipo, y automotriz. Comisión Económica para América Latina y el Caribe Cepal (2007).

obtener las importaciones colombo-venezolanas, a las cuales se les hizo el mismo procedimiento.

Para el primer período se presentaron los mismos resultados que el estudio realizado por Villamizar (1997); es decir que en muy pocos grupos de productos, solo en 17 de 55 agrupaciones, el mayor dinamismo provino del crecimiento de la demanda local, antes que disminuciones de las compras de otros países. Desde 1999 el intercambio ha generado creación neta de comercio para Colombia, debido al crecimiento de la demanda en Venezuela¹³⁸.

El sector con la mayor evidencia de creación de comercio es el agro-alimentario; en la investigación, se estimaron las elasticidades ingreso de las importaciones agroalimentarias e igualmente se comparó con otros periodos, mostrando que no obstante el alto crecimiento de la elasticidad importaciones de Venezuela de Colombia de 8.4%; el mismo se había acompañado de crecimientos de la elasticidad de importaciones de Venezuela con el resto del mundo por 6.4%. Entre 2000 y 2005, 15 de los 24 capítulos analizados del sector, presentan la misma tendencia de aumentos de la demanda, antes que menores aranceles para exportar a Venezuela.

En el sector de manufacturero, los resultados de dicho indicador han servido para varios analistas del comercio analicen a profundidad la calidad del comercio; con el trabajo de García en 2004, el Banco de Comercio Exterior de Venezuela, Bancoex (2006) en un estudio de competitividad afirmaba que:

“Quizás, el cambio más importante que se ha producido en la estructura comercial entre Colombia y Venezuela, se esté dando en la complementariedad existente en algunos sectores como la petroquímica, la metalurgia y el transporte. La producción de petróleo y metálicas en Venezuela ha sido aprovechada por Colombia para producir químicos y plásticos, por un lado, y productos metal mecánicos por el otro. Esta complementación en dichos sectores está cambiando la estructura tradicional de comercio entre ambos países (Comercio Inter – industrial), dando origen al comercio intra-industrial, ya que existen sectores en los cuales el comercio responde a ventajas competitivas dinámicas desarrolladas por las empresas en el intercambio”.

¹³⁸ Como se explicará en el próximo capítulo la elaboración del indicador también demuestra que la integración colombo-venezolana ha obtenido ganancias por la mayor libertad del comercio, aprovechando las ventajas que le brinda el mercado como la ubicación geográfica, la mayor competitividad entre los países.

3.1.1.8 El índice de preferencias reveladas

Otro indicador que busca evidenciar el grado de competitividad de los productos de Colombia y Venezuela en el contexto mundial, y especialmente analizar si el propio comercio en la integración, ha logrado transformar ventajas comparativas en competitivas es el índice de Ventaja Competitiva Revelada (IVCR). Se utiliza para estudiar la evolución de la competitividad de los países en el contexto mundial. Este indicador fue trabajado con información del UNCTAD y ALADI a dos dígitos del arancel de aduanas para estudiar el comercio de Colombia y Venezuela con el resto del mundo para los años 1995, 2000 y 2005. Las series aparecen en el anexo final. A continuación se presenta como se construye el indicador.

El índice de preferencias relevadas se mide de la siguiente manera:

$$IPRV = X_{ij}/X_{tj}/X_{mj}/X_{mt}$$

Donde:

X_{ij} = exportaciones del país i del producto j;

X_{tj} = exportaciones totales del país j

X_{mj} = exportaciones mundiales del producto j

X_{mt} = exportaciones mundiales totales

Un índice cercano a 1, o superior, refleja que las exportaciones de un país son competitivas en el escenario mundial; por el contrario un indicador inferior a 0.5, refleja la poca competitividad del producto relacionado en el contexto global¹³⁹. El indicador permite así observar la competitividad de un producto, a su capacidad de participar exitosamente en el mercado internacional de acuerdo con los precios de mercado existentes. Por tanto un país, un producto o una actividad puede ser competitivo, por su participación en el comercio mundial” (Balassa, 1986,). Desde luego que también es posible que un producto que presenta ventajas comparativas sea al mismo tiempo competitivo¹⁴⁰.

¹³⁹ EL IVCR, no debe confundirse en su análisis con el de competitividad que, en cambio, es un concepto más amplio que está por encima de la teoría económica y hace referencia a una situación real que presenta un producto en un mercado internacional, distorsionado tanto por fallas del mercado como por la intervención de los gobiernos.

¹⁴⁰ No se puede olvidar que las ventajas comparativas se dan en aquellos productos en los que el valor agregado, es mayor al costo de los recursos domésticos utilizados en su producción; valorado todo a precios o costos de oportunidades, en otras palabras la ventaja comparativa hace referencia a una

Por tanto la competitividad de un producto en el mercado internacional resulta en principio de sus ventajas comparativas asociadas a factores naturales favorables y a menores costos relativos en la producción. Sin embargo, depende también de la estructura y los costos de transporte y comercialización hasta el lugar donde es comercializado; aunque estos factores no los evalúa el indicador, el mismo si tiene en cuenta su competitividad-precio en los mercados externos¹⁴¹, toda vez que los cálculos toman los valores en precios FOB. Este indicador permite así medir la mayor competitividad de un producto en el mercado internacional, y se expresa en un mayor crecimiento de las exportaciones, y un aumento en su participación en ese mercado.

La academia ha producido varios indicadores para medir empíricamente la competitividad; Balassa (1986) ha utilizado el Índice de Ventaja Competitiva Revelada (IVCR), para diferenciar a los países que presentan ventaja competitiva en un producto en particular, con relación a aquellos que no la tienen, y también para comparar las tendencias de la competitividad revelada entre los países que compiten en el mercado de ese producto.

El IVCR se define así como:

$$IVCRE_{ai} = (X_{ai} / X_{ni}) / (X_{ar} / X_{nr})$$

Donde:

$IVCR_{ai}$ = Ventaja Relativa de Exportaciones de la mercancía a en el país i .

X_{ai} = Valor de las exportaciones de la mercancía a en el país i .

X_{ni} = Valor de las exportaciones totales (excepto la mercancía a) en el país i .

X_{ar} = Valor de las exportaciones de la mercancía a en el mundo (menos el país i).

X_{nr} = Valor de las exportaciones totales (menos la mercancía a) en el mundo (menos el país i).

situación teórica que permite explicar el patrón de especialización de un país en el comercio internacional por su dotación relativa de factores, si no existieran distorsiones en los mercados.

¹⁴¹ Finalmente la competitividad también se ve afectada por otros factores tales como la calidad del producto, el grado de diferenciación del producto, la estacionalidad de la producción y el mercado y las políticas gubernamentales tanto del país que exporta como del país importador.

Si IVCR es mayor que 1, indica que el país presenta Ventaja Comparativa Revelada en dicho producto y si el índice es menor que la unidad el país presenta una desventaja comparativa¹⁴². Mientras más elevado sea el valor de este índice, mayor será el grado de especialización del país en este producto y por tanto estará “revelando” una mayor competitividad. Los cambios en este indicador a través del tiempo nos dan información acerca de las tendencias en la competitividad del producto en un período determinado; si crece nos indica que el país está ganando competitividad; y si a través del tiempo se reduce significa que se pierde competitividad¹⁴³.

En el anterior contexto se realizó el IVCR para Colombia y Venezuela con datos del UNCTAD para el comercio mundial y de la ALADI para Colombia y Venezuela entre 1995 y 2005, estas son algunos resultados, toda vez que todos se comentarán en el próximo capítulo. Colombia en 99 partidas del arancel de aduanas era competitiva en 31 partidas en 2005, y Venezuela en apenas 10¹⁴⁴.

3.1.1.9 Índice de Complementariedad Comercial

El Índice de Complementariedad Comercial (C_{ij}) procede del índice de ventajas comparativas reveladas de Balassa (1986); este busca mostrar los efectos de coincidencia entre la oferta exportable de un país y la demanda de importaciones de su socio. El índice se compone del de especialización exportadora (índice de ventajas comparativas) y por un índice de especialización importadora (índice de desventajas comparativas).

Dicho índice de especialización exportadora, o importadora, de un sector se define como el cociente entre la participación del sector en las exportaciones o importaciones totales de un país sobre la participación del mismo sector en las importaciones

¹⁴⁴ Si se mira el indicador del total de comercio de Colombia y Venezuela con el mundo, hay que concluir que para el período 1980 y 2007, los dos países ganaron participación en el comercio mundial de mercancías. Colombia pasó de una participación de 0.14% en el total de exportaciones del mundo en 1981 a 0.22 en 2007. De igual manera no obstante la caída de participación de Venezuela en los ochenta, de 1% en 1981 a 0.35% en 1989, hay que reconocer que desde 1990 y hasta 2007 la participación sube a 0.65%.

mundiales. Cuando este índice es mayor que uno, indica que el país tiene una orientación exportadora, o importadora, en el sector que se está evaluando, mayor que el promedio mundial y, por lo tanto, se dice que tiene ventajas o desventajas, comparativas en ese sector. Cuando el índice es menor que uno se trata de un sector en que la especialización exportadora o importadora es menor que la mundial.

El índice de complementariedad comercial se expresa como:

$$C_{ij} = \sum_s \left[\frac{x_i^s}{t_w^s} \cdot \frac{m_j^s}{t_w^s} \cdot t_w^s \right] = \sum_s \left[\frac{x_i^s \cdot m_j^s}{t_w^s} \right] ;$$

$$t_w^s = \frac{M_w^s}{M_w}$$

Donde

i es Colombia

j es Venezuela

x_i^s es la participación del bien s en las exportaciones de Colombia.

m_j^s es la participación del bien s en las importaciones de *Venezuela*

t_w^s es el ponderador

Reemplazando

$$C_{ij} = \sum_s \left[\frac{\frac{X_i^s}{X_i} \cdot \frac{M_j^s}{M_j}}{\frac{M_w^s}{M_w}} \right]$$

Donde

X_i^s son las exportaciones totales del bien s para Colombia

X_i son las exportaciones totales de Colombia

M_j^s son las importaciones totales del bien s para Venezuela

M_j son las importaciones totales de Venezuela

M_w^s son las importaciones totales del bien s provenientes del mundo

M_w son las importaciones totales provenientes del mundo

La información requerida para el cálculo del índice, fue obtenida de la base de datos estadísticos de las Naciones Unidas (UNCTAD), para el año 2007 según clasificación SITC Rev. 4. (Ver anexo)

Después de realizar las operaciones necesarias para el cálculo del índice, el resultado obtenido fue:

$$C_{ij} = 0.712040398$$

El índice de complementariedad comercial entre la oferta exportadora colombiana y la demanda importadora venezolana arrojó un resultado, que si bien es inferior a la unidad, está relativamente cercano a ella. Esto indica que la especialización exportadora colombiana es alta en el mercado venezolano.

3.1.10 Modelos econométricos

La consecución y elaboración de las bases datos (anuales y trimestrales), con información de comercio exterior de los dos países y de cuentas nacionales, permitió la elaboración de algunos modelos econométricos que ayudan en esta investigación a construir elasticidades entre crecimiento y comercio entre los dos países; de igual manera acompañados de proyecciones de casuística¹⁴⁵ permiten hacer previsiones macroeconómicas sobre el futuro de la integración.

Los modelos econométricos, se construyeron de las bases de datos trimestrales de exportaciones, PIB y tasas de cambio de los dos países. El modelo lineal requirió la elaboración de la tasa de cambio cruzada, que mide el grado de competitividad cambiaria entre los dos países, toda vez que tiene en cuenta entre otros: las devaluaciones de los tipos de cambio del peso y el bolívar, y las inflaciones de Venezuela y Colombia.

¹⁴⁵ Se trata de estima diferentes escenarios por donde transitará la oferta exportable colombo-venezolana, sobre todo calibrando que pasará cuando los aranceles sean cero en los ejes de integración hemisférica.

La fórmula empleada del Índice de Tasa de Cambio Real Cruzada (ITCRC)¹⁴⁶ se describe a continuación.

$$\text{ITCRC} = 1 - \frac{(1 + \text{dev } \$ / 1 + \text{dev Bs})}{1 + \text{inf Ven} / 1 + \text{inf Col}}$$

Dev \$= Devaluación del peso

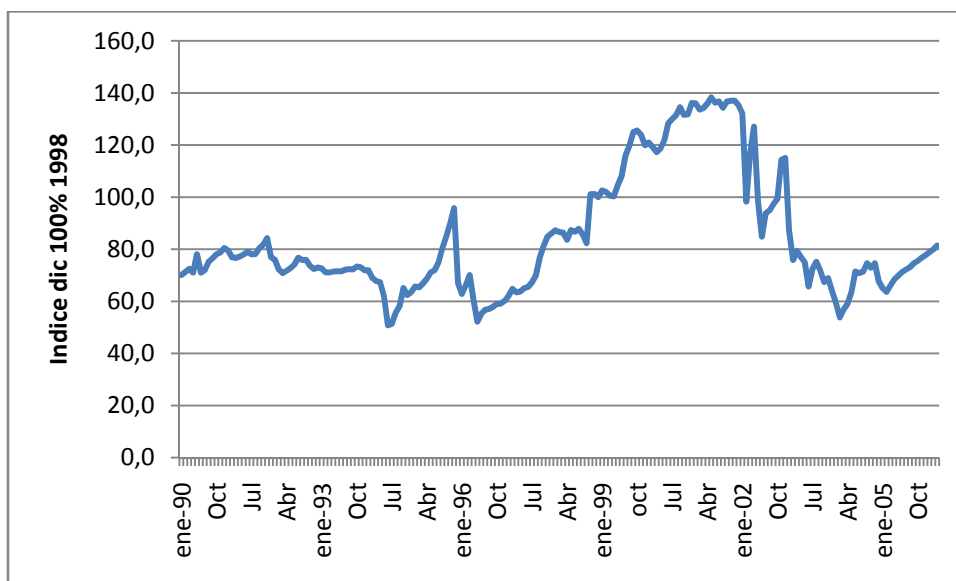
Dev Bs= Devaluación del Bolívar

Inf Ven= Inflación de Venezuela

Inf Col= Inflación de Colombia

A continuación presentamos un gráfico sobre índice de tasa de cambio real cruzada peso, bolívar para el período 1990-2007, con el mismo se pueden realizar estimaciones del comportamiento de las exportaciones de cada país.

Gráfico No. 29 Índice de tasa de cambio real cruzada 1990-2006



Fuente autor anexo estadístico

Las series de tiempo: ITCRC y PIB del anexo estadístico, con información trimestral del comercio bilateral, para el período 1993 y 2005, permitieron construir entre otros: un modelo econométrico lineal sencillo que diera cuenta de los determinantes y elasticidades del comercio colombo-venezolano al PIB y la tasa de cambio real,

¹⁴⁶ La tasa de cambio real toma valores de 1 a 100 y por su fórmula como por su año base de diciembre de 1998, indica que 100 es el nivel de equilibrio para las dos países; valores por encima de 100 significa que la competitividad cambiaria favorece a Colombia, por debajo de 100 favorece a Venezuela.

conocido como de variables naturales¹⁴⁷; el mismo tuvo la siguiente discriminación entre la variable dependiente (XCOSA exportaciones de Colombia a Venezuela) y las variables independientes (PIB de Venezuela, Tasa de cambio cruzada ITCR cruzada peso, bolívar); y una variable Dummy (Acuerdos Comerciales Bilaterales); se realizó el modelo desestacionalizando las variables con la utilización de logaritmos (ln). La siguiente ecuación que, analiza el caso de las exportaciones de Colombia a Venezuela, se realiza también para el caso de las exportaciones de Venezuela a Colombia:

$$\ln XCO_{it} = \delta \ln \beta_0 + \beta_1 \delta \ln ITCR_{it} + \beta_2 \delta \ln PIBV_{it} + B3 \ln Acb + \delta \mu_t$$

Para determinar las elasticidades y el grado de sensibilidad de las exportaciones de los dos países a las variables naturales y los tratados comerciales; se estimaron varios modelos lineales simples, y ampliados para las exportaciones de ambos países. Los dos primeros modelos de exportaciones de Colombia hacia Venezuela, y de importaciones desde Venezuela son sencillos; es decir, en función de los determinantes naturales como el comportamiento del PIB venezolano y colombiano, y la tasa de cambio real cruzada peso bolívar. Para el modelo ampliado, las exportaciones colombianas, se utilizaron variables Dummy, que permiten calibrar las elasticidades de variables como la empatía de los dos gobiernos, los tratados comerciales y la importancia del arancel externo común como determinantes de las exportaciones de los dos países.

Para la estimación de estos modelos se utilizó la metodología de ajuste parcial, desarrollada por Nerlove (Gujarati 2003). Los tres modelos se estimaron con una temporalidad trimestral, iniciando en el tercer trimestre de 1993 y finalizando en el cuarto trimestre de 2005. Siguiendo este modelo se plantean inicialmente una función de largo plazo, como sigue.

$$Y_t^* = \beta_0 + \beta_1 X_t + \mu_t \quad (3)$$

Como Y_t^* no es directamente observable, se crea la hipótesis de ajuste parcial:

¹⁴⁷ Como se comentó en el capítulo No.2, los modelos para estimar que tanto están integrados los dos países se han realizado, mirando como las exportaciones responden a las variables de PIB y precios de los países: tipos de cambio.

$$Y_t - Y_{t-1} = \delta(Y_t^* - Y_{t-1}) \quad (4)$$

δ es el coeficiente de ajuste y se espera que esté entre cero y uno, ya que es probable que el ajuste de Y_t (variable esperada) sea incompleto, debido a factores exógenos que afectan a dicha variable. De otra parte; $Y_t - Y_{t-1}$ representando el cambio observado y $(Y_t^* - Y_{t-1})$ significa el cambio esperado. De otra parte, si $\delta = 1$, significa que la variable en términos reales Y_{t-1} se ajusta instantáneamente en el mismo periodo a la variable esperada (Y_t); si por el contrario, $\delta = 0$, traduce que no existen cambios entre la variable esperada y la observada.

La ecuación también se puede escribir como:

$$Y_t = \delta Y_t^* + (1 - \delta)Y_{t-1} \quad (5)$$

Esta ecuación muestra, que la variable observable (Y_t) en el periodo de tiempo t , es un promedio ponderado de la variable esperada (Y_t^*) en el mismo momento del tiempo y de la variable observada (Y_{t-1}) en el periodo anterior. En la cual, δ y $(1 - \delta)$ son las ponderaciones.

Sustituyendo, la ecuación tres en la cinco, se obtiene:

$$Y_t = \delta\beta_0 + \delta\beta_1 X_t + (1 - \delta)Y_{t-1} + \delta\mu_t \quad (6)$$

La ecuación seis es el Modelo de Ajuste Parcial (MAP), el cual es una función de corto plazo, ya que éste es probablemente diferente a su nivel de largo plazo.

El modelo específico para las exportaciones colombianas se presenta en la ecuación 7

$$\ln XCSA_t = \delta \ln \beta_0 + \beta_1 \delta \ln ITCRSA_t + \beta_2 \delta \ln PIBVSA_t + (1 - \delta) \ln XCSA_{t-1} + \delta\mu_t \quad (7)$$

Donde:

$XCSA$ = Exportaciones desestacionalizadas de Colombia hacia Venezuela

$ITCRSA$ = Índice de tasa de cambio real desestacionalizado

$PIBVSA$ = PIB de Venezuela desestacionalizado

$XCSA_{t-1}$ = Exportaciones desestacionalizadas de Colombia hacia Venezuela, rezagadas un periodo

Finalmente, los resultados de los modelos econométricos; junto con los análisis de casuísticas se utiliza para realizar las proyecciones de corto y mediano plazo del intercambio colombo-venezolano. El modelo de casuística según (Bonet A, 2004) es una metodología que, se especializa en la evaluación de impacto de negociaciones comerciales internacionales en una zona de libre comercio o una unión aduanera; estudiando el comportamiento pasado de las variables de comercio, con conjeturas de otras de tipo cualitativo como: las políticas arancelarias que se negocian en los tratados; por considerar que esta evaluación es la que se debe hacer ante la eventual entrada en vigencia el TLC de Colombia y Estados Unidos, y la aceptación de Venezuela en el Mercosur¹⁴⁸; consideramos oportuno hacer los dos análisis combinados. En el capítulo 5 se realizan las proyecciones de mediano plazo 2009-2012 de lo que podría ocurrir con el comercio colombo-venezolano en ese período de tiempo. La casuística permite hacer previsiones de comercio agregado y sectorial por grandes sectores dependiendo de variables como los aranceles, las partidas sensibles, los plazos de desgravación entre otros (op,cit, 2004).

3.2 El análisis cualitativo

Tres instrumentos hacen parte del análisis cualitativo en este trabajo el primero se destaca el de análisis de economías comparadas que es una extensión de lo realizado en el capítulo 2, donde a la vez que se realizó el estado de arte y la revisión de la literatura se elaboró las estadísticas pertinentes de análisis para describir la dinámica y evolución entre variables; el instrumento permitirá en el capítulo 4 y 5 realizar los diferentes

¹⁴⁸ La metodología casuística y el conjunto permite realizar previsiones para evaluar el impacto de las negociaciones comerciales internacionales se han demostrado, se ha utilizado por Antonio Bonet y Antonio Gómez del ICE de España, 2004.

análisis y proyecciones de las variables de estudio. El segundo instrumento que ayuda a sustentar y organizar el estudio de cadenas productivas, por lo menos desde la percepción de los empresarios es la encuesta bilateral empresarial. La misma que fue diseñada con preguntas, también permite conocer apreciaciones entorno a construir las cadenas bilaterales: finalmente el último instrumento hace referencia a la construcción de matrices de competitividad que describen los agentes involucrados, las ventajas comparativas y el comercio exterior, entre otros.

Los análisis macroeconómicos, según Blanchard (2004) sirven para observar el desempeño agregado que tienen las economías en cuanto a tamaño y crecimiento a través del tiempo; la utilización de las cuentas nacionales: PIB y la construcción de indicadores entre estas y las de comercio exterior: importaciones y exportaciones, permitirán hacer un análisis de economías comparadas que ayuda a identificar las ventajas comparativas y competitivas. El sólo estudio del PIB y su composición sectorial a través del tiempo, contribuye a determinar la estructura productiva. De otro lado, cuando el análisis macroeconómico se hace para compararse con otras economías, se puede medir el grado de convergencia o asimetría que tienen las naciones a la hora de integrarse.

El análisis macroeconómico o agregado, es importante en los procesos de integración, toda vez que permite identificar las características y complementariedades económicas entre dos naciones o más, en el contexto de una economía abierta. Ya se comentó en el capítulo anterior que, la competitividad de las naciones, depende entre otros factores de la internacionalización de la producción local (Ibid, 2004). Es en el anterior escenario que, este trabajo procede a realizar un análisis de economías comparadas de corte macroeconómico que se traslada a lo microeconómico o sectorial entre Colombia y Venezuela, para desde allí caracterizar las ventajas comparativas de cada economía.

El análisis de economías comparadas a través de la construcción de indicadores de PIB y comercio exterior agregado y sectorial, nos llevará junto con el análisis de políticas públicas de competitividad, a analizar los temas de ventajas competitivas en el espacio bilateral.

3.2.1 Estructura del sector real y complementación económica

Para hablar de las ventajas comparativas y la complementación económica sectorial colombo-venezolana, se procedió a revisar las cifras de producción agregada del PIB de los dos países, y su evolución, lo mismo que la del sector industrial manufacturero para los años 1992 y 2005; esto con el fin de mirar la estructura productiva, antes y después de firmado los tratados comerciales entre los países: 1991, aceleramiento de la zona de libre comercio; 1995, adopción del arancel externo común, y 2005 intención de firmar un nuevo tratado comercial (Beltrán, 2008).

La información tiene como fuente las cuentas nacionales, que en Colombia las elabora el DANE y en Venezuela el Banco Central de Venezuela BCV. Para el análisis sectorial se construyó el indicador de productividad: producción bruta sobre número de trabajadores en la industria manufacturera; también se comparan las dos economías de acuerdo con la participación de las diferentes ramas de la producción en el total del sector manufacturero.

La estructura del PIB en los países, tanto a nivel agregado como industrial, permitió analizar las ventajas comparativas y la complementación de los aparatos productivos de Colombia y Venezuela. La estructura del PIB agregado e industrial contribuyó a establecer las complementarias y diferencias productivas locales que se pudieran transmitir al comercio internacional; cabe resaltar que si la estructura productiva de las economías fuera igual, habría poca posibilidad de realizar comercio e incrementar la competitividad en los procesos de integración. Analizando la estructura económica de Venezuela, se colige que esa nación es una economía petrolero minera, en tanto que la colombiana es manufacturera; esta situación se explicará en mayor detalle en el capítulo siguiente. Por ahora se presenta el cuadro correspondiente de PIB comparado para los dos países para el año 2005.

Cuadro No. 24 Composición del PIB de Colombia y Venezuela año 2005

Conceptos	COLOMBIA	VENEZUELA
1. Agricultura, caza, silvicultura y pesca	11,3	4,3
2. Explotación de minas y canteras	7,1	23,4
3. Industrias manufactureras	18,0	17,1
4. Electricidad, gas y agua	4,2	2,1
5. Construcción	6,4	6,2
6. Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	9,0	9,8
7. Transportes, almacenamiento y comunicaciones	6,8	6,2
8. Establecimientos financieros	14,3	11,7
9. Servicios comunales, sociales y personales	20,9	16,5
Total: Producto interno bruto	100,0	100,0

Fuente: DNP Colombia y BCV Venezuela

Para medir la estructura sectorial industrial de cada economía, se utiliza las cifras de producción manufacturera. En el mismo se identifican las ramas de producción agregada a 2 dígitos para Colombia y Venezuela, esta tabla se presenta en el capítulo posterior con el análisis respectivo.

Cuadro No. 25 Industria manufacturera (Producción Bruta 1995)

Millones de US\$

	Colombia	Venezuela
Industria Manufacturera	20.530	18.825
Alimentos	371	4.660
Textiles	2.137	778
Prendas de Vestir	5.521	802
Productos Químicos	1.556	1.024
Otros Productos Químicos	1.320	1.042
Derivados del petróleo	799	4.438
Productos Plásticos	636	536
Maquinarias Eléctricas	673	548
Materiales de Transporte	1.287	471

Fuente: Autor con base a DNP Y BCV

La construcción de las bases de datos comparadas de los PIB agregados y sectoriales, y las cifras de empleo reportadas en cada una de esas ramas, permite también obtener indicadores de competitividad sectorial.

Indicador de competitividad media = PIB sectorial/números de trabajadores.

3.2.2 Encuesta empresarial bilateral

Entre febrero de 2008 y junio de 2008 se llevó a cabo una encuesta a 40 empresas que realizan negocios de exportaciones, importaciones e inversiones entre los dos países; la misma buscaba conocer la opinión de los empresarios en los dos temas de interés, desarrollados en la tesis. El diseño de preguntas se dividió en dos aspectos: en el primera sección sobre complementariedad se quería indagar como el sector empresarial estaba mirando el tema de ventajas comparativas y competitivas entre los dos países; y en el segundo como percibían las proyecciones de la integración bilateral en los escenarios de TLC Colombia y Estados Unidos, y Venezuela- Mercosur, en el contexto de dimisión de Venezuela a la CAN. A continuación presentamos el formato de las preguntas realizadas. Cabe agregar que en 90% las respuestas a las preguntas realizadas fueron contestadas por los gerentes o directores de comercio exterior; y también que el formulario fue diligenciado en un 70% por correo electrónico, en tanto que el 20% fue realizado por medio telefónico y 10% con visitas directas a las empresas.

La encuesta realizada siempre contó con la verificación de calidad en el sentido práctico de verificar que no sólo fuera contestada por personal calificado, sino que también se desarrollara la encuesta a manera de entrevista, en el sentido que las preguntas de SI o NO tuvieran una respuesta de justificación de parte del encuestado, toda vez que con la justificación de las respuestas, se buscaba profundizar en las apreciaciones de los gremios.

A continuación se presentan las 11 preguntas realizadas.

3.2.2.1 Bloque de preguntas sobre complementación económica

1. ¿Cuáles de los siguientes factores considera el más determinante en las exportaciones al vecino país:

- a. Arancel externo común
- b. Crecimiento económico
- c. Tasa de cambio
- d. Vecindad económica

- e. Complementación económica
- f. Cultura similar

Justifique su respuesta _____

2. ¿Cuáles de los siguientes factores son importantes para sus exportaciones e importaciones al vecino país, cuantifique su respuesta de 1 a 5, si él factor no es importante califíquelo con 1 pero si muy importante califíquelo 5.

- a. Innovación en la producción
- b. Utilización tecnológica
- c. Gestión empresarial
- d. Satisfacción al consumidor local
- e. Calidad del producto

Justifique su respuesta _____

3. ¿Cuáles de las siguientes estrategias viene utilizando para penetrar el otro mercado?, califique de 1 a 5 su respuesta, 1 será el factor que no es tan importante, en tanto que 5 será el más importante.

- a. Alianzas estratégicas
- b. Distribuidores locales
- c. Joint venture
- d. Cadenas y clusters bilaterales
- e. Inversiones

Justifique su respuesta _____

4. ¿Qué políticas considera usted que se deben fomentar en el espacio local para promocionar el comercio con el vecino? Califíquelas de 1 a 5 por su importancia.

- a. Estabilidad macroeconómica
- b. Crédito a las micro y empresas Pymes
- c. Conformación de cadenas productivas
- d. Integración con otros mercados
- e. Fomento a la innovación

Justifique su respuesta _____

5. ¿Qué políticas económicas bilaterales considera como importantes para consolidar el comercio entre Colombia y Venezuela? Califíquelas de 1 a 5 por su importancia

- a. Compromisos de productividad y competitividad
- b. Oferta conjunta para terceros mercados
- c. Fomento público al sector industrial
- d. Realización de nuevos tratados comerciales
- e. Políticas de investigación y desarrollo.

Justifique su respuesta _____

3.2.2.2 Bloque sobre competitividad frente a Estados Unidos y Brasil

6. ¿Está incidiendo en sus negocios con Venezuela, el retiro de Venezuela a la CAN?

SI _____ NO _____

Justifique su respuesta _____

7. ¿Considera que Venezuela debe retornar a la CAN?

Justifique su respuesta _____

8. ¿Considera importante que Venezuela sea socio del Mercosur?

SI _____ NO _____

Justifique su respuesta _____

9. ¿El TLC Colombia y Estados Unidos es bueno para la relación colombo-venezolana?

SI _____ NO _____

Justifique su respuesta _____

10. ¿Si entrara en vigencia el TLC Colombia y Estados Unidos; y Venezuela es aceptado como socio pleno del Mercosur, continuaría realizando comercio bilateral?

SI _____ NO _____

Justifique su respuesta _____

11. Considera que Colombia y Venezuela deben firmar un acuerdo comercial de Mercado Común.

SI_____ NO_____

Justifique su respuesta _____

3.2.2.3 Ficha técnica

Universo:	Empresas que exportan, importan e invierten en el espacio bilateral. Las ciudades de la encuesta fueron Bogotá, Medellín y Cali Colombia; en Venezuela Caracas; Maracaibo y Zulia; las anteriores ciudades responden al lugar de residencia de las empresas.
Tamaño Muestral:	40 empresas; 20 empresas colombianas, 20 empresas venezolanas, Los sectores son entre otros: Petroquímica, Confecciones y textiles, automotor, y Agro-industria. La distribución es proporcional por el grado de exportaciones que realizan
Máximo margen de error:	3,1 % y un nivel de confianza del 95%.Este margen de error es aplicable sólo a los resultados totales de la encuesta.
Método de Muestreo:	Encuesta dirigida a altos funcionarios de la empresas que manejan el área de comercio internacional.
Fecha de Aplicación:	Febrero a junio de 2008.
Tasa de Respuesta:	100% se verificó a más del 50% del universo de las empresas encuetas.

3.3.3 Matrices de Cadenas productivas

En los últimos años, el análisis económico cualitativo se ha nutrido de herramientas como las matrices de información; que no sólo ayudan a organizar las variables a estudiar sino que mejor permiten mostrar ordenadamente los parámetros y cualidades

que se quieren destacar de las mismas. La Matriz del Perfil Competitivo (MPC) identifica a los principales agentes, así como sus fuerzas y debilidades particulares, en relación con una muestra. Los factores de organización de una MPC, incluyen cuestiones internas y externas.

La facilidad de realizar matrices de competitividad, radica en identificar factores críticos o determinantes para el éxito de variables de estudio, en caso particular sobre las cadenas productivas; poder definir patrones de ventaja comparativa, internacionalización, mercados, entre otros; se busca incluir datos específicos o concretos sobre las cuestiones internas y externas de las variables a analizar, para tomar decisiones de proyectar.

Rigorosamente las matrices permiten evaluar la interacción de los dos países en mercados competitivos, y dado que la orientación dominante de las cadenas productivas es la competitividad, los análisis de éstas se han realizado bajo el esquema de juegos no cooperativos en el que los agentes no solo no cooperan, sino que diseñan estrategias con el objetivo de maximizar sus beneficios.

3.3.3.1 Matrices de Competitividad

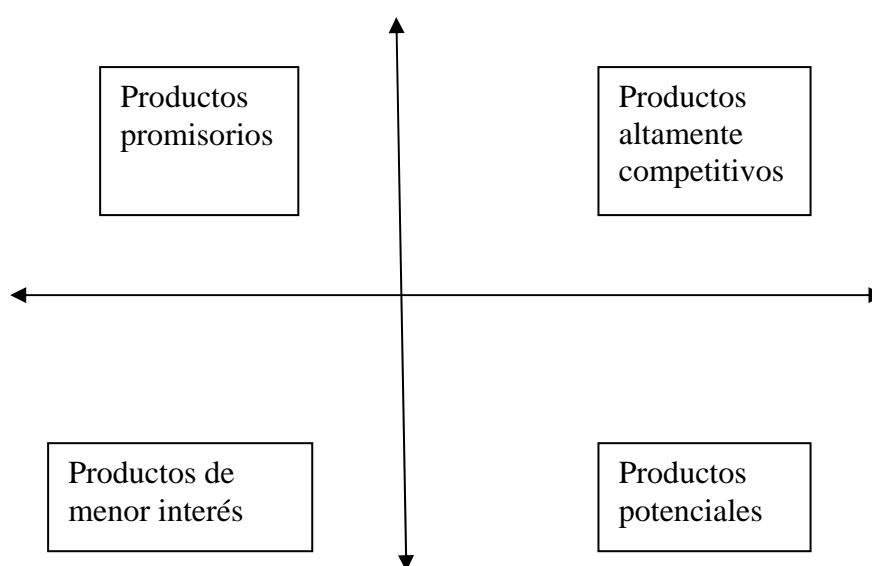
De acuerdo con la definición dada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2008), una matriz de competitividad como su nombre lo indica, mide la competitividad de diferentes países y grupos regionales mediante el análisis de sus capacidades para reconocer oportunidades en los mercados más dinámicos e incrementar su participación.

Para estructurar una matriz de competitividad, hay que realizar un análisis exploratorio de posibilidades de ingresar con un producto a un mercado, y analizar tanto las exportaciones como la información secundaria para el cálculo de dos criterios básicos: el tamaño y la dinámica del negocio de exportación y el atractivo económico del negocio de exportación¹⁴⁹.

¹⁴⁹ Por tener criterios de selección es necesario resaltar que las matrices inician describiendo a manera de exploración e información secundaria de las variables a estudiar, siempre será necesario complementar este análisis con información de campo que permita tomar una decisión final sobre las posibilidades reales de ingresar a un mercado determinado con el producto en análisis.

Para realizar el análisis de los criterios anteriores, la Cepal clasifica los sectores en un gráfico de cuatro cuadrantes cuyos ejes se cruzan en los valores correspondientes al promedio de cada categoría de productos analizados; de esta manera el resultado obtenido refleja las características de cada producto en relación con la categoría a la cual pertenece, permitiendo una cuantificación de los mismos.

Gráfico No. 30 Matriz de competitividad



Fuente Cepal, 2008

Porter (1994) ha utilizado variadas matrices para ejemplarizar el estado de competitividad de una variable. Por ejemplo, de su diamante ha realizado variadas matrices, describiendo entre otros: La dotación del país, en términos de cantidad y calidad de los factores productivos básicos (fuerza de trabajo, recursos naturales, capital e infraestructura), así como de las habilidades, conocimientos y tecnologías especializados que determinan su capacidad para generar y asimilar innovaciones.

Se puede construir otra matriz para la naturaleza de la demanda interna en relación con la oferta del aparato productivo nacional; en particular, es relevante incluir en la misma

la presencia de demandantes exigentes que presionan a los oferentes con sus demandas, artículos innovadores entre otros.¹⁵⁰

Un ejemplo de una matriz de Porter¹⁵¹ fue la realizada con su firma Monitor en el estudio de la ventaja competitiva para Colombia (1994), en el mismo sin entrar a valorar y ponderar las variables utilizadas; Porter realizó varias matrices con propósitos diferentes; aquí presentamos la matriz que recomendó para la creación de los centros de investigación para la competitividad que, tenía dos columnas y cinco filas para resumir la importancia de esa política para la creación de la ventaja competitiva nacional.

Recuadro No. 4 Matriz Centros de Investigación y Desarrollo

RECOMENDACIÓN	EL DNP junto con el Ministerio de Desarrollo deben examinar las opciones para crear incentivos que estimulen a las empresas en el sector privado y a Fedemetal para crear y mantener unos centros de investigación y desarrollo que promuevan el avance de tecnología y la educación continua del recurso humano en Colombia.
OBJETIVO	Mejorar las capacidades técnicas y el equipo de recursos humanos en Colombia para que las empresas nacionales de bienes de capital puedan crear nuevos productos y procesos de tecnología, y mejoren su capacidad de ofrecer productos y servicios sofisticados
JUSTIFICACION	Debido a que la industria y bienes de capital implica un alto componente tecnológico, el país necesita una fuerte infraestructura en ese frente. Sin una clara estrategia para mejorar la capacidad de investigación y desarrollo, las empresas colombianas estarán en desventaja cuando compitan con empresas que tienen gran acceso a recursos técnicos y humanos
OBSERVACIONES	Mientras el manejo de los centros debe corresponder al sector privado, el gobierno debe facilitar los incentivos financieros iniciales para comienzo de tales centros. Director general, industria de bienes de capital
OTROS	De debe modelar un centro de I&D de bienes de capital como el Instituto de Caucho y Plástico de Medellín. El desarrollo tecnológico se debe hacer en cooperación con el SENA.

Fuente: Monitor 1994

¹⁵⁰ La existencia de una estructura productiva conformada por empresas de distintos tamaños, pero eficientes en escala internacional, relacionadas horizontal y verticalmente, que aliente la competitividad mediante una oferta interna especializada de insumos, tecnologías y habilidades para sustentar un proceso de innovación generalizable a lo largo de cadenas productivas.

¹⁵¹ Porter describió la estrategia competitiva, como las acciones ofensivas o defensivas de una empresa para crear una posición defendible dentro de una industria, acciones que eran la respuesta a las cinco fuerzas competitivas que el autor indicó como determinantes de la naturaleza y el grado de competencia que rodeaba a una empresa y que como resultado, buscaba obtener un importante rendimiento sobre la inversión.

3.3.3.2 Organización de una matriz de ventajas para las cadenas bilaterales

La matriz de competitiva para la investigación de cadenas productivas colombo-venezolanas, parte de la organización de las variables de carácter cuantitativo que nos permitiera organizar sectores con potencial de competitividad, tanto en el espacio bilateral como el mercado mundial; en este sentido se escogieron los indicadores de comercio intra-industrial o Índice Grubel Llyod (IGL), (por la asociación que se puede crear entre empresas de los dos países) y también el IVCR que, relaciona la competitividad de los productos en el contexto internacional. A continuación presentamos en el siguiente cuadro, los sectores con potencial de creación de cadenas competitiva comercio bilateral para terceros mercados, en capítulo 4 se realiza una matriz cualitativa para identificar y analizar las cadenas.

Cuadro No. 26 Cadenas productivas bilaterales

	IVCR	IGL
Petróleo	9,1	0,15
Confecciones	8,3	0,2
Siderúrgica	2,6	0,23
Vidrio	1,4	0,7
Aluminio	3,6	0,32
Cerámica	11	0,28
Papel	1,3	0,29
Vehículos	0,1	0,27
Textiles sintéticos	0,5	0,65
Animales	6,2	0,8

Fuente: Anexo estadístico

Teniendo seleccionado los productos con potencial competitivo para la conformación de las cadenas se procedió a estudiar otras variables cualitativas considerando como importantes para determinar las cadenas; se seleccionó a los compromisos de Productividad y Competitividad Local de cada país, teniendo como referencia las cadenas productivas que estudia el Departamento Nacional de Planeación DNP en Colombia, y las que coordina, el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas CONICIT de Venezuela.

Con base en estos dos elementos, se procedió a hacer unas matrices por cada cadena, describiendo en la observación, los siguientes atributos de las mismas:

1. Ventajas comparativas: producción local del producto.
2. Ventajas competitivas, comercio intra-industrial e Índice de Ventaja Revelada.
3. Proyectos: montos de las inversiones cruzadas.
4. Convenios: Gremios y empresas interesadas en las exportaciones.
5. Acuerdos de productividad y competitividad sectorial.

Siguiendo esta metodología se identificaron las siguientes cadenas con potencial de eslabonamiento: petroquímica- plástica, confecciones y textiles, automotor-autopartes, agricultura-agroindustria y clusters de salud-turismo; en el capítulo No.4 se analiza cada matriz, mirando entre otros sus debilidades y fortalezas; este ítem, se complementa con la descripción de las expectativas y comentarios de la encuesta bilateral sobre cadenas productivas por sectores.

CAPITULO IV

CADENAS Y CLUSTERS PRODUCTIVOS COLOMBO-VENEZOLANOS

Este capítulo describe los principales resultados y hallazgos de la investigación especialmente en los temas de ventajas comparativas y competitivas en el espacio bilateral, y de la conformación de cadenas productivas para el relanzamiento de la integración bilateral. Los resultados se presentan en cuatro grandes ítems, cada uno ambientado con las preguntas de investigación que resuelve, y la sustentación de las hipótesis en torno a la conformación de cadenas productivas bilaterales. En el ítem 4.1, se analiza la complementariedad de las economías y el desarrollo de las ventajas comparativas y su transformación en competitivas en el espacio bilateral; se señala que, entre 1990 y 2007 Colombia y Venezuela han consolidado su complementariedad por la explotación de ventajas comparativas y la transformación en competitivas. En el ítem 4.2, con el fin de defender otra de las hipótesis de la investigación, en torno a que en Colombia y Venezuela ya hay evidencias técnicas de conformación de cadenas productivas en el ámbito local, se estudia la evolución del comercio bilateral y sus avances en indicadores de competitividad. En el ítem 4.3 a manera de estudio de competitividad empresarial, se elabora la matriz de competitividad de Colombia y Venezuela; revisando, entre otras, las ventajas comparativas, las estructura de las cadenas, los acuerdos de Productividad y Competitividad locales, los eslabonamientos bilaterales y las inversiones empresariales; y finalmente en el ítem 4.4 se presentan las cinco grandes cadenas productivas y los dos clusters de servicios que, Colombia y Venezuela podrían conformar para relanzar y proyectar a terceros mercados el comercio bilateral; teniendo en cuenta, entre otros, las ventajas comparativas y competitivas; en este ítem también se muestran algunos resultados de la encuesta de competitividad para determinar las expectativas empresariales de las cadenas propuestas.

4.1 Las ventajas comparativas y la complementación colombo-venezolana

No se puede olvidar que la hipótesis principal de esta investigación es que Colombia y Venezuela, dada su alta complementación económica, basada en las ventajas comparativas que cada nación posee, pueden mediante estrategias conjuntas transformarlas en competitivas, para proyectar una mejor oferta exportable bilateral,

incluso a terceros mercados: Estados Unidos y Brasil; en este sentido, en este primer ítem se contestarán las preguntas en torno a saber:

¿Cuáles son las ventajas comparativas de cada economía que las hacen ser complementarias en el espacio bilateral?, y

¿Cómo se han transformado las ventajas comparativas en competitivas entre 1990 y 2007?

Retomando la idea de Ricardo (1817) en torno que siempre será más importante integrarse entre economías que son diferentes para aprovechar las ventajas comparativas y la complementación productiva en el comercio internacional; y la propia idea de Krugman (1995), en torno a que la integración, favorece la especialización entre vecindades manufactureras y agrícolas, se analiza las ventajas comparativas que hoy tienen las dos economías.

Hay que señalar que en los noventa, con la firma de los tratados comerciales, el espacio bilateral quedó determinado por las ventajas comparativas que poseía cada nación. Venezuela una economía con una alta dotación de recursos naturales, productora de bienes como: petróleo, hierro, aluminio y acero, denominada vecindad minera; y Colombia una vecindad manufacturera con alta dotación de mano de obra calificada, por sus producciones de confecciones, textiles y material transporte, denominada vecindad manufacturera.

En efecto, para hablar de las ventajas comparativas y la complementación económica sectorial colombo-venezolana, se procedió a revisar las cifras de producción agregada del PIB de cada país, en cuanto a estructura y evolución, lo mismo que la del sector industrial manufacturero para los años 1990 y 2005 de los dos países. En los cuadros siguientes se realiza el análisis de economías comparadas propuesto en el ítem 3.2.1, correspondiente a los temas de las ventajas comparativas y de complementación productiva, antes y después de los tratados comerciales suscritos por Colombia y Venezuela: en 1991 aceleramiento de la zona de libre comercio, en 1995 adopción del arancel externo común, y en 2005 intención de crear un Mercado Común.

La estructura del PIB permite concluir que las dos economías son complementarias o como diría Ricardo (1817) diferentes para poderse integrar; hay que acotar que si la estructura productiva de las economías fuera igual, habría poca posibilidad de realizar comercio e incrementar la competitividad de cada uno en el proceso de integración bilateral. Analizando la estructura económica de Venezuela, se colige que esa nación es una economía petrolero minera, toda vez que el petróleo, representa más del 20% del PIB de esa nación; si se le suma a la producción física de crudo, la industria de derivados del petróleo, habría que decir que el PIB petrolero podría representar el 40% del PIB total de esa nación en 2005.

Cuadro No. 27 Estructura del PIB de Venezuela 1970-2005 Participación %

Clase de actividad	1970	1990	1995	2000	2005
1. Agricultura, caza, silvicultura y pesca	7	5	5	4	4
2. Petróleo minas y canteras	18	23	15	18	20
3. Industrias manufactureras	16	21	17	19	17
4. Electricidad, gas y agua	1	2	2	2	2
5. Construcción	6	5	5	8	6
6. Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	16	18	18	9	10
7. Transportes, almacenamiento y comunicaciones	5	5	8	7	6
8. Establecimientos financieros	10	11	15	13	12
Viviendas	8	6	7	6	6
9. Servicios comunales, sociales y personales	14	11	13	17	16
Servicios gubernamentales	9	6	5	5	5
Total: Producto interno bruto	100	100	100	100	100

Fuente: Autor con base a Anexo estadístico

Si se observa el PIB para Colombia, no sólo su estructura es más diversificada, sino que la industria, en especial la manufacturera representa cerca del 20% del PIB¹⁵².

¹⁵² Se destaca que, la producción de servicios, en ambos países es alta, situación que hace pensar en procesos de reprimarización que atacarían la producción de bienes transables en el espacio bilateral, sin embargo es muy importante explicar que el PIB agrícola en Colombia, es 6 veces superior al de Venezuela, situación que también explica que Colombia se convirtiera en proveedor de alimentos a Venezuela.

Cuadro No. 28 Estructura del PIB en Colombia Participación % 1970-2005

Clase de actividad	1970	1990	1995	2000	2005
1. Agricultura, (incluye café)	25	16	14	13	11
2. Explotación de minas y canteras	2	9	4	6	7
3. Industrias manufacturera	20	20	16	17	18
4. Electricidad, gas y agua	1	3	3	4	4
5. Construcción	4	5	7	4	6
6. Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	12	14	12	11	10
7. Transportes, almacenamiento y comunicaciones	8	9	7	7	7
8. Establecimientos financieros	13	11	17	15	14
Viviendas	7	4	9	8	6
9. Servicios comunales, sociales y personales	12	12	17	22	20
Servicios gubernamentales	7	7	11	13	13
Total: Producto interno bruto	100	100	100	100,0	100,0

Fuente: Autor con base a anexo estadístico

¿Porque Colombia se debe considerar una vecindad manufactura para Venezuela, y

¿Porque Venezuela es una economía minera para Colombia?

4.1.1 La vocación manufacturera colombiana

Colombia es considerada como una vecindad manufacturera para Venezuela, por el desarrollo industrial que ha logrado desde los años setenta (Cepal, 1996). En efecto, antes de acelerar la zona de libre comercio con Venezuela, las estadísticas señalaban que, Colombia tenía ventajas en la producción de industria liviana; no hay que olvidar que nuestro país dentro del modelo de sustitución de importaciones, logró construir una base empresarial privada importante en dicho sector; al punto que ya en 1990 Colombia había logrado diversificar su aparato productivo por la vía de aumentos en la productividad total de los factores, incluso por encima de países como Brasil y Argentina; y desde luego de Venezuela; su industria liviana y básica representaban el 60% del PIB manufacturero.(Acosta J, 1997)

Cuadro No. 29 Valor agregado por trabajador industria manufacturera latinoamericana Variación porcentual%

País	1970/1980	1980/1985	1985/90
América Latina	1.6	0.6	1.9
Argentina	3.1	0.3	4.1
Brasil	2.4	3.1	1.3
Chile	2.8	-0.4	-3.1
Colombia	1.8	4.1	1.9
Costa Rica	1.5	-2.1	2.0
México	2.7	2.1	3.4
Venezuela	-4.0	1.7	-0.8

Fuente: CEPAL 2000

Comenzando la década de los noventa, Colombia era considerada en la región andina como una vecindad manufacturera, en el sentido del dinamismo productor y exportador de su industria liviana a los países de la región, especialmente a Venezuela¹⁵³ (Echavarría, 1998). Entre 1990 y 1995 el sector industrial colombiano, representaba el 20% del PIB total, 6 puntos porcentuales superiores a 1980 y la manufactura liviana ocupaba el 30% del total de la producción industrial. En la mayoría de productos manufactureros, la producción de Colombia, superaba a la venezolana en 2005; especialmente en textiles y confecciones, la producción colombiana era 3 y 2 veces superior a la venezolana. La industria manufacturera venezolana era más importante que la colombiana en minerales no metálicos, derivados del petróleo, y básicas de hierro y acero. En conclusión se puede señalar que ya en 2005 la producción manufacturera colombiana era 20% más grande que la venezolana (Ver cuadro No 30.)

¹⁵³ En 1990, las exportaciones industriales de Colombia a la Comunidad Andina, sumaban cerca de US \$400 millones, representando el 80% del total de ventas a esa región.

Cuadro No. 30 Industria manufacturera colombo-venezolana 1990-2005

Millones de US \$

	Colombia		Venezuela	
	1990	2005	1990	2005
Fabricación de productos alimenticios	4.719,2	13.268,3	7.084,0	9.799,5
Industrias de bebidas	1.901,1	3.157,8	1.376,6	1.643,0
Industria del tabaco	294,4	279,5	573,6	197,5
Fabricación de textiles	1.962,8	1.559,3	1.175,9	363,6
Fabricación de prendas de vestir	687,8	2.727,4	1.233,2	826,0
Fabricación de papel y productos de papel	1.012,9	2.515,1	200,8	58,4
Imprentas, editoriales e industrias conexas	563,9	1.956,2	487,6	300,8
Fabricación de sustancias químicas industriales	1.917,4	2.207,7	1.003,8	1.086,3
Fabricación de otros productos químicos	1.673,9	4.616,5	659,6	1.113,3
Refinerías de petróleo	978,8	6.276,4	1.548,7	8.414,0
Fabricación de productos plásticos	749,0	2.587,7	1.577,4	224,5
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	791,8	1.956,2	6.768,5	10.419,0
Industrias básicas de hierro y acero	767,2	2.699,5	803,0	3.677,8
Fabricación de productos metálicos exceptuando maquinaria y equipo	835,9	1.676,7	1.978,9	7.886,4
Construcción de maquinaria, exceptuando la eléctrica	427,7	838,4	631,0	911,3
Fabricación de Maquinaria y suministros eléctricos	774,9	1.061,9	831,7	1.533,9
Construcción de equipo y material de transporte	1.404,7	1.956,2	717,0	1.590,6
Total industria	24.840,0	55.890,0	28.680,0	44.450,0

Fuente: cálculos del autor con base a Dane y BCV 2007

Las ventajas comparativas en la producción de industria liviana de Colombia frente a Venezuela, se pueden corroborar en el cuadro siguiente, donde se muestra que a finales de los años noventa, la productividad media en confecciones y textiles de Colombia era entre 10% y 15% superior a la productividad media de esos sectores en Venezuela¹⁵⁴. Sólo en industria del petróleo, la productividad media del trabajo en Venezuela, era 7 veces superior a la de Colombia, y la producción de hierro y acero de 5 veces. (Ver cuadro No.31)

¹⁵⁴ Si se descuenta el petróleo en la producción manufacturera venezolana, se tiene que la industria liviana en Colombia, era productivamente 2 veces superior a la venezolana.

Cuadro No. 31 Productividad media industria manufacturera 1995-1999

	COLOMBIA			VENEZUELA		
	Producción	Empleos	Productividad	Producción	Empleos	Productividad
Industria Manufacturera	20.530	492.672	41.671	18.825	456.304	41.256
Textiles	2.137	10.955	195.057	778	27.150	28.662
Prendas de Vestir	5.521	23.855	231.451	802	28.150	28.485
Papel y Celulosa	805	11.126	72.331	653	12.426	52.571
Artes Gráficas	493	22.114	22.273	436	18.488	23.562
Productos Químicos	1.556	16.140	96.385	1.024	11.851	86.379
Otros Productos Químicos	1.320	24.936	52.940	1.042	27.472	37.921
Derivados del petróleo	799	1.006	793.999	4.438	948	4.681.872
Productos Plásticos	636	18.995	33.464	536	22.072	24.306
Básicas de Hierro y Acero	835	10.200	81.890	1.299	29.905	43.425
Construcción de Maquinarias	346	16.446	21.041	413	13.850	29.832
Maquinarias Eléctricas	673	17.876	37.644	548	19.015	28.825
Materiales de Transporte	1.287	21.032	61.191	471	17.253	27.281

Fuente: anexo estadístico

Contario a lo que ocurrió en Venezuela en materia industrial, en los noventa, Colombia si intensificó la actividad manufacturera. En tanto que la producción industrial se mantuvo con una participación cercana al 20% del PIB, y su crecimiento en gran parte de los noventa fue superior al PIB total, el número de establecimientos industriales aumentó de 450.000 a más de 1.300.000 unidades entre 1990 y 2005; por eso la manufactura colombiana logró un desarrollo bastante interesante por lo menos en la CAN y América Latina. Colombia cuenta con una importante dotación de mano de obra en manufacturas que ha permitido el aumento de la producción y exportaciones de las actividades de: confecciones, textiles, cueros, plásticos e imprentas, entre otros;

Cuadro No. 32 Tasa de Apertura exportadora sector industrial colombiano 1980-2002

	1980	1990	2002
Fabricación de productos alimenticios, excepto bebidas	9,97	8,93	23,50
Fabricación de textiles	8,31	11,73	27,53
Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	21,33	69,94	34,04
Industrias del cuero y productos del cuero y sucedáneos del cuero y pieles	15,21	51,55	80,10
Fabricación de calzado y sus partes, excepto el de caucho o plástico	11,55	27,43	14,98
Industria de la madera y productos de la madera y el corcho, excepto muebles	11,44	7,28	27,17
Fabricación de muebles y accesorios, excepto los que son principalmente metálicos	5,34	6,49	30,56
Imprentas, editoriales e industrias conexas	11,25	20,92	17,78
Fabricación de sustancias químicas industriales	7,65	13,40	32,43
Fabricación de otros productos químicos	3,03	2,83	24,95
Refinerías de petróleo	8,43	50,57	23,90
Fabricación de productos diversos derivados del petróleo y del carbón	9,86	8,78	163,99
Fabricación de productos de caucho	2,22	7,04	28,94
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	9,36	7,45	15,30
Industrias básicas de hierro y acero	0,36	27,76	41,84
Industrias básicas de metales no ferrosos	2,64	5,09	61,41
Fabricación de productos metálicos exceptuando maquinaria y equipo	6,76	7,16	26,77
Fabricación de maquinaria, exceptuando la eléctrica	15,60	7,77	33,78
Fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos	3,52	5,74	34,10
Construcción de equipo y material de transporte	3,10	1,19	28,76
Fabricación de material profesional y científico, instrumentos de medida	17,13	8,22	20,56
Otras industrias manufactureras	56,46	83,57	108,32
Total	23,94	33,14	24,62

Fuente: autor con base a DANE, Colombia

Colombia también en el periodo 1990 y 2007, logró diversificar su estructura productiva industrial gracias al desarrollo de la industria petrolera que se incrementó con los

descubrimientos de Cusiana y Cupiagua; hoy la economía y la industria, no sólo ya no depende de la trilla del café, sino que ha desarrollado un importante sector manufacturero de industria liviana y química básica, generadores ambos de divisas. El PIB manufacturero colombiano aunque pudo disminuir su participación en el PIB total a 18% entre 2000 y 2007, logró diversificarse hacía actividades de mayor valor agregado como los bienes intermedios, la refinación de petróleo, y la producción de maquinaria y transporte.

La productividad de Colombia en su sector manufacturero se trasladó al sector externo en los últimos 22 años; en actividades como fabricación de alimentos, la TAE pasó de 10% en 1980 a 24% en 2002; en imprentas de 11% a 17%; en química básica de 8% a 32%; en derivados del petróleo de 9% a 163%, en industria de básica y hierro de 0.4% a 41%, y en construcción y material de transporte de 3% a 28% (Ver cuadro No.32)

4.1.2 competitividad petrolera venezolana

No obstante que Venezuela produce crudo pesado y de menor precio que las cestas livianas: West Texas y Brent; la abundancia del recurso, sitúa al vecino país como uno de los más grandes productores y exportadores del mundo. Según la Agencia Internacional de Energía AIE (2008), entre 1991 y 2005; después de Arabia Saudita, y de los países del Medio Oriente: Irán e Irak, Venezuela¹⁵⁵, era el cuarto productor de petróleo con una participación cercana al 4% de la producción mundial que, ascendió a 78 millones de b/d en 2005. Venezuela producía 2.6 millones de b/d en 2007, y tenía unas reservas comprobadas de 76.000 millones de barriles, según el informe de la misma AIE¹⁵⁶.

¹⁵⁵ En los últimos diez años Pdvsa, se ha encargado de explorar el Oriente Venezolano no obstante que, se estima que el petróleo descubierto es pesado, con altos costos de transformación, se calculan que estos yacimientos llevaría reservas de Venezuela a 167.000 millones en 2010.

¹⁵⁶En 1976 Venezuela adhirió a la OPEP, pero particularmente desde el gobierno del Presidente Chávez, estratégicamente el vecino país, ha jugado un papel crucial en los recortes de producción de la Organización.

Cuadro No. 33 Mercado petrolero mundial

	1989	2005
Demanda total	65,9	82,4
Estados Unidos	17,3	21,0
Europa	12,5	20,0
Japón	4,9	5,5
Canadá	1,9	2,0
China	2,0	9,0
Oferta total	59,8	81,0
Estados Unidos	17,3	13,6
OPEP	23,3	25,1
Arabia Saudita	8,5	11,0
Irán	1,2	4,0
Venezuela	2,1	3,0
Rusia	7,6	6,5
Noruega	1,5	2,0
Venezuela	2,1	3,1
México	2,5	3,7
Reservas comprobadas	1989	2002
Arabia Saudita	300	247,6
Irak		115,0
Kuwait		98,0
Emiratos Árabes Unidos		67,8
Venezuela	60,0	79,7
China		46,6
Libia		30
México		26,9
Estados Unidos	36,9	25,5

Fuente: Autor con base a IEA 2008

En los noventa, Venezuela desarrolla una estrategia competitiva en el sector petrolero para aumentar la exploración y explotación de crudo (Sánchez B, Esqueda P 2000). Después de la nacionalización del petróleo; en 1997, el gobierno del Presidente Rafael Caldera, hizo una apertura del sector, licitando a empresas privadas y externas, la exploración y explotación de nueve pozos en el “Oriente venezolano” en la denominada “Franja del Orinoco”. Hay que recordar que, la estatal venezolana Pdvsa, firmó convenios con empresas como la Noruega “Statoil”, la francesa “Total”, la española “Repsol” y la propia americana “Mobil”; estos contratos, y la producción de crudo en la plataforma submarina, “costa afuera”, aumentaron la producción de crudo de 2.1 millones en 1990, a 3.0 millones en 2001.

De otro lado, pese a los brotes de estatización petrolera del Presidente Chávez, entre 2003 y 2007 la estatal PDVSA, continuó profundizando la exploración del crudo en el “Oriente Venezolano”, hasta elevar las reservas comprobadas, según estimativos del Ministerio de Energía y Minas (MEM) de Venezuela a 126.000 millones de barriles en 2007¹⁵⁷; la propia AIE afirma que, Venezuela podría llegar hacer el tercer en país con reservas comprobadas de petróleo; en la última década la producción de crudo sólo cayó en 2003 con motivo del paro nacional y los sabotajes a PDVSA¹⁵⁸.

Pero Venezuela, no sólo continuó explorando petróleo, sino que más importante en los últimos 20 años logró diversificar su industria petroquímica. La apertura de 1997, hizo que PDVSA en asocio con las firmas extranjeras aumentará la refinación de petróleo por la vía de transformar crudos pesados en livianos (sintéticos); desde 2000, Venezuela produce más de 0.5 millones de b/d de crudo sintéticos. La estrategia de diversificación y profundización de la petroquímica fue consecuente con la política petrolera de finales de los años noventa que, señalaba que esa industria facturaba a escala mundial, el doble de ventas que el crudo pesado¹⁵⁹.

La política industrial que se desarrolló en las empresas Pequiven y Asoquín filiales de PDVSA, no fue otra que aumentar la refinación de crudo, y proveer los insumos necesarios para estimular las actividades agrícolas del país, mediante la producción de todo tipo de fertilizantes. Pequiven, está adscrita a PDVSA; para el logro de sus objetivos cuenta con complejos industriales en Morón (Estado Carabobo), en El Tablazo (Zulia) y en José (Anzoátegui). La mayor producción de este sector se encuentra orientada al mercado nacional; en 2006 se exportaron más de 4 millones de toneladas de productos petroquímicos, por un valor total de US \$1.000 millones de dólares.

¹⁵⁷ En el último informe del Ministerio de Energía y Minas (MEM) de Venezuela, y los discursos del Presidente Chávez se afirma que las reservas están sobrepasando los 116.000 millones de barriles en 2007.

¹⁵⁸ Se estima que ese año la producción cayó a menos de 0.5 millones de barriles de diarios, también se afirma que desde ahí Venezuela no ha podido producir más de 3 millones de b/d, como consecuencia del despido de más 5.000 trabajadores de PDVSA

¹⁵⁹ De la importancia del sector petroquímico a nivel mundial da cuenta el siguiente dato: en el año 1995, el valor del petróleo vendido en todos los mercados fue de 380.000 millones de dólares; ese mismo año, el valor de las ventas mundiales de productos químicos y petroquímicos fue de 670.000 millones de dólares, prácticamente el doble que el producido por el petróleo.

Otros derivados del petróleo desarrollados por la industria venezolana fueron las olefinas y nafta. En Venezuela se ha venido fomentando una industria que produce insumos industriales básicos, tales como el amoníaco o el ácido sulfúrico; además de fertilizantes como: urea, fórmulas de nitrógeno-fósforo-potasio y sulfatos de amoníaco; los plásticos también en aumentado en polietilenos de alta y baja densidad, polipropileno, poliestireno y poli cloruro de vinilo; en olefinas se le dado importancia a la producción de etileno y propileno; finalmente en productos aromáticos, Venezuela produce hidrocarburos cíclicos y sus derivados, incluyendo benceno, tolueno y o xileno¹⁶⁰.

Dentro de los planes de negocios e inversiones de PDVSA, a Pequiven, se le tiene en un proceso de transformación que en varias etapas desde 1998 ha logrado no sólo superar los viejos niveles de producción y diversificado su actividad externa. Además, se han venido dando varios procesos basados en el fomento y en la participación directa con la creación de empresas mixtas con número superior a 20. El gran proyecto petroquímico nacional apuntaba al logro de un volumen de producción global de 21 millones toneladas anuales en 2009, con una inversión para el decenio 1999-2009, cercana a US \$8.300 millones de dólares.

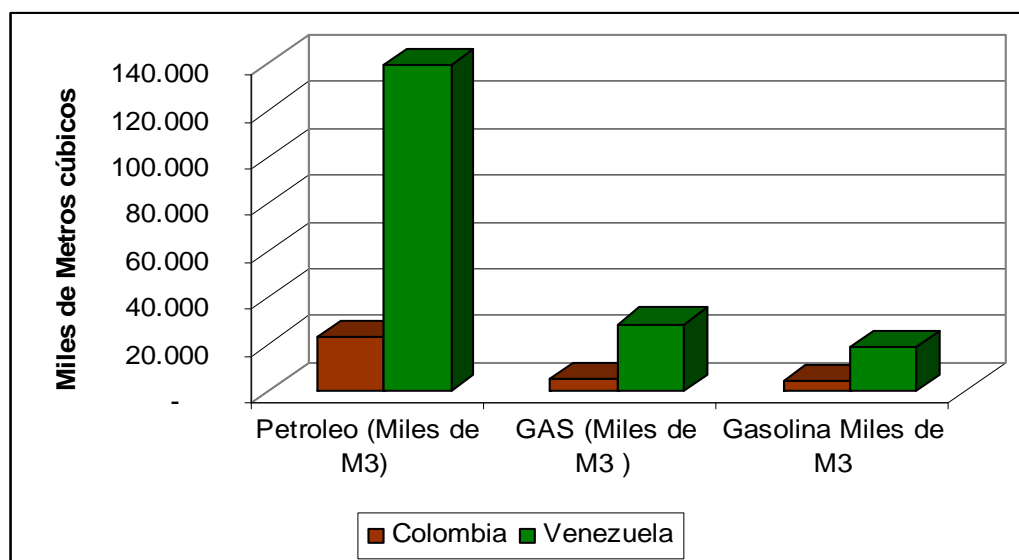
Venezuela también ha aumentado su ventaja comparativa (abundancia de recursos) en minería, toda vez la alta producción de hierro, acero y aluminio con relación a Colombia; en 2007 esta nación figuraba entre los 6 principales países del mundo como productor de los minerales ya descritos; además las exportaciones de los mismos crecía en mercados internacionales; la producción de hierro y aluminio, por ejemplo sobrepasa a la mayoría de países de América Latina, donde sólo es superado por Brasil.

Si se analiza la producción minera entre Colombia y Venezuela, se puede señalar que definitivamente Venezuela debe ser considerada por nuestro país una vecindad minera; en reservas de crudo Venezuela supera a Colombia en 50 veces. En tanto que en acero,

¹⁶⁰ A diferencia de las experiencias de las décadas de los sesenta y setenta, cuando eran pensados para satisfacerlas demandas del mercado interno, los desarrollos se han concebido para participaren mercados globales (tecnologías de punta y grandes escalas para aprovechar al máximo las ventajas comparativas). Cabe señalar que el volumen de exportaciones de algunas de estas empresas permitió la mejora considerable de la balanza comercial del sector en general durante los noventa.

hierro y aluminio, la producción del vecino país supera en más de 30 veces a la colombiana (ver gráfico No.30 y Cuadro No.34).

Gráfico No. 31 Producción de minerales Colombia y Venezuela 1990-2007



Fuente: Cepal 2007

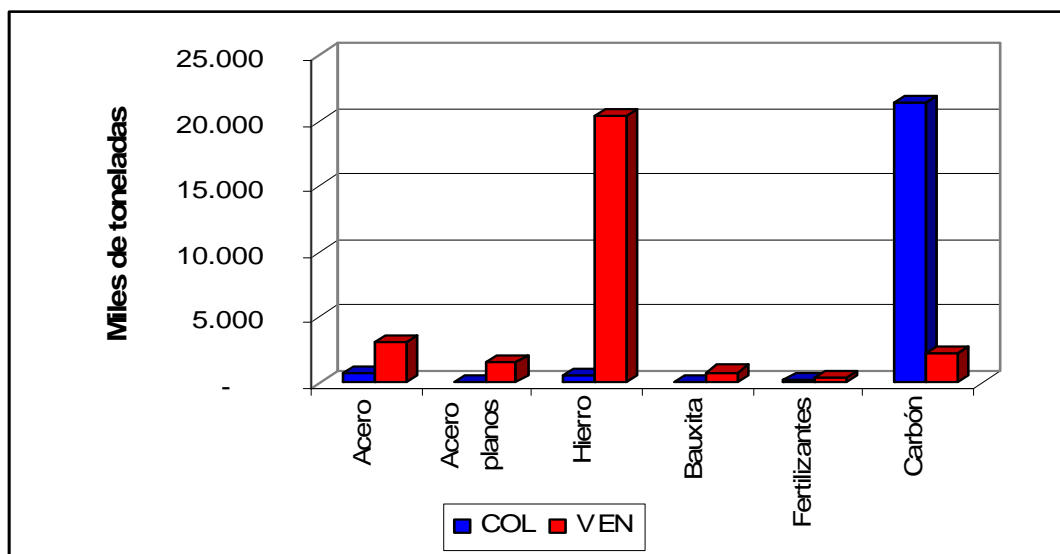
Cuadro No. 34 Producción de productos mineros Colombia y Venezuela 1990-2007

	1990		2007	
	Colombia	Venezuela	Colombia	Venezuela
Petróleo (Miles de M3)	23.314	138.883	30.826	208.745
GAS (Miles de M3)	4.934	28.521	8.942	45.602
Gasolina Miles de M3	4.183	18.912	4.641	19.304
Acero (Miles de toneladas)	663	3.107	1.221	4.866
Acero planos	59	1.569	471	2.280
Hierro	573	20.366	746	22.100
Bauxita	20	786	40	5.815
Fertilizantes	140	394	76	745
Carbón	21.472	2.189	65.596	7.338

Fuente: Autor con base a Cepal, 2008

Colombia sólo supera en producción de carbón a Venezuela en 10 veces; básicamente por el descubrimiento en los años ochenta del Cerrejón colombiano; complejo que ha llevado la producción a 65.000 millones de toneladas en 2007 y que, hace que nuestro país se ubique en los 10 primeros lugares en la producción del mineral en el mundo ese año.

Gráfico No. 32 Producción bruta de minerales 2005



Fuente: Autor con base a Cepal, 2008

El comportamiento del petróleo en la industria manufacturera venezolana refleja la importancia del recurso en la economía de ese país; esta actividad mantuvo una participación de 23% en el total manufacturero entre 1990 y 2005. De otro lado, también el hierro y el acero conservan la participación de 6% en el PIB industrial; finalmente hay que destacar que, Venezuela por su especialización y productividad en el sector minero, se ha vuelto importadora de manufacturas de la industria textil, confecciones, calzado y en general de la industria liviana, incluso actualmente es importadora de alimentos; se resalta en producción manufacturera los aumentos de participación del sector automotriz.

4.1.3 Indicadores de ventajas comparativas y comercio exterior

El análisis macroeconómico en especial de los indicadores de comercio exterior que se elaboraron de las cifras de exportaciones e importaciones, cotejados con los de

producción real o PIB, como son el de la Tasa de Apertura Exportadora (TAE), Tasa de Penetración de las Importaciones (TPM); y los que se derivan de ellos como el de Tasa de Transabilidad Total $TTT = TAE + TPM$; y el Tasa Competitiva Relativa TCR que, es igual $TAE - TPM$; contribuyen a sustentar las hipótesis en torno a que el comercio colombo-venezolano estuvo fundamentado en las ventajas comparativas y su transformación entre 1991-2007.

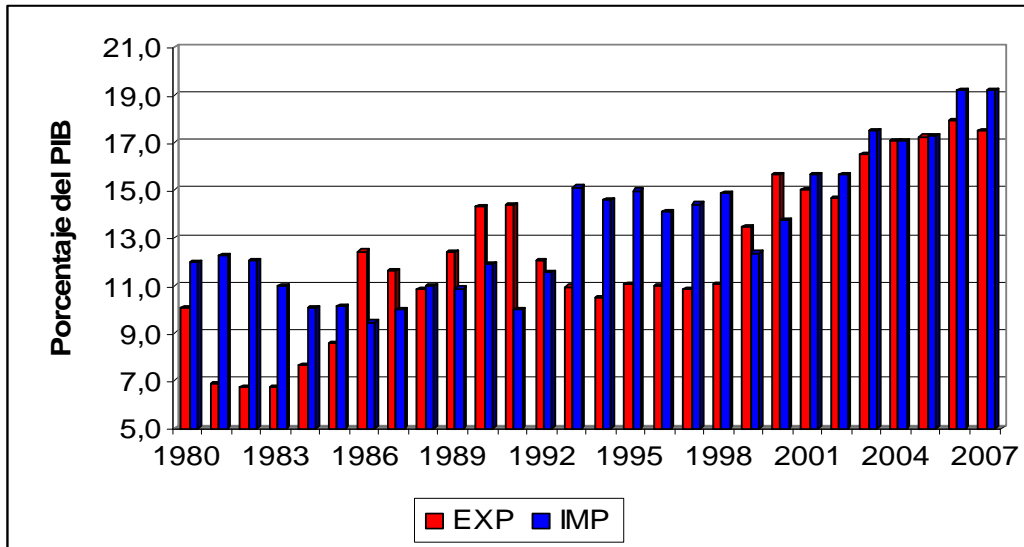
Las ventajas comparativas de los dos países determinan el comportamiento de su comercio con el resto del mundo. La apertura económica de Colombia elevó la TAE y la TPM, como también incrementó la competitividad de la economía, toda vez la diversificación productiva del sector industrial. En efecto, en el período analizado, el sector externo de Colombia con el resto del mundo, pasó de una TAE de 9% del PIB en 1980 a, 17% en 2007, y las ventas industriales representaron 45% ese último año, 15 puntos porcentuales superiores a 1990. El crecimiento económico y la revaluación del peso de la mayor parte del período analizado, aumentaron la TPM de 7% a 19%; hoy por hoy, hay que decir que, pese a todos los esfuerzos en materia de exportaciones, Colombia tiene una TCR negativa.

Sobre diversificación, y rescatando el análisis del capítulo 2, hay que señalar que, los 15 puntos ganados de diversificación de las exportaciones al mundo, se debe en su gran mayoría a los sectores de confecciones, textiles, plásticos y químicos, en estos la tasa de apertura exportadora alcanzó más de 80%.

Venezuela es una economía donde las exportaciones de petróleo explican el comportamiento de la TAE, que pasó de representar el 27% en 1980 a 37% del PIB en 2007; de otro lado, la TPM mantuvo una participación cercana a 16% del PIB, con lo cual hoy se puede afirmar que Venezuela tiene una TCR cercana a 20% del PIB, siendo el único país de América Latina que en los noventa, y lo corrido de la década de los dos mil, tiene saldos positivos en el balance comercial con el resto del mundo.

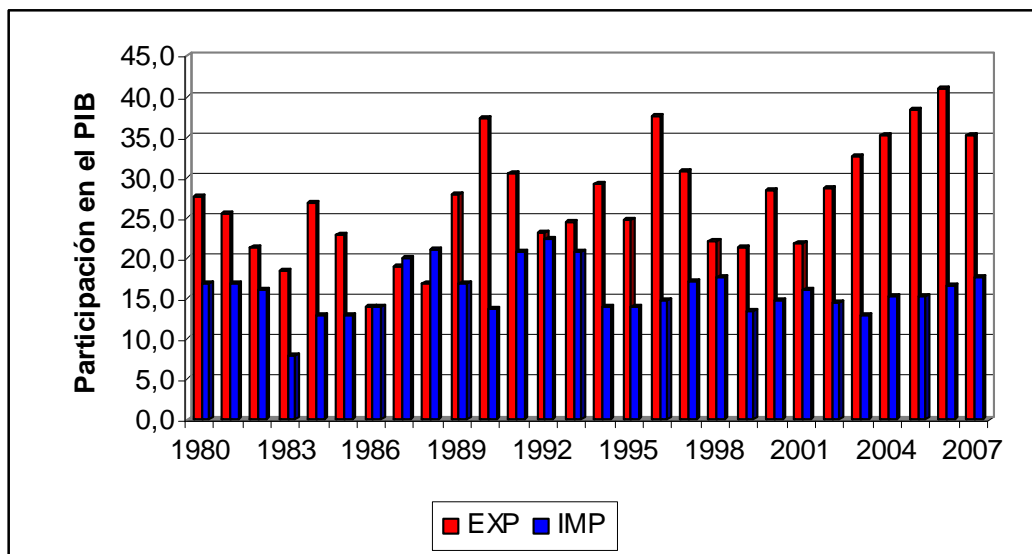
Gráfico No. 33 TAE y TPM en Colombia como proporción del PIB

1990-2007



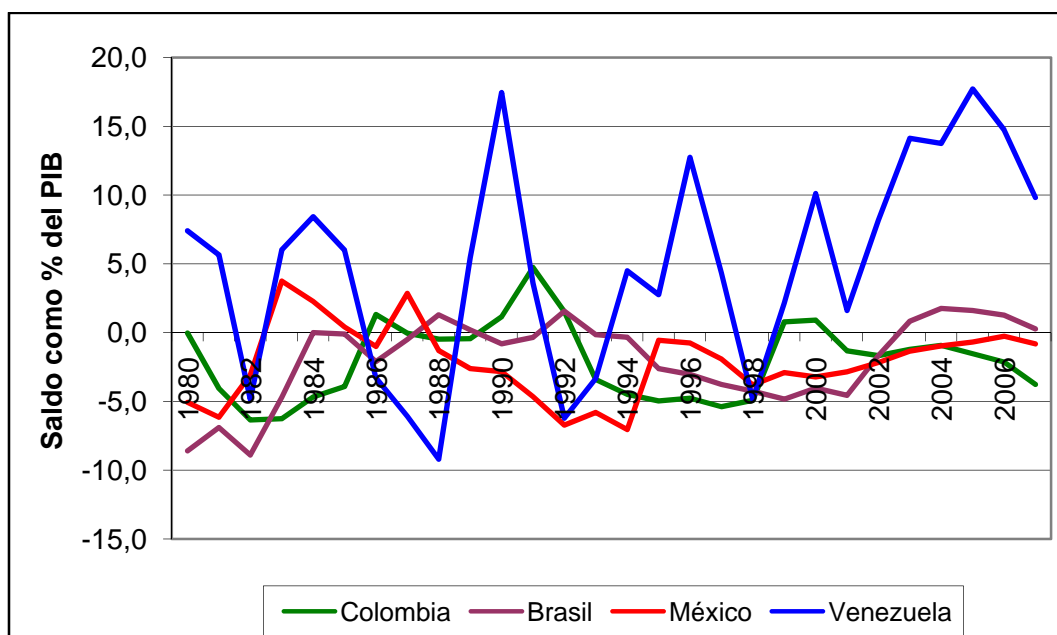
Fuente: Autor con base a CEI Argentina

Gráfico No. 34 TAE y TPM Venezuela como proporción del PIB 1980-2007



Fuente: Autor con base a CEI, Argentina

Gráfico No. 35 Saldo en la Cuenta Corriente como proporción % del PIB 1980-2007



Fuente: Autor con base a CEI, Argentina

Sobre diversificación competitiva, las exportaciones venezolanas siguen explicadas por su ventaja comparativa; así el petróleo representa el 75%; el hierro, aluminio y acero participan con el 10% del total de exportaciones en 2007; las exportaciones no tradicionales o industriales apenas representan el otro 15%¹⁶¹.

Otra de las hipótesis a sustentar en esta investigación es que en el periodo 1990 y 2007, el comercio colombo-venezolano se fundamentó en las ventajas comparativas que tiene cada país, y que las mismas tienen evidencia de haberse transformado en competitivas en ese espacio.

La especialización minera de Venezuela, y de la industria liviana de Colombia se trasladaron al comercio bilateral con la firma y el aceleramiento de la zona de libre

¹⁶¹ La figuración de Colombia y Venezuela en el índice Global de Competitividad no ha sido la mejor en los últimos 6 años; En efecto, los indicadores de competitividad en tres grandes rubros: competitividad general, ambiente macro e innovación tecnológica, para los últimos cinco años reflejan que definitivamente los dos países no han tenido en cuenta los factores de competitividad sistémica en el comercio mundial, por el contrario estos indicadores han disminuido, Colombia que partió en el puesto 65 en materia de competitividad en 2002, se ubicó en el 68 en 2006, y Venezuela paso del puesto 62 al 88 respectivamente, preocupa para los dos países la pérdida de puestos en el ítem innovación tecnológica.

comercio en 1991. En efecto, entre 1991 y 2007, los intercambios de cada país se concentraron en los respectivos sectores (Beltrán, 2008). Las ventas más importantes de Venezuela fueron en industria básica (metalúrgica, química básica, papel), rubros que representaron el 60% del total en 2007; petróleo y derivados del crudo participaron con otro 10% ese año; en tanto que las exportaciones de Colombia a Venezuela fueron provenientes de las industria liviana (confecciones, textiles, plásticos, imprentas, entre otros), con una participación de 40%, y de la industria automotriz, que representó el 19%.

Cuadro No. 35 Comercio bilateral (Exportaciones por grandes sectores 1991-2007)
Millones de US \$ y Participación %

Industrias y exportaciones	EXPORTACIONES DE COLOMBIA				EXPORTACIONES DE VENEZUELA			
	1991	Par %	2007	Par %	1991	Par %	2007	Par %
TOTAL EXPORTACIONES	421,8	100,0	5.210	100,0	305,6	100	1.725	100
PRODUCTOS PRIMARIOS	123,5	29,3	730,7	14,0	103,6	33,9	319	18,5
INDUSTRIALES	298,2	70,7	4.479,5	86,0	202	66,1	1.406	81,5
AGROINDUSTRIALES	19,9	4,7	293,1	5,6	5,4	1,8	1,7	0,1
INDUSTRIA LIVIANA	152,3	36,1	2106,1	40,4	12,1	4,0	87,5	5,1
INDUSTRIA BASICA	76,4	18,1	644,6	12,4	159,9	52,3	1030	59,7
MAQUINARIA Y EQUIPO	43,5	10,3	452,5	8,7	15,2	5,0	49,3	2,9
SECTRO AUTOMOTRIZ	6,1	1,4	983,2	18,9	9,4	3,1	235,2	13,6

Fuente: Autor con base a anexo estadístico

Analizando el comportamiento de las exportaciones de los dos países con el resto del mundo, hay que señalar que el comercio de Colombia con Venezuela, o de Venezuela con Colombia, es mucho más importante que el realizado por los dos países con el resto del mundo. El componente manufacturero en el bilateral es más diversificado y de mayor valor agregado que el comercio con terceros países.

En el caso particular del comercio con Estados Unidos, principal socio comercial de los dos países, se encuentra que en ese mercado, las exportaciones manufactureras de Colombia, representaron apenas el 32% del total en 2005, 50 puntos porcentuales inferiores a la participación que tienen esas ventas en Venezuela. De igual manera, las exportaciones industriales de Venezuela a Estados Unidos, apenas representaron 15% del total, 70 puntos inferiores a las realizadas a Colombia en 2005. Tal vez, este es el principal argumento para que en los trabajos revisados en el capítulo No.2, como el de

Guillermo Fernández de Soto (2004), afirman que, antes que buscar otros mercados, Colombia y Venezuela deberían acelerar más su proceso de integración, incluso más allá del andino.

Cuadro No. 36 Exportaciones de Colombia, países y grandes sectores 1990-2005

	Venezuela 1991		Estados Unidos 1990		Venezuela 2005		Estados Unidos 2004	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones								
Bienes Primarios	124	29,3	2 006	66,7	333	12,5	4 345	65,7
Agrícolas	117	27,6	648	21,6	291	3,8	1 125	17,0
Mineros	2	0,5		0,0	6	0,2	1	0,0
Energéticos	5	1,1	1 357	45,2	11	8,5	3 218	48,7
Bienes Industrializados	298	70,7	988	32,9	1 764	85,8	2 266	34,3
Tradicional	20	4,7	540	18,0	359	32,8	1 103	16,7
Alimentos, bebidas y tabaco	1	0,2	155	5,2	177	10,3	188	2,8
Otros tradicionales	16	3,8	384	12,8	182	22,5	914	13,8
Con elevadas economías de escala	152	36,1	424	14,1	610	33,5	1 025	15,5
Duraderos	50	11,9	2 266	0,1	656	9,1	15 049	0,2
Difusores de progreso técnico	76	18,1	22 140	0,7	322	10,4	123 481	1,9
Otros bienes		0,0	11 550	0,4	0	1,7	2 782	0,0
Total	429	100,0	3 007 220	100,0	2 098	100,0	6 615	100,0

Fuente: Anexo estadístico

Cuadro No. 37 Exportaciones de Venezuela, países y grandes sectores 1990-2005

	Colombia 1991		Estados Unidos 1990		Colombia 2005		Estados Unidos 2004	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones								
Bienes Primarios	104	33,9	8 389	90,2	113	10,7	9 621	86,9
Agrícolas	6	1,2	74	0,8	13	1,2	50	0,5
Mineros	55	0,1	82	0,9	65	6,1	5	0,1
Energéticos	42	64,8	8 232	88,5	45	4,2	9 566	86,4
Bienes Industrializados	202	66,1	913	9,8	947	89,3	1 452	13,1
Tradicional	5	6,6	241	2,6	46	4,3	96	0,9
Alimentos, bebidas y tabaco	4	2,4	43	0,5	32	3,0	17	0,2
Otros tradicionales	1	4,2	197	2,1	14	1,3	79	0,7
Con elevadas economías de escala	12	23,2	459	4,9	106	10,0	1 091	9,9
Duraderos	175	0,8	74	0,8	163	15,4	148	1,3
Difusores de progreso técnico	9	3,3	138	1,5	677	63,9	114	1,0
Otros bienes	162	0,0	2	0,0	0	0,0		0,0
Total	306	100,0	9 304	100,0	1 060	100,0	11 074	100,0

Fuente: Anexo estadístico

Cuadro No. 38 Comercio bilateral 1995-2006 Millones de US \$

	Exportaciones de Colombia				Exportaciones de Venezuela			
	1995	Par %	2006	Par %	1995	Par %	2006	Par%
TOTAL	966.993	100,0	2.701.734	100,0	1.360.860	100,0	1.329.193	100,0
PRODUCTOS PRIMARIOS	83.265	8,6	414.415	15,3	283.658	20,8	132.810	10,0
PRINCIPALES PRODUCTOS	7.712	0,8	8.778	0,3	171.770	12,6	113.243	8,5
Tradicional	5.617	0,6	8.769	0,3	171.768	12,6	0	0,0
Café	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Petróleo	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Derivados del Petróleo (incluido Fuel Oil)	1.223	0,1	4.648	0,2	171.768	12,6	113.238	8,5
Carbón	4.394	0,5	4.121	0,2	0	0,0	5	0,0
Flores	915	0,1	10	0,0		0,0		0,0
Esmeraldas	1.181	0,1	0	0,0		0,0		0,0
OTROS AGROPECUARIOS	66.486	6,9	399.598	14,8	102.814	7,6	16.156	1,2
Camarones	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Demás Agropecuarios	65.379	6,8	359.460	13,3	45.347	3,3	9.127	0,7
Franjas	1.108	0,1	40.138	1,5	57.467	4,2	7.029	0,5
DEMÁS MINEROS	9.066	0,9	6.040	0,2	9.074	0,7	3.411	0,3
INDUSTRIALES	883.721	91,4	2.287.311	84,7	1.077.202	79,2	1.196.373	90,0
AGROINDUSTRIALES	112.645	11,6	223.848	8,3	102.282	7,5	28.658	2,2
Azúcar	71.560	7,4	17.553	0,6	24.828	1,8	0	0,0
Productos del café	1.353	0,1	8.634	0,3	0	0,0	0	0,0
Demás agroindustriales	28.662	3,0	182.070	6,7	72.610	5,3	27.651	2,1
Franjas	11.069	1,1	15.591	0,6	4.844	0,4	1.007	0,1
INDUSTRIA LIVIANA	391.748	40,5	830.131	30,7	113.362	8,3	80.287	6,0
Confecciones	133.297	13,8	246.690	9,1	1.045	0,1	1.098	0,1
Textiles	70.191	7,3	105.330	3,9	31.064	2,3	12.800	1,0
Editoriales	16.463	1,7	51.629	1,9	2.860	0,2	1.288	0,1
Calzado	19.026	2,0	31.531	1,2	2.649	0,2	434	0,0
Manufacturas de cuero	14.996	1,6	8.455	0,3	203	0,0	76	0,0
Productos de plástico	32.758	3,4	98.925	3,7	15.510	1,1	15.716	1,2
Jabones, cosméticos, otros	40.158	4,2	115.681	4,3	9.678	0,7	13.723	1,0
Demás industria Liviana	64.857	6,7	171.892	6,4	50.354	3,7	35.152	2,6
INDUSTRIA BASICA	249.164	25,8	410.506	15,2	532.500	39,1	772.839	58,1
Metalúrgica	25.422	2,6	87.766	3,2	277.149	20,4	382.441	28,8
Química básica	185.711	19,2	240.991	8,9	221.249	16,3	388.971	29,3
Papel	38.032	3,9	81.748	3,0	34.103	2,5	1.427	0,1
MAQUINARIA Y EQUIPO	78.230	8,1	249.568	9,2	42.525	3,1	68.736	5,2
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	51.934	5,4	573.258	21,2	286.532	21,1	245.853	18,5

Fuente: Autor con base a anexo estadístico

Los resultados de las ventajas comparativas en competitivas se evidencia más en el comercio bilateral para el periodo 1995 y 2007; Colombia no sólo consolidó sus exportaciones industriales a Venezuela, en confecciones textiles y plásticos; sino que mejor aún, aumentó en casi 15 puntos porcentuales sus exportaciones de automóviles a ese país; en este sector, Colombia pasa de exportar 6 ítems en 1995, a más de 20 en 2007. De otro lado, la complementación y creación de comercio nuevo hace que los

sectores de maquinaria y equipo, papel-impresas entre otros, eleven sus ventas a Venezuela.

El aumento de la productividad del vecino país en el sector minero petrolero, también fue evidente desde el lado de las exportaciones de Venezuela. En 2007, Venezuela no solo había consolidado sus exportaciones de industria básica a Colombia, sino que también tenía más ítems exportados dentro de los rubros de metalúrgica y química básica a Colombia. En efecto, del total de exportaciones a Colombia, la química básica había pasado de una participación de 39% en 1995, a 56% en 2007; los productos más exportados de estos rubros eran, entre otros: aluminio sin y con aleación, hierro y láminas de hierro, y acero, y otros. En química los nuevos rubros eran propileno y benceno.

4.2 Los índices de Competitividad

En este ítem se busca evidenciar el grado de competitividad de los productos de Colombia y Venezuela en el contexto mundial, y especialmente analizar si el propio comercio colombo-venezolano, con relación al realizado con el resto del mundo, ha logrado transformar ventajas comparativas en competitivas. Se presentan los resultados de los índices de preferencia revelada, los de creación de comercio intra-industrial y los de complementación de Bela Balassa, para saber cómo ha evolucionado la competitividad de los países en el contexto mundial entre 1991 y 2007. Estos indicadores fueron trabajados con información del UNCTAD y ALADI a dos y tres dígitos del arancel de aduanas. Las series respectivamente aparecen en el anexo final.

A continuación se presentan los principales resultados de los indicadores aplicados; se quiere responder a la pregunta en torno a saber que evidencias técnicas hay en el comercio bilateral sectorial para pensar en cadenas productivas competitivas de cada país.

4.2.1 El índice de Ventaja Competitiva Relevada (IVCR)

El IVCR que se trabajó en el anexo estadístico con información a dos dígitos y con la fórmula empleada a continuación, arrojó los siguientes resultados:

$$IVR = X_{ij}/X_{tj}/X_{mj}/X_{mt}$$

Donde:

X_{ij} = exportaciones del país i del producto j ;

X_{tj} = exportaciones totales del país j

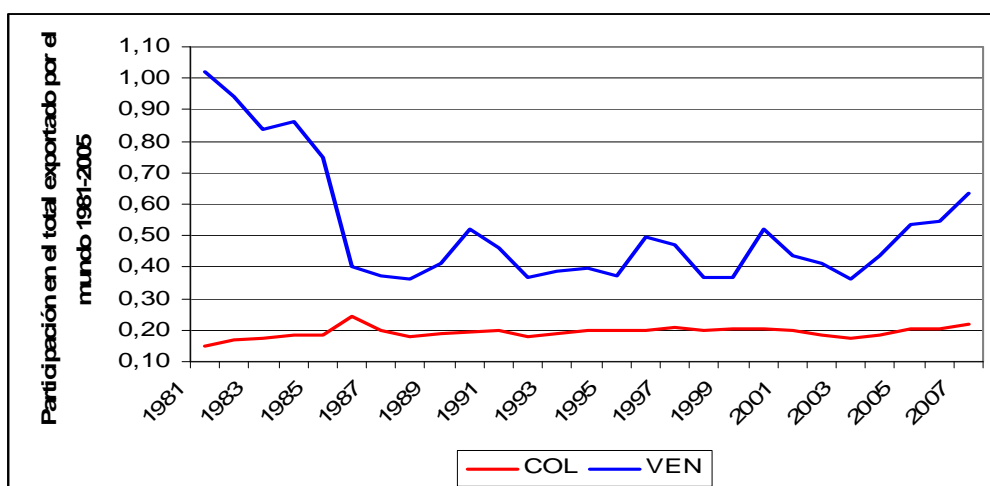
X_{mj} = exportaciones mundiales del producto j

X_{mt} = exportaciones mundiales totales

No debe olvidarse que, si IVCR es mayor que 1 indica que el país presenta ventaja comparativa revelada en dicho producto; y que si el índice es menor que la unidad, el país presenta una desventaja comparativa. Mientras más elevado sea el valor de este índice, mayor será el grado de especialización del país en este producto y por tanto estará “revelando” una mayor competitividad. Los cambios en este indicador a través del tiempo nos dan información acerca de las tendencias en la competitividad del producto en un período determinado; si crece nos indica que el país está ganando competitividad y si se reduce significa que se pierde competitividad.

Si se mira el indicador del total de comercio de Colombia y Venezuela con el mundo, hay que señalar que para el período 1980 y 2007, los dos países ganaron participación en el comercio mundial de mercancías. Colombia pasó de una participación de 0.14% en el total de exportaciones del mundo en 1981, a 0.22 en 2007. De igual manera, no obstante la caída de participación de Venezuela en los ochenta, de 1% en 1980 a 0.35% en 1989, hay que reconocer que desde 1990 y hasta 2007 la participación sube a 0.65%.

Gráfico No. 36 Participación de las exportaciones de Colombia y Venezuela en el total mundial 1980-2007



Fuente: Autor con base a ICE, Argentina

Aplicando IVCR para Colombia y Venezuela, con datos del UNCTAD para el comercio mundial, y de la ALADI para Colombia y Venezuela entre 1995 y 2005; estas son las conclusiones. Colombia en 99 partidas del arancel de aduanas, era competitiva en 31 partidas en 2005, 10 más que en 1995; el incremento se debió básicamente a la evolución exportadora en esos sectores. Los cinco productos con las mayores IVCR eran en su orden: químicos, café, grasas, plantas y cerámicas, respectivamente. De las 31 partidas cabe destacar los productos con las mayores exportaciones como fueron café, piedras preciosas, azúcar, confecciones y frutas (Cuadro No. 39).

Cuadro No. 39 Índice de Ventaja Competitiva Revelada, Colombia 1995 y 2005

	PRODUCTOS	IVCR		Exportaciones US\$	
		1995	2005	1995	2005
38	OTROS QUIMICOS	21,82	31,0	155,8	221,9
9	CAFÉ, TÉ Y ESPECIES	38,46	29,9	1843	1497,9
15	GRASAS Y ACEITES VEGETALES	6,05	21,9	24,1	133,1
6	PLANTAS VIVAS	9,54	12,4	479,5	909,7
69	CERAMICA	2,44	9,8	34,04	140,1
17	AZÚCAR Y CONFITERIA	5,98	8,4	290,7	456
61	CONFECCIONES DE PUNTO	7,86	8,3	199,7	324,6
1	ANIMALES VIVOS	0,58	6,3	14,6	182,4
42	CONFECCIONES DE CUERO	16,02	5,8	86,7	63,7
39	PLASTICOS Y OTROS DERIVADOS	4,34	5,3	392	904,1
8	FRUTAS	4,83	3,7	447	545
71	PIEDRAS PRECIOSAS JOYAS	6,88	3,6	668,4	749,8
11	MOLINERIA, FECULAS	0,90	3,4	7,1	24,7
21	EXTRACTOS DE CAFÉ Y OTROS	3,04	3,2	127,4	235,5
32	COLORANTES	1,49	3,0	25,9	52,2
25	MINERALES NO METALICOS	1,82	3,0	53,1	128,1
27	COMBUSTIBLES-PETROLEO	3,30	2,6	2778	8316,3
52	ALGODÓN	3,35	2,4	89,1	62,5
62	CONFECCIONES: VESTIDO	1,91	2,2	339	571,6
41	CUERO	1,95	2,0	74,5	93
3	PESCADOS	1,14	2,0	180,6	152,4
49	IMPRESOS	1,92	1,9	117,2	169,5
73	METALMECÁNICA ESTRUCTURAL	0,53	1,8	38,1	254,5
20	FRUTOS EN CONSERVA	1,33	1,5	19,3	34,7
33	COSMETICOS	0,70	1,3	41,1	180,4
34	JABON AGENTES DE SUPERFICIE	1,01	1,3	27,8	65,6
19	PANADERIA Y GALLETERIA	0,79	1,3	27,1	73
70	VIDRIO	0,53	1,2	30,7	118,9
72	SIDERURGIA	0,70	1,2	38,1	254,5
48	PAPEL	0,58	1,2	137	360,5
18	CACAO	0,47	1,1	23,2	51,6

Fuente: autor con base a UNTAD y ALADI

Mirando el IVCR para Venezuela, hay que concluir que, sólo 7 renglones en 2005 sobrepasan el índice de 1, cuando en 1995 eran 10; la explicación como se comentó en el ítem 3.1 está en la fuerte especialización que tuvo ese país en la última década en producción petrolero minera, y en el descuido de la producción local de manufacturas. De otro lado, en Venezuela el IVCR ha disminuido para todas las partidas entre 1995 y 2005, lo que indica que el país ha sido menos competitivo en la última década.¹⁶²

Cuadro No. 40 Índice de Ventaja Competitiva Revelada, Venezuela

1995-2005

	PRODUCTOS	IVCR		Millones de US \$	
		1995	2005	1995	2005
27	COMBUSTIBLES-PETROLEO	11,75	6,45	18634,6	47757
38	OTROS QUIMICOS	4,65	4,43	62,6	74,6
76	METALURGIA DEL ALUMINIO	4,24	2,75	873,9	1087,9
31	FERTILIZANTES	0,44	1,67	38,3	227,8
25	MINERALES NO METALICOS	2,27	1,52	124,6	154,8
72	SIDERURGIA	1,23	1,36	697,2	2284,8
69	CERAMICA	1,51	1,13	39,7	37,7
78	PLOMO Y SUS MANUFACTURAS	1,53	0,69	10	10,4
39	PLASTICOS Y OTROS DERIVADOS	1,29	0,47	219,7	188,5
73	METALMECÁNICA ESTRUCTURAL	0,71	0,43	95,4	143,6

Fuente: Autor con base a UNTAD

4.2.2 Comercio intra-industrial

No obstante que, Venezuela no ha podido mejorar sus indicadores de competitividad con relación al resto del mundo, y que Colombia si lo ha hecho, se intenta en este ítem responder a la pregunta: ¿cómo y qué evidencias comprueban que en el espacio bilateral, sí se ha transformado ventajas comparativas en competitivas?

En el ítem 3.2 se explicó que el índice de creación de comercio intra-industrial, además de medir la calidad del comercio, nos daba la oportunidad de examinar el intercambio de ida y vuelta en los dos países; en este sentido la aplicación del indicador se realizó

¹⁶² Como se comentó en el ítem anterior, la calidad del comercio de Colombia y Venezuela frente al resto del mundo no ha sido la mejor. En el estudio de la Cepal (2002) se muestra que, definitivamente Venezuela es exportador de bienes primarios al resto del mundo; y Colombia como se muestra en el cuadro siguiente ha mejorado sus indicadores en exportaciones no tradicionales, siendo importante evidencia los progresos en materia de exportaciones de productos en tecnología media y alta.

para diferentes períodos de tiempo con cifras de comercio bilateral a 1, 2 y 3 dígitos. A continuación se describen los principales resultados y análisis del ICI¹⁶³.

$$ICI = 1 - \frac{X - M}{X + M}$$

No se puede olvidar que, el resultado que está cerca 1.0; se considera como de comercio intra-industrial, y donde posiblemente se están complementando los intercambios, con alta participación empresarial. Un primer ejercicio para mirar la importancia del comercio intra-industrial en el espacio bilateral, se realizó para el período 2000 y 2005, a nueve grandes actividades, tal cual aparecen referenciadas en el cuadro siguiente. Es claro que, de nueve sectores del arancel a un dígito, en cuatro de ellos, los dos países realizaron comercio de ida vuelta, o intra-industrial. Los sectores fueron: Productos químicos, Plásticos y sus manufacturas, Textiles y confecciones, y Metales comunes. El índice promedio para el período 2000-2005, fue de 0.89, 0.52, 0.61 y 0.55; en estos sectores los montos transados acumulados para los cuatro años, fueron de: US \$1.680 millones, US \$750 millones, US \$196 millones y US \$1.061 millones, respectivamente (Ver cuadro No.41).

Cuando se desagrega a más dígitos; por ejemplo a dos, del arancel externo de aduanas, donde hay 99 partidas, se puede observar mejor en cuáles productos específicos, hubo comercio intra-industrial en el espacio bilateral. Este ejercicio se realizó con cifras para los años 1994, 1998 y 2004, para examinar que pasó después del despeje de la zona de libre comercio en 1992.

¹⁶³ El termino intra-industrial se define como el comercio que, no refleja ventaja comparativa (Krugman, 2005); pero en estricto sentido, es el comercio de bienes manufacturados entre las naciones industriales avanzadas, toda vez que estos países se han hecho progresivamente similares en sus niveles de tecnología y en su disponibilidad de capital y de cualificación de trabajadores que se exportan productos industriales similares.

Cuadro No. 41 Comercio intra-industrial a un dígito entre Colombia y Venezuela

SECTORES		INDICE	Acumulado 00/05
AGRICOLA	0	0,11	408.307
ALIMENTICIOS (BEBIDAS Y TABACOS)	1	0,38	699.311
PRODUCTOS MINERALES	2	0,37	1.311.369
PRODUCTOS QUIMICOS	3	0,89	1.680.416
PLASTICOS Y MANUFACTURAS	4	0,52	750.125
TEXTILES	5	0,61	196.274
CONFECCIONES	6	0,11	708.601
METALES COMUNES	7	0,55	1.061.944
IND AUTOMOTRIZ Y MAQ ELECTRICA	8	0,41	1.428.760
MAQUINARIA Y EQUIPO	9	0,27	137.439

Fuente: Autor con base a anexo estadístico

El comercio intra-industrial en el espacio bilateral, mostró una evolución importante: en 1994, habían 24 partidas, de 99; en 1998, se registraron 32 partidas; y en 2004, 28. En los años referenciados, especialmente en 1998, el comercio de los dos países fue más equilibrado, razón por lo cual se puede concluir que, el comercio fue de ida y de vuelta, para el 30% de las partidas arancelarias. Por ejemplo, es importante analizar la partida 55: Fibras sintéticas o artificiales discontinuas, en ella el índice nos da cerca de 1, esto quiere decir que hay una importante complementación industrial, aún en actividades que se consideraba como de especialización de Colombia. Es claro que la producción de textiles y confecciones en general en Colombia, utiliza insumos de Venezuela; en tanto que Colombia en esa partida exportó US \$11 millones en 2004 a Venezuela, el vecino país le vendió insumos por \$10.9 millones a Colombia.

Con la misma lógica, ha evolucionado la partida 82: herramientas y útiles, artículos de metal-mecánica; en ésta el comercio fue prácticamente de equilibrio en 2004, toda vez que Colombia le vendió productos a Venezuela por US \$28 millones, en tanto que importó, US \$30 millones del vecino país. Finalmente, es interesante analizar el dinamismo comercio intra-industrial que se ha desarrollado, en la partida 87, o la del sector automotriz. Entre 1998 y 2004, la partida pasa de un índice de 0.24 a 0.56, con niveles de comercio cercanos a los US \$400 millones anuales. Colombia, que lidera el comercio en este sector, con montos exportados de más de US \$500 millones entre 2005 y 2006, debió haber realizado verdaderas estrategias competitivas, para

convertirse en el segundo país proveedor de automóviles en Venezuela, después de Estados Unidos¹⁶⁴.

Cuadro No. 42 Comercio Intra-industrial colombo-venezolano 1994-2004

	1994				1998				2004		
Par	Exportación	Importación	IGL	Par	Exportación	Importación	IGL	Par	Exportación	Importación	IGL
21	7514478	7971000	1,03	2	5873027	2246243	0,55	16	497960	1024533	1,35
22	2169828	3704000	1,26	4	8101512	8522996	1,03	19	17596554	7373995	0,59
25	3944052	9725000	1,42	15	6344218	3588089	0,72	20	3539889	3152861	0,94
28	8153838	18942000	1,40	18	2794588	1861799	0,80	23	165282	529325	1,52
29	14727258	18855000	1,12	19	17330775	15176942	0,93	34	13967991	6784302	0,65
30	20457522	10698000	0,69	20	5206775	5606551	1,04	38	44032234	40645914	0,96
32	5402592	6703000	1,11	29	13527744	35020523	1,44	39	121264717	74905643	0,76
38	28229742	19215000	0,81	30	50344903	41242401	0,90	44	5230228	10821707	1,35
39	103514382	65982000	0,78	32	6641313	5390973	0,90	55	11391900	10971658	0,98
40	7214778	24424000	1,54	33	20511530	8875542	0,60	56	2006069	5415030	1,46
48	37728234	27328000	0,84	34	13632729	13167769	0,98	68	5938161	2855049	0,65
52	37638324	15293000	0,58	35	3533067	1522987	0,60	69	16280903	6720993	0,58
54	6823170	3364000	0,66	38	31288114	37964817	1,10	73	30947187	23257368	0,86
55	14019966	9119000	0,79	39	85104899	95553121	1,06	74	10941877	6034322	0,71
60	1218780	417000	0,51	40	16281588	34770956	1,36	75	34299	56139	1,24
68	3092904	4313000	1,16	45	93313	48103	0,68	79	148727	253307	1,26
69	12519468	7428000	0,74	48	42102309	35686152	0,92	81	3242	1490	0,63
73	18990990	20377000	1,04	51	244750	93208	0,55	82	2852999	3049685	1,03
82	8049942	2890000	0,53	52	21985634	16576001	0,86	83	7524861	3225540	0,60
84	31848120	10487000	0,50	54	6100660	5343814	0,93	85	38381058	18493328	0,65
91	21978	53000	1,41	55	6394338	9360962	1,19	87	263814588	89182640	0,51
97	25974	15000	0,73	56	1335510	2648246	1,33	90	2229781	989443	0,61
				66	4752	1628	0,51	96	2497310	1351879	0,70
				68	4198095	4997995	1,09	97	4210	3237	0,87
				70	8543208	9459572	1,05				
				73	16764755	30999988	1,30				
				82	8482587	3250806	0,55				
				83	7105269	5479046	0,87				
				87	120889888	198536845	1,24				
				90	2015818	1910095	0,97				
				95	1721306	1338169	0,87				
Total	1072356570	1137509000	22,00	Total	1145596954	1312265885	32,00	TTotal	1623041666	1081799239	24,00

Fuente: Autor con base a anexo estadístico

¹⁶⁴ Uno de los sectores donde Colombia más aumentado su competitividad es el automotor, el ensamble y las autopartes de vehículos se han beneficiado también del convenio automotor andino y en especial de las políticas del carro popular de Venezuela, que no cobran IVA a los vehículos importados de Colombia.

El Índice de Grubel y Lloyd también se elaboró a tres dígitos de la clasificación CIU¹⁶⁵, con valores FOB en dólares. La ecuación a estimar fue la siguiente:

$$I_1 = 1 - \frac{\sum (x_i/x) - (M_i/M)}{\sum [(x_i/x) + (M_i/M)]}$$

Donde:

x_i : Exportaciones totales

x : Exportaciones del sector

M_i : Importaciones totales

M : Importaciones del sector

En esta oportunidad se tomaron los siguientes rangos del coeficiente para identificar partidas con comercio intra-industrial.

- Si el indicador está en un rango de 0.5-1.5 existen posibilidades de creación de comercio, antes y después de los nuevos acuerdos.
- Si el indicador está en un rango entre 0.0 y 0.4 o de más de 1.6 no existen posibilidades de creación de comercio antes y después de los nuevos acuerdos.

Para facilitar el manejo de los datos, estos se dividieron en tres grupos los cuales se caracterizan por un intervalo de tiempo de 5 años; el primer grupo va de 1991 a 1995; el segundo des 1996 hasta 2000; y el tercer va desde el año 2001 hasta el 2005, posteriormente se realizó una sumatoria en forma separada de las exportaciones e importaciones, obteniendo los siguientes resultados. El antecedente más próximo al indicador IGL, señalaba que después de la puesta en marcha de la zona de libre comercio en 1992, el intercambio de Colombia y Venezuela había presentado comercio intra-industrial, en los siguientes grupos: productos de la industria alimenticia, industria química, materias plásticas y productos relacionados; el indicador de Grubel y Llyod representó valores superiores a 0.5 en esos sectores; los que obtuvieron un valor menor al 0.5 fueron los sectores de pieles, cueros, manufacturas y algunos material de

¹⁶⁵ Significa la clasificación internacional industrial uniforme que se utiliza en todos los tratados comerciales.

transporte; es decir que este último grupo de productos presentó un comercio inter-industrial.

Estos resultados se asemejan a los Villamizar (1997) que, concluye que, para el año 1997 se presentó evidencias de un comercio intra-industrial entre los países, para el sector agrícola y agroindustrial, y los sub-sectores: producción agrícola y pecuaria, silvicultura, elaboración de pescado, crustáceos, productos marinos, fabricación de aceites vegetales y animales, productos de panadería, productos alimenticios entre otros.

Los nuevos resultados del IGL son bastante significativos en el sector agrícola e industria liviana y química; del total de 33 sectores, donde había comercio intra-industrial; se destacan, entre otros: Cultivos en general, cultivo de productos de mercado; producción, procesamiento y conservación de carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas; elaboración de otros productos alimenticios; tejeduría de productos textiles; hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles; fabricación de papel y de productos de papel actividades de impresión; y actividades de servicios conexas; fabricación de sustancias químicas básicas: fabricación de otros productos químicos; fabricación de productos de caucho; fabricación de productos de plásticos; fabricación de carrocerías para vehículos automotores; y fabricación de remolques y semi-remolques; fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores.

El segundo periodo, 1996-2000, se presenta el auge de la integración económica, ocasionada por la adopción del arancel externo común en la CAN en 1994. Los dos países en estos años presentaron su mayor dinamismo por la confianza y por las expectativas económicas y comerciales, por esta razón, se encontraron 38 partidas que mostraban comercio intra-industrial o de comercio con alta calidad; se destacan entre los nuevos, entre otros: fabricación de acumuladores y de pilas y baterías primarias; explotación de minas y canteras; fabricación de hilos y cables aislados; actividades de arquitectura e ingeniería, y otras actividades técnicas.

Cuadro No. 43 Índice de Grubel y Lloyd, Colombia Venezuela 1991-1995, 1996-2000

SECTORES	COEFICIENTE DE GRUBEL Y LLYOD	
	1991-1995	1996-2000
Silvicultura, extracción de madera y actividades de servicios conexas	1.5	1.5
Explotación de minas y canteras	0.4	1.3
Elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, alucuzuz y productos farináceos similares (Col)	0.5	1.1
Fabricación de hilos y cables aislados	0.2	1.1
Fabricación de acumuladores y de pilas y baterías primarias	1.7	1.0
Fabricación de aparatos e instrumentos médicos y de aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines, excepto instrumentos de óptica	1.8	1.5
Industrias manufactureras	1.7	1.4
Venta al por mayor de maquinaria, equipo y materiales	0.3	0.6
Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades técnicas	2.0	1.4
Actividades empresariales	2.0	0.9
Actividades de cinematografía, radio y televisión y otras actividades de entretenimiento	2.0	1.4

Fuente: anexo estadístico

Y por último, el grupo que va desde el año 2001 hasta el 2005, donde se presentaron 33 sectores con evidencia de creación de comercio. En este período se encontraron: Cultivos en general; cultivo de productos de mercado; horticultura; tejedura de productos textiles; fabricación de otros productos químicos y fabricación de productos de plástico, entre otros. En el análisis se encontró que varios sectores se presentan en las tres clasificaciones, es decir, que han mantenido la calidad del comercio colombo-venezolano, generando mayor valor agregado y manteniendo un comercio de ida y vuelta.

Como hemos afirmado atrás, el comercio colombo-venezolano obedeció en primera instancia a las ventajas absolutas y comparativas, por las diferencias en cuanto a dotación de factores; pero a medida que los dos países fueron aumentando su competitividad, para hacer de las manufacturas el comercio más importante, se desarrolló con mayor facilidad el comercio-intra-industrial. No puede olvidarse que ya en 2000, el intercambio de bienes en el espacio bilateral, estaba representado en un 90% por manufacturas y que, el sector automotriz representaba cerca de 20% de los mismos.

El comercio intra-industrial llevó a los dos países, incluso a complementar sus exportaciones manufactureras entre sectores; las dos naciones firmaron acuerdos de complementación económica en actividades como la automotriz y la propio siderúrgica, para aprovechar las ventajas existentes en la propia cadena¹⁶⁶.

Cuadro No. 44 Índice de Intra-industrial 1996-2005

SECTORES	1996-2000	2000-2005	VAR%
Cultivos en general; cultivo de productos de mercado; horticultura	1,3	1,5	15,38%
Elaboración de frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas (Col)	1	1,5	50,00%
Tejedura de productos textiles (Col)	1,4	1,6	14,29%
Fabricación de otros productos químicos	1,3	1,2	-7,69%
Fabricación de productos de plástico	1,5	1,5	0,00%
Fabricación de vidrio y productos de vidrio	1	1,4	40,00%
Fabricación de productos minerales no metálicos ncp	1,3	1,3	0,00%
Fabricación de otros productos elaborados de metal; actividades de servicios de trabajo de metales	1	0,8	-20,00%
Fabricación de maquinaria de uso general	1,6	1,5	-6,25%
Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos	1,6	1,6	0,00%
Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores	1,4	1,4	0,00%

Fuente: Anexo estadístico

4.2.3 Creación y desviación de comercio

Otro de los indicadores de comercio aplicado es el de Balassa (1986) que, como se comentó en el capítulo anterior, permite observar complementariedades y creación de comercio; bien sea por aumentos de la demanda o el desarrollo de nuevas actividades o mercados; por el contrario también el indicador permite saber si los acuerdos de intercambio entre los dos países, desviaron comercio del resto del mundo.

No debe olvidarse que el indicador permite conocer si la creación de comercio, se da con un aumento en el bienestar para consumidores, porque se cambia un productor

¹⁶⁶ La complementación económica se debe entender como los acuerdos entre dos o más países con el objeto de fomentar, estimular y complementar actividades productivas localizadas en sus territorios, a favor del comercio, y del estímulo de inversiones y movimientos de capitales.

menos eficiente por uno más eficiente; la creación significa que la firma del acuerdo bilateral no incide para dejar de comprarle a un productor más eficiente que no hace parte del acuerdo (país no miembro del acuerdo)¹⁶⁷.

(Bela Balassa, 1964), utilizó el concepto de elasticidad ingreso de la demanda de importación, es decir, el cambio promedio anual del porcentaje de las importaciones dividido entre el cambio promedio anual de porcentaje del PIB, los cambios se deben medir con precios constantes debido a la inflación. Según Balassa un aumento de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones de los países socios representa una creación bruta del comercio o un aumento de importaciones de los socios; un descenso de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones del mundo externo indica una desviación del comercio, y finalmente un aumento de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones de todas las fuentes indica creación de comercio.

El indicador elaborado sirve para determinar sectores de creación y desviación de comercio¹⁶⁸. Para el cálculo de dicho indicador se empleó la información suministrada

¹⁶⁷ La teoría fue propuesta por primera vez por Jacob Viner en 1950; y lo que se trataba de examinar no era otra cosa que identificar sectores con potencial para generar intercambios cada vez más con mayor valor agregado.

¹⁶⁸ Las elasticidades trabajadas fueron: $\frac{rt}{ry}$ es la elasticidad de importación que corresponde, al

comercio total de un país, $\frac{rv}{ry}$ es la elasticidad de importación que corresponde al comercio con

un área bajo integración y $\frac{rr}{ry}$ es la elasticidad de importación que corresponde al comercio con el

resto del mundo. Donde: rt : Tasa de crecimiento de las importaciones totales de un país (Colombia) en términos reales; rv : Tasa de aumento de las importaciones con el país con el cual se está integrando (Venezuela); rr : Tasa de aumento de las importaciones con el resto del mundo; ry : Tasa de crecimiento del producto en el país. El subíndice 1 significa el periodo anterior al

acuerdo de integración y el subíndice 2 denota el periodo posterior; por lo tanto, si $\frac{rt_1}{ry_1} < \frac{rt_2}{ry_2}$

entonces se afirma que hubo creación neta de comercio del país. Para establecer si la creación neta

de comercio del país fue originada por la integración, entonces $\frac{rv_1}{ry_1} < \frac{rv_2}{ry_2}$; y si a la vez,

$\frac{rr_1}{ry_1} < \frac{rr_2}{ry_2}$, hubo una desviación de comercio del resto del mundo.

por la CEPAL¹⁶⁹ y está denominada en miles de dólares, el indicador se construyó para dos períodos de tiempo; después de echar andar la zona de libre comercio (1991-1998) y el periodo (1999-2004), además se tomaron las importaciones totales, importaciones resto del mundo, tanto de Colombia como de Venezuela, correspondientes a cada periodo.

Para el primer período, se presentaron los mismos resultados que el estudio realizado por Villamizar (1997) que concluye que en muy pocos grupos de productos, solo en 17 de 55 agrupaciones, el mayor dinamismo provino del crecimiento de la demanda local, antes que disminuciones de las compras de otros países. Desde 1999 el intercambio ha generado creación de comercio para Colombia, debido al crecimiento de la demanda en Venezuela; además se demuestra que la integración colombo-venezolana ha obtenido ganancias por la mayor libertad del comercio, aprovechando las ventajas que le brinda el mercado como la ubicación geográfica, la mayor competitividad entre los países.

El sector con la mayor evidencia de creación de comercio es el agro-alimentario; en la investigación se estimaron las elasticidades ingreso de las importaciones agroalimentarias, igualmente se comparó con otros periodos, mostrando que no obstante el alto crecimiento de la elasticidad importaciones de Venezuela de Colombia 8.4%; el mismo se había acompañado de crecimientos de la elasticidad de importaciones de Venezuela con el resto del mundo por 6.4% entre 2000 y 2005; 15 de los 24 capítulos analizados del sector presentan la misma tendencia de aumentos de la demanda, antes que menores aranceles para exportar a Venezuela.

En el segundo período 2000-2005, el indicador de creación de comercio arrojó que, en muy pocas secciones, 5 de 99, se dio una desviación de comercio proveniente del resto del mundo después de la liberación de comercio con Venezuela; por el contrario se demuestra que se evidencia una creación neta de comercio para las 94 restantes partidas; así mismo hay una mayor movilidad del comercio, una mejor y más eficiente asignación de recursos ocasionada por el aumento de consumo local con precios competitivos del país socio. Algunas investigaciones realizadas previamente concluyen que es poco probable que el crecimiento del comercio bilateral entre ambos países haya generado desviación neta de comercio en manufacturas (García H, 2005), también se señala que,

¹⁶⁹ Comisión Económica para América Latina y el Caribe 2007 que clasifica el comercio en bienes por intensidad tecnológica

se ha producido efectos dinámicos, tales como aumento del número de partidas arancelarias intercambiadas e incrementos en los flujos de inversión y alianzas estratégicas entre empresas de los dos países.

En la segunda clasificación, sobre *bienes industrializados* se encontró evidencia clara de creación de comercio entre Colombia y Venezuela para los bienes tradicionales, alimentos, bebidas y tabaco, duraderos, difusores de progreso técnico y otros tradicionales, y evidencia clara de creación neta de comercio no originada por el comercio con Venezuela para los bienes que son comercializados con economías de escala. Se puede señalar que, Colombia y Venezuela han generado creación de comercio en los rubros donde hay más dinámica exportadora; de Colombia a Venezuela en 2005 se destacan entre otros: vehículos, medicamentos, azúcar, neveras, leche y autopartes; en estos productos no había desviación contra competidores de otros países, porque, entre otros, factores, el crecimiento de las exportaciones colombianas se dio en presencia de crecimientos de la demanda de Venezuela, y mejor aún por disminución de los precios de los colombianos; cabe agregar que, en estos sectores los aranceles, excepto vehículos, son muy bajos para importaciones del resto del mundo.

De igual manera, el crecimiento de las exportaciones de Venezuela a Colombia en química básica no había desplazado la producción y comercio de otros países en Colombia; toda vez el aumento de demanda local en Colombia y los precios competitivos de Venezuela.

Cuadro No. 45 Evidencias de creación de comercio colombo-venezolano 2000-2005

Exportaciones de Colombia	Exportaciones de Venezuela
VEHÍCULOS	LAMINADOS EN HIERRO FRIO
MEDICAMENTOS	POLIMERO DE ETILENO
AZÚCAR	ALUMINIO EN BRUTO
NEVERAS	HIDROCARBUROS ACICLICOS
NEUMÁTICOS	PRODUCTOS DE HIERRO
LECHE	RECIPIENTES DE ALUMINIO
INSECTICIDAS	POLIMEROS DE CLORURO DE VINILO
AUTOPARTES	ALAMBRON DE HIERRO

Fuente: Integración Cámara Colombo venezolana

Los resultados de creación de comercio son consecuentes con los efectos del indicador de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), elaborado por García H (2004), para los dos países, en este trabajo el autor demuestra que los sectores dinámicos, son productos de alta competitividad local que se ha dado con la especialización. Señala que Venezuela y Colombia, en industria liviana y básica tienen precios muy competitivos; entre otros factores, por los altos niveles de productividad local de estas actividades en cada país. En este sentido, destaca a los siguientes productos donde se ha generado creación de comercio: desinfectantes, insecticidas, fungicidas, herbicidas, materiales de construcción de arcilla y materiales refractarios, cuero, azúcar y miel, ropa interior de punto o ganchillo, productos vegetales en bruto, tubos y accesorios de tubería de hierro o acero, artículos viaje, bolsas, bolsos, maletines, ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés de tejidos, manufacturas de vidrio, hulla, lignito y turba, productos derivados del petróleo, refinados, aluminio, cal, cemento y materiales elaborados de construcción, tubos y accesorios de tubería de hierro o acero¹⁷⁰.

4.2.4 Índice de especialización

La información requerida para el cálculo del índice, fue obtenida de la base de datos estadísticos de las Naciones Unidas, para el año 2007¹⁷¹ según clasificación CIIU Rev. 4. (Ver anexo).

Después de realizar las operaciones necesarias para el cálculo del índice, el resultado obtenido fue de 0.71 que indica que más o menos el 70% de las partidas arancelarias tiene evidencia de ser complementarias en los dos países. El índice de complementariedad comercial entre la oferta exportadora colombiana y la demanda importadora venezolana arrojó un resultado, que si bien es inferior a la unidad, está relativamente cercano a ella. Esto indica que la especialización exportadora colombiana no coincide en su totalidad con la especialización importadora venezolana, en otras

¹⁷⁰ Igualmente es indispensable tener en cuenta los convenios o acuerdos que se han realizado para algunos productos como es el caso del sector automotor el cual ha permitido generar un mercado protegido, además, es necesario considerar los productos fabricados en forma oligopolica por empresas multinacionales, porque estas podrían representar un alto componente de riesgo al eliminarse el arancel común externo.

¹⁷¹ Sin embargo, el cálculo del índice está sesgado por la falta de información para años anteriores, lo que impide observar si existe una tendencia al alza o a la baja en este indicador de complementariedad

palabras, la especialización comercial colombiana es similar a la mundial, lo que indica que el país, si ofrece una diferenciación en sus productos que lo posiciona como un país competitivo en el contexto internacional.

4.3 Matriz de cadenas competitivas de Venezuela y Colombia

Este ítem sustenta la hipótesis en torno a que en los dos países ya se están trabajando acuerdos de productividad y competitividad con el funcionamiento de la creación de cadenas productivas locales que, de proyectarse al espacio bilateral podrían ser la base y fundamentación de un nuevo acuerdo comercial entre los dos países.

Los criterios de selección y elaboración de la siguiente matriz de cadenas productivas competitivas, están basadas en los siguientes aspectos: Las ventajas comparativas que, no es otra que tener en cuenta en la selección de cadenas productivas, las grandes ramas que integrarían las mismas; teniendo en cuenta el principio rector de fundamentación en torno a que Venezuela y Colombia tienen un patrón de especialización dado en sus ventajas absolutas, se procedió a suponer que Venezuela, debe ser considerada una vecindad minera, y por lo tanto conformar cadenas, por ejemplo en el sector de petróleo y químicos, por su abundancia de crudo; y otra de metalmecánica- siderúrgica por su dotación de recursos como el hierro, aluminio y acero. El mismo patrón de conformación de cadena se debe poner en práctica para Colombia, que por su abundancia de mano de obra calificada, debe desarrollar cadenas en el frente agro-industrial; de confecciones-textiles; y en el sector automotor-autopartes.

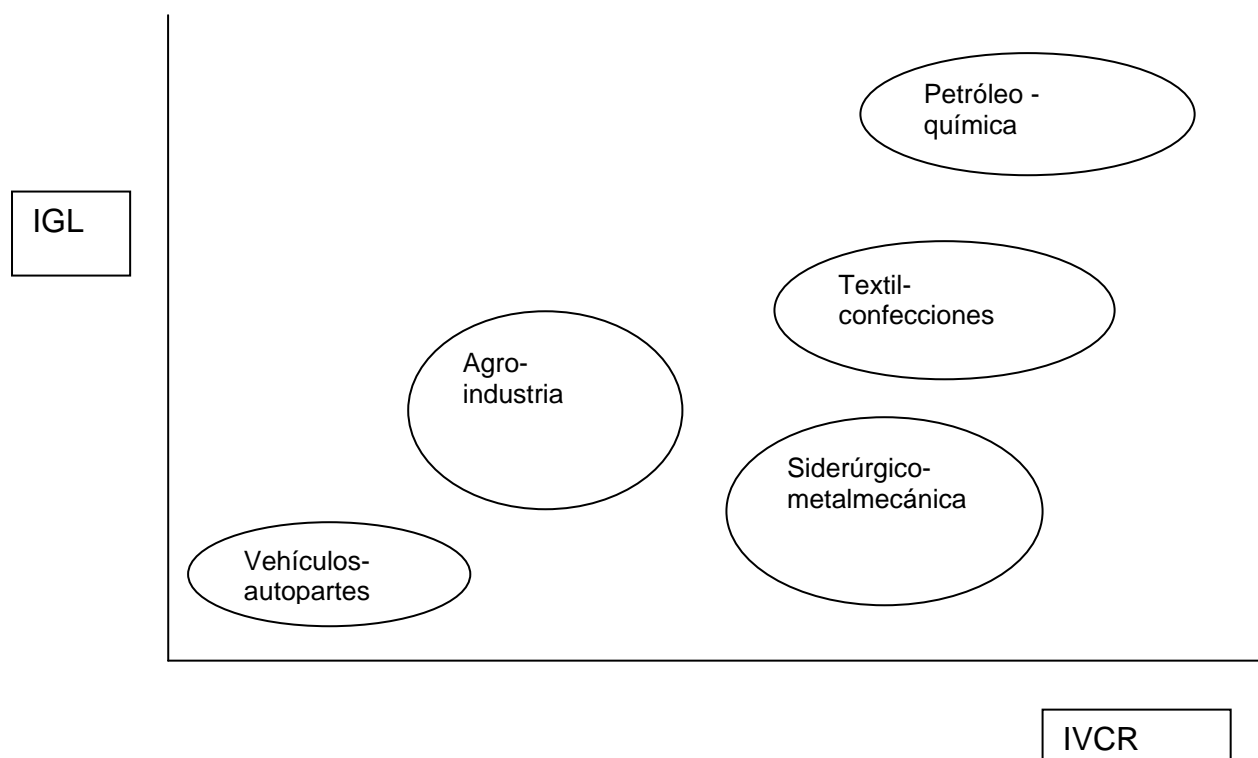
Otra de los criterios a tener en cuenta en la conformación de las cadenas bilaterales debe ser el de competitividad, esto es que las producciones locales tengan “Acuerdos de Productividad y Competitividad”, tendientes a crear una oferta conjunta a través de exportaciones al resto del mundo; las cadenas también deben tener otros factores: empresas dedicadas a la conformación de cadenas, inversiones y proyectos bilaterales.

Ya se demostró que, es necesario transformar las ventajas comparativas en competitivas para tener éxito en la internacionalización de los aparatos productivos locales en el contexto de globalización. Colombia y Venezuela, dada la alta complementariedad económica y las ventajas comparativas en la producción de algunos bienes, podrían

construir cadenas productivas conjuntas para el desarrollo de la estrategia de diversificación del sector externo de cada país. En este sentido estudiamos las ventajas competitivas de las posibles cadenas productivas que transformarían las ventajas comparativas; utilizando la matriz de ventajas competitivas de la Cepal, analizamos en este bloque los indicadores relevantes de competitividad como el Índice de Preferencia Relevada IVCR; y el Índice de comercio intra-industrial o IGL.

El primero como se definió en el capítulo anterior, es un indicador que refleja que el producto del país, es competitivo con el resto del mundo; para el caso colombo-venezolano se sumaron los indicadores para las exportaciones de los dos países con el resto del mundo; como si las dos naciones fuesen un solo país. De otro lado, el indicador IGL nos dice el grado de calidad del comercio de los dos países, y nos describe las posibilidades de comercio de ida y vuelta donde se pueden construir cadenas. En esta medida, en el eje el horizontal hemos puesto el IVCR y en el vertical al IGL. La matriz nos dice que los sectores con mayores IVCR e IGL son los más competitivos y los de mayores posibilidades de conformar cadenas productivas competitivas entre Colombia y Venezuela; los mismos estarán siempre al lado derecho de la matriz como lo indica el gráfico No.37

Gráfico No. 37 Matriz de Competitividad Bilateral

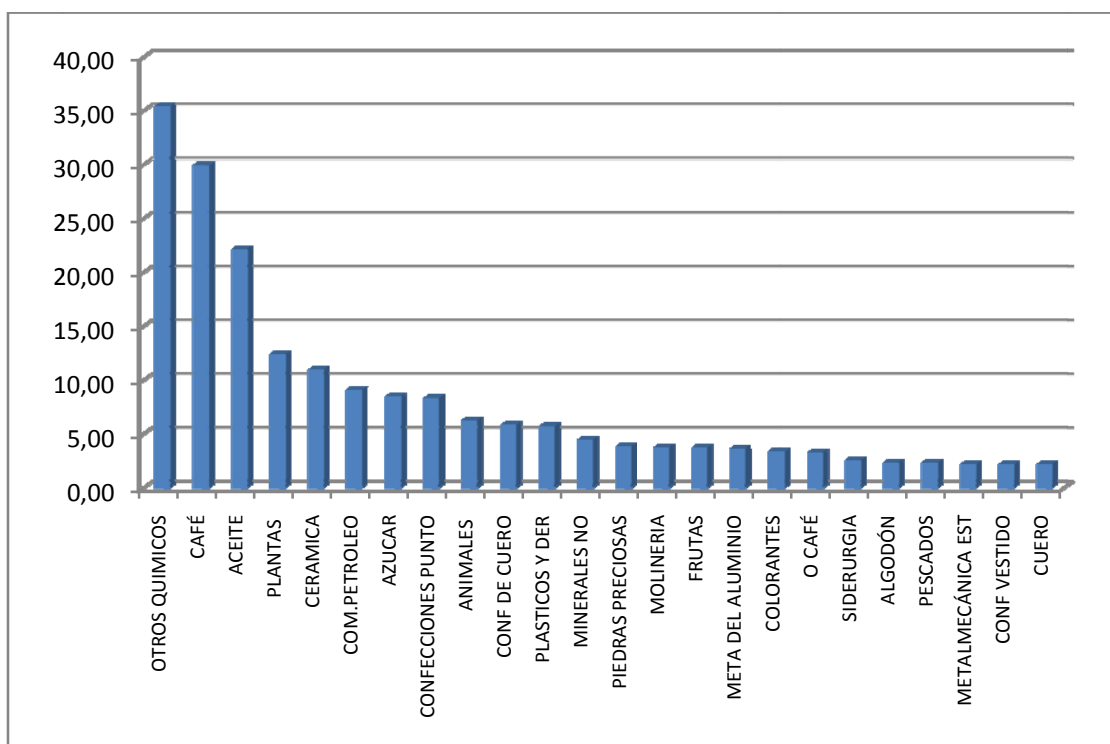


Fuente: Autor con base a Cepal 2008

Se presenta así la matriz de cadenas productivas bilaterales que no es otra cosa que los sectores que tienen un IVCR alto, y un IGL cercano a 1. El cuadro No. 1, indica que productos son así potencialmente, los más importantes para realizar cadenas productivas por tener altos los índices de IVCR, y IGL.

Como era de esperarse, el IVCR nos muestra que definitivamente las partidas de la cadena petróleo y químicos, de interés para Venezuela ocupan los primeros lugares; los productos con altas potencialidades en el sector externo son, entre otros: los de las partidas 38, 39 y 27, es decir químicos, plásticos y petróleo, respectivamente; cabe agregar que en estos sectores, el indicador es alto, porque las exportaciones Venezuela al mundo son más altas que las de Colombia, por eso se propone que la conformación de cadena, como el liderazgo en la misma lo asuma Venezuela. El IVCR también es importante para la cadena, Siderúrgica-metalmecánica venezolana, toda vez los índices de competitividad en productos como siderúrgica y hierro y acero.

Gráfico No. 38 Competitividad bilateral IVCR (2007)



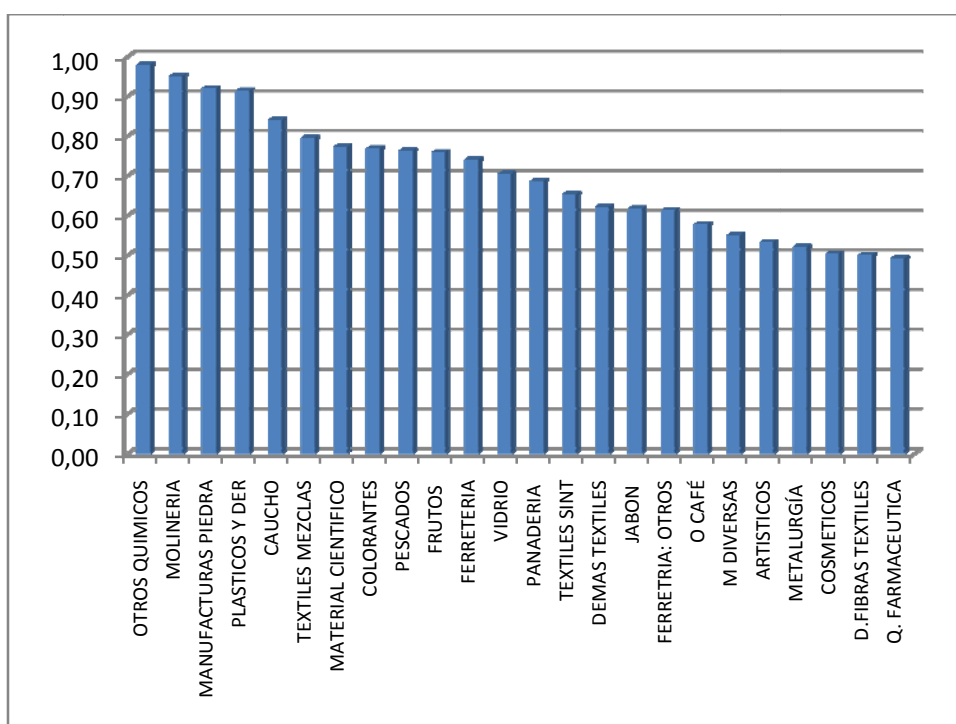
Fuente: Anexo estadístico

El IVCR también es importante en los sectores donde Colombia tiene altas ventajas comparativas, es decir en la producción de confecciones y textiles: las partidas 61, 62,

42 y 51, figuran dentro de los primeros lugares; es decir que las confecciones de punto, confecciones de vestido, confecciones de cuero y algodón, entre otros, tienen índices por encima de 2. Finalmente, es de destacar el sector agro-industrial donde Colombia y Venezuela tienen un alto IVCR en productos como animales vivos, café, aceite, hortalizas, azúcar y frutas y atún, entre otras.

Sobre IGL, hay que decir que el comercio intra-industrial es también importante en las ramas mencionadas, es decir que hay comercio de alta calidad en los rubros de las cadenas de ventaja comparativas que tienen los dos países; es decir en químicos, derivados del petróleo, confecciones y textiles, en ellos el comercio es de ida y vuelta, el IGL superior al 0.6% y cercanos a 1.

Gráfico No. 39 Competitividad bilateral IGL



Fuente: anexo estadístico

Concluyendo sobre los indicadores de competitividad, IVCR e IGL, hay que señalar que los productos que componen cada cadena dentro de la matriz de competitividad que están más cerca del lado derecho son; petróleo y químicos; siderúrgica-metalmecánica; textiles-confecciones; y agro-industria. Mirando también el cuadro siguiente, hay que

decir que hay productos que se destacan en uno u otro indicador que, deberían ser considerados para construir la cadena, por su competitividad bilateral o mundial; sin embargo, es necesario también decir que no se contemplan en esta selección, toda vez que si bien tienen IVCR alto no tienen un buen indicador de IGL; de otro lado, también puede ocurrir que el producto tiene un IGL alto, pero al mismo tiempo tiene un IVCR muy bajo. Los casos particulares son el de minerales no metálicos que tiene un IVCR de 4.49 pero que no figura en IGL; también es el caso de caucho, producto que tiene un IGL de 0.91, pero que no figura en la selección del IVCR (Ver cuadro No.46).

Cuadro No. 46 Ventaja competitiva bilateral

Partida	Producto	IVRC	Partida	Producto	IGL
38	OTROS QUIMICOS	35,43	38	OTROS QUIMICOS	0,98
9	CAFÉ	29,93	11	MOLINERIA	0,95
15	ACEITE	22,18	68	MANUFACTURAS PIEDRA	0,92
6	PLANTAS	12,43	39	PLASTICOS Y DERIVADOS	0,91
69	CERAMICA	10,95	40	CAUCHO	0,84
27	COMP.PETROLEO	9,10	55	TEXTILES MEZCLAS	0,80
17	AZUCAR	8,46	90	HIERRO Y ACERO	0,77
61	CONFECCIONES PUNTO	8,33	32	COLORANTES	0,77
1	ANIMALES	6,29	3	PESCADOS	0,76
42	CONF DE CUERO	5,85	20	FRUTOS	0,76
39	PLASTICOS Y DER	5,72	82	FERRETERIA	0,74
25	MINERALES NO	4,49	70	VIDRIO	0,70
71	PIEDRAS PRECIOSAS	3,84	19	PANADERIA	0,69
11	MOLINERIA	3,75	54	TEXTILES SINTETICOS	0,65
8	FRUTAS	3,72	56	DEMÁS TEXTILES	0,62
76	META DEL ALUMINIO	3,63	34	JABON	0,62
32	COLORANTES	3,35	83	FERRETRIA y OTROS	0,61
21	O CAFÉ	3,30	21	O TROS CAFÉ	0,58
72	SIDERURGIA	2,60	96	M DIVERSAS	0,55
52	ALGODÓN	2,37	97	ARTISTICOS	0,53
3	PESCADOS	2,36	74	METALURGÍA	0,52
73	METALMECÁNICA EST	2,21	33	COSMETICOS	0,50
62	CONF VESTIDO	2,18	53	D.FIBRAS TEXTILES	0,50
41	CUERO	2,17	30	Q. FARMACEUTICA	0,49
87	VEHICULOS	0.50	87	VEHICULOS	0.42

Fuente: Anexo estadístico

Se puede concluir así que los indicadores de competitividad IVCR e IGL, ratifican la apreciación en torno a que las cadenas productivas bilaterales deben generarse en las ventajas comparativas que tiene cada país por su dotación factorial. Venezuela debe construir y consolidar sus cadenas de petro-química y de siderúrgica- metalmecánica; en tanto que Colombia debe continuar liderando la cadena textil-confecciones y agro-industrial- alimentos.

Si miramos los indicadores de la posible cadena vehículos-autopartes hay que señalar que la misma tiene ambos indicadores bajos, toda vez que Colombia y Venezuela son apenas ensambladores de vehículos, y no tienen muchas ventajas comparativas, técnica y tecnología en la producción del sector. Sin embargo, si se desagrega el sector en autopartes, hay que decir que ambos países no sólo exportan al resto del mundo, sino que también tiene un IGL interesante por sus intercambios en el sector; no se puede olvidar que la mayor evolución del comercio bilateral sectorialmente, en estos últimos 18 años corresponde a este sector.

Se ha argumentado de la alta competitividad bilateral y mundial de Venezuela en las cadenas petro-química; y siderúrgica-metalmecánica, como la de Colombia en textiles-confecciones; y agro-industria, y la evolución de la cadena vehículos-autopartes en el comercio bilateral. En esta sección, y para seguir comentando los resultados de la investigación, hacemos la descripción industrial y empresarial de las cadenas que han conformado cada país; resaltando, entre otros: la conformación de la cadena local, la producción sectorial y los eslabonamientos de la cadena donde podría participar el otro país para fortalecer la complementación y competitividad de la cadena en el sector externo.

La sustentación de la hipótesis en este ítem no es otra que mostrar que Venezuela y Colombia, localmente ya están trabajando en las cadenas productivas locales fundamentadas en sus ventajas comparativas y los acuerdos de productividad y competitividad local, con resultados interesantes en el campo de sus exportaciones como en la posibilidad de generar las cadenas bilaterales.

4.3.1 Las cadenas venezolanas

A finales de los años noventa, en Venezuela se comienza hablar de cadenas productivas y competitivas por los estudios de la empresa privada “Venezuela Competitiva” (2001) sobre el desarrollo de la ventaja comparativa para los sectores: petrolero y siderúrgica. Entre 1998-1999, se crearon varias cadenas productivas en el gobierno de Rafael Caldera: Olefinas-Plástico; Siderúrgica-Metal mecánica; Textil-Confección; y Pulpa, Papel, Cartón - Artes Gráficas. Con la necesidad de hacer del petróleo el sector estratégico; en la administración del Presidente Chávez en 2001, se creó la cadena petroquímica que entró a reforzar la de olefinas y plásticos, dentro de la misma se establecieron sendos acuerdos para aumentar la productividad y competitividad de la cadena.¹⁷²

El Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas - CONICIT – y Venezuela Competitiva, a través de la Gerencia de Investigación Tecnológica Industrial se han asociado con el único objetivo de transformar las ventajas comparativas en competitivas en Venezuela; también han contribuido a los acuerdos el Ministerio de Industria y Ligeras (MIC) y el sector privado manufacturero Conindustria. CONICIT ha participado en distintos niveles de involucramiento y ejecución de acciones, especialmente en los acuerdos de competitividad del sector petroquímico, automotor, papel e imprentas, confecciones y textiles, entre otros.

La meta del programa es modelar una nueva cultura científica y tecnológica que aborde la producción colectiva de conocimiento científico, el diálogo de saberes, la integralidad, la interdisciplinariedad y la participación de diversidad de actores en el ámbito del desarrollo científico-tecnológico del país. Los fundamentos para la creación de cadenas y clúster productivos no han sido otros que explorar y explotar las ventajas comparativas que tiene Venezuela como economía rica en recursos naturales, procurando agregar cada día más valor a los bienes y servicios producidos del petróleo;

¹⁷² Venezuela Competitiva no sólo ha ayudado con la elaboración de estudios de competitividad para varios sectores en Venezuela, sino que más importante ha impuesto el premio a la excelencia de la competitividad en ese país, donde se premia, entre otros, factores al emprendimiento y la innovación de las cadenas.

también, se ha pedido en los acuerdos de competitividad incursionar en áreas nuevas o emergentes, en las cuales resulte posible lograr una integración vertical de la cadena productiva; se ha colocado así nuevos desarrollos en industrias viables de evolución futura, estableciendo sólidas alianzas con los proveedores de tecnología y en particular con los países dispuestos a profundizar sus relaciones de complementariedad con Venezuela en el campo industrial.

Especialmente desde 2005 como se comentó en el capítulo 3, el Gobierno del Presidente Chávez, dentro de la estrategia de sustitución de importaciones, ha señalado como prioritario la creación de microempresas y asociaciones entre el sector público y privado; insistiendo en la necesidad de que los trabajadores se involucren en los proyectos de emprendimiento y empresas donde haya capital público, toda vez que las empresas de recursos naturales son propiedad del Estado. Los escenarios e instituciones donde más se ha promovido el tema de la productividad y la competitividad son, entre otros: **Venezuela Competitiva** que, es un empresa privada conformada en 1993 con empresas privadas y públicas, cuya misión es promover la productividad y competitividad de la economía de Venezuela; cabe agregar que la misma está integrada entre otros por: Pdvsa, Bancoex, el Ministerio de Industria y Ligeras, Conindustria, Cadivea. Venezuela competitiva no sólo ha ayudado con la elaboración de estudios de competitividad para varios sectores en Venezuela, sino que más importante ha impuesto el premio a la excelencia y el encuentro anual de la competitividad en ese país, donde se premia, entre otros, factores al emprendimiento y la innovación en los procesos productivos¹⁷³.

4.3.2 CONICIT y el Ministerio para la ciencia y la tecnología

Desde mediados de la década de los noventa, en Venezuela el sector oficial ha propiciado la creación de cadenas y contribuido con la idea de la incorporación de la investigación y el desarrollo a los procesos productivos en el Consejo Nacional para

¹⁷³ Venezuela competitiva también celebra el **Encuentro Anual de la Competitividad**, constituyendo un escenario propicio para el estímulo de la estrategia en competitividad para Venezuela en el denominado concurso “Éxito Venezolano”, donde se premia los trabajos de investigación de mercados que hacen referencia a la calidad, la innovación y la eficiencia en la organización, pues se desarrolla dando total cumplimiento a la misión de motivar y exaltar la cultura competitiva y de excelencia en el vecino país.

Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICIT), entidad que fue creada en 1972 y que desde allí, el Gobierno nombra sus representantes por un periodo de 5 años.

El CONICT a través de la Gerencia de Investigación Tecnológica Industrial, se ha asociado a los resultados del trabajo conjunto que realizan el Ministerio de Industria y Ligeras (MIC) y el sector privado Conindustria en el proceso de concertación industrial. CONICIT ha participado en distintos niveles de involucramiento y ejecución de acciones, especialmente en los acuerdos de competitividad del sector petroquímico y las cadenas automotor, papel e imprentas, confecciones y textiles, entre otros.

Dentro del Plan y programa de Gobierno del Presidente Chávez “La Quinta República: Ciencia para todos”, desde 2003 viene funcionando el Ministerio del Poder Popular para la Ciencia y la Tecnología MPPCT; el mismo busca que el conocimiento científico esté al servicio de todos los ciudadanos y ciudadanas. La “Misión Ciencia”, es un programa que, arrancó el 12 de abril del año 2005, en el marco de la entrega de los Premios Nacionales de Ciencia Tecnología e Innovación, y en el mismo se viene hablando de un proceso de incorporación y articulación masiva de actores sociales e institucionales a través de redes económicas, sociales, académicas y políticas; para uso extensivo del conocimiento, en función del desarrollo endógeno y la integración. La meta del programa es modelar una nueva cultura científica y tecnológica que aborde la producción colectiva de conocimiento científico, el diálogo de saberes, la integralidad, la interdisciplinariedad y la participación de diversidad de actores en el ámbito del desarrollo científico-tecnológico del país.

La Misión Ciencia, y así lo consigna el Ministerio tiene como misión:

“Promover y Coordinar el desarrollo y seguimiento de las acciones, dirigidas a la utilización del conocimiento científico tecnológico por parte de los actores sociales e institucionales, motivando su incorporación y articulación a través de redes económicas, sociales, académicas y políticas, que permitan la producción y el uso intensivo y extensivo de ese conocimiento en función del desarrollo endógeno, científico y tecnológico del país para mejorar las condiciones de vida de la población y satisfacer racionalmente sus necesidades fundamentales” MPPCT; 2008¹⁷⁴.

¹⁷⁴ del MPPCT también propende por lograr un sistema humanista y consolidado de ciencia, tecnología e innovación local, regional y nacional incluyente; así la creación e incentivos a las pequeñas empresas, sustentado en el diálogo de saberes donde los actores sociales, instituciones y organizaciones que lo conforman, gestarán la creación, producción y aplicación de conocimientos científicos y tecnológico, con los medios de información necesarios, al alcance de todos, para lograr así una mayor autonomía

4.3.2.1 Cadena Petro-química-olefinas

Ya se afirmó anteriormente que Venezuela tiene una gran fortaleza para la exploración y explotación del petróleo aguas arriba y aguas abajo. La cadena productiva de petroquímica-plásticos y fibras sintéticas comprende una amplia gama de industrias que, se realizan en ese país. Las actividades más importantes son la explotación de gas y refinación del crudo, la producción de las materias primas petroquímicas básicas (olefinas y aromáticos), producción de insumos intermedios (polietileno, cloruro de polivinilo, poliestireno, polipropileno, resinas, entre otros), y de producción de bienes transformados y finales de plásticos. La producción de petróleo como se comentó atrás, sitúa a Venezuela en el tercer lugar como productor y exportador del crudo con algo así como 3 millones de b/d.

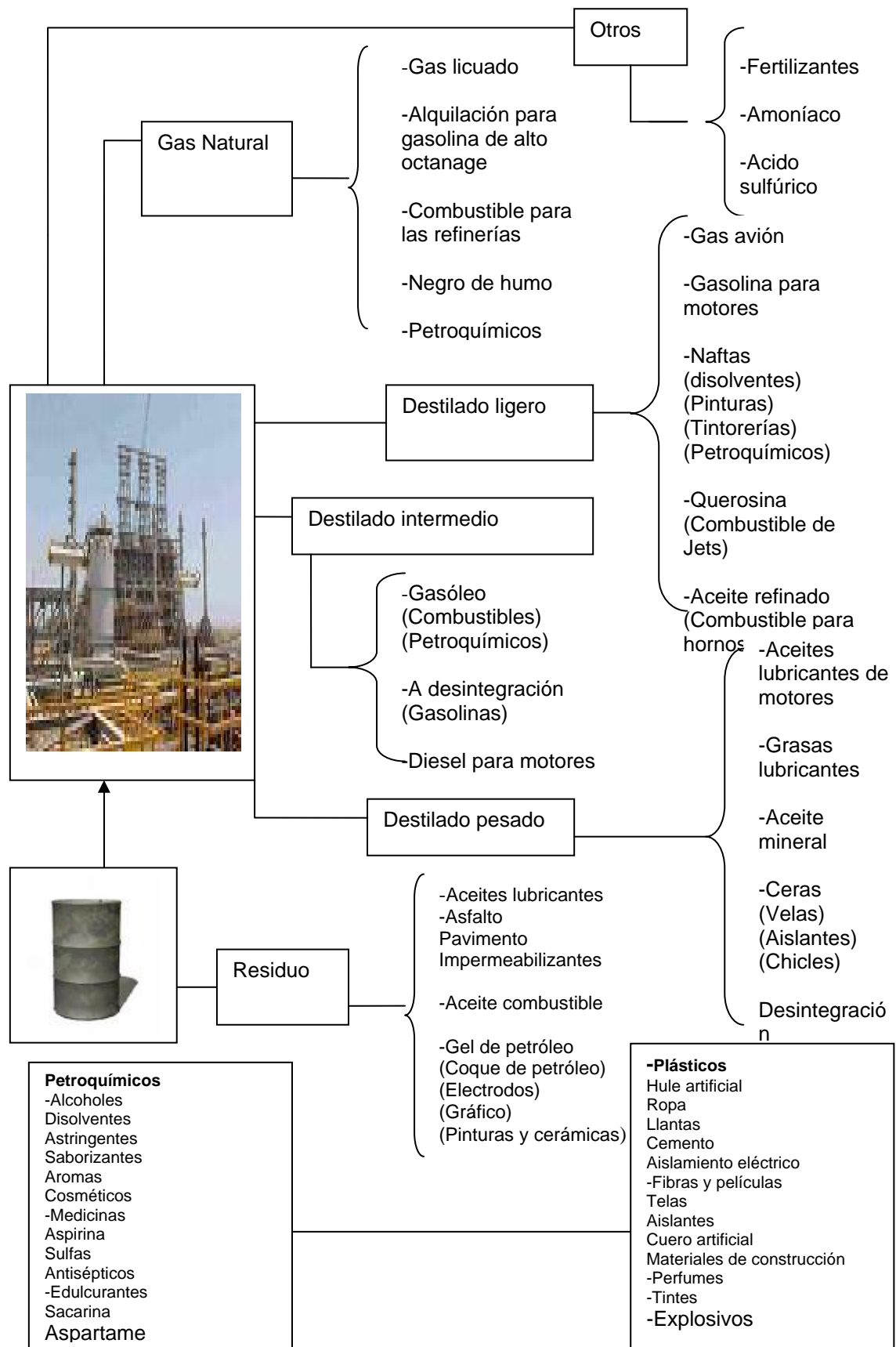
La fortaleza petrolera de Venezuela, ha permitido el desarrollo del sector químico; actividad que ofrece la posibilidad de diversificación productiva y divisas para el país. En efecto, la producción de químicos reportada por la Asociación de Químicos de Venezuela (ASOQUIM) compuesta por 117 empresas divididas 43% en pequeñas, 29% en grandes y 28% medianas superó los US \$2.000 millones. Los productos que produce la cadena y especialmente ASOQUIN son: petroquímicos básicos, olefinas y resinas, termo plásticos orgánicos y diversos, fibras sintéticas o artificiales, inorgánicos diversos, resinas, auxiliares y plastificados, entre otros.

La producción pasó de representar 1% del PIB total en 2000, a 2% en 2006¹⁷⁵, con un PIB cercano a 15% de todo el PIB industrial, el sector genera 20.000 puestos de trabajo; cabe agregar que a finales de los noventa la generación de empleo en el sector alcanza 37.000 unidades, lo que quiere decir que en los últimos 7 años la productividad aumentó en el sector en cerca de 30%.

tecnológica e incidir de manera efectiva en el desarrollo endógeno sustentable, como herramienta para lograr la suprema felicidad social y en consecuencia la construcción de una sociedad socialista.

¹⁷⁵ Algunos resultados de la cadena se resumen así: la producción bruta de Olefinas y Plásticos en el Complejo el Tablazo pasa a 1.7 millones de toneladas métricas en 2006, presentando un crecimiento de la producción de 24% con relación a 1999, de igual manera en la producción de PVC se da un crecimiento de 19% respecto a ese mismo año.

Gráfico No. 40 Cadena Productiva Petroquímica



Fuente: Autor con base a Pdvs

Las empresas más importantes que trabajan en la cadena productiva en Venezuela son, entre otras: Petróleos de Venezuela PDVSA; Corpoven (Gas), Pequiven (Olefinas), Asoquim y Comité de Resinas Plásticas (Resinas), Avipla (Plástico). Estas empresas junto con el Ministerio de Minas y Energía (MEM), y el CONICIT dieron origen a la cadena productiva en 1997. En enero de 1998 la cadena productiva había firmado acuerdos de Productividad y Competitividad con los siguientes compromisos: diseño e implementación de un esquema efectivo para la promoción de las exportaciones, apalancamiento y apoyo a las empresas aguas abajo en la cadena, desarrollo y ejecución de proyectos en el área de recursos humanos, identificación y formulación de estrategias para los problemas de infraestructura, aduanas, financiamiento, información de mercados entre otros¹⁷⁶.

Otros objetivos específicos de la creación de la cadena eran entre otros: fomentar el trabajo conjunto de los diferentes actores de las cadenas, en la búsqueda de una visión común para estimular el desarrollo del sector; establecer un marco de trabajo propicio para la elaboración conjunta de un plan de acción para el desarrollo de la cadena del plástico a corto, mediano y largo plazo, que integre a sus agentes y promoviera más acuerdos orientados a la generación y consolidación de ventajas competitivas en la cadena; también la definición de la visión sectorial compartida y las acciones claves a seguir a corto y mediano plazo para su implementación, analizando y utilizando información internacional y las posiciones de los actores locales.¹⁷⁷

Los acuerdos entre sector público y privado en el gobierno de Caldera, lograron poner en funcionamiento los Convenios Marco de las Instituciones privadas y públicas que integrarían la Cadena. Los estudios para el arranque de la cadena tuvieron

¹⁷⁶ Los objetivos de dudoso avance donde las condiciones no garantizan el éxito: precios domésticos de las resinas, modificación de la estructura arancelaria, promoción de competencia entre las plantas de los Complejos del Tablazo y las de José.

¹⁷⁷ Otros objetivos de la cadena eran generar un diálogo productivo para definir y lograr un consenso sobre la orientación de los cambios estratégicos requeridos y medidas para producirlos; establecer con claridad los roles de cada uno de los agentes de la cadena y los compromisos de ejecución respectivos entre los participantes del proyecto incluyendo los organismos invitados y establecer relaciones inter e industriales de cada uno de los eslabones.

financiamiento estatal cerca a Bs. 40.000 millones¹⁷⁸, que involucraba los estudios de evaluación y cuantificación de las necesidades de capital humano de la cadena; el estudio realizado por la Conapri (2008), revela que el país debe lograr estructurar la cadena, toda vez la fortaleza en el sector.¹⁷⁹

En 2002, el gobierno del Presidente Chávez, deterioró la concertación al interior de la cadena, entre sector público y privado, toda vez los grandes desencuentros del Ejecutivo con el gremio industrial Con-industria, antes y después del paro nacional de 2002; en este contexto el gobierno Chávez trata de consolidar la cadena por la vía de participación exclusivamente del sector público. No obstante el protagonismo de la empresa pública sobre la privada, en 2004 se promulga la Ley de Estímulo y Desarrollo de las Actividades del Estado en materia Petroquímica, Carbón-química y similares¹⁸⁰.

Los resultados de esta cadena son cuantiosos para Venezuela 10 años después de trabajado este proceso. Especialmente la política de restricción de la oferta del crudo dentro de los preceptos de la OPEP y la coyuntura favorable de los precios internacionales han hecho que el vecino país recibiera cerca de US \$200.000 millones por exportaciones de crudo entre 2004 y 2008; cabe resaltar que los derivados del petróleo representaron cerca del 40% del total de exportaciones con lo que se puede afirmar que la cadena está cumpliendo el objetivo de diversificar más la producción petrolera.

El crecimiento de la demanda interna ha generado un balance comercial deficitario a la cadena química que, alcanzó US \$900 millones en 2006, producto de unas exportaciones de US \$1.600 millones e importaciones de US \$2.500 millones, para una

¹⁷⁸ Cofinanciamiento y aprobación del Directorio del Conicit el 9 de marzo de 1998, de 12 propuestas en las áreas de Desarrollo Tecnológico, Ambiente, Información Técnica Especializada y Política Comercial y Mercado orientadas a la creación de capacidades tecnológicas y de innovación de las empresas.

¹⁷⁹ Debe haber un involucramiento del sector empresarial, debe darse prioridad a las demandas de cargos claves identificados, debe estimularse el desarrollo de programas de formación de instructores y el apoyo de los planes de integración centro –industria, particularmente aquellos que intenten desarrollar, junto a las empresas planes de formación interna continua.

¹⁸⁰ En petroquímica Venezuela tiene 5 grandes complejos para convertirlos en cadena ellos son El Tablazo (Zulia); Morón (Carabobo) el Palito Carabobo; Paraguaná (Estado Falcón y José Anzoátegui

TAE cercana al 74%. El sector químico participa con el 24% de las exportaciones no tradicionales del país, 7 puntos porcentuales superiores a 1999. Las principales exportaciones están en los ítems de urea, pet, mtbe pead, amoníaco anhidro, grasas y aceites, propileno, los demás productos químicos y preparados químicos o conexas, etilenglicol, jabón de tocador (incluso medicinales), dodecibenceno y negro de humo; por zonas geográficas, Estados Unidos es el principal destino de la cadena con una participación de 50% dentro del total exportado, le sigue América Latina con 30%, y Unión Europea con 14% (VenEconomía, 2008).

Cuadro No. 47 Principales productos de exportación de la cadena química

	2007	Participación %
METANOS	217	21,77
MTBE	164	16,45
UREA	156	15,65
OXIDO DE ALUMINIO	93	9,33
AMONIACO ANHIDRO	49	4,91
PROPENO PROPILENO	44	4,41
DODECILBENCENO	31	3,11
ETILENGLICOL	26	2,61
MECHAS DE ACETATO	22	2,21
NEGRO DE HUMO	17	1,71
PVC SUSPENSIÓN	16	1,60
TOTAL	997	100,00

Fuente: Asoquim 2007

4.3.2.2 Cadena siderúrgica-metalmecánica

Por la abundancia de recursos naturales, otra cadena con gran potencial en Venezuela es la conformada por la producción de hierro, acero y aluminio; siderúrgica con la producción de maquinaria y herramientas de metal-mecánica, incluyendo en esta la producción de autopartes. No se puede olvidar que Venezuela, ocupa en América Latina, el segundo lugar en producción de hierro, y el primero en aluminio; y que estos dos sectores representan cerca del 25% de producción industria nacional.

Esta cadena ha progresado tanto que, desde el 2002 se creó clúster de desarrollo productivo en el distrito industrial de Guayana, donde hay una gran cantidad de

recursos¹⁸¹. El clúster de metalmecánica está conectado con el resto del país por vía terrestre y por vía fluvial -marítima al resto del mundo-para exportar hierro, acero y aluminio. Los propósitos de la conformación del clúster son mejorar las capacidades tecnológicas, productivas, competitivas y de comercialización del sector; el clúster fue pensado incluso para estimular las investigaciones científicas y tecnológicas en cooperación con universidades y centros especializados, propiciando el desarrollo de cadenas productivas entre empresas del sector. Conforman el clúster, entre otros; la Corporación Venezolana de Guayana (CVG) y Siderúrgica del Orinoco (SIDOR), hoy de nuevo empresa estatal¹⁸².

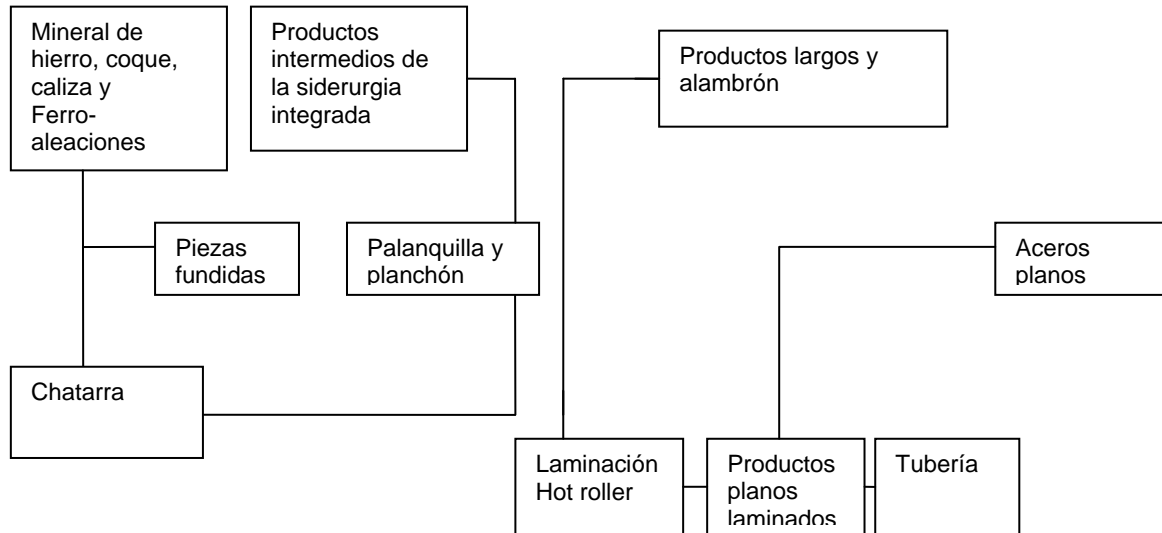
El clúster produce en cuatro eslabones. Fundición de forja con producto de aluminio, acero, fundición gris, fundición modular, bronce ratón y ferro-aleaciones, con una capacidad instalada 10.150 toneladas al año. Este clúster tiene acuerdos con CONICIT para el desarrollo de nuevos productos.

Cabe agregar que desde 1999 se conformó el Comité Promotor de la Cadena, integrado por representantes de la Asociación de Industriales Metalúrgicos y Minería de Venezuela – AIMM, Asociación de Industriales del Aluminio – AVIAL, Corporación Aluminios de Venezuela – CAVSA, Cámara Venezolana del Envase – CAVENVASE, Corporación venezolana de Guayana – CVG, Confederación Venezolana de Industriales - CONINDUSTRIA, Ministerio de la Producción y el Comercio. El objetivo con el que nació la cadena es aumentar la productividad y competitividad en los productos mencionados.

¹⁸¹ La empresa se encuentra ubicada en la Zona Industrial Matanzas, Ciudad Guayana, Estado Bolívar - Venezuela, sobre la margen derecha del Río Orinoco, a 17 kilómetros de su confluencia con el Río Caroní y a 300 kilómetros de la desembocadura del Río Orinoco en el Océano Atlántico.

¹⁸² El 15 de Septiembre de 1993 fue promulgada la Ley de Privatización publicada en Gaceta Oficial el 22 de Septiembre. En1995, entra en vigencia la Ley de Privatización en Venezuela. En1997, el Gobierno venezolano privatiza SIDOR a través de licitación pública que es ganada por el Consorcio Amazonia, integrado por empresas latinoamericanas. En 1998 SIDOR inicia su transformación para alcanzar estándares de competitividad similares a la de los mejores productores de acero en el mundo. En 2003 se cumplieron cinco años de gestión privada de SIDOR. Se firma el segundo acuerdo de reestructuración financiera, con lo cual la deuda de SIDOR se reduce de US\$ 1.563 millones a US\$ 791 millones. Este acuerdo incluye un aporte de capital privado de US\$ 133.5 millones e inversiones por más de US\$ 300 millones en los próximos cinco años, así como un aumento en la participación accionaria estatal de 30% a 40,3%. Estatización 2008 El 9 de Abril el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela Hugo Chávez Frías decidió la Estatización del la Compañía debido al largo conflicto sindical que paralizaba la empresa, desde hace 15 meses.

Gráfico No. 41 Cadena Productiva Hierro y Acero



Fuente: Autor con base a CVG

Entre las actividades realizadas a la fecha, se encuentran, el mapeo y elaboración del directorio de la Cadena, definición de los eslabones y sub-sectores, términos de referencia preliminares para el proyecto de generación de una Acción Estratégica conjunta, escenarios factibles de financiamiento de proyecto, diagnóstico de los factores que impactan negativamente la competitividad del sector, y el acercamiento con otras cadenas productivas para aprovechar sus experiencias. La cadena también busca mercados Internos y de exportación, insumos, costos, nichos de inversión, alianzas estratégicas, logística de la cadena, inteligencia de mercado. Dentro de los aspectos técnicos, la cadena busca llegar a fortalecer la industria nacional y aumentar la capacidad tecnológica en procesos y productos, recursos humanos; se sigue de cerca los modelos sectoriales de Estados Unidos y Brasil.

En 2002 el clúster metalmeccánico tuvo récord de producción en plantas de reducción directa, acería de planchones, tren de Alambrón y distintas instalaciones de Productos Planos, entre ellas, el Laminador en Caliente, que superó la capacidad de diseño después

de 27 años. Asimismo, la Siderúrgica estableció nuevas marcas en producción facturable total de Alambón y Laminados en Caliente. Las exportaciones llegaron a 2,3 millones de toneladas, realizando récord mensual de exportaciones: más de 200.000 toneladas.

Con lo anterior la cadena y el clúster llevó las exportaciones de hierro, acero y aluminio y sus manufacturas a cerca de US \$4.000 millones en 2007, el 45% de las exportaciones no tradicionales de Venezuela al mundo, los mercados de destino son los andinos y Estados Unidos¹⁸³.

4.3.2.3 Otras cadenas y clusters productivos

Otro sector con bastante proyección en el comercio internacional y de importancia en Venezuela es el automotor, actividad que además tiene como objetivo constituirse en el tiempo en un clúster automotriz; el propósito de esta cadena es mejorar la competitividad para producir productos de calidad, mejorar los tiempos de entrega y los precios competitivos a nivel mundial. Esta cadena está integrada por: Conindustria, Fedeindustria, Canaremo, Cámara de Transporte, Sidor, Alcasa, Cidia, Asociación Nacional de Cauchos, Cámara de la Goma, Seniat, Bancoex, Avex, Universidad de Oriente, Universidad de Carabobo, Conicit, Centro Nacional para la Formación en Mecánica Automotriz, Instituto de Ingeniería, Talleres: Canatame / Fadan, Catvedrepa, Consecomercio, Fetraganv, Consetransporte, Promoexport, hoy denominado Bancoex.

El clúster o cadena automotriz tiene una visión sistémica, con cooperación interinstitucional para mejorar las condiciones macro y micro que afectan al sector: la visión del mismo es diversificar mercados, fortalecer y aumentar las exportaciones, para lograr escalas de producción y aumentar de la productividad, estimulando las inversiones en nuevas tecnologías, y la investigación y el desarrollo para innovar más productos. Competitividad, Importaciones, Mercado Interno, Exportaciones, Repuestos, Post-venta, Transporte, son, entre otros, los objetivos del sector.

¹⁸³ La sola capacidad instalada de este cluster en metalmecánica es de 20.000 t/Mes, en un área total de 258.200 Mts² y Construida de 95.050 Mts² la Experiencia de los industriales data de 1.981

Con base a ello se establecerá en plan que favorezca la competitividad del sector para conectarlo a la cadena automotriz que tiene estrategias como son entre otros: desarrollar una visión integral del clúster-automotriz a mediano y largo plazo; obtener productos de calidad; diversificar mercados; fortalecer y aumentar las exportaciones; lograr escalas de producción óptimas en los mercados andinos; mejorar la productividad; estimular las inversiones en nuevas tecnologías involucrando la investigación y el desarrollo en el sector de autopartes. El sector automotriz y la cadena productiva en general presenta en la actualidad una balanza comercial deficitaria; en 2007 el total de exportaciones fue de US \$1.200 millones y el nivel de importaciones de US \$8.500 millones.

Otra cadena que ya viene trabajando en Venezuela y que también tuvo su origen el estudio Monitor (Porter 1998), "Construyendo las Ventajas Competitivas para la cadena Forestal"¹⁸⁴, es la de la "Pulpa de madera-papel y cartón" que, arrancó con la participación de los siguientes eslabones de la cadena: Asoinbosques, Asoplant, Apropaca, Anicc, Anfa y Aiag con el MIC como promotor del Consenso, Conicit y Conindustria. El estudio generó un Plan de Acción, cuyo objetivo fue crear las bases y acciones para lograr la competitividad del sector con algunas metas: generar un entorno propicio para la inversión, orientación al mercado externo, relación eco- amigable y cooperación productiva. La cadena está orientada al mercado interno, en 2007 exportó cerca de US \$500 millones en papel; siendo su principal mercado Colombia¹⁸⁵. En "Artes Gráficas", la cadena trabaja también para garantizar el abastecimiento de materia prima, el desarrollo de la relación cliente-proveedor y la Ley del Libro.

Finalmente, en Venezuela se vienen trabajado variados clusters; aquí sólo citamos los más importantes por su enfoque exportador y por la conglomeración de empresas en torno al aumento de la productividad y competitividad. El clúster de sistemas y producción Software, cuenta con 300 empresas venezolanas y aproximadamente 500 empresas de diseño, servicios y hospedaje de página web; adicionalmente existen 50 empresas dedicadas al entrenamiento y capacitación del área de tecnologías de la información. Hay más de 30 empresas que proveen servicios de ingeniería e instalación de redes, así como otras 30 en promedio que proveen servicios de acceso a Internet,

¹⁸⁴ Para la instrumentación de estos puntos claves Monitor Company sugirió la constitución de siete Task Force con una agenda de trabajo, acciones por desarrollar y coordinador responsable.

¹⁸⁵ El tema esta relacionado con la marcha de las negociaciones, reintegro del Draw Back y del IVA y lograr un apoyo financiero más relevante al sector. Se sugirió hacer propuestas por empresas en Foncrei

agreguemos a esto 100 empresas de telecomunicaciones en todo el país; este tejido empresarial emplea aproximadamente a 20.000 ingenieros y técnicos del sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones TICs.

El sector tiene como propósito las exportaciones, toda vez que la competencia en el mercado interno, Venezuela es considerado un mercado pequeño donde solo 100 empresas compran más del 80% de toda la tecnología que se consume en el país; sin embargo a pesar de la fuerte competencia ha podido crear nichos donde han establecido liderazgos tecnológicos, crear alianzas y redes con las grandes transnacionales, exportar en pequeña escala y desarrollar una importante capacidad de ingeniería y gestión de proyectos.

La visión del clúster es tener dos tipos de infraestructura, de Telecomunicaciones y los Telepuertos digitales con capacidad de enviar a cualquier parte del mundo los productos digitales de la industria del software. Las ventas de paquetes de software ascendieron a US \$151 millones en 2002, y se estima que fueron de US \$500 millones en 2007. Este mismo año además de fomentar el grado de competitividad general del país, el sector generó en promedio más 9.000 empleos, y más de US \$70 millones en contribuciones fiscales directas e indirectas.

Sobre comercio internacional se estima que las exportaciones alcanzan US\$ 12 millones en el 2005, según ALADI¹⁸⁶; los mercados naturales para el software producido en Venezuela son principalmente los países de la CAN, con algunas ventas en el mercado Caribeño y algunas incursiones en Malasia. Las importaciones en 2005 alcanzaron US \$50 millones. Y los principales productos importados comprenden todos los sistemas operativos, software de gestión y administrativo, minería de datos y soluciones para la automatización de las industrias.

¹⁸⁶ Venezuela cuenta con una estrategia de Promoción de inversiones y exportaciones, que se refiere al estímulo de la demanda de mercados internacionales y la compra de productos de software venezolanos. Una propuesta que aun no ha sido puesta en marcha es la vinculación hacia atrás de las empresas locales con las empresas transnacionales presentes en el país.

4.3.3 Cadenas y clúster productivos colombianos

Desde 1999 y hasta el 2007 el país consolidó más de 100 cadenas y 200 clusters productivos. Como se comentó en el ítem anterior, en 1999 Colombia adoptó el Plan Estratégico Exportador 1999-2009, mediante el cual se definió la necesidad de que el país desarrolle la actividad externa por la vía de aumentar sus negocios internacionales (exportaciones). Desde 1998 el rol del Ministerio de Industria Comercio y Turismo¹⁸⁷ ha sido fundamental para la promoción del desarrollo de la oferta exportadora del país, toda vez las intenciones de aumentar y diversificar las exportaciones en función de la demanda internacional y de hacer competitiva dicha actividad, mejorando la calidad y la productividad local, El Ministerio de Industria y Comercio no sólo se ha preocupado por disminuir las barreras arancelarias, sino que mejor aún, se ha dedicado a la promoción de la actividad comercial.

En desarrollo del PLAN exportador, se dio inicio a la Política Nacional de Productividad y Competitividad; la misma busca compromisos de los empresarios en materia productiva y competitiva, y se basa en un permanente diálogo entre los sectores público y empresarial. La Política Nacional se orientó al diseño de programas específicos con el fin de mejorar la plataforma o entorno productivo empresarial a través de la construcción de la “Red Colombia Compite”.

Así mismo, como mecanismo para lograr una consolidación de los compromisos entre el sector privado y el sector público, se diseñaron los convenios de competitividad exportadora que, a través de una identificación de los diferentes eslabones de una misma cadena productiva y de la búsqueda de acuerdos entre los mismos, definieron acciones para mejorar la competitividad sectorial en Colombia. Por último, también se cuenta con acciones enfocadas a la búsqueda de la productividad micro, como lo es la consolidación del Centro Nacional de Productividad, y una adecuada y oportuna articulación con el sistema nacional de ciencia y tecnología.

¹⁸⁷ La red Colombia Compite ha adoptado medidas de concertación para aumentar la productividad y competitividad de los integrantes de las cadenas productivas. El mismo mecanismo permite asegurar la institucionalización de la política, la generación de una cultura exportadora y el fortalecimiento del proceso de la descentralización político-administrativo del país para que también en las regiones y ciudades de la nación, se pueda concertar más proyectos locales que decanten en más cadenas y clúster productivos.

La Red Colombia Compite, es una institución que nació del proyecto marco de la Política de Productividad y Competitividad en el año 2000; su diseño fue resultado de un proceso exhaustivo de discusión y concertación, en el cual se contó con la participación de funcionarios del gobierno y los empresarios. “La Red Colombia Compite”, propone una nueva forma de interacción entre todos los actores de la competitividad (empresarios, gobierno local y nacional, trabajadores, academia, rama legislativa y judicial del poder público) para trabajar articuladamente en busca de la competitividad sistémica regional, local y nacional, mediante un sistema que canaliza los flujos de información, el cambio de cultura hacia la competitividad, la sostenibilidad de los proyectos a largo plazo, y la participación activa de sus miembros en la identificación de obstáculos y en la formulación de soluciones” (Acota L, 2008).

Otra institución dedicada a los temas de productividad y competitividad es el Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología, Francisco José de Caldas - Colciencias¹⁸⁸, ha diseñado un Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología que con el apoyo del Banco Mundial, el Gobierno Nacional y la participación viene promoviendo el uso de la investigación en ciencia y tecnología dentro de la estrategia de internacionalización; cuyo fin es diseñar con carácter estratégico programas para impulsar la investigación para el desarrollo productivo del sector agrícola, industrial, y de servicios; el fin no es otro que la ciencia, sea el motor de la productividad y del desarrollo competitivo de la economía (Usgame D, Usgame G y Valverde C. 2007).

Particularmente, una política de ciencia y tecnología para Colombia ha requerido la definición clara de bienes públicos y privados en la investigación sectorial, así como una mejor definición de los roles de las instituciones del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología, incluido el rol de las corporaciones mixtas de investigación y las reglas de concurrencia para el financiamiento de la investigación con fondos públicos y parafiscales.

No obstante como se comentó en el capítulo anterior que, Colombia apenas invierte el 0.5% del PIB en investigación y desarrollo, Colciencias se ha dedicado en los últimos 6 años a promover y financiar proyectos de investigación que integran actividades

¹⁸⁸ Colciencias es un establecimiento público del orden nacional, adscrito al Departamento Nacional de Planeación, DNP, con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio independiente.

productivas locales dirigidas al sector externo. Dentro de la misión y visión de la entidad que es:

“Planear, articular, fomentar y promover la construcción y consolidación de la capacidad endógena de generación, transferencia y apropiación pública del conocimiento y la innovación, con criterios de calidad, ética y pertinencia social, económica y cultural, para convertirlo en factor de desarrollo y bienestar social”... Consolidar a Colciencias como una organización gestora del conocimiento, formuladora y coordinadora de políticas nacionales en Ciencia, Tecnología e Innovación, con capacidad para proponer y establecer prioridades en pro de la competitividad y el bienestar del país”. (<http://www.colciencias.gov.co>)

Finalmente desde el 2001 y especialmente en el Gobierno del Presidente Álvaro Uribe Vélez¹⁸⁹, se viene trabajando en la concertación entre el sector público y privado en una “Agenda Interna” que, eleve la conectividad del país mejorando la infraestructura terrestre y aérea para incentivar más acuerdos de voluntades y decisiones en materia de productividad y competitividad de la nación¹⁹⁰; los representantes políticos y la sociedad civil continúan trabajando en estratégicas sistémicas en cuanto a la generación de cadenas y clusters productivos, incluyendo un conjunto de acciones de corto, mediano y largo plazo¹⁹¹. El Departamento Nacional de Planeación (DNP), ha sido la entidad pública que en los últimos seis años ha producido y acompañado la construcción de propuestas para mejorar la Agenda Interna, llevándola a 28 de los 32 departamentos colombianos. De manera paralela, se trabaja a escala nacional en la construcción de propuestas con 29 sectores productivos. En total, entre 2004 y 2006, se realizaron 96 foros y 1.638 reuniones para el componente regional, con una participación de 36.651 asistentes y 151 talleres sectoriales, a los que asistieron 3.427 personas.

¹⁸⁹ La Agenda interna discute los temas de puertos y desde 2008 está trabajando en el proyecto del Túnel de la línea y la segunda pista del aeropuerto el Dorado.

¹⁹⁰ El Consejo Directivo de la Agenda Interna está conformado por un grupo representativo de los diferentes actores que participan en el proceso de definición de la Agenda y tiene como función principal la validación, el seguimiento del proceso y la verificación del cumplimiento de los compromisos y cronogramas.

¹⁹¹ Mediante foros regionales se discutirán las necesidades y ajustes que requiere cada sector y se consignan los compromisos a corto, mediano y largo plazo para que nada se quede por fuera.

Mientras se le abona a la Agenda Interna, los programas de promoción de exportaciones como “Colombia es Pasión”¹⁹²; las principales críticas por parte del sector empresarial al instrumento, están en la poca importancia que la misma le está dando a los temas de infraestructura portuaria, de mejoramiento de vías para transporte de carga local y al atraso del desarrollo de programas de conectividad. Sobre este particular es fundamental avanzar rápidamente en los temas nacionales, como la Ruta del Sol, el Túnel de la Línea y la vía Bogotá-Buenaventura.

Hay varios acuerdos de competitividad: en industria liviana: textil-confecciones; cuero y marroquinera; madera y muebles de madera; pulpa, papel e industria gráfica; agroquímicos; petroquímica, plásticos y fibras sintéticas; pinturas, barnices y lacas; petroquímica, caucho; cosméticos y aseo. De la industria química: farmacéutica y medicamentos; cerámica; vidrio; cementos y sus aplicaciones; siderurgia; en equipo y automotriz: metalmecánica; maquinaria y equipo eléctrico; aparatos electrodomésticos; electrónica y equipos de telecomunicaciones y automotor (DNP, 2008).

4.3.3.1 Cadena textil-confecciones

Una de las primeras cadenas en comenzar a trabajar en la firma de convenios para aumentar la productividad y competitividad, fue la de la industria textil y de confecciones, que tuvo como propósito y así lo había planteado desde el estudio de Porter de 1994, mejorar sus procesos productivos locales; incluso esta cadena buscaba reducir sus costos de producción, para enfrentar la competencia que se originaría con el proceso de apertura económica; la cadena también buscaba entonces ser competitiva en precios para luchar contra las importaciones y sobre todo contra el contrabando en ese sector.

La cadena textil-confecciones está conformada por 271 ítems a ocho dígitos de la clasificación CIIU, y 617 partidas del universo arancelario. La Cadena está conformada por tres eslabones: en el primero se encuentra la fibra de algodón, que es el bien más cercano al sector primario; la fibra es obtenida del algodón semilla. En el tercer eslabón se encuentran los productos fabricados por las industrias de ropa de algodón en tejido de punto; géneros de algodón y encajes en tejido de punto; cordelería de algodón, tejidos

¹⁹² Colombia es Pasión es un programa de la presidencia de la República que promociona la marca Colombia en los diferentes escenarios mundiales a través de la embajadas comerciales

planos de algodón, telas, driles, lonas y similares; colchas, toallas y similares de algodón; y por último, la industria de tejidos y artículos de algodón, puro o mezclado.

Los eslabones de mayor participación en la producción son las confecciones de algodón, los tejidos planos de fibras artificiales y/o sintéticas y las confecciones de estos últimos tejidos y los tejidos planos de algodón. La Cadena de algodón en Colombia está compuesta por los eslabones del cultivo, desmote y la producción industrial de hilados, textiles y confecciones. En 2005, el DNP sugiere que el sector duplicó el ritmo de crecimiento de la industria manufacturera total, constituyéndose así en un sector líder en el proceso general de recuperación económica. La cadena está conformada por más de 1.000 establecimientos y 80.000 trabajadores. El índice de dedicación muestra que hay mayor concurrencia de establecimientos en las etapas finales de la cadena, específicamente en la producción de confecciones de algodón en tejidos planos y en confecciones de fibra sintética. La cadena tenía distribuida la producción de la siguiente manera; un poco más del 50% de los empresarios se dedican a la línea de producción de confección de prendas de algodón, un 40% destina capital y trabajo a la producción de confecciones de fibra artificial y/o sintética.

La cadena textil-confección es diversa y heterogénea en su producción; lo más característico es la producción de hilados y tejidos para la confección de prendas de vestir y artículos para el hogar (lencería, cortinas, toallas, etc.); la industria textil abarca también la producción de fibras técnicas utilizadas por otras industrias, la agricultura y la construcción, en forma de productos tan diversos como cintas transportadoras, filtros, materiales de aislamiento y de techar, textiles para empaques, cuerdas, redes, fibras para revestimiento, alfombras, etc.

La cadena de transformación va desde la producción de materia prima- fibras naturales, artificiales y sintéticas- hasta la manufactura de aquella gran variedad de productos semi-acabados y acabados. Los procesos intermedios de la cadena son la fabricación de hilos (hilatura), el tejido (plano y de punto) y el teñido y acabado de telas.

La cadena de valor del algodón en el año 2005, alcanzó un total de producción de US \$800 millones, de los cuales el 53% correspondió al valor agregado por las distintas industrias agrupadas en el segundo y tercer eslabón. Según la Encuesta Anual

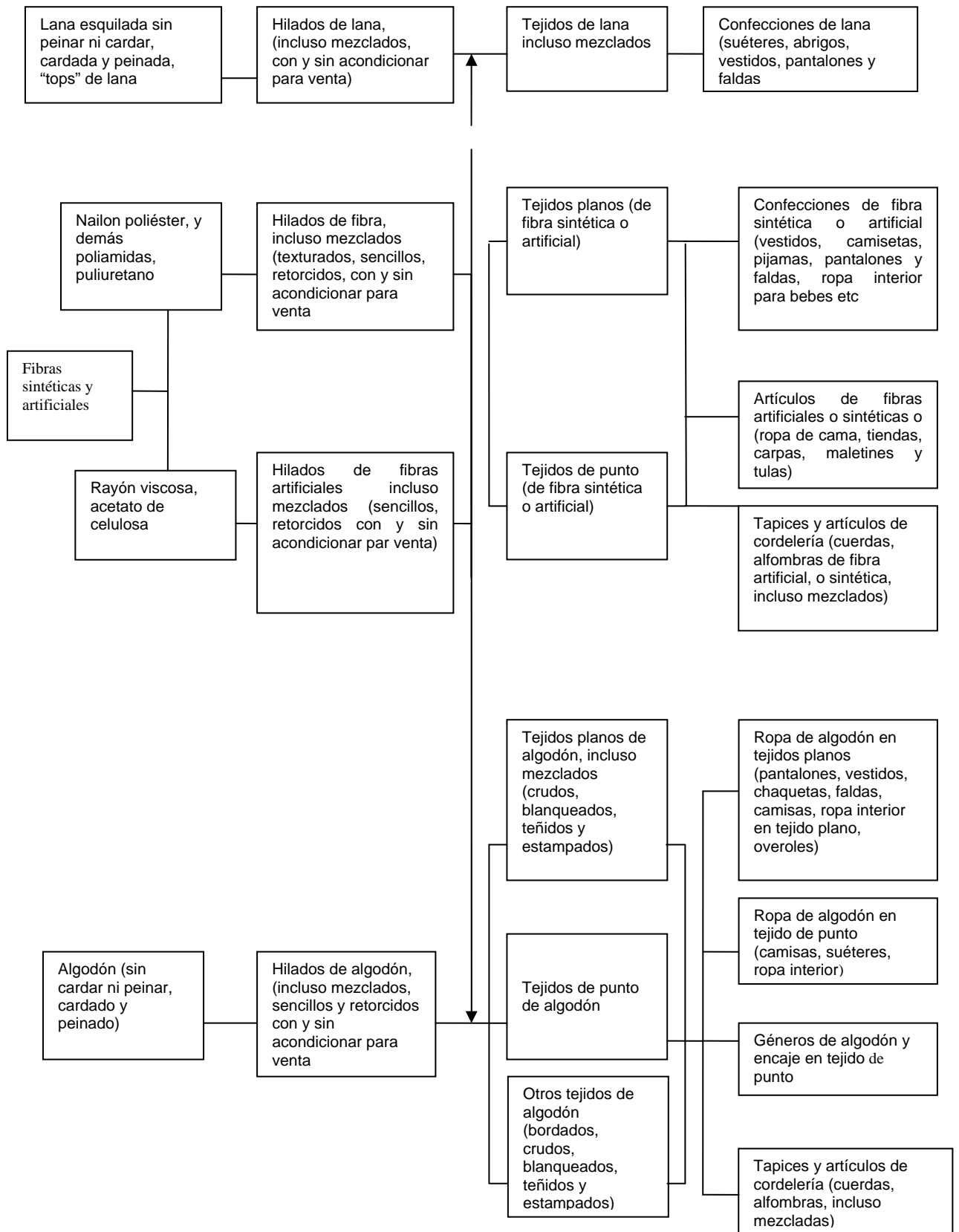
Manufacturera (EAM), la industria de textiles y confecciones genera 121.000 empleos contribuyendo con el 23% de la ocupación nacional, 8% de la producción bruta de los industriales del país. El consumo intermedio, esto es la compra de materias primas (distintas a la fibra de algodón o los hilados de algodón), servicios públicos y demás elementos que la industria transfiere durante su proceso productivo, representó el 38%; la fibra de algodón participó con el 9% restante.

Las empresas que componen la Cadena son: los agricultores, inscritos en los gremios regionales asociados a la Confederación Colombiana del Algodón (CONALGODÓN)¹⁹³; la empresa constituida por los textileros para negociar el precio, comprar y distribuir la fibra de algodón, la Distribuidora de Algodón Nacional (DIAGONAL); los fabricantes de hilos, hilazas y telas agremiados en ASCOLTEX; los confeccionistas, representados en el ámbito nacional por la Asociación Colombiana de Confeccionistas (ASCONFECIONES); y por último, los almacenes y las cadenas de almacenes donde se vende el producto final, es decir el vestuario, las telas y los hilos¹⁹⁴. La cadena de los textiles y confecciones utiliza los servicios de diseñadores de modas, y especialmente del trabajo de modelos para la organización de pasarelas y expo show de exhibición; se estima por los organizadores de los eventos que en las ferias, la publicidad de los servicios para vender productos puede llegar a representar hasta el 20% de la producción bruta del sector.

¹⁹³ Observatorio Agro-cadenas Colombia Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural
www.agrocadenas.gov.co agrocadenas@iica.int 6.

¹⁹⁴ En la actualidad alrededor del 50% del consumo de la industria es de origen extranjero proveniente en su mayoría de los Estados Unidos. La caída en los precios internacionales, que se transmitió directamente a los precios al productor, conllevó a bajas significativas en los ingresos de los agricultores que dio como resultado el freno en las inversiones en el sector y que se tradujo en el estancamiento de los rendimientos por hectárea. Al respecto, algunos estudios econométricos han demostrado que la productividad en la agricultura en Colombia está asociada al comportamiento de los precios.

Gráfico No. 42 Cadena Textil-Confecciones



Fuente: Autor con base a DNP

Según los estudios del gremio, el algodón es uno de los productos más subvencionados e intervenidos en la producción del mercado mundial, por tanto ha marginado a los países en desarrollo para la producción del mismo. En este supuesto, Colombia podría ser competitiva en el mercado mundial y abastecer plenamente los requerimientos de la industria nacional. Ello en razón a que casi todas sus etapas registran producción nacional; en las etapas finales de la cadena hay una participación relativamente alta de las exportaciones en el total de la producción, y se observa una tendencia reciente de añadir valor agregado a través de la industria de la moda.

Asimismo, la competencia externa en los eslabones finales de la cadena es muy intensa, situación que se demuestra por la elevada penetración de importaciones. Con cifras estimadas para 2005, esta cadena representa 14,7% del total del empleo industrial y 8,6% de la producción total. El personal colombiano es altamente capacitado y sus tarifas son competitivas en relación con otros países de la región como Chile, Argentina, Brasil, Venezuela e incluso, respecto a productores de países industrializados (Corea, Italia, Alemania, Japón, EEUU). Entre 2002 y 2005, en promedio, la cadena fue exportadora neta. Sin embargo hay que destacar que las exportaciones superiores a las importaciones ocurren en las etapas finales de la cadena. En fibras, hilados y tejidos la producción es deficitaria, mientras que los eslabones asociados a la producción de confecciones, es intensamente exportadora. Como lo indican las altas Tasas de Penetración de Importaciones (TPM), el consumo doméstico de las materias primas y bienes intermedios de la cadena, es satisfecho en buena medida por importaciones. Por el contrario, en confecciones –bienes finales– la producción nacional no sólo permite atender al mercado interno (menores TPI), sino que contribuye de manera muy importante a las exportaciones totales de la cadena.

Estos eslabones, en conjunto, generaron casi 70% del valor total de las ventas externas de la cadena: más de US \$414 millones, en promedio anual. Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de la cadena. Agrupadas las exportaciones colombianas por eslabones, resulta interesante explicar que las ventas externas de los productos de los eslabones finales de la cadena se destinan a Estados Unidos y a Venezuela; las ventas colombianas hacia Ecuador y México se concentran en los eslabones intermedios de la cadena –tejidos.

Aun cuando en términos relativos al valor total de las exportaciones de la cadena, es pequeño, las ventas externas de los productos agrupados en textiles técnicos, tapices, cordelería y otros artículos similares alcanzan en su conjunto (US \$50 millones anuales). Como se explicó anteriormente, las principales importaciones, como proporción del valor total, se concentran en los primeros eslabones e intermedios de la cadena: hilados de fibra sintética y/o artificial, tejidos planos de algodón y sus mezclas, y tejidos planos de fibra sintética y/o artificial. Estados Unidos y Brasil son importantes proveedores de estos tipos de productos; Brasil es el principal proveedor individual de tejidos planos de algodón y, en la etapa inicial de la cadena, sobresale Estados Unidos como principal proveedor de fibra. En términos relativos, las importaciones de confecciones son pequeñas en relación con las compras externas de los primeros eslabones de la cadena –hilados y tejidos–.

A pesar de incluir desde materias primas hasta bienes finales, la cadena goza de niveles promedios de arancel elevados (superiores a 10%). Ello en razón a la existencia de producción nacional y, aun tratándose de bienes intermedios, porque todos los eslabones son generadores de alto valor agregado.

La cadena de textil y confecciones tiene muchas expectativas, toda vez que el gobierno la ha colocado en el último Plan de Desarrollo “Hacia el Estado Comunitario: Desarrollo para todos 2006-2010, y en el documento del Consejo de Política Económica como un sector estratégico con medidas de política de gasto para establecer los estímulos, prerrogativas, ventajas e incentivos que consoliden la actividad externa del sector (DNP, 2007)

El Clúster de mayor potencial de consolidación y desarrollo para la región no es otro que el de las confecciones y textiles. En 2005, el tejido empresarial que se ubica en este Clúster, alcanzó los 10.625 establecimientos, con activos totales por valor de US\$ 1.919 millones, las empresas que participan en 90.3% son micro, 7.6% pequeñas, 1.7% medianas y solo 0.5% son grandes empresas. Otros socios importantes son: Venezuela, México y Ecuador, quienes representan más del 20% de las exportaciones. La participación de la región dentro del PIB de la actividad a nivel nacional, es del 60%.

El Desarrollo industrial de Antioquia y Medellín llevó incluso a la Región y Ciudad para montar el denominado *MicroCluster* de Ropa interior femenina, donde se logró encadenar a empresas satélites para la producción y exportación del producto.

4.3.3.2 Cadena agro-industrial

Colombia en el frente agrícola y agro-industrial ha conformado varias cadenas productivas como la de: el arroz, la papa, el café, la hortaliza; la de cárnicos; pesca y atún; molinería; azúcar, confitería y chocolatería¹⁹⁵; oleaginosas, aceite y grasas; tabaco; café y té; lácteos, alimentos concentrados y balanceados; cerveza, malta y licores, entre otros. El desarrollo de las cadenas productivas que cubren más o menos el 50% de las exportaciones del país en el sector, está hoy determinado por acuerdos de Productividad y Competitividad local sin descuidar los temas de seguridad alimentaria. Colombia tiene un alto potencial agrícola y por lo tanto agro-industrial, toda vez que el PIB agrícola pesa todavía el 14% del total del PIB total. Colombia produce más de su consumo interno, a pesar que no utiliza todas sus tierras solamente las más fértiles.

Colombia tiene sembrado 4.5 millones de hectáreas de 15 millones fértiles que se dicen ser productivas, pues cuenta con una extensión de 114 millones de hectáreas totales. En cultivos permanentes como el maíz, la papa, el frijol, el maní, el tabaco se estima que hay cultivadas más de 2 millones de hectáreas y que, en los cultivos transitorios como el de palma africana, el cacao, el caucho el coco y los frutales hay otras 2.4 millones de hectáreas, se estima que Colombia produjo cerca de 24.9 millones de toneladas de alimentos en 2007¹⁹⁶, 2 millones de toneladas superior a 2006. El sector agrícola genera 4,7 millones de empleos (Malaver, F, Vargas, M. (2007).

La despensa agrícola ha hecho que el país presente un superávit comercial con el resto del mundo; en efecto en el sector agrícola, el país vendió productos por US \$3.100 millones e importó US \$1200 en 2006. En el agropecuario vendió productos por US

¹⁹⁵ Castellanos, O, Torres, L, Fonseca, S, Montañez, V, Sanchez, A. (2007); encuentran que esta cadena que está incursionando en involucrar prospectiva de investigación y desarrollo tecnológico de la cadena Cacao-Chocolate en Colombia.

¹⁹⁶ Asimismo, indican las fuentes, en 1990 Colombia tenía cultivadas 4.623.745 hectáreas, las cuales bajaron a 4.066.311 hectáreas en 2005. Ya en el primer semestre de 2006, se perdieron otras 60 mil hectáreas de cultivos. Entre los cultivos que desaparecerán, los analistas mencionan las 70 mil hectáreas de sorgo, 20 mil de trigo y 1.700 de soya, entre otros, mientras continuarán disminuyendo los sembrados de maíz y arroz.

\$4.900 millones e importó US \$2.500 millones. Los productos más exportados del sector agrícola y agropecuario son: café US \$1400 millones; azúcar US \$586 millones; frutas US \$560 millones y animales vivos US \$200 millones, lácteos por US \$80 millones. El país es deficitario en cereales, donde las exportaciones son apenas US \$50 millones y las importaciones superan los US\$800 millones anuales. (Observatorio de agro-cadenas, 2009).

Cuadro No. 48 Producción Agrícola de Colombia Miles de toneladas

2001-2005

CULTIVOS	2001 ²	2002 ²	2003 ²	2004 ²	2005 ²
TRANSITORIOS	8,225.2	8,189.8	8,559.7	8,995.5	8,604.5
CEREALES	3,810.9	3,790.0	4,060.5	4,395.7	4,135.6
Arroz Total	2,373.0	2,347.9	2,542.0	2,716.0	2,502.5
Cebada	6.1	7.2	4.2	2.7	4.2
Maíz Total	1,191.9	1,173.8	1,212.5	1,397.3	1,372.6
Sorgo	212.4	222.6	259.9	235.5	204.1
Trigo	27.5	38.4	41.9	44.2	52.3
OLEAGINOSAS	300.8	278.8	290.5	358.3	353.4
Ajonjolí	3.8	3.1	2.7	3.2	2.2
Fríjol	124.2	119.9	136.1	130.5	150.4
Soya	55.7	61.7	57.3	68.0	59.9
Maní	3.2	2.0	2.1	1.8	2.1
Algodón	114.0	92.2	92.2	154.7	138.9
OTROS	4,113.5	4,121.0	4,208.7	4,241.6	4,115.5
Papa	2,873.9	2,834.8	2,870.9	2,872.7	2,717.6
Tabaco Rubio	13.7	13.5	16.4	20.0	20.9
Hortalizas	1,225.9	1,272.7	1,321.3	1,348.8	1,377.0
PERMANENTES	14,562.8	15,064.6	15,347.0	15,915.6	16,003.5
EXPORTABLES	4,529.3	4,845.0	4,958.9	5,150.9	5,313.9
Banano Exportación	1,375.3	1,424.3	1,399.6	1,395.7	1,560.0
Cacao	43.7	48.2	52.2	50.7	50.8
Caña Azúcar ³	2,241.6	2,522.6	2,645.8	2,740.0	2,683.2
Plátano Exportación	130.9	125.4	127.8	119.5	119.5
Tabaco Negro	8.4	7.1	10.8	5.1	4.5
Flores	181.9	189.0	196.0	209.4	223.2
Palma Africana ⁴	547.6	528.4	526.6	630.4	672.6
OTROS	9,377.4	9,522.7	9,694.1	10,084.2	9,996.2
Caña Panela ⁵	1,434.8	1,587.9	1,665.1	1,712.4	1,547.5
Coco	99.1	95.9	109.6	131.9	130.6
Fique	18.5	19.9	21.4	21.0	22.3
Frutales	2,657.2	2,803.3	2,887.4	2,974.0	3,119.8
Tabaco Negro C.I	4.1	5.9	7.3	7.0	9.4
AGRICULTURA SIN CAFÉ	22,131.8	22,557.6	23,212.6	24,230.5	23,914.6
CAFÉ	656.2	696.8	694.1	680.6	693.5
TOTAL AGRICULTURA	22,788.0	23,254.4	23,906.7	24,911.1	24,608.1

Fuente: Autor con base a Ministerio de Agricultura

La dinámica agrícola y agropecuaria ha generado un buen desarrollo del sector agro-industrial que, como se dijo anteriormente está conformado por más de 25 cadenas. En comercio exterior, el sector agro-industrial exportó US \$1.300 millones en 2006, en tanto que importó US \$1.100 millones. De las 25 cadenas merecen destacarse por su importancia y evolución en el comercio con los vecinos la de la papa, la palma y la floricultura; en el agro-industrial, azúcar y carnes y lácteos¹⁹⁷.

Colombia, dentro de la estrategia de competitividad sistémica viene desarrollando complejos productivos (clusters), en todas partes del país en torno a la explotación de la ventaja comparativa de cada región. La Política para la Productividad y Competitividad de Colombia 1999–2009, en la cual se incluye este modelo como política nacional para mejorar la productividad y competitiva de departamentos y ciudades. Sólo basta enumerar como desde 2000 y hasta 2007 existen más de 100 complejos productivos encadenados por iniciativas empresariales y públicas en todo el país, que han consistido en llevar empresas para la producción vertical y horizontal de productos agrícolas. Actualmente en estructuración con muy buenas posibilidades, son: el complejo productivo del café y hortofrutícola en el eje cafetero, el complejo productivo del arroz y la soya, en el alto magdalena (Pitalito, Garzón, Neiva, Espinal y Girardot), el complejo productivo del plátano y el banano en las regiones del Urabá Antioqueño y el Bajo Magdalena, el complejo productivo del tabaco en los Santanderes, el complejo productivo de la papa en Boyacá y Cundinamarca, el complejo productivo del algodón en el Tolima, los complejos Productivos de la palma africana y la ganadería en las regiones de la Costa Atlántica y los Llanos Orientales, el complejo productivo de productos maderables y de camarones en la Costa Pacífica y el complejo productivo de las flores en la Sabana de Bogotá, entre otros.

4.3.3.2.1 Azúcar, confitería y chocolatería

No hay que olvidar que, en el índice de preferencia relevada para el azúcar fue uno de los más alto del país; con la idea de explotar la preferencia revelada que tiene Colombia

¹⁹⁷ La papa es el cuarto producto en la cesta alimenticia en el mundo después del trigo, el arroz y el maíz. Colombia es el noveno país en producción y exportación de papa con 280.000 toneladas.

en la producción de azúcar y poder diversificar su estructura exportadora, desde 1999 se trabaja en la cadena azúcar, confitería y chocolatería; la misma incluye desde el cultivo de la caña de azúcar y el cacao, hasta la producción de chocolates y de confites.

La cadena productiva se divide en dos producciones: la primera inicia con la producción de caña de azúcar; que luego se convierte en productos intermedios y termina con la producción de confites sin chocolate. En el período 1993 y 2003, la cadena productiva de azúcar, confitería y chocolatería mantuvo una participación de 6,1% y 4.1% en la producción y empleo industrial, respectivamente. El sector azucarero colombiano agrupado en Asocaña, del cual hacen empresas como C.I. Azúcares y Mieles, Manuelita, Ingenio del Cauca, Ingenio Providencia, Riopaila, Central Castilla; el éxito exportador como el aumento de sus producción, está en que estas empresas desde inicios de la apertura realizaron su proceso de industrialización con importantes inversiones en la importación de maquinaria proviene de Europa (Italia) y de Estados Unidos; especialmente adquirida para la producción de confites y chocolates exportables.

En importante señalar que en Colombia el chocolate de mesa, por ser un producto básicamente de consumo interno, no utiliza alta tecnología, sin embargo, su producción es suficiente para abastecer la demanda nacional. Desde la industrialización y especialmente desde el año 2000, cuando se firmaron los convenios de competitividad las empresas han adquirido para todos los productos sellos de calidad y las están certificadas o en proceso con las normas ISO.

Colombia es fuerte en el mercado internacional ya que, tiene una balanza comercial superavitaria; en 2006 exportó productos por US \$580 millones e importó apenas US \$86 millones; los productos más exportados son la confitería, el azúcar crudo y el azúcar blanco con participaciones en el total de las ventas de 34%, 24% y 22%, respectivamente. Los mercados más importantes para las exportaciones son en su orden: Venezuela, Estados Unidos y Ecuador. Las empresas colombianas compiten con las empresas extranjeras americanas y europeas Mars (americana), Nestlé (suiza) y Cadburys (inglesa); el patrón de internacionalización no es otro que las altas inversiones en maquinaria, el desarrollo de publicidad y el lanzamiento de nuevos procesos de

innovación para producir nuevos productos, toda vez los continuos cambios en los gustos y preferencias de los consumidores.

La cadena, vista por Asocaña tiene gran perspectiva de que se firme el TLC con Estados Unidos, pues consideran que es una bonita oportunidad para atacar ese mercado. Colombia es el sexto proveedor de Estados Unidos con una participación de apenas 2% en las compras de ese país; es superado por proveedores de productos de la cadena azúcar de Canadá que participa con el 28% del total de las importaciones de USA, México (9%), Reino Unido (6%) y Brasil (6%).

4.3.3.2.2 Carnes y lácteos

Desde 2001 Colombia ha conformado las cadenas de carnes y lácteos con acuerdos de productividad y competitividad, la cadena de cárnicos tiene tres eslabones en Colombia: el primero es la cría y engorde de ganado vacuno, ganado porcino, aves de corral y especies menores (ganado ovino, caprino y conejos); continúa con el transporte, sacrificio. Los gremios del sector son Federación Nacional de Ganaderos FEDEGAN y Federación Nacional Avícola FENAVI

El segundo eslabón es el del corte, congelación y comercialización de la carne, donde a la vez se generan subproductos como grasas, sebos y sangre. Finalmente el último eslabón es el de la elaboración de productos como carnes embutidas, arregladas y frías. El sector agropecuario de Colombia se ha destacado en los últimos quince años por los cambios significativos que ha experimentado la ganadería colombiana tanto en su producción, distribución y consumo de la carne y sus derivados, principalmente por la modernización de los frigoríficos.

La producción de Colombia de leche cruda y procesada alcanza a superar la demanda local. Un 88% de la producción nacional de leche cruda es absorbida por los sub-eslabones dedicados a la pulverización y procesamiento de leche; el 12% restante se dirige al sostenimiento de novillos en sistemas de producción de doble propósito (carne y leche) o es comercializada en cantinas en zonas rurales, poblaciones de menor tamaño o en los estratos 1 y 2 de las principales ciudades del país. El otro sub-eslabón industrial donde culmina la producción de leche cruda del país corresponde a las empresas

procesadoras de leche. La producción de lácteos en Colombia, la realizan aproximadamente 145 establecimientos reconocidos; se destacan empresas para la pasteurización como la Cooperativa de Productores Lecheros del Atlántico Ltda. (Coolechera) en Barranquilla; Procesadora de Leches S.A. (Proleche) de Medellín; Lechesan de Bucaramanga y la Cooperativa de Ganaderos de Cartagena (Codegan). La producción de leche en polvo es realizada por pocas empresas, las más importantes son la compañía Colombiana de Alimentos Lácteos Ltda. (Cicolac) la cual produce las marcas Klim, El Rodeo y Nido; y la Procesadora de Leches S.A. (Proleche). Estas dos empresas son controladas por las transnacionales Nestlé y Parmalat, respectivamente. En carnes US\$ 473 millones y se importaron apenas US \$73 millones. Las exportaciones de leche alcanzaron US \$47 millones en 2007, tanto que las importaciones apenas fueron de US \$41 millones. (DNP, 2009)

4.3.3.3 Cadena sector automotor y autopartes

Colombia desde 2000 estableció la cadena productiva de automotor-autopartes, esta actividad comprende el ensamble de vehículos automotores, la fabricación de partes y piezas de vehículos utilizadas en dicho ensamble como también los repuestos. Con nomenclatura CIIU, la cadena agrupa 162 productos o 153 posiciones arancelarias del Sistema Armonizado. El eslabón con mayor número de productos es el de motor y lubricación, que reúne productos relacionados con las partes mecánicas del automóvil. Al analizar por valor de producción, se encuentra que el eslabón final, es decir, el que recibe insumos y productos terminados de otros eslabones para el ensamblaje, es el que concentra el mayor valor de producción de la cadena. Cerca de 61% del total producido por la cadena se realiza en el eslabón de automóviles. Otros eslabones que registran valor importante de producción son los de dirección, frenos y suspensión (8,4%) y equipo eléctrico e instalaciones (7,1%).

En 2004 la cadena automotor y de ensamble tenía una participación de 5% y 4% en el PIB y en el empleo industrial, respectivamente. En este sentido, la cadena genera cerca de 20.000 empleos entre permanentes y temporales. Las empresas que intervienen con acuerdos de competitividad son la Fábrica Colombiana de Automotores (Colmotores), Sofasa y la Compañía Colombiana Automotriz (CCA). Estas empresas concentran su producción en la línea de automóviles, representando 73% del total de unidades

producidas. La producción de vehículos comerciales alcanza 22% y los camperos 5%. En la actividad de fabricación y ensamble de carrocerías se encuentran empresas como Non Plus Ultra, Superbús de Bogotá, Superbús de Medellín, Carrocerías El Sol, y Técnicos Fabricantes de Carrocerías (DNP; 2008). Las empresas de autopartes son reconocidas por su nivel de calidad, toda vez la incorporación de innovaciones y la presencia en mercados internacionales¹⁹⁸.

Debido a que la característica fundamental de esta cadena es el ensamble, la vinculación con los flujos internacionales de comercio es permanente. Los eslabones de la cadena más vinculados al comercio internacional son los de automóviles y automotor comerciales. Estos eslabones aportaron 69% de las exportaciones al mundo. Sin embargo, la cadena en su conjunto es importadora neta, las importaciones alcanzan US \$3.000 millones en 2007. Al considerar eslabón por eslabón, se registró un déficit comercial significativo en todos los eslabones, con excepción de los de ruedas, llantas y neumáticos, y acabados interiores; para los cuales las exportaciones superaron a las importaciones.

4.3.3.4 Otras cadenas de interés en Colombia

Finalmente otra de las cadenas donde Colombia ha tenido un desarrollo interesante ocasionado en parte por el efecto multiplicador que produce la incursión nacional en el tema de la moda es el de los cosméticos, en la misma cadena se agrupan empresas nacionales y multinacionales para las exportaciones de bienes como champús y productos grasos. En 2004 la cadena había exportado cerca de US \$165 millones, y aunque era deficitaria por el incremento de las importaciones que sumaban ese año US \$212 millones, en los dos bienes más exportados la TAE superaba el 50%, no se puede olvidar que el IVCR de este sector capítulo era uno de los de mayor evolución para Colombia

¹⁹⁸ En este segmento también hay una importante presencia de pequeñas y medianas empresas. Las últimas capas de pintura corresponden a acrílico brillante. La aplicación de estas sustancias se hace en cámaras especiales que pueden operar de diversas formas de acuerdo con el nivel tecnológico de las empresas. Montaje: Casi todas las piezas mayores son producto de procesos previos de otras cadenas productivas como metalmecánica y electrónica.

Dentro de la dinámica de la ventaja competitiva merece citarse el clúster productivos en Servicios de la Salud y Turismo. En Colombia el esquema Clúster posee mayor alcance que el de las cadenas productivas, simplemente porque involucra a todas aquellas actividades e instituciones necesarias para la competitividad de un producto o servicio dado, en una región claramente definida geográficamente como de ventaja comparativa.

Hay otras cadenas de interés para Colombia, sin embargo por la complementación con Venezuela merecen citarse y caracterizarse la de Plásticos, Imprentas y siderúrgica. La cadena productiva de petroquímica-plásticos y fibras sintéticas comprende una amplia gama de industrias, que realizan actividades de explotación de gas, refinación del crudo, la producción de las materias primas petroquímicas básicas (olefinas y aromáticos), de producción de insumos intermedios (polietileno, cloruro de polivinilo, poliestireno, polipropileno, resinas, entre otros), y de producción de bienes transformados y finales de plásticos.

La estructura de mercado de la cadena petroquímica-plástico y fibras sintéticas, tiene su base en la producción petrolera de la Empresa Colombiana de Petróleos (ECOPETROL), que se había creado en 1965 para la producción de etileno y propileno; y de algunos productos aromáticos (benceno, tolueno, ortoxileno y xilenos mezclados, ciclohexano). Otras empresas de petroquímicos intermedios creadas en los últimos 20 años, son entre otros: Policolsa, Petroquímica Colombiana, Andercol, Dow Química, Cyanamid de Colombia, Cabot Colombiana, Phillips Petroquímica, Celanese (Quintex), Enka de Colombia, Polímeros Colombianos y la Empresa Multinacional Andina Monómeros Colombo Venezolanos.

La cadena petroquímica-plásticos, ha experimentado un importante desarrollo empresarial, principalmente en las industrias de polímeros y resinas y en la producción de bienes finales de plástico¹⁹⁹. En esta década, se fundan empresas como Monofil, Proimplas y Plásticos Industriales, la construcción de plantas de polímeros de categoría mundial como Propilco, Dexton y Biofilm; también empresas productoras de productos plásticos como Novaplast, Rimax, Sulmex y Vaniplast. La cadena se caracteriza por

¹⁹⁹ A este desarrollo contribuyeron la Decisión 91 y la 296 del Acuerdo de Cartagena, dando los lineamientos para el fortalecimiento de la industria petroquímica y de transformación en los países de la Comunidad Andina.

reunir en los acuerdos de competitividad muchas empresas de tipo pequeño y mediano, en particular en la producción de plásticos y de una importante producción en la mayoría de las líneas, tanto para el mercado interno como el externo. La oferta de productos plásticos son manufacturas de autopartes, envases, empaques, juguetería, calzado, la producción de accesorios sanitarios y artículos de uso doméstico.

Así como el sector de confecciones es la esperanza para generar divisas para el país, no se puede olvidar el alto desarrollo e innovación que ha tenido la cadena productiva de pulpa, papel e industria gráfica, especialmente en la década de los noventa. La cadena comprende desde la producción de la pulpa química, elaborada a partir de la madera o el bagazo de caña, hasta la producción de papel y la producción de imprentas y editoriales. La participación en la producción y el empleo industrial de la cadena en total de la industria nacional es de 7% y 7.2%, respectivamente. La cadena está organizada en pocas empresas cuya productividad está enmarcada en elevadas economías de escala e intensivas en capital. Las empresas que sobresalen por su nivel de activos son: Cartón de Colombia, Colombiana Kimberly, Propal, Productos Familia, Cartones América y Papeles Nacionales, entre otras; las exportaciones a partir de 2004 se han dirigido principalmente hacia Ecuador, Venezuela y Perú.

Los productos contenidos en el eslabón de impresos-editoriales-libros y de impresos-editoriales-publicidad-comerciales han logrado consolidarse como líderes en la oferta exportable de esta cadena (30% del total de la cadena), en la cadena los productos con las más altas TAE son los de papeles y cartones (40,9%), impresos editoriales-libros (54,2%), materiales comerciales y publicitarios (23%). La cadena es importadora de diferentes clases de pulpas utilizadas en el proceso de fabricación de papel. Además, se importa pulpa para la producción de productos absorbentes como pañales y toallas femeninas. Otras importaciones son el papel periódico, empleadas para el desarrollo del eslabón de editoriales comerciales.

La cadena siderúrgica también es importante para Colombia, toda vez que la misma concentra sus productos a partir de procesos de fundición, laminación y forjado del

hierro, entre otros²⁰⁰. Esta cadena participa con el 3,6% de la producción industrial y 2,06% en el empleo. En 2004 la cadena era tremendamente deficitaria en el frente externo, toda vez que exportaba cerca de US \$196 millones e importaba US \$700 millones, el producto con una muy buena TAE era el de tuberías con 40% en el total de exportaciones.

4.3.3.5 Clusters Productivos

Desde 2001, los departamentos y ciudades colombianas firmaron con el Ministerio de Desarrollo Económico hoy denominado Ministerio de Comercio y Turismo varios convenios de productividad y competitividad para hacer de la actividad turística un sector generador de divisas²⁰¹, el clúster busca incrementar la cooperación de las empresas y agentes que conforman los diferentes clúster, por ejemplo el “Clúster Turístico del Caribe Colombiano”, mediante la incorporación de tecnologías de la información y promoción de sus procesos productivos; el Gobierno Nacional como el sector público regional y privado se han comprometido a adoptar acciones en materia de impacto ambiental, agilidad y transparencia de procedimientos, aseguramiento de calidad, educación y capacitación, organización y eficiencia, participación de la comunidad, instrumentos de apoyo y mejoramiento de la productividad y competitividad turística del clúster.

La política del clúster ha sido también impulsada por el diseño de estrategias en el campo de la conectividad telemática que posibilita la integración e interacción tecnológica del sector turístico del Caribe colombiano en el mundo como el diseño de un portal, con herramientas como: e-commerce del sector turístico que facilita la información estadística del clúster; también se han diseñado las comunicaciones integrales, promoción y publicidad (Socialización) para la Incorporación e Implementación de las Tecnologías de Información y Comunicación en el Clúster Turístico en el mundo. También se incluyen otros sectores relacionados como la

²⁰⁰ La industria siderúrgica se caracteriza por la existencia de altos costos fijos -por tanto altas economías de escala-alta intensidad en capital, requerimientos de personal con alto nivel de calificación e impacto ambiental significativo del proceso productivo. Su importancia radica en su relación con otras industrias.

²⁰¹ "Política Turística para una sociedad que construye la Paz",

infraestructura, servicios financieros, telecomunicaciones, salud, migración, seguridad y medios de comunicación²⁰².

Las perspectivas del cluster turismo para 2010 son continuar su proceso de consolidación y posicionamiento en el panorama mundial. De otro lado, Jaime Alberto Cabal, Presidente Nacional de Asociación Hotelera de Colombia Cotelco, destacó el crecimiento de las inversiones registradas en los últimos años en el sector hotelero nacional. La campaña “Colombia es Pasión”, está trabajando para motivar tanto los viajeros extranjeros a visitar Colombia, como para que las grandes empresas multinacionales inviertan en Colombia. Las empresas especializadas como Lonely Planet, considerada como la biblia del turismo mundial, cataloga al país como el noveno destino turístico más interesante del mundo a visitar; el reconocimiento internacional se ha dado después que en 2006 una encuesta a deportistas, artistas y hombres de negocios internacionales, revelan que los viajeros que visitaron a Colombia en 2006 habían mejorado la confianza en la nación²⁰³.

El programa de seguridad democrática, y en general la alta competitividad del sector han hecho que el World Travel and Tourism Council, asociación creada por los presidentes de las 100 mayores empresas de turismo, estime un crecimiento sostenido del 4.5% del turismo para Colombia entre 2006 y 2015; esto indica que los ingresos para el sector llegarán a US\$14.300 millones para el final de ese periodo, los inversiones del sector prevén proyectos por US \$150 millones en el desarrollo de 20 nuevos hoteles en el país, según estadísticas de Cotelco.

²⁰² Para lograr esto el gobierno colombiano diseña campañas de mercadeo y publicidad como la actual Colombia es Pasión. Esta campaña hace especial énfasis en la promoción el departamento del Meta, Bogotá, la Isla de Malpelo, el Bioparque Los Ocarros en Villavicencio, el Parque Nacional del Chicamocha en el departamento de Santander, las playas del Parque Tayrona en Santa Marta que recibieron el segundo lugar entre los 10 sitios de ensueño del planeta y el Museo de Oro del Banco de la República.

²⁰³ El mayor aumento en el número de pasajeros llegados a Colombia lo registró Estados Unidos con 3.892 personas más que en el mismo periodo del año anterior, seguido por Argentina con 3.354 viajeros. Luego se situaron España con 3.160 personas, Perú con 1.752 personas y Panamá con 1.580 viajeros.

4.3.3.6 Clusters de salud-turismo

Desde el año 2000 Colombia, ha intentado promocionar el clúster: “Salud-Turismo”; la integración de estos servicios ha sido prioritario para el desarrollo empresarial por el lado de las exportaciones; el clúster fue diseñado para atender 12 áreas de servicios priorizadas y formular acciones para su fortalecimiento científico y tecnológico, que permitan ganar en mejoramiento de la productividad y competitividad de los sectores involucrados²⁰⁴. Con estudios de mercado en el exterior, se encontró que Colombia posee varias ventajas comparativas para la producción de servicios de salud de exportación; en 2001, se establecieron proyectos para integrar al clúster de salud, los servicios de turismo, los mismos lo realizaron universidades y centros de desarrollo tecnológico y de investigación. Estos estudios se basaron en la alta competitividad del sector y estándares internacionales para las cirugías de belleza y otras de alta complejidad. La calidad educativa en salud es ampliamente reconocida en el país y en América Latina, toda vez que en sólo Bogotá se concentra la mayor oferta educativa nacional en los niveles básico (60% de los colegios del país) y superior (35% de las universidades), la ciudad presenta altos flujos de estudiantes de otros lugares del país que se trasladan a la capital para adelantar estudios superiores. Cabe destacar que Colombia, es el primer país en inversión de gasto público en Ciencia y Tecnología de la región andina y cuenta con la mejor oferta urbana en número de doctorados, universidades y Centros de Desarrollo Tecnológico: 39 en 2005 en el área de la salud.²⁰⁵

Al clúster también han ingresado, las empresas de software y la implementación de centros de excelencia para el sector salud. De esta forma, se espera consolidar el sector salud como uno de los principales servicios de exportación de Colombia²⁰⁶. Los costos

²⁰⁴ El anuncio lo hizo la presidenta de la CCB, María Fernanda Campo, en el marco del taller “Red de Centros de Innovación Tecnológica como instrumento de desarrollo y competitividad para los países Sudamericanos”, organizado por la Oficina Regional de la ONUDI en Colombia, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, y el Centro Internacional de Ciencia y Alta Tecnología.

²⁰⁵ Desde hace cuatro años la CCB y Colciencias han cofinanciado proyectos de innovación y desarrollo tecnológico en desarrollo de nuevos productos para la agroindustria que permitan alargar su vida útil, incorporación de diseño asistido por computador CAD-CAM a empresas del sector textil.

²⁰⁶ El sector trabaja la posibilidad de vincular al sector financiero para ofrecer un seguro de viajero con una compañía de seguros francesa denominada "Medical Internacional Card", para comprender asistencia médica por accidente o enfermedad, traslados sanitarios, indemnizaciones, entre otros beneficios. Según cifras de esta empresa, el 90 por ciento los pacientes que adoptan estos paquetes médico-turísticos provienen de EU, Canadá, México, España y el Reino Unido.

de las cirugías son mucho más baratos en Colombia en comparación con Estados Unidos; una mamoplastia tiene una diferencia de US\$1.600 dólares. Una lipo-escultura en seis zonas del cuerpo vale en Bogotá US \$ 5.800, mientras que en EU el promedio por una sola área es de US \$3.500, lo que podría costar para seis zonas del cuerpo más US \$20.000. Un “lifting facial con eyelid”, la diferencia es de US \$3.700, ya que en Bogotá tiene un costo de US \$8.300, mientras que en EU alcanza los US \$12.000. La mamoplastia, aumento de senos con implantes en Bogotá cuesta US \$5.400 dólares mientras que en EU tiene un costo de US \$7.000. Según la Corporación Andina de Fomento CAF (2007), el 3% del total del turismo que llega a Colombia es por un fin de salud. Las ciudades más visitadas para ello son: Cartagena, Bogotá, Cali y Medellín.

Las empresas involucradas en proyectos de exportación de servicios de salud, exportaron el año pasado alrededor de US \$10 millones con el apoyo de Proexport, firma que respalda estas iniciativas a través de búsqueda de mercados y la promoción de las empresas dedicadas a los Servicios. Colombia sigue poniéndose a tono para aumentar su competitividad, en el momento se está desarrollando también proyectos de construcción orientados a mejorar la infraestructura para las actividades de comercio y servicios de la salud. La inversión supera los US \$500 millones²⁰⁷.

4.4 Las cadenas bilaterales que se pueden crear

En este ítem contestaremos la pregunta en torno a saber que cadenas colombo-venezolanas se pueden fomentar y promocionar para relanzar el comercio bilateral, analizando los diferentes sectores y sus eslabonamientos donde pueden participar empresas del otro país; también mostraremos que opinión y expectativas tienen los empresarios del comercio bilateral sobre nuevos acuerdos de complementación sectorial entre los dos países.

En la conformación de las cadenas productivas bilaterales, las empresas de los países que se quieran asociar, deben tener claro los conceptos de cadena productiva global ya

²⁰⁷ La inversión no ocurre solamente en Bogotá, también la región está atrayendo proyectos manufactureros y agroindustriales de gran calibre. Entre estos proyectos se cuentan el de Vidrio Andino en Soacha, Siemens en Tenjo, Biod biocombustibles en Facativá, Pepsi Co. en Funza, parque industrial Plic en Cota, entre otros, a través del sistema de Zonas Francas. También avanza el proyecto agroindustrial Mega, que busca unir a los pequeños y medianos agricultores para que exporten conjuntamente. Este proyecto, en el que intervienen la Gobernación y la Cámara de Comercio de Bogotá, con el apoyo de la Alcaldía de Bogotá, tiene sedes en Zipaquirá y Fusagasugá.

estudiados en el capítulo 2 y especialmente la ideas en torno a que, una cadena productiva o cadena de valor, está centrada en las actividades necesarias para convertir la materia prima en productos terminados, el valor que se agrega y venderlos en el exterior. (Matta R, 2004)

Cada vez es más frecuente que empresas de varios países participen en cadenas productivas que pueden llamarse cadenas productivas globales pues, es muy difícil como lo señala autores como el propio Porter (2006) que, una sola empresa de un país emprenda todas las actividades que se necesitan para llevar un producto o servicio desde su concepción hasta el mercado internacional y posesionarlo como competitivo.

Colombia y Venezuela ya tienen experiencias en la conformación de cadenas productivas; toda vez los convenios, acuerdos de productividad y competitividad dentro de la CAN en sectores agro-industrial y automotriz. Las experiencias de la CAN son variadas en materia de convenios y entrelazamientos empresariales entre países de la región. Por ejemplo, desde 1993 Colombia, Venezuela y Ecuador acordaron el convenio auto-motor que sin pretender construir una cadena o clúster productivo trilateral, si propendió por la complementación y la especialización de la producción en ese sector. Cabe agregar que el mismo creó una oferta conjunta, donde los países lograron con la complementación para comenzar a desarrollar el sector de auto-partes de la cadena global. En noviembre de 1993 dentro de la normativa andina, los tres países firmaron el Convenio de Complementación Industrial en el Sector Automotor, el mismo tenía los siguientes propósitos:

“Armonización de las políticas automotrices, acordar una estrategia sectorial, que atienda las necesidades de la industria automotriz de manera integral, para enfrentar las exigencias de competitividad derivadas de las políticas de globalización, los acuerdos de integración económica entre países y los desarrollos tecnológicos” (Artículo 10)

Mirando los desarrollos del sector automotor de los tres países, se puede ir concluyendo que los objetivos del mismo se cumplieron, toda vez el incremento de las exportaciones en el sector; también se puede argumentar que la competitividad en el mismo se incrementó sobre todo en el sector de auto-partes. Colombia entre 1995 y 2007 elevó sus exportaciones a la CAN de la partida 87 pasando de 3 ítems exportados a más de 12 ítems en 2007. En este período las exportaciones de Colombia pasan de US \$60

millones a US \$900 millones; lo más importante del convenio fue que incentivó la competitividad en el sector de auto-partes; incluso Colombia y Venezuela aumentaron sus exportaciones de autopartes a Estados Unidos entre 1993 y 2007.

Por los logros del convenio es que se renovó el Convenio Automotor en 1999, En esta oportunidad, la estrategia de complementación se piensa como cadena productiva, para integrarla por los tres países, incluso proponiendo políticas de fomento industrial para ayudar con el desarrollo del sector. A pesar que a la CAN sólo se le dejó la salvaguardia del acuerdo, esta entidad promovió desde el 2000 el encuentro de los sectores productivos bilaterales para el apoyo a las cadenas metal-mecánicas con el fin de fomentar el entrelazamiento empresarial en dicha actividad. En el recuadro siguiente se revisan los principales puntos del convenio para el desarrollo de la cadena productiva. Así en el 2000: Venezuela, Ecuador y Colombia suscribieron un nuevo convenio de complementación automotor con el fin de aprovechar mejor el mercado andino y sentar las bases para un mayor desarrollo del sector en la subregión.

Como resultado de la aplicación de este convenio, los países esperan aumentar la producción subregional de vehículos de 212 mil unidades anuales a 500 mil unidades en un lapso menor a los diez años. El convenio entró en vigencia el 1 de enero del 2000 con una duración de diez años prorrogables y sustituirá al acuerdo firmado en 1993 por los tres países de la Comunidad Andina (CAN). El nuevo acuerdo mantiene el arancel externo común de 35% para los vehículos de la categoría 1, es decir las unidades livianas con una capacidad máxima de 16 personas y las de un máximo de 4,5 toneladas de capacidad de carga. Para las unidades de la categoría 2, que son los vehículos pesados (los que superan la capacidad máxima señalada anteriormente), el Arancel Externo Común (AEC) será del 15 por ciento en el caso de Colombia y Venezuela, y de 10 por ciento en el de Ecuador. A su vez, los países se comprometen a autorizar sólo la importación de vehículos y autopartes nuevos, a fin de garantizar condiciones mínimas de seguridad, de protección del medio ambiente, defensa del consumidor y propiedad industrial.

El convenio fortalece la posición negociadora de la CAN ante los acuerdos regionales y adecua a la industria automotriz andina a las exigencias internacionales. Asimismo, sustituye el requisito de desempeño por norma de origen, y precisa las atribuciones del

Comité Automotor, integrado por los representantes de cada uno de los países participantes. El acuerdo prevé la incorporación de los otros países miembros de la CAN, para lo cual se podrán negociar las condiciones de adhesión. Un aspecto importante del nuevo convenio que marca la diferencia con el vigente, es que elimina eventuales incompatibilidades con la Organización Mundial del Comercio (OMC), al no incluir, por ejemplo, las fórmulas que exigían un contenido subregional en la producción local. Desde el 2000 cuando entró en vigor, el cumplimiento del requisito específico de origen, fijado por la Secretaría General, para que los vehículos ensamblados por los productores andinos deja libre el acceso al mercado subregional.

El acuerdo auto-motor andino ha avanzado mucho, toda vez que el mismo salió bien librado en las complejas negociaciones de los andinos con Estados Unidos; toda vez que este país reconoció a los ensambladores andinos las asimetrías, estableciendo que la negociación de vehículos entre andinos la realicen con la norma de origen (Octava ronda a de negociación TLC); en principio, los negociadores acordaron que el origen se confiere a los productos con un 35% del valor neto de los componentes, excluyendo los costos de comercialización y ventas. La norma de origen se otorgará sobre piezas y productos fabricados en cualquiera de los países andinos, incluido Venezuela, que aunque no participa en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, sí hace parte del Convenio Automotor Andino.²⁰⁸

²⁰⁸ El jefe de negociaciones, Hernando José Gómez, destacó que esta fórmula fue concertada previamente con el sector privado y que abre nuevas perspectivas para el sector automotor. Señaló que también se logró avanzar en normas favorables a la exportación de autopartes, vidrios y otras partes de automotores. Para Santiago de Francisco, secretario general de General Motors Colmotores, en Colombia, es un espaldarazo al convenio automotor andino, que contempla este porcentaje de origen. De hecho, explicó, este acuerdo establece que el 35 por ciento de componente subregional deberá lograrse a más tardar en el 2009. Actualmente está contemplada una integración subregional de 30,4 por ciento. El presidente de la Andi, Luis Carlos Villegas, dijo que esta fórmula permitirá despejar las inquietudes que tenía el sector automotor no sólo por la competencia que se esperaba de los vehículos de Estados Unidos sino también de otros países que cada día ganan terreno en este sector, como China y Japón.

Recuadro No. 5 Apartes del Texto del Convenio de Complementación en el Sector Automotor Andino

CONSIDERANDO:

Que los avances registrados en la integración andina requieren instrumentos para promover acciones que faciliten una mayor articulación de los procesos productivos y especializaciones industriales con miras a contribuir con los objetivos económicos y sociales previstos en el Acuerdo de Cartagena;

Que se hace necesario fortalecer e impulsar el desarrollo de la industria automotriz en la subregión:

APRUEBAN:

Artículo 1. - Celebrar el siguiente Convenio de Complementación Industrial en el Sector Automotor que tiene por objeto la adopción de una política comunitaria con el fin de facilitar una mayor articulación entre los productores subregionales, aprovechar los mercados ampliados de la región, así como propiciar condiciones equitativas de competencia en el mercado subregional y un aumento de la competitividad y la eficiencia.

Artículo 2.- Los beneficios previstos en el presente Convenio para las industrias del sector automotor tienen por objeto:

- a. Lograr la transferencia tecnológica que garantice el incremento de su productividad y competitividad.
- b. Generar inversiones productivas adicionales.
- c. Adelantar programas de desarrollo de proveedores de la subregión, y
- d. Ofrecer a los consumidores andinos productos con mejores calidad y precio.

Artículo 5.- Para los vehículos de la Categoría 1, los Países Participantes establecerán un Arancel Externo Común del 35% y para los bienes automotores de las Categorías 2a y 2b un Arancel Externo Común del 15% en el caso de Colombia y de Venezuela, y del 10% en el caso del Ecuador.

Artículo 8.- Se crea un Comité Automotor conformado por los Países Participantes en el presente Convenio cuya composición es la misma del Comité Subregional de la Industria Automotriz creado mediante Decisión 298 de la Comisión. El Comité, cuyo reglamento se incluye en el Anexo 2, tendrá como funciones principales las de contribuir al desarrollo de las industrias automotriz y conexas y recomendar a los gobiernos o a los organismos comunitarios las acciones que considere adecuadas para el cumplimiento del presente Convenio, de los objetivos de la integración y el desarrollo de la oferta productiva conjunta ampliada.

El Comité tendrá, adicionalmente, las siguientes atribuciones:

- a. Evaluar la incidencia del presente Convenio en el desarrollo del sector.
- h. Evaluar el comportamiento de las importaciones de productos del sector desde terceros países y solicitar las medidas correctivas a los Países Participantes.
- i. Recomendar el establecimiento de una política de exportaciones del sector automotor.
- k. Recomendar una política común para las negociaciones con terceros.

Fuente: CAN, 2009 en www.can.org

Mirando las partidas negociadas en este convenio, hay que decir, que si los dos países quieren comenzar a trabajar en el tema de una cadena productiva en el sector, deben

prolongar el convenio automotor que vence en el año 2010. Finalmente no se puede olvidar que, el éxito de Colombia en Venezuela vendiendo vehículos para pasajeros por más de 20.000 unidades anuales, se debe sin duda a que el convenio incentivo la producción y exportación de ese sector; sólo basta citar como el gobierno Chávez le ha permitido al sector recuperarse de las crisis de los años 1999, por la vía de la creación de los programas del “Carro Popular 2001”; donde los productos bilaterales del mismo sector no pagan los impuestos de IVA, teniendo acceso libre los andinos a dicho programa.

Otro de los sectores donde al amparo de la zona de libre comercio andino, se pudo incrementar la competitividad y crear cadenas bilaterales fue en el agrícola. En efecto, desde 1988 los Ministros de Agricultura de la CAN acordaron, identificar las cadenas productivas de mayor importancia para la agricultura de la subregión y dinamizar acciones para fomentar dicha actividad. En aquella oportunidad, la Secretaría General de la CAN, decidió formar “Grupos Ad Hoc”, para conformar cadenas productivas a nivel andino, integrados por representantes de los productores agrícolas y de la agroindustria que identificaran, entre otros, complementariedades de producción y mejores precios para el sector. La experiencia fue relevante, entre 1988 y 2005 se constituyeron grupos para fomentar la construcción de cadenas con acuerdos de productividad y competitividad para: arroz, azúcar, cereales, forrajes para alimentos balanceados, avicultura, cereales, hasta café y oleaginosas.

Los grupos tienen como propósito formular recomendaciones para consolidar la Unión Aduanera Andina, avanzar hacia el Mercado Común en el ámbito de su cadena, y resolver casos de administración y funcionamiento de instrumentos de política comunitaria. Tienen además como función diseñar y eventualmente hacer el seguimiento de programas subregionales de competitividad para el conjunto de la cadena²⁰⁹. En el recuadro No.6 se resume las tareas y funciones de los diferentes comités de la cadena agro-industrial en la CAN.

²⁰⁹ El Grupo del Arroz, establecido mediante Decisión 455 (04-05-99), sesionó en tres oportunidades haciendo propuestas al Comité Andino Agropecuario. El Grupo del Azúcar, establecido mediante la Resolución 376 (22-03-2000) y ampliada su vigencia por Resolución 494 (20-03-2001), ha sesionado en cuatro ocasiones: Lima, Guayaquil y Cali en el 2000 y Lima en el 2001. Se realizó en agosto del 2000 un Taller de Planeamiento Estratégico de la cadena que permitió tener una visión del trabajo. Se realizó

Recuadro No. 6 Tareas y Funciones de los Comités de las Cadena Agro-industrial de la CAN

El trabajo en los Grupos Ad Hoc permite observar lo siguiente:

- Se cuenta con una amplia participación de representantes del sector privado de los Países Miembros, a pesar de que cada uno debe financiar su asistencia a las reuniones.
- Se propicia una mayor integración entre los sectores públicos y privados de cada país, debido a la necesidad de concertar una posición de país en las negociaciones comunitarias.
- Se consolida una relación entre los sectores privados de una misma cadena a nivel subregional en sus distintos eslabones. Ha sido posible la identificación de intereses comunes para enfrentar problemas similares.
- Ha permitido el mayor conocimiento y difusión de los temas relacionados con la integración andina y las negociaciones con terceros al nivel de los actores concretos en tales procesos.

Se han presentado recomendaciones, algunas de las cuales se han formalizado en Decisiones de la Comisión y Resoluciones de la Secretaría General.

Fuente: CAN 2007

En conclusión, los Grupos Ad Hoc constituyen un espacio de discusión y concertación, con la participación de los empresarios que pueden tener así un papel más directo en las discusiones y en la adopción de decisiones en los distintos temas que forman parte de la agenda del proceso de integración andino en el sector agropecuario. A continuación describimos los logros de estas cadenas hasta 2004; el comercio intracomunitario se concentra en las cadenas de oleaginosas, azúcar y cereales para consumo humano. En ellos las exportaciones alcanzaron US \$1.500 millones en 2004.

también, en junio del 2001, un Taller de Planeamiento Estratégico de la cadena que permitió formular un Programa de Trabajo de Corto Plazo. Este Grupo formuló recomendaciones que se han traducido en las Decisiones 496 para la modificación del factor de ajuste del maíz amarillo y 497 para la inclusión de los trozos sazonados de pollo en la franja de los trozos de pollo.

Cuadro No. 49 Cadenas Productivas Andinas (Miles US \$)

Cadenas	1999	2003	2004
Oleaginosas	213,432	423,419	467,789
Azúcar	168,243	130,560	195,765
Animales Vivos	6,851	5,201	189,803
Cereales para Consumo Humano	113,910	105,720	93,233
Pescados y Mariscos	55,942	55,079	61,621
Cereales Forrajeros	58,038	42,757	61,484
Lácteos	29,329	65,661	51,624
Frutas y Hortalizas	65,725	42,808	48,577
Café, Cacao y especias	27,457	39,538	45,613
Tabaco	42,012	15,674	14,177
Total agrícola	857,231	1,019,462	1,337,432

Fuente: Secretaría General CAN

Los acuerdos han hecho que en la mayoría de las cadenas se registren crecimientos de las exportaciones intracomunitarias de manera importante, sobresaliendo por sus montos y participaciones los sectores de oleaginosas y animales vivos. En la primera el comercio intracomunitario de: soya, girasol y palma, alcanzó la cifra de US \$ 468 millones en 2004, 100% superior a 1999. Bolivia es de lejos el principal exportador de los productos de esta cadena, concentra más del 60% de las exportaciones. Sus principales mercados de destino son Colombia y Venezuela²¹⁰.

Las cadenas agrícolas donde Colombia y Venezuela ya tiene contactos para emprender más acuerdos tendientes a aumentar la productividad y competitividad en la región, y proyectar a terceros mercados, así sea por fuera de la CAN son: Azúcar y alimentos de consumo humano, respectivamente.

²¹⁰ Además se registra un comercio importante entre Colombia y Venezuela, y Colombia con Perú. Bolivia se ha especializado en la exportación de productos derivados de la soya en grano, dado el gran potencial productivo que tiene en este producto. Los principales productos de exportación son: torta y aceite crudo de soya, seguido la harina de soya, aceites refinados de soya y mezclas de aceites o grasas. Se debe señalar que esta es una de las cadenas que enfrenta las mayores distorsiones en el comercio intracomunitario, lo cual ha motivado la aplicación de un conjunto de restricciones entre los países miembros. De allí la importancia de resolver a la brevedad los conflictos comerciales que enfrentan los países.

En la cadena de azúcar, desde el 2003 se registra una reducción importante en comparación con el nivel pico alcanzado en el 2001, debido a problemas de los precios internacionales; Colombia es el principal exportador a los países de la CAN, los productos más exportados por Colombia son: azúcar en bruto, azúcar refinado, bombones y caramelos. En el caso del azúcar en bruto y caramelos las exportaciones de Colombia se dirigen principalmente a Venezuela, mientras que el azúcar refinado a Perú. Colombia que logró inversiones en Venezuela en el ingenio “Cazta” de Venezuela, no sólo abastece el mercado venezolano, sino que más importante, exporta desde allí a otras partes del mundo como centro-América.

Cuadro No. 50 CAN: Cadena Productiva del Azúcar (Miles US \$)

NANDINA	Descripción	Bolivia	Ecuador	Perú	Venezuela	CAN
17011190	Azúcar de caña, en bruto	0	0	1 574	40 751	42 325
17019900	Azúcar de caña o de remolacha refinados	1 375	3 744	9 806	3 546	18 471
17041010	Chicles y gomas de mascar, recubiertos de azúcar	232	1 600	3 533	4 440	9 805
17041090	Demás chicles y gomas de mascar,. Recubiertos de azúcar	286	646	391	6 554	7 877
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas, sin cacao	1 973	7 286	4 335	34 074	47 668
22084000	Ron y aguardiente de caña	42	469	230	9	750

Fuente: Secretaría General. Comunidad Andina. SICEXT

Los cereales de consumo humano, son otra de las cadenas de importancia en el comercio intracomunitario; en la misma, el comercio sectorial entre Colombia y Venezuela alcanza más de US \$70 millones anuales, representando el 80% de la CAN.

Cuadro No. 51 CAN: Cadena de Cereales 2004 (Miles US \$)

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Total
Bolivia	-	15	0	2 963	0	2 978
Colombia	152	-	20 362	3 672	24 912	49 098
Ecuador	1	719	-	81	632	1 433
Perú	4 332	7 858	12 945	-	1 034	13 554
Venezuela	409	11 466	1 529	150	-	13 554
Total	4 894	20 058	34 836	6 866	26 578	93 232

Fuente: Secretaría General. Comunidad Andina. SICEXT

A continuación mostraremos 5 cadenas y un clúster productivo, donde Colombia y Venezuela a través de la firma de acuerdos de productividad y competitividad, fácilmente podrían mantener y restablecer sus relaciones comerciales; las mismas se basan en la complementación intra-industrial que se mantiene entre los países.

4.4.1 Cadena: Petróleo, Petroquímica-plástico

Sin duda que las ventajas comparativas de Venezuela en la producción de petróleo como en los derivados y química básica, son una fuente importante de insumos para la industria del plástico en Colombia; situación que hace atractivo la complementación de la cadena productiva binacional: **Petróleo, petroquímica de Venezuela con la industria de plástico de Colombia.**

VENEZUELA



COLOMBIA



Las cifras en materia de ventaja comparativa son claras; Venezuela es el primer exportador en América Latina de petróleo (aguas arriba) y Colombia lidera en la CAN la producción de plásticos (aguas abajo). Como se observó en el ítem anterior, en los dos países, ya hay acuerdos de competitividad local, y funcionan las respectivas cadenas. Así es fácil suponer que el primer acuerdo de productividad y competitividad bilateral debe convocar a las industria y empresas venezolanas como: Pdvsa, Pequiven, Asoquím y a las colombianas como Ecopetrol, Propilco, Dexton y Biofilm; y empresas fabricantes de productos plásticos como Novaplast, Rimax, Sulmex y Vaniplast.

Las cifras de ventaja comparativa ubican a Venezuela con una producción de crudo cercana a 3.0 millones de b/d, ocupando el tercer lugar en importancia en la producción petrolera mundial. Colombia aunque tiene pocas reservas compradas de crudo, produce cerca de 550.000 barriles diarios. La complementación en el sector tiene diseñados proyectos como el “gasoducto Guajira-Zulia”, que tienen inversiones proyectas de cerca de US \$500 millones entre 2008-2014.

En Petróleo, Colombia y Venezuela ya han venido trabajando convenios de exploración y asesorías para la explotación del recurso. Sólo basta citar el acuerdo en 2006 donde ECOPETROL y PDVSA firmaron un convenio de abastecimiento de combustibles para los departamentos de Norte de Santander, Arauca, Vichada y Guainía, en la frontera, con el fin de solucionar el contrabando de gasolina, un fenómeno ilegal que alcanza niveles cercanos a los 16.000 barriles diarios. Sin duda el mega-proyecto más importante entre las dos estatales, está relacionado con la construcción del poliducto binacional o el proyecto para darle salida al crudo venezolano por el pacífico colombiano, en busca de los mercados de China. Se estima que las inversiones podrían subir a cerca de US \$2.500 millones anuales, en un período de 6 años, cuando se decida arrancar el trazado del Poliducto. (Ecopetrol, 2008).

La producción de plástico ocupa en Colombia el 10% del PIB industrial, el insumo principal es el petróleo y los químicos. La cadena se denomina en Colombia petroquímica-plásticos y fibras sintéticas, funciona desde 2000, la cual posee un acuerdo de productividad y competitividad, dentro del Plan Exportador 1999-2009. Esta cadena comprende una amplia gama de industrias, que realizan las actividades de explotación de gas y refinación del crudo, la producción de las materias primas

petroquímicas básicas (olefinas y aromáticos), de producción de insumos intermedios (polietileno, cloruro de polivinilo, poliestireno, polipropileno, resinas, entre otros), y de producción de bienes transformados y finales de plásticos químicos. La cadena también produce polímeros, resinas y bienes finales de plástico; también productos como el cloruro de polivinilo (PVC), el polipropileno, el poliestireno, las resinas PET, la caprolactama, las fibras poliestéricas y el negro de humo; estos últimos rubros se constituyen en las importaciones más importantes del sector desde Venezuela.

Cuadro No. 52 Cifras de la Cadena Bilateral Petróleo, Petroquímica - Plásticos

	Ventaja comparativa Producción	Ventaja competitiva exportaciones	Competitividad Sistémica	Inversiones Cruzadas 2000-2005	Empresas interesadas
COLOMBIA	560.000 b/d	US \$ 5.000	Clúster petroquímico-plástico	US \$200	ECOPETROL
VENEZUELA	3.0 millones de b/d	US \$60.000	Cadena Olefinas-Plástico	US \$300	PDVSA, CVG

Fuente: autor con base a DNP y PDVSA

No puede olvidarse que el sector petrolero químico ha sido promovido en la CAN por Decisión 91 y la 296 de 1988 del Acuerdo de Cartagena, que buscó en los noventa fomentar y crear la cadena regional, mediante acuerdos de competitividad. En esta década se fundan empresas en Colombia como Monofil, Proimplas y Plásticos Industriales; la construcción de plantas de polímeros de categoría mundial como Propilco, Dexton y Biofilm y empresas productoras de productos plásticos como Novaplast, Rimax, Sulmex y Vaniplast.

Para trabajar en los eslabonamientos es necesario estudiar las cifras de comercio exterior y bilateral de la cadena. En petróleo, Colombia importa del vecino país, crudo y derivados por cerca de US \$100 millones anuales; Colombia exporta productos plásticos al vecino por US \$50 millones en 2007. Los principales productos exportados por Colombia al vecino país son entre otros: laminas de plástico, cloruro de vinilo y

productos en general de plástico; Venezuela exporta a Colombia etileno y derivados, poliestireno y acetatos, entre otros.

Cuadro No. 53 Comercio Bilateral Promedio Anual 2005

	Colombia	Venezuela
Acetatos	2,0	10,2
Cloruro de polivinilo PVC	10,9	6,2
Demás plásticos		4,6
Etileno y derivados olefinas y derivados		50,6
Orgánicos intermedios diversos		
Placas, hojas, laminas y películas de otros plásticos	1,6	
Placas, hojas, láminas y películas de polietileno	10,0	1,4
Placas, hojas, laminas y películas de polipropileno	10,0	
Placas, hojas, laminas y películas de pvc	3,3	
Plástico espumado	5,6	
Poliestireno	6,1	37,8
Polietileno		
Polipropileno	2,0	
Resinas poliéster	2,3	4,2
Transporte, envasado incluido tapas o cierres	10,4	
Total cadena	78,0	159,0

Fuente: anexo estadístico

La cadena productiva de petroquímica-plásticos, se complementa con la de cauchos, pinturas y fibras sintéticas básicamente comprende una pequeña gama de grandes industrias, que realizan las actividades de explotación de gas y refinación del crudo y la producción de las materias primas petroquímicas básicas (olefinas y aromáticos) que, componen el 6.5% de las exportaciones hacia Venezuela.

Dentro de las principales industrias que caracterizan los eslabones de la cadena petroquímica-plásticos, cauchos, pinturas y fibras sintéticas de Colombia y que poseen cierta conexión con el mercado venezolano podemos identificar las siguientes empresas colombo-venezolanas, realizando producciones y comercio exterior.

Recuadro No. 7 Cadena Petroquímica – Plástico-Caucho- Pinturas y Fibras Sintéticas

CADENA PETROQUIMICA – PLASTICO CAUCHO PINTURAS Y FIBRAS SINTETICAS	
Empresa	Eslabón
ECOPETROL	Exploración y perforación de nuevos pozos petrolíferos
PETROQUÍMICA COLOMBIANA	Producción de resinas y compuestos de PVC
ANDERCOL	Productos químicos industriales intermedios
DOW QUÍMICA	Fabricación de plásticos en formas primarias
PROPILCO	Fabricación de resinas de polipropileno
RIMAX	Fabricación y distribución de muebles de plástico
VANYPLAS	Productos plásticos para el hogar
ENKA DE COLOMBIA	Producción de polímeros y fibras químicas de Poliéster y Nylon
POLIMEROS COLOMBIANOS	Producción de Fibras de poliéster
EMPRESA MULTINACIONAL ANDINA C-V.	Producción de Caprolactama y Fertilizantes Compuestos
ICO PINTURAS	Producción de pinturas para construcción
PHILAAC S.A.	Producción de pinturas para construcción y sector automotriz
LUMOS S.A.	Fabricación de pinturas para el sector automotriz
PINTUCO S.A.	Fabricación de pinturas, esmaltes y barnices

Fuente: Autor estudio cadenas productivas

En la encuesta empresarial bilateral, las empresas encuestas del sector 10, revelaron en 100% la necesidad de que Colombia y Venezuela establezcan un nuevo acuerdo comercial, basado en la complementación económica del sector; en especial la necesidad de que los países integren regionalmente una cadenas productiva de energía que permita controlar la producción y mejorar las inversiones en medio ambiente y bienestar social.

4.4.2 Cadena textil, confecciones-modas

COLOMBIA



VENEZUELA



En el espacio bilateral, uno de los sectores donde hay más posibilidades de transformación de ventajas comparativas en competitivas, como se comentó en el ítem 4.3, es en la industria de las confecciones, los textiles y las modas en general; actividad que presenta bastante desarrollo en producción de los dos primeros en Colombia y que, puede tener en la industria venezolana de las modas un gran complemento. El sector de los textiles y confecciones aprovechó el proceso de apertura económica para realizar la reconvención industrial con la introducción de maquinaria; a finales de los noventa este sector había incrementado la productividad de su fuerza de trabajo y había innovado en la producción de los tejidos de puntos y de algodón. Colombia es conocido hoy en el mundo, además de ser el productor de café suave por sus diseños y diseñadores en productos como: corpiños, bragas, pantys, pantalones y vestidos en general; también la moda colombiana hoy se pasea en pasarelas como la de Milán, Miami, Madrid, entre otros. Para 2007 la industria liviana representó el 40,4% del total de exportaciones colombianas a Venezuela, específicamente, las confecciones representaron el 16,2% de las exportaciones totales hacia este país y con textiles (4.7%), configuran el 20.9% de los bienes exportados al vecino país.

La cadena tienen en Colombia el Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico Textil Confección de Colombia (CIDETEXCO), otra de sus fortalezas, esta entidad de

carácter privado y público tiene como misión el establecimiento de nuevos procesos y productos para el mejoramiento de la estructura productiva exportadora de la cadena²¹¹.

Ya se comentó atrás que Colombia en la producción de ropa de algodón, es 10 veces más grande que la venezolana, no sólo porque utiliza más cantidad de mano de obra, sino también porque el sector ha adquirido maquinaria de punta, situación que lo ha vuelto mucho más productivo y competitivo que los países de la CAN; en América Latina la producción de los tejidos de punto es liderada por Brasil, Colombia ocupa el segundo lugar; en competitividad sistémica gracias a la calidad y dotación de su mano de obra, y a la promoción de pequeñas empresas y clusters, como a la capacitación de diseñadores y modistos, la nación ha conseguido elevar las exportaciones a US \$1.500 millones en 2007; 100% superiores a las registradas en 2002.

Recuadro No. 8 Cadena Textil-Confecciones

	Ventaja comparativa	Ventaja competitiva	Competitividad Sistémica	Inversiones Cruzadas 2000-2005	Empresa y proyectos
COLOMBIA	Producción PYMES	Diseñadores calificados y exportaciones por US \$1.500 millones al mundo	Acuerdo de productividad y competitividad 1995	US \$200	Escuela nacional de alta costura
VENEZUELA	Produce sintéticos y colorantes	Diseñadores poseionados en Estados Unidos, escuelas de modelos	Acuerdo de competitividad Conacit 2001	US \$50	Empresa Latinoamericana de modelos

Fuente: Autor

La cadena que se propone entre Colombia y Venezuela tiene varios atributos para pensar en la complementación de los aparatos productivos de los dos países. La ventaja comparativa sin duda en Colombia está en la producción que alcanza US \$3.000 millones, representando cerca de 10% del PIB industrial, en el sector trabajan cerca de 70.000 trabajadores, en un número de establecimientos superiores a 10.000. Las

²¹¹ CIDETEXCO se constituye en un espacio de asesoramiento y apoyo para las empresas. Los recursos financieros para el apalancamiento de los proyectos se adquieren a través de COLCIENCIAS.

compañías dedicadas a la confección suman 4.000, clasificadas como Pymes (pequeñas y medianas empresas) y 6.000 en el sector informal (pequeñas y micros). En algunos subsectores la TAE alcanza hasta 80%, en especial en tejidos de algodón. Venezuela aunque no produce grandes cantidades ni exporta, si tiene avances importantes sobre todo en el tema de las modas, servicio que factura cerca de US \$300 millones anuales en ese país.

Los acuerdos de productividad y competitividad ya existen a nivel local en los dos países; en Colombia desde 1995 se viene trabajando en la denominada cadena textil-confecciones, con un acuerdo de productividad y competitividad en 2000; en Venezuela desde 1997 se trabaja en la cadena textil-confecciones, y aunque falta bastantes desarrollos, pues como hemos visto Venezuela es un país importador neto de los productos mencionados, la cadena firmó un acuerdo en 2002 para promover el sector y las ventas locales.

El establecimiento de la cadena es importante, toda vez que Colombia es fuerte en la producción de confecciones de ropa interior femenina y Venezuela sería un importante proveedor de servicios para la promoción y distribución de los productos de Colombia; no es un secreto que, Venezuela tiene alta capacidad gerencial para la distribución y comercialización de los productos de moda, en especial la ropa interior femenina: el manejo de los servicios de publicidad, organización de ferias y sobre todo, la disposición de casas de modelos para la promoción de los productos, que se deben tenerse en cuenta a la hora de la internacionalización que viene realizando Colombia.

No se puede olvidar que Venezuela tiene grandes escuelas de modelos que, no sólo preparan cada año una gran cantidad de reinas de belleza para los reinados universales, sino que más importante ya tienen contratos de exclusividad como exhibidores de ropa íntima en el mundo. Venezuela es reconocida por su capacidad en moda; actualmente tiene un Instituto para la promoción de la moda, desarrolló la “Marca Venezuela” y organiza importantes ferias Internacionales de modas para la mayoría de países de América Latina.

En diseñadores de modas, Venezuela cuenta con varios nombres reconocidos internacionalmente que, atienden principalmente el mercado local, y están posesionados

en Estados Unidos; ellos son: Carolina Herrera, Ángel Sánchez, entre otros. A su turno, no se puede olvidar las exportaciones de Venezuela en productos como los colorantes y sintéticos a Colombia que complementan los insumos que Colombia utiliza en la producción de sus textiles y confecciones.

Las empresas que se deben integrar para firmar acuerdos bilaterales de productividad y competitividad, son en su orden, de Colombia: Asociación Colombiana de Productores Textiles -ASCOLTEX-, Confederación Colombiana del Algodón; Asociación Nacional de Industriales - ANDI -; Asociación Nacional de Exportadores -ANALDEX-; Asociación Colombiana Popular de Industriales – ACOPI y CIDETEXCO. En Venezuela sería importante contar con las empresas que trabajan en la cadena: Cavediv, Anpemic, Ministerio de la Producción y el Comercio y Aspemoda, Ince Textil y Cavediv, entre otros.

Los sectores de Colombia que más se podrían integrarse con la cadena venezolana, por sus exportaciones son: ropa de algodón en tejidos planos, confecciones de fibra artificial, ropa de algodón en tejido de punto, artículos de algodón excepto prendas de vestir. De Venezuela a Colombia las casas de modas y las escuelas de modelaje.

Cuadro No. 54 Exportaciones de Confecciones y Textiles de Colombia 2007

Ítem	Mundo	Venezuela
Algodón	2	1,9
Artículos de algodón, excepto prendas de vestir	124	100,8
Confecciones de fibra artificial y/o sintética	215	70,7
Confecciones de lana	45	3,1
Hilados de algodón	9	3,7
Hilados de fibras sintéticas	39	9,5
Ropa de algodón en tejido de punto	187	52,5
Ropa de algodón en tejidos planos	541	48,1
Tejidos de punto de fibra artificial y/o sintética	75	15,3
Tejidos planos de algodón incluso mezclados	89	29,6
Tejidos planos de fibra artificial y/o sintética	55	28,1
Total cadena	1.414	363,3

Fuente: autor anexo estadístico

Los resultados de la encuesta empresarial bilateral donde participaron 10 empresas del sector, relevaron en 80% que los dos países deben volver a firmar un nuevo acuerdo comercial para el sector, es interesante resaltar que las empresas colombianas consideran importante que por lo menos, los dos gobiernos firmen un acuerdo de complementación para el sector, dado el entrelazamiento empresarial que existe entre los dos países.

4.4.3 Cadena Metalmeccánica – Automotriz

VENEZUELA



COLOMBIA



Otra de las cadenas a promocionar en el espacio bilateral es la del sector automotriz en lo relacionado a ensamble de vehículos y autopartes; toda vez que este sector es el mayor dinámica en el comercio bilateral, no se puede olvidar que el mismo tuvo un intercambio de US \$800 millones en 2007, 200% superior a 1991. Sobra advertir que la propuesta de cadena no incluye la producción de vehículos, toda vez que, el diseño hasta los desarrollos tecnológicos de los mismos son realizados por las casas matrices de Estados Unidos y Japón, quienes son también, los encargados de la totalidad de la investigación y la innovación en el sector.

La producción y exportación de Colombia se limita a realizar el Completely Knocked Down (CKD) con algún valor agregado que se obtiene por servicios post venta y estrategias de comercialización. Es clara la potencialidad que puede generar esta industria mediana en encadenamientos hacia atrás ya que todos sus insumos provienen de la industria nacional de aceros, plásticos, vidrios y cauchos, donde Venezuela sin duda es un importante proveedor de los mismos. Para realizar un análisis empresarial

del encadenamiento productivo automotriz es necesario aclarar que en Colombia no se presentan fuertes relaciones sistémicas entre los diversos eslabones productivos del sector; esta cadena está caracterizada por no encargarse de la producción o transformación de bienes, solo está relacionada con operaciones de armado, montaje y pintura. El principal insumo de la cadena es el material desarmado para ensamble, (CKD), el cual es importado de las casas matrices.

En Colombia, la cadena se comenzó a trabajar en 2000 con acuerdos de productividad y competitividad. El objetivo de la misma en este sector arranca por aprovechar las ventajas comparativas que tiene Venezuela en la producción de aluminio, hierro y acero entre otros, insumos importantes para la elaboración de auto-partes y ensamble de vehículos en Colombia. La cadena metalmeccánica agrupa las industrias encargadas de la producción de artículos metálicos elaborados, transformación mecánica de metales y la maquinaria no eléctrica para uso industrial, por medio del ensamble de piezas.

Los principales insumos de la cadena provienen de la industria siderúrgica, estos elementos, tales como varillas y láminas, son utilizados en procesos de creación de productos más elaborados y complejos, dentro de este eslabón Colombia cuenta con su gran empresa ACERIAS PAZ DEL RIO que se encarga de la exploración, explotación y transformación los minerales de hierro, caliza y carbón en productos de acero y los derivados del proceso siderúrgico para su comercialización y uso a nivel industrial, especialmente metalmeccánico. Venezuela tiene en la región de Guayana, importantes recursos que son administrados por la Corporación Venezolana de Guayana (CVG), allí se produce la Bauxita y se calcula la existencia de posibles reservas en el orden de los 5 billones de toneladas, de los cuales 150 han sido probadas y 130 millones son probables; no se puede olvidar que después del petróleo la segunda fuente de divisas del vecino país, es la producción de aluminio; en 2007, CVG ALCASA, alcanzó una producción de aluminio primario de 70.606 toneladas anuales, mientras CVG Venalum, logró 435.600 toneladas de producción, superando su capacidad instalada. Así se podría afirmar que entre las dos produjeron 506.000 toneladas, que llevaron al vecino país a ser el cuarto productor mundial del recurso.

Otra de las cadenas que sirven de insumo para la producción de autos es la Ferro-siderúrgica, Venezuela produce 23 millones de toneladas anuales de hierro. En

Venezuela las empresas que producen aluminio son entre otras: Alcoa, Alcan, Pechine que unidas a las venezolanas Alcasa, Venalum, Baxilum, Carbonorca, Alucasa, Alunasa y Sidor; podrían integrar la cadena productora de insumos del sector de autopartes y ensamble de autos en Colombia. Es importante resaltar que estas empresas y otras pequeñas consiguieron que entre 2000 y 2005, se produjeran inversiones bilaterales en el sector de más de US \$300 millones anuales.

Cuadro No. 55 Cadena Metalmecánica-Automotriz

	Ventaja comparativa	Ventaja competitiva	Competitividad Sistémica	Inversiones Cruzadas 2000-2005	Empresa y proyectos
VENEZUELA	Producción de aluminio 600.000 toneladas al año	Exportaciones de aluminio US \$1.500 anuales	Acuerdo Autopartes- auto-motor Autopartes 2000	US \$200	CVG
COLOMBIA	Autopartes y vehículos 136.000 unidades	Exportaciones de vehículos y autopartes por US \$1.500 millones.	Acuerdo cadena metalmecánica-automotriz, Conacit 2001	US \$100	General Motors, Sofasa

Fuente: Autor

En Colombia la cadena auto-partes y vehículos también utiliza insumos producidos en otras cadenas productivas como la de metalmecánica, petroquímica (plástico y caucho) y textiles. En Colombia la industria automotriz es liderada por las empresas multinacionales; entre 2000 y 2005 el número de unidades producidas llegó a 136.640; de las cuales Sofasa, aporta el 41,9%, Colmotores el 39,3% y la Compañía Colombiana de Automóviles (CCA) el 18,8%.

Desde el 2000 se creó la cadena productiva autopartes-automotor en Colombia, y comprende la actividad de ensamble de vehículos automotores, y la fabricación de partes y piezas de vehículos utilizadas en el ensamble y repuestos. La actividad de ensamble cuenta con tres empresas terminales: la Fábrica Colombiana de Automotores (Colmotores), Sofasa, y la Compañía Colombiana Automotriz (CCA); empresas que

lideran la conformación de la cadena y que estarían en condición de integrar una cadena binacional.

Las empresas producen desde vehículos pequeños hasta camiones y vehículos de servicio. En la actividad de fabricación y ensamble de carrocerías se destacan empresas como: Non Plus Ultra, Superbús de Bogotá, Superbús de Medellín, Carrocerías El Sol y Técnicos Fabricantes de Carrocerías. En la producción de autopartes hay un mayor número de empresas que abastecen el mercado de repuestos. Las empresas de autopartes han logrado reconocimiento importante por la calidad de sus productos en la CAN, toda vez, las innovaciones y la incorporación de alta tecnología. Hay tradición entre Colombia y Venezuela para la conformación de la Cadena; como se comentó anteriormente hay un Convenio de Complementación Industrial en el Sector Automotor entre Colombia, Ecuador y Venezuela entró en vigencia el 1 de enero del año 2000 por un período prorrogable de diez años. No se debe olvidar también que el acuerdo tiene como objetivo:

“La adopción de una política comunitaria con el fin de facilitar una mayor articulación entre los productores subregionales, aprovechar los mercados ampliados de la región, así como propiciar condiciones equitativas de competencia” (CAN, 2000).

Los principales productos de exportación de Colombia a Venezuela son entre otros: automóviles, vehículos comerciales, carrocerías y equipo eléctrico²¹².

Para 2007 la industria automotriz representó el 18.9% del total de exportaciones colombianas hacia Venezuela. En la inspección de la cadena se realizó una selección de algunas empresas vinculadas dentro del sector que están direccionadas principalmente al mercado venezolano para evaluar en términos generales y a grandes rasgos las características de su desarrollo tecnológico, estándares de calidad, y evolución de su aparato innovador en los últimos años²¹³.

²¹² La escasez de materias primas y el contrabando de autopartes son una de las limitaciones más grandes que enfrenta el asocio productivo.

²¹³ Resulta fácil reconocer que las grandes empresas pertenecientes al sector (Colmotores, Sofasa, Compañía colombiana automotriz) son las que mayor cuota de exportación tienen hacia Venezuela, según cifras de Analdex para 2007 cerca del 73% de su producción está destinada hacia el vecino país, exportaciones caracterizadas sin duda por sus altos estándares de desarrollo de producto, Calidad, Sistemas de Manufactura y Servicio al cliente.

Cuadro No. 56 Exportaciones de Colombia de Autopartes (Millones US\$)

	Mundo	Venezuela
Acabados interiores	7,0	4,3
Accesorios, empaques y varios	7,6	3,7
Aire acondicionado	3,4	2,4
Automóviles	769,5	490,0
Bastidores	9,4	5,8
Carrocerías vehículos	3,2	2,5
Comerciales	107,5	35,9
Demás carrocerías	4,3	33,5
Dirección, frenos y suspensión	63,2	15,7
Equipo eléctrico e instalaciones	71,7	22,6
Motor y lubricación	28,5	9,3
Ruedas, llantas y neumáticos	24,1	9,4
Transmisión y cajas de velocidades	10,0	7,9
Total cadena	1110,0	643,0

Fuente: anexo estadístico

Esta especialización y la evolución constante ha llevado a la industria nacional a alcanzar estándares de calidad internacional como ISO 9000 e ISO 9001, gracias a su constante evolución una parte de estas industrias destinan parte importante de su producción de vehículos, carrocerías y repuestos hacia Venezuela como es el caso de “Non Plus Ultra” quien, destina el 40% o Carrocerías el Sol, con cerca del 45% de su total de producción. Finalmente la encuesta bilateral que contó con la participación de 8 empresas del sector, reveló que los países deben continuar desarrollando su agenda para ampliar el convenio automotor andino, sin embargo las empresas colombianas señalaron en 60% la necesidad de un mercado común para el sector.

4.4.4 Cadena agro-alimentaria

COLOMBIA



VENEZUELA



Dentro de las cadenas productivas empresariales, con visión más allá de lo económico financiero, está la agro-industrial; donde los dos países vienen trabajando el tema social de seguridad alimentaria para sus ciudadanos; se estima que, los acuerdos comerciales bilaterales y andinos han servido para que las dos naciones suplan y complemente la canasta básica alimentaria, a lado y lado de la frontera. La idea fundamental de esta “Cadena” es establecer una producción que garantice el objetivo local y que, también aumente las ventajas comparativas que tiene cada economía en la producción agro-industrial.

Se parte del supuesto que Colombia tiene un PIB agrícola, 5 veces superior al de Venezuela, que se puede complementar con las industrias de molinería de Venezuela. Colombia en esta cadena, sería abastecedor de variados productos agrícolas al vecino país, como son, entre otros: papa, ganado en pie, carne en canal, leche, azúcar, entre otros, de igual manera la fortaleza en la producción de arroz, harina y pescado, ha contribuido en Colombia a abastecer la demanda local que termina siendo superior a la producción.

Cuadro No. 57 Producción Cadena Alimentaria Miles de Toneladas

	Colombia	Venezuela
Papa	2.612.194	350.000
Carne	750.000	315.567
Arroz	1.739.653	667.550
Aceite de palma	660.000	54.300
Azúcar	2.739.968	670.000

Fuente: Autor

Hasta el 2005 Colombia abastecía en 75% la canasta de consumo alimentario en Venezuela. La cadena de valor de la ganadería vacuna es muy importante dentro la producción agropecuaria y agroindustrial colombiana. De hecho, la producción de carne y leche representa más de tres veces el valor de la producción cafetera en Colombia. La mayor parte del valor de la cadena está explicada por la producción ganadera y en menor cuantía por la agroindustria relacionada con los productos y subproductos de esta actividad.

Colombia tiene un hato de 24 millones de unidades de animales y produce 750.000 toneladas de carne, ocupando el puesto 15 como productor del mundo. Venezuela produce solo 405.000. En otros productos como la papa, la producción de Colombia, sobrepasa a la venezolana en 9 veces y en azúcar en 4 veces. Venezuela aunque no supera a Colombia en producción de aceite, arroz u harina, es gran proveedor de Colombia, por el aumento vertiginoso del consumo per-cápita que existe en nuestro país, y por el desarrollo industrial en la producción de esos productos en Venezuela.

Los acuerdos en materia de complementación agro- industrial se remiten a los convenios de cadenas agro-alimentarias de la CAN que, como se comentó desde 1988 vienen trabajando en acuerdos de productividad y competitividad, donde se destaca la fortaleza de Colombia para las industrias del ganado, el azúcar; y en cambio la competitividad del sector de cereales de Venezuela. En el sector agro-industrial ya han existido alianzas estratégicas entre empresas colombianas y venezolanas, que van desde la inversión directa hasta la compra de canales de comercialización y distribución de productos en el otro país, cabe señalar que en 1996, Nacional de Chocolates y el Grupo Polar realizaron un convenio para distribuir productos de una y otra empresa en el otro mercado. De igual manera otras empresas colombianas como Alpina comenzaron a operar en Venezuela con la venta de yogurt y leches en general. Polar distribuidora de productos como las mayonesas, la cerveza y la harina, realizó incursiones con canales de comercialización en 1998 en Colombia. Así la cadena productiva agro-industrial, podría tener un encadenamiento importante para fortalecer la seguridad alimentaria en los dos países. Es interesante resaltar que en Venezuela, en la actualidad no hay acuerdos de productividad y competitividad para el sector; sólo cuando el país ha tenido problemas de autoabastecimiento, el gobierno del Presidente Chávez ha firmado acuerdos con Colombia, para complementar la oferta local.

En la encuesta de competitividad las 8 empresas encuestadas del sector, las compañías revelaron la necesidad de un acuerdo comercial que garantice el abastecimiento de productos en la canasta alimentaria; las empresas venezolanas reconocen la importancia de productos como la leche y la carne Colombia en Venezuela, y le apuestan porque el establecimiento público Mercal compre más productos colombianos.

Cuadro No. 58 Comercio Bilateral de Agro-Industria Millones de US \$

		Colombia	Venezuela
1	ANIMALES VIVOS	122	0,3
2	CARNES	339	0,1
3	PESCADOS	0,7	0,6
4	LACTEOS, HUEVOS Y OTROS	52	
5	DEMÁS PRODUCTOS ORIGEN ANIMAL	71,8	
7	HORTALIZAS	89,4	
10	CEREALES	4	8,5
15	GRASAS Y ACEITES VEGETALES	19,3	0,7
16	CARNES Y MARISCOS EN CONS.	4,1	
17	AZÚCAR Y CONFITERIA	107,1	
18	CACAO	26	0,5
19	HARINA	37,6	8,3
20	FRUTOS EN CONSERVA	8,5	3,4
21	EXTRACTOS DE CAFÉ Y OTROS	69,7	0,7
22	BEBIDAS	7,8	0,4

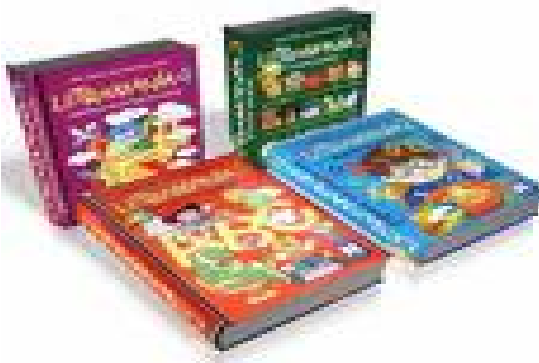
Fuente: Autor con base a Agro-cadenas

4.4.5 Cadena: Papel-Imprentas

VENEZUELA



COLOMBIA



La cadena productiva papel-imprentas que se propone en el espacio bilateral, está sustentada en la fortaleza que tienen los dos países en la producción comparativa de producción de papel y cartón en Venezuela; y especialmente de la producción de imprentas de Colombia, donde la competitividad de los productos colombianos en el

exterior viene subiendo vertiginosamente, especialmente en la producción de libros (DNP, 2009).

Si bien, actualmente la producción de papel y cartón es liderada por Colombia que tiene una capacidad de 380.000 toneladas al año, cuando Venezuela apenas posee 140.000 toneladas, el vecino país cuenta con 843.000 hectáreas de bosques para producir pasta de madera para la industria de papel y cartón, Colombia a penas tiene 400.000 hectáreas.

Cuadro No. 59 Cadena Papel-Imprentas

	Ventaja comparativa	Ventaja competitiva	Competitividad Sistémica	Inversiones Cruzadas 2000-2005	Empresa y proyectos
VENEZUELA	Reservas de bosques para producción de pasta de papel 840.000 hectáreas	Exportaciones de papel al mundo US \$200 millones.	Acuerdo de productividad y competitividad Forestal –Papel	US \$50	Empresas Conindustria -Ministerio de Producción y Ministerio de Medio Ambiente
COLOMBIA	Producción de imprentas por US \$1000 millones anuales	Exportaciones de libros e imprentas US \$500 millones.	Acuerdo de competitividad Forestal-madera y Papel-Imprentas	US \$100	Papeles de Colombia, Propal, Ministerio de Comercio Industria y turismo.

Fuente: Autor

La producción de papel y cartón tiene una alta organización empresarial en Colombia concentrada en empresas que tienen elevadas economías de escala e intensivas en capital; sobresalen entre otras: Cartón Colombia, Colombiana Kimberly, Propal, Productos Familia, Cartones América y Papeles Nacionales. Es importante destacar que Colombia ya tiene filiales de estas empresas en Venezuela, con inversiones cruzadas para la exploración del recurso.

En la industria de imprentas y artes gráficas, Colombia ha logrado una organización empresarial importante, toda vez que, la industria se caracteriza por presentar gran cantidad de empresas de pequeño y mediano tamaño. La industria gráfica produce diversidad de bienes como: artículos escolares y de oficina, variados tipos de empaques

y etiquetas, libros y público comerciales, que se orientan especialmente al mercado externo; en estas actividades la TAE sobrepasa 80%. Entre las empresas que sobresalen por su nivel de activos se cuentan: el grupo Carvajal (FESA, Cargraphics, Bico, Carpak, Tecar), la Casa Editorial el Tiempo, Panamericana Formas e Impresos S.A, El Colombiano, Publicar, Legislación Económica, entre otras.

El mejor cliente para los productos colombianos de imprentas es Venezuela, a donde llega el 36% de las exportaciones colombianas, le siguen en importancia mercados como los Estados Unidos a donde se coloca el (15,15%) y México el 14%. La actividad de imprentas, y especialmente la producción de libros en Colombia, viene acompañado de la organización de eventos internacionales como “la feria del libro”, reconocida en el mercado mundial de los productos ya referenciados. La Cámara Colombiana del Libro señala que, de las exportaciones, el 50% corresponde al sector gráfico, y el restante 50% son editoriales. Además de textos de literatura, el país está comercializando en el extranjero de manera exitosa enciclopedias, textos escolares y biblias. “Este comportamiento obedece a muchos factores: gestión de las compañías, impulso de Proexport, participación en ferias internacionales, giras de negocios y una oferta atractiva para los lectores.” (Feria del libro, 2008)

Cuadro No. 60 Exportaciones papel e imprentas de Colombia

	Mundo	Venezuela
Artículos escolares y de oficina	45,3	31,0
Etiquetas	7,1	13,8
Formas comerciales y valores	1,6	37,4
Impresos editoriales – libros	187,8	13,8
Impresos editoriales – otros		27,4
Impresos editoriales – publicaciones	29,2	28,1
Juguetería y juegos de salón	5,8	34,7
Materiales publicitarios y comerciales	35,4	31,0
Otros papeles y cartones especializados	35,2	
Papel para uso doméstico o industrial	11,2	
Papeles para empaques y envolturas uso		20,6
Papeles para empaques (bolsas, sacos y cajas)	37,5	15,1
Papeles suaves higiénicos (tissue)	67,6	60,7
Papeles y cartones para imprenta y escritura	102,1	
Productos de empaque de cartón y cartulina	57,5	26,1
Total cadena	624,0	339,5

Fuente: Autor con base a DNP

La Cadena Papel-Imprentas, además de los indicadores de ventaja comparativa que tiene cada país, se complementa con indicadores de competitividad toda vez los compromisos establecidos localmente. En Colombia desde 2001 se viene trabajando en las cadenas: Forestal- Madera y Papel -Imprentas; en las dos cadenas hacen presencia empresas como Cartón Colombia, Colombiana Kimberly, Propal, Carvajal, casa editorial el tiempo, entre otras. En Venezuela desde 2002 se estableció la cadena Forestal y la Cadena Pulpa, Papel, Cartón y Artes Gráficas cuyo lema es “Construyendo las Ventajas Competitivas”; vienen trabajando en la cadena: Asoinbosques, Asoplant, Apropana; Anicc, Anfa y Aiag, Conicit y Conindustria, junto con el Ministerio de Industria y Comercio. A principios de 1998 se incorpora Proforca y el Ministerio de Ambiente y Seforven. En Venezuela también se trabaja actualmente en la del Ley del Libro.

En la encuesta bilateral las 6 empresas del sector no sólo revelaron la necesidad de un acuerdo comercial, sino que principalmente las venezolanas arguyeron como necesario que Venezuela participe más en las ferias del libro de Colombia.

4.4.6 Clúster: Turismo-Salud

VENEZUELA



COLOMBIA



En el mundo, el crecimiento de los servicios de Turismo y Salud, y la competitividad de Colombia en ambos, junto con la infraestructura que ofrece Venezuela, llevan a plantear el turismo de salud como una cadena importante para el desarrollo futuro de la integración colombo-venezolana y mejor aún como la oportunidad de unir esfuerzos en

la creación de un clúster productivo por las dos naciones, para proyectar a terceros mercados²¹⁴ (CAF, 2008).

Colombia desde comienzos de los años 2000 ha incluido en su estrategia exportadora, el incremento de los servicios de turismo y salud, para lo cual creó el clúster Medicina-Odontología en 2002. Colombia desde hace 5 años viene realizando cirugías y tratamientos médicos a extranjeros con paquetes de turismo. Entre 2005-2008 se ha disparado la llegada de turistas que quieren operarse con médicos colombianos. Lo que prima son los bajos costos y la calidad de las operaciones y tratamientos. Nada más en el 2008, llegaron 10.000 personas de Aruba, Panamá, Estados Unidos y Europa para ser tratados en Colombia, con cirugías plásticas, tratamientos de estética, oftalmología (ojos) y nefrología (riñones) y hasta tratamientos de fertilidad.

La ubicación del clúster en Colombia se ubica en la costa Atlántica: Cartagena, Santa Marta y Barranquilla, toda vez que el nivel del mar, acelera el proceso de recuperación de los pacientes. Y cuenta con una adecuada infraestructura hospitalaria y mano de obra calificada representada en los galenos. Ante este auge, dos proyectos de zonas francas de salud están definidos. Uno para Cartagena y otro para Barranquilla. Las inversiones se estiman en más de US\$130 millones, con la generación de 500 empleos. El éxito del clúster ha llevado a Colombia, a aumentar sus exportaciones en servicios, en los últimos cuatro años, el rubro servicios de viajes y empresariales, por balanza de pagos, aumentó en más de 50%; no puede olvidarse que el mismo incluye servicios de turismo, salud y educación (DNP, 2009).

Hay diferentes paquetes y planes en turismo y salud en Colombia; todo depende del tratamiento médico. Un procedimiento odontológico requiere de una inversión de US \$3.000 y US \$4.000, incluyendo pasajes, alojamiento y tratamiento. El de cirugía plástica cuesta entre US \$3.000 y US \$6.000, todo depende de la operación a realizarse. Incluye también anesthesiólogo y clínica. Los hoteles están ofreciendo descuentos especiales en tarifas; igualmente se le brinda un acompañamiento con una enfermera para el proceso post-operatorio.

²¹⁴ Según la CAF los países andinos tienen buenos Índices de satisfacción, Recursos Turísticos, alta Oferta de ocio y comercio. Infraestructura y transporte. Alojamiento y restauración, Servicios y promoción turística, Calidad turística, Recomendación del destino y Fidelización

Los tratamientos que se hacen en Colombia, son tres veces más económicos que en otras zonas. Con respecto a Colombia un tratamiento odontológico es 50% o 70% más asequible con relación a lo que vale en Estados Unidos y Europa. Los 5.000 pacientes internacionales atendidos cada año por las clínicas promotoras del Clúster de la Medicina y Odontología, pueden estar dejando solo a la costa divisas por US \$10 millones; siendo un potencial exportador, toda vez que se estima que conectado el Clúster, con los que están surgiendo en Medellín, Cali y Bogotá, esta actividad podría sobrepasar los US\$100 millones anuales en 2015. Y esas cifras son parte de los US \$35 millones exportados en 2007 en productos y servicios médicos. Con esta base, un grupo de 14 empresas de odontología, 15 clínicas y hospitales y tres universidades en Antioquia quieren incursionar en un mercado que mueve anualmente US \$60.000 millones de dólares y que podría llegar a US \$100.000 millones en 2010.

Venezuela que tiene proyectado montar la cadena turística para promocionar los viajes en ese país, especialmente el turismo de playa y el ecoturismo, entre otros, tiene la posibilidad de integrar su turismo al clúster de salud de Colombia. De otro lado, el vecino país ya realizó importantes inversiones para mejorar la infraestructura turística y la propia de la salud que, fácilmente se pudiera utilizar como infraestructura del clúster Turismo-Salud de Colombia. Venezuela está situada al Norte de Suramérica; es un país de bellezas y contrastes por sus lugares, sus imágenes, su naturaleza, su geografía, su historia, su sociedad, sus costumbres y su cocina. Venezuela es un país con un gigantesco potencial turístico. Pocos países ofrecen tal diversidad de paisajes (playas, montañas, llanos, selvas), un clima tan favorable, y una ubicación geográfica privilegiada.

La industria turística de Venezuela registró entre 2000 y 2006, un crecimiento en su infraestructura del 300%, porcentaje que representa la construcción de unas 20.000 habitaciones para hospedaje en las entidades de interés turístico del país, 12.000 de ellas corresponden a hoteles cinco y cuatro estrellas. Para trabajar la idea del clúster binacional, es necesario la promoción de acuerdos y convenios de turismo con entidades colombianas como el Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia,

Cotelco y en Venezuela con el Ministerio de Producción y Comercio y el Ministerio del Turismo (Mintur)²¹⁵.

Cuadro No. 61 Exportaciones de Servicios Millones de US \$

	Colombia		Venezuela	
	2000	2006	2000	2006
Viaje	1.030	1.550	423	651
Transporte	588	899	374	398
Otros servicios empresariales	78	445	138	116
Comunicaciones	182	252	125	95
Servicios gubernamentales	64	76	106	85
Servicios financieros	74	59	7	9
Servicios personales, culturales y recreativos	23	46	6	6
Informática e información	4	35	3	2
Regalías y derechos de licencia	5	11
Total	2.049	3.373	1.182	1.362

Fuente: ALADI, 2007

4.4.7 Clúster: Televisión- Telenovelas



Desde hace ya más de 8 años empresarios y productores de los dos países vienen realizando inversiones en cada país para la producción de telenovelas colombo-venezolanas, incluso latinoamericanas. Colombia invirtió en Venezuela cerca de US \$80

²¹⁵ En la actualidad las empresas privadas de aviación y turismo ya tienen paquetes especiales para integrarse bilateralmente; es el caso de los convenios de AVIAN, ALAS de Venezuela y los hoteles estelar, Tequendama, entre otros.

millones entre 2002-2008 para producción de radio y televisión; y Venezuela hizo lo propio en Colombia con una cifra cercana US \$100 millones. De otro lado, las productoras como Caracol, RCN de Colombia, Venevisión y Radio Caracas de Venezuela, compiten por tener en sus elencos actores y actrices del otro país, para sus producciones locales y para exportar al resto del mundo (Barrera T, 2002).

El negocio de las telenovelas y su transnacionalización son otra fuente importante de divisas para las dos naciones. Se estima que un capítulo, de una novela, que cautiva el público en el mundo, puede costar al canal que la transmite entre US \$5.000 y 12.000; las novelas más cotizadas en los últimos 10 años en el mundo son sin duda las colombianas; estas se venden entre otros factores por: el excelente trabajo y talento de guionistas y libretistas; también por la calidad de los contenidos que ha permitido innovar en la producción de las telenovelas. La producción de telenovelas colombianas ha salido del contenido histórico de las brasileras, del propio cliché de las venezolanas y del mal llamado “culebrón” de las mexicanas; los expertos en televisión y telenovelas en Latinoamérica, afirman que las novelas colombianas incluyen historias; además del amor entre hombres y mujeres, tragedia, con humor y comedia además con realidad social (Cabrujas, J. 2002).

En Colombia la industria de las telenovelas se desarrolló después de que en 1996 se privatizaron los canales de televisión, y desde que RTI televisión estatal asumiera la producción con alta gerencia y emprendimiento para exportar. En efecto, después de que se desató la competencia entre RCN y Caracol, los contenidos y cantidad de novelas subieron como espuma. La primera novela que se dio sus derechos para ser televisada en el extranjero fue “Café con Aroma de Mujer” 1998; luego sin lugar a duda el éxito le correspondió a “Betty la Fea de RCN”, 2006. Cabe mencionar que, el éxito de esta novela, todavía le genera divisas a los colombianos, por sus adaptaciones en diferentes países. Por ejemplo, ABC de Estados Unidos la reprodujo bajo el título de "Ugly Betty" y la producción ejecutiva de Salma Hayek, y su protagonista América Ferrera, allí no sólo ganó este año un “Globo de Oro” el personaje, sino que más importante se estima que RCN pudo facturar por los derechos cerca de US\$5 millones. Los éxitos internacionales también le han correspondido a Caracol con su producción “Sin Tetas no hay Paraíso”; en 2007 la novela que marcó un hito en audiencia en países como Estados Unidos, España, Rusia e Italia y toda latino-América; la historia relata la vida

de de una joven en un barrio donde la única salida de la pobreza es la prostitución o el narcotráfico, con el aditivo que, para tener éxito en la primera profesión, ella busca desesperadamente una operación de senos²¹⁶.

Camilo Cano, director de ventas internacionales de Caracol, calificó el acuerdo con NBC "como el último eslabón" de la galopada de telenovelas colombianas en el extranjero. La clave del éxito del guión, dijo Cano, es que trata un tema universal como el narcotráfico y la prostitución, con "nuevos ingredientes y una gran originalidad". "Los detalles son muy colombianos, pero el drama y el argumento se pueden adaptar a cualquier país", agregó.

Venezuela es el socio natural de Colombia, el vecino país es el pionero en los melodramas, y por supuesto en la profesionalización de los servicios de radio y televisión con productores, actores y actrices reconocidos y alta gerencia ejecutiva para la comercialización de telenovelas (Espada, C, 2004). "Coral Pictures", es una distribuidora venezolana con más de 20 años de experiencia, pionera en imponer éxitos en Estados Unidos como "Cristal" y "Kassandra", y abrió los mercados de Europa y Asia, donde mantiene un fuerte posicionamiento. Las alianzas en materia de servicios han llevado a plantear el clúster para producción series y telenovelas con destino a los mercados del mundo. Se estima que en Venezuela el sector de comunicaciones contribuyó con el 1% del PIB total de ese país, donde las comunicaciones representan 4%.

El punto más importante para firmar acuerdos de productividad y competitividad en la producción de telenovelas colombo-venezolanas, está en que la televisión y más concretamente la telenovela, es el producto cultural que en los últimos años ha unido más a colombianos y venezolanos. "Porque las audiencias de los melodramas venezolanos en Colombia ha sido inmensa y fervorosa así como las producciones colombianas se han abierto camino en estos años recientes en las cadenas televisivas

²¹⁶ La serie, basada en una novela de Gustavo Bolívar, retrató con crudeza lo que muchos colombianos perciben como una realidad trágica del país, despertó una enorme polémica al estar basada en hechos reales y fue un éxito rotundo para Caracol; al punto que la productora norteamericana NBC, una de las tres principales cadenas estadounidenses, acaba de comprar los derechos y planifica una producción en español para Telemundo y otra en inglés que se transmitiría en horario estelar.

venezolanas, mostrando modelos diferentes de producción y estilos dramáticos que contrastan” (Guerra, I, p 6, 2001).

En efecto, la producción de telenovelas ya ha tenido los primeros resultados facilitando los intercambios y la integración bilateral. El flujo de guionistas, especialmente venezolanos, y artistas de ambos lados, vienen realizando convenios desde 1998. En ese sentido, Venezuela ha exportado más de diez actores a Colombia, entre ellos Scarlet Ortiz y Jorge Reyes, protagonistas de la telenovela “Todos quieren con Marilyn”, Andrés Suárez (“Chucky”) en esta misma serie, Juan Batipsta, uno de los galanes en “Pasión de Gavilanes”, Gaby Espino en “Luna la Heredera” y Coraima Torres, quién está casada con el actor colombiano, Nicolás Montero. Entre tanto, Venezuela ha recibido actores colombianos como Juan Pablo Rada, en varias novelas como “La Niña de mis Ojos”, “La Estrambótica Anastasia” y “Mi Gorda Bella”, Rafael Novoa que actuó en “Cosita Rica”, Pedro Rendón en “Negra Consentida” y Marcelo Cezán que actuó en novelas como “María de los Angeles”, “Niña Mimada”, y “Mambo y Canela” (El Colombiano, 2005).

La dinámica de las ventas de las telenovelas latinoamericanas es tan buena que, ya hay varias alianzas en la región para producirlas conjuntamente según Mato, D. (2002) en estudios de Colombia producciones conjuntas. Colombia y Venezuela junto con México tienen proyectos más ambiciosos como la incursión bilateral en el cine. La imagen de la película venezolana, “Punto y Raya”, la expresión cinematográfica más reciente, nos habla de la amistad entre colombianos (Edgar Ramírez) y venezolanos (Roque Valero), pero también nos narra cómo la miseria y la trampa, la viveza y la suerte, hasta la solidaridad, es otra forma de vivir y de ver la frontera colombo-venezolana. Después de su pequeña guerra, terminan siendo grandes amigos. Ese es el destino de nuestras naciones, por encima de los gobiernos, de los políticos, de la política, de la guerrilla, de los ejércitos y del narcotráfico, la integración cultural (Avila S, 2006).

CAPITULO V

CADENAS PRODUCTIVAS BILATERALES EN LOS NUEVOS EJES DE INTEGRACION HEMISFERICA

El principal reto que afrontarán las relaciones económicas y la integración colombo-venezolana en los próximos años, será los nuevos relacionamientos en el hemisferio: la posible entrada en vigencia del TLC Colombia y Estados Unidos, y la eventual aceptación de Venezuela como socio pleno de Mercosur que, aumentará las relaciones comerciales de Venezuela con Brasil. En este ítem contestaremos las preguntas en torno a saber: ¿Qué pasará con la integración colombo-venezolana en los nuevos escenarios de integración hemisférica?, y ¿Qué impactos agregados y sectoriales se avecinan para la oferta colombo-venezolana?

No se puede olvidar que la hipótesis que se quiere sustentar, gira en torno a mostrar que en todos los casos, los nuevos acuerdos comerciales generarán impactos positivos y negativos en nuestra oferta exportable; en especial se mostrará que los nuevos escenarios de comercio en el hemisferio, se enfrentaran de mejor manera para los dos países, si se asume una oferta conjunta para los mercados de Estados Unidos y Brasil, a través del funcionamiento de las cadenas productivas bilaterales propuestas. El capítulo también complementa los resultados de la investigación, presentando las proyecciones comerciales de las relaciones colombo-venezolanas que se derivan de los modelos econométricos y de la encuesta empresarial realizada a 40 empresas que tienen negocios en el espacio bilateral.

El capítulo se divide en tres ítems; en el 5.1 se evalúa, en términos de política arancelaria, cuáles pueden ser los efectos macroeconómicos de los nuevos tratados comerciales en la oferta colombo-venezolana; destacando, entre otros, las asimetrías y oportunidades que generan las negociaciones. La conclusión que arrojó la investigación es que, podría ser muy factible la reproducción en el comercio de algunas asimetrías entre las economías grandes Estados Unidos y Brasil, en las pequeñas de Colombia y Venezuela que, desplacen parte de la oferta colombo-venezolana; pero también es posible que se consoliden las inversiones extranjeras de Estados Unidos y Brasil en nuestros mercados.

En el ítem 5.2 se revisan algunos indicadores de comercio exterior y competitividad, mirando sectorialmente, actividades donde se puede ver favorecida la oferta colombo-venezolana; de igual manera, se estudian las actividades y las cadenas productivas locales que podrían aprovechar los mercados de Estados Unidos y Brasil; en este ítem se muestra como Colombia podría llevar a Venezuela a Estados Unidos, y como el vecino país podría llevar a Colombia a Brasil para aprovechar las preferencias que se generarían con la entrada en vigencia de los nuevos acuerdos. Finalmente en el ítem 5.3 se presentan las proyecciones macroeconómicas sobre el futuro del comercio colombo-venezolano, y algunos resultados de la encuesta bilateral empresarial.

5.1 Asimetrías y Oportunidades con Estados Unidos y Brasil

Las dos economías que enfrentarán Colombia y Venezuela generarán asimetrías tanto a Colombia y Venezuela, por el tamaño y competitividad de esos mercados. Realizando el análisis de economías comparadas; hay que señalar de comienzo que, Colombia y Venezuela son apenas el 1.13% y 2% de la economía de Estados Unidos; y el 15% y 20% respectivamente de la economía de Brasil; también, Estados Unidos y Brasil son altamente más competitivas que, Colombia y Venezuela. Si bien Estados Unidos y Brasil no tiene tanta vocación exportadora, o TAE alta; las exportaciones de Estados Unidos al mundo son 40 y 20 veces más grandes que las realizadas por Colombia y Venezuela; lo mismo que las exportaciones de Brasil son 5 y 2.5 veces más grandes que las que realizan Colombia y Venezuela al mundo, respectivamente; en un escenario de no pago de aranceles, es factible que, las economías grandes comiencen a quedarse con los mercados de los pequeños.

No obstante las altas asimetrías que enfrentará el comercio colombo venezolano en los nuevos escenarios de integración hemisférica: TLC Colombia y Estados Unidos, y Venezuela como miembro pleno de Mercosur; los dos mercados son interesantes para ampliar el sector externo en el marco de los procesos de integración y diversificación de exportaciones de Colombia y Venezuela. Estos mercados ocupan actualmente el primero y noveno lugar en tamaño económico. En efecto el PIB de Estados Unidos entre 1995 y 2007 ha pasado de US \$7.3 billones, a US \$13.8 billones, y el del Brasil de US \$0.7 billones a US \$1.3 billones, respectivamente; si se quiere los ingresos per-cápita de los dos países son atractivos para nuestros dos países de US \$45.800 y US \$7.000 millones,

respectivamente. Estos resultados con los de Colombia y Venezuela²¹⁷, indicarían que hay oportunidades para la oferta por el tamaño de esos mercados y el poder de compra de los consumidores: 320 millones en Estados Unidos, y 190 millones en Brasil.

Cuadro No. 62 Asimetrías y Per-cápita en el mundo

	Billones de US \$		US \$	
	PIB 1995	PIB 2007	Per-cápita 1995	Per-cápita 2007
Estados Unidos	7.397,7	13.843,8	27.762,9	45.845,5
Japón	5.277,9	4.383,8	42.076,1	34.312,1
Alemania	2.524,9	3.322,1	30.860,7	40.415,4
China	727,9	3.250,8	601,0	2.460,8
Rep. Checa	1.141,4	2.772,6	19.670,1	45.574,7
Francia	1.572,2	2.560,3	27.179,0	41.511,2
Italia	1.126,6	2.104,7	19.819,0	35.872,4
España	597,3	1.439,0	15.164,4	32.067,0
Canadá	590,7	1.432,1	20.184,5	43.484,9
Brasil	769,7	1.313,6	4.844,9	6.937,9
Venezuela	77,4	236,4	3.543,7	8.596,0
Colombia	92,5	171,6	2.399,9	3.611,5
UE-15	8.795,3	15.653,8		
EU-27	9.162,2	16.830,1		
PIB Mundo	29.547,9	54.311,6		

Fuente: Anexo estadístico

5.1.1 Desempeño económico de Estados Unidos

Los factores que generan asimetrías en el TLC Colombia y Estados Unidos, se concentran en la alta competitividad de la oferta de Estados Unidos; país que ocupa el primer lugar en indicadores de competitividad en el mundo en factores como: el ambiente de los negocios, la tecnología, la innovación y la productividad del capital y trabajo. Sobra advertir que Colombia y Venezuela aparecen en los puestos 68 y 72.

²¹⁷ En 2007 El PIB de Venezuela alcanzó US \$220.000 millones y el de Colombia US \$170.000 millones, con per-cápita de US \$7.500 y US \$ 4.200, respectivamente.

Cuadro No. 63 Ranking de competitividad mundial 2008

Ranking	Country	Score
1	Estados Unidos	5.67
2	Suiza	5.62
3	Dinamarca	5.55
4	Suecia	5.54
5	Alemania	5.51
6	Finlandia	5.49
7	Singapur	5.45
8	Japón	5.43
9	UK	5.41
10	Holanda	5.40

Fuente: anexo estadístico

Otro de los factores desfavorables para firmar tratados de libre comercio con Estados Unidos es la composición del PIB y la política interna de subsidios de Estados Unidos. El PIB manufacturero tiene una participación cercana al 21% del PIB cuando en Colombia y Venezuela, el industrial no alcanza a representar sino 18% del total. Por otro lado, el PIB agrícola en Estados Unidos es apenas 1% del total, pero los productores locales reciben más de US \$80.000 millones anuales en subsidios, para la producción de los cereales que luego son exportados a nuestros países (Ministerio de Agricultura, 2005). En el sector agrícola, los Estados Unidos figuran en los dos primeros puestos como productores y exportadores de: trigo, maíz, otros granos, frutas, vegetales, algodón, productos cárnicos, pescados, productos lácteos y maderas²¹⁸.

Finalmente el PIB de Servicios de los Estados Unidos, representa el 78.7%; que indica una alta productividad de mano obra calificada; sobra advertir que un ciudadano americano tiene en promedio 15 años de educación, cuando en Colombia y Venezuela

²¹⁸ El Ministerio tenía esperanza antes de las negociaciones a que los Estados Unidos eliminaran las barreras arancelarias y no arancelarias en el menor plazo posible; lo mismo a que le dieran a Colombia **acceso Inmediato y Contingentes** para la mayoría de los sectores agrícolas, pero no sólo Estados Unidos no cedió en lo de subsidios, sino que en productos sensibles no aceptó protección de parte de Colombia, el tiempo, abril 28 de 2005.

ese mismo ciudadano, apenas se aproxima a 7.2 años y 6.8 años, respectivamente. El país es considerado industrializado, toda vez la alta diversificación productiva y la avanzada tecnología en los procesos productivos; básicamente en las industrias de: petróleo, acero, automóviles, industria aeroespacial, telecomunicaciones, químicos, productos electrónicos, comidas procesadas, bienes de consumo, maderas, minería. Estados Unidos ocupan los primeros lugares en exportaciones intensivas en mano de obra calificada, valga decir: automóviles, maquinaria eléctrica, computadores y comunicaciones, entre otros.

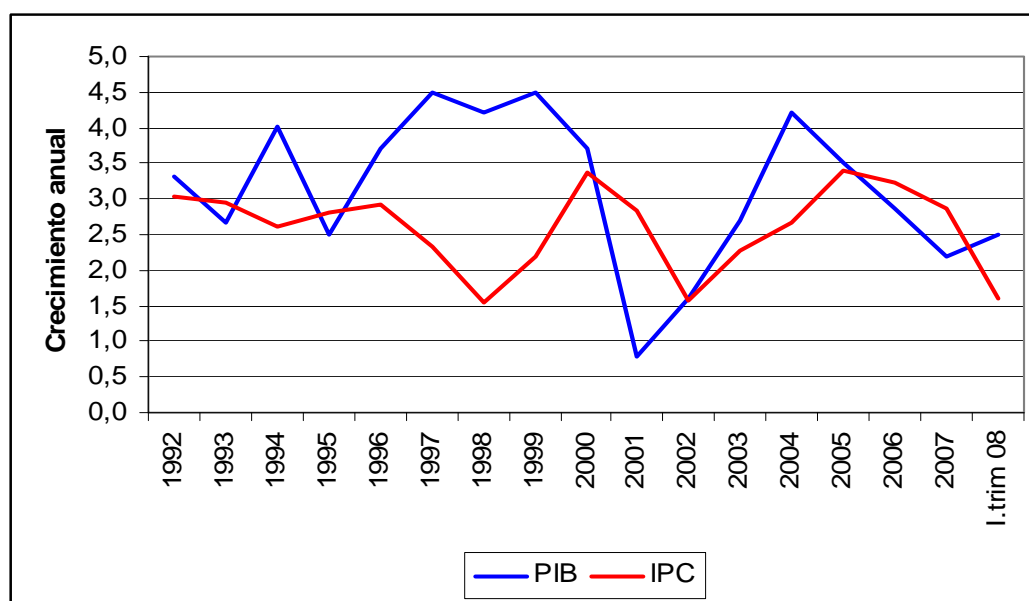
La estructura del comercio mundial indica que los países que tienen altos superávits comerciales con Estados Unidos son economías que consiguieron aumentar rápidamente sus niveles de productividad y competitividad, que no es el caso de Colombia y Venezuela; los principales socios comerciales de Estados Unidos son: Canadá, México, China, Japón y Alemania. El principal producto de importación son los vehículos. El problema macroeconómico más apremiante de los Estados Unidos es su deuda pública que es la más grande del mundo; equivalente al 23% del total mundial.

Los factores que hacen pensar que el TLC con Estados Unidos, es favorable para cualquier país son, entre otros: el tamaño del mercado y la estabilidad económica que irradia esa economía. La evolución económica que ha tenido los Estados Unidos hace atractiva las exportaciones colombianas. En los últimos 15 años, el crecimiento de la economía americana ha sido dinámico, obteniendo una media de crecimiento de 3.4% anual, el mismo es atribuido principalmente a aumentos de la productividad y estabilidad en el manejo de la inflación, entre 1992 y 2007 el IPC, de los Estados Unidos no ha sido superior a 3% anual.

En los últimos 15 años el PIB de los Estados Unidos tuvo los ciclos expansivos más largos de su historia; a pesar de ello, a partir del año 2000 la economía sufrió una desaceleración como consecuencia de la incertidumbre que generó los atentados del 11 septiembre de 2001. Las intervenciones acertadas de la Reserva Federal para bajar en trece oportunidades las tasas de interés locales, lograron volver a generar crecimientos importantes del PIB, superiores a 4% anual entre 2002 y 2006.²¹⁹

²¹⁹ La recuperación económica fue definitiva en el 2003, asentándose en 2004 con un crecimiento real del PIB de 4,2%. Durante el año 2002, gracias a un fuerte aumento de la productividad, una intervención de la

Gráfico No. 43 Crecimiento Anual del PIB e IPC de los Estados Unidos 1992-2007



Fuente: Anexo estadístico

El crecimiento de los últimos 4 años fue atribuido al aumento de la productividad, a una política fiscal más expansiva para el consumo, entre otros. La competitividad de la economía americana, también se ha dado en el contexto de unas tasas de interés bajas, de un dígito y especialmente por la confianza que genera el dólar en las operaciones internacionales de comercio. Varios países del mundo han enlazado su moneda al dólar como la República Popular China, y otros que lo han adoptado como su propia moneda: Panamá, Ecuador y El Salvador, que siguen fortaleciendo la moneda patrón.

5.1.2 Recuperación de la economía de Brasil

Los factores que más causan incertidumbre a la hora de realizar negocios con Brasil son, entre otros: su tamaño económico y su nivel de competitividad en el mundo; la recuperación y estabilidad presentada en los últimos 15 años, es buena para realizar acuerdos de integración.

autoridad monetaria, unas rebajas fiscales y el favorable comportamiento del consumo, el país se recuperó económicamente. Desde 2007 la economía ha entrado en desaceleración como consecuencia de la crisis financiera en el sector de la construcción, el último dato sobre crecimiento del PIB es el del primer trimestre de 2009 que indica que la economía cayó 0.7%

Actualmente, Brasil posee el 22% de las tierras cultivables del planeta, destinando 64 millones de hectáreas a la producción agricultura, de ahí que sea el tercer exportador mundial de productos alimenticios. Brasil es hoy el primer productor mundial de café, zumo de naranja y azúcar, y oleaginosas y el segundo mayor productor de soja. Otros cultivos de Brasil de relevancia son el maíz, el tabaco, las frutas tropicales, el trigo, el cacao y el arroz²²⁰. La participación del sector agropecuario en el PIB fue del 4,72% en 2007, 3 puntos inferior al 2003, y crecimientos de productividad del factor trabajo de 5% anual.

La estructura económica de Brasil, indica que el país ha logrado una importante industrialización en los últimos 20 años; especializándose en el nuevo milenio en la producción de manufacturas y semi-manufacturas de alta tecnología e innovación. Si se suma la industria minera a la manufactura, se tiene que la industria en Brasil, representa el 39% del PIB, es decir 15 puntos superiores a la década de los setenta. En 2007, Brasil contaba con 14.400 millones de barriles crudo en reservas de petróleo y 275.537 millones de m³ de gas natural, colocándolo a competir con los principales productores mundiales de esos recursos.²²¹

Según López y Mesquita M (2003), Brasil es una economía altamente competitiva en industrias ricas en recursos naturales; situación que en un escenario de cero aranceles podrá desplazar parte de la producción tanto de Colombia y Venezuela. Brasil ocupa en América Latina los primeros lugares en la producción de acero²²², aluminio, química básica, cemento, cristal y papel; las industrias están sólidamente establecidas y son

²²⁰ La agricultura y la ganadería son consideradas cada vez más como un sector estratégico para la economía brasileña, tanto por su alta propensión exportadora (más del 32% del total exportado en 2007) como por su importancia como empleador en áreas rurales (ocupa entorno a 19 millones de personas, lo que representa el 21% de la población ocupada). En Ganadería Brasil es el segundo mayor productor mundial de carne de vacuno y el tercero de carne de pollo, y el primer exportador mundial de estos productos. Brasil cuenta con 220 millones de hectáreas de pastos - área que tiende a expandirse, en muchas ocasiones mediante la deforestación ilegal - y posee la segunda mayor cabaña de ganado vacuno del mundo, con más de 200 millones de cabezas.

²²¹ Reservas que no han dejado de aumentar en los últimos años, debido al descubrimiento de nuevos yacimientos en la plataforma marítima brasileña. Gracias a estos hallazgos, Brasil llegó en 2006 a la autosuficiencia petrolífera.

²²² Hoy en día se ha convertido en una industria competitiva, con plantas modernas y uno de los costes más bajos entre los principales países productores. Brasil es hoy el décimo productor mundial de acero y el primero de América Latina, con un 88% de la producción total del continente, según datos del ILAFA (Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero).

generadoras de buena parte de las divisas del país e incluso de inversiones en terceros países. Sin duda que el “Plan Real” de 1993; incentivó la inversión extranjera, toda vez que, el proceso privatizó, la mayoría de empresas públicas de los sectores de siderúrgica, petroquímica y telecomunicaciones; Brasil en los últimos 5 años recibió cerca de US \$100.000 millones en inversión extranjera directa.

En los últimos diez años Brasil ha mejorado la producción y comercio de industrias livianas; especialmente en sectores de cuero, calzado, construcción mecánica, química y electrónica y, sobre todo, automoción. Actualmente, el sector industrial manufacturado tiene un peso de 24,6% del PIB en 2007, y registra tasas de crecimiento cercanas al 5% anual entre 2004 y 2007²²³.

Uno de los sectores industriales con mayores avances es el automovilístico²²⁴. En 2006, con una producción de 2,61 millones de unidades, Brasil se situó en octava posición como productor del sector, por detrás de Japón, EEUU, China, Alemania, Corea del Sur, Francia y España. De acuerdo con los datos de la Organización Internacional de Fabricantes de Automóviles (OICA) para 2007, Brasil habría pasado a ocupar la séptima posición en países productores (producción de 2,97 millones de unidades), y el quinto lugar del ranking de países consumidores.

El desarrollo y crecimiento industrial de Brasil en los últimos 15 años, se ha reflejado en balance comercial positivo con el resto del mundo. En 2007, las exportaciones llegaron a US \$160.000 millones y las importaciones a US \$121.000 millones²²⁵. En 2007, las exportaciones brasileñas más importantes por sectores fueron las manufacturas que representaron el 52,3%; destacándose la gasolina, el zumo de naranja congelado y los aviones. En segundo lugar aparecen con un 32,1% del total los bienes básicos, maíz

²²³ Los subsectores de la industria, el que experimentó un mayor crecimiento fue la industria de transformación, seguida por la construcción civil, y por la electricidad y gas, agua, alcantarillado y limpieza urbana, cada uno con crecimiento del 5%. La industria extractiva registró un aumento del 3%.

²²⁴ El crecimiento de la industria automovilística mundial se está viendo impulsada principalmente por los mercados de los países emergentes, que el año pasado absorbieron 30 millones de unidades, el 40% de la producción mundial, y que dentro de 6 años, según estimaciones de la OICA (Organización Internacional de Fabricantes de Automóviles), comprarán ya más coches que los mercados tradicionales (EEUU, Europa y Japón).

²²⁵ El Banco Central prevé que tras 5 años de superávit, en 2008 la balanza por cuenta corriente se cierre con un déficit de 12.740 millones de dólares.

y carne de pollo; por último, con un 13,6%, estuvieron los bienes semi-manufacturados destacando el hierro, la celulosa y pieles y el cuero.

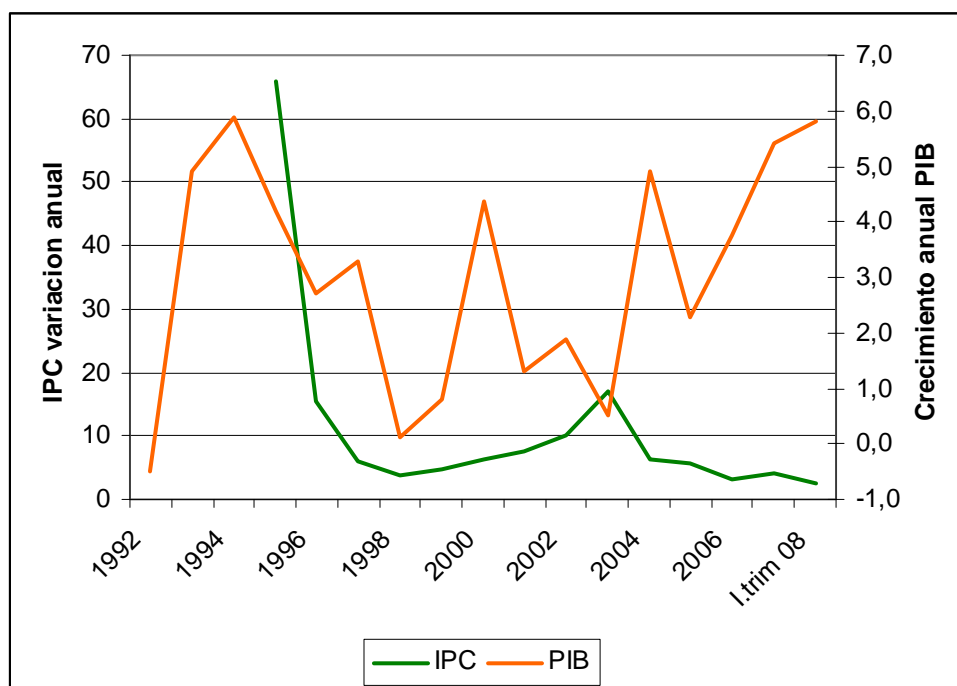
La composición de las importaciones brasileñas está estrechamente relacionada con la inversión productiva. La mitad de ellas (49,3%), corresponden a bienes semi-manufacturados, seguido de los bienes de capital (20,8%). Los principales socios de Brasil para las exportaciones e importaciones son: Estados Unidos, Argentina y China. Se puede concluir que, Brasil ha pasado de ser un país fundamentalmente agrícola a ser otro en el que, aunque el sector primario continúa teniendo un elevado peso dentro de la economía, se ha alcanzado una fuerte base industrial cada vez más amplia y diversificada para competir incluso con las economías más grandes en el mundo. El sector servicios representa el 57% del PIB nacional, y ha crecido en los últimos años a tasas superiores al 5.7%. La actividad de los servicios ha estado jalonada por las actividades de telecomunicaciones en la producción digital, que se han beneficiado del proceso de urbanización e industrialización de ese país.

El turismo es un sector rezagado, y la verdad no amenaza a la evolución de las cadenas de turismo y salud de Colombia, esta actividad aunque refleja que a Brasil llegan 5 millones de viajeros, el sector se considera no expansivo por el deterioro y la saturación de la red terrestre; el gobierno ha invertido poco en la infraestructura de carreteras, en ferrocarriles e hidro-vías; es casi nulo aprovechamiento de las posibilidades de navegación de cabotaje y de la navegación interior; también hay problemas por la inadecuación de los puertos y aeropuertos, y la falta de sistemas modernos de transporte de mercancías.

Los factores que permiten tener previsiones positivas para realizar acuerdos comerciales con Brasil, es la evolución y la estabilidad de su economía. Brasil es la economía más grande de América Latina, y también la que más estabilidad ha logrado en los últimos diez años. Entre 1992 y 2007 el crecimiento del PIB alcanzó 3.4% en promedio anual; este país sólo registró una pequeña desaceleración en 1999, a propósito de la crisis internacional que, golpeó sus reservas internacionales generando incertidumbre en su moneda; entre 1998 y 1999 el PIB creció por debajo de 1%. De otro lado, en términos macroeconómicos su principal problema que era la inflación de hasta tres dígitos entre 1990 y 1993, desapareció gracias a la implementación del “Plan Real”, que creó una

casa de conversión del real frente al dólar; esta situación junto con el control estricto de los medios de pago por parte del Banco Central de Brasil, abatieron el crecimiento del IPC; entre 1995 y 2007, la inflación se colocó por debajo de un dígito, con un promedio de 5% anual²²⁶.

Gráfico No. 44 Crecimiento e inflación de Brasil 1990-2007



Fuente: Anexo Estadístico

Otro de los grandes problemas macroeconómicos que está resuelto en Brasil es el de la deuda pública²²⁷; esta se moderó en la década de los noventa por la vía de la reducción del déficit fiscal; en 2007 el saldo de la deuda pública externa no sobrepasa el 30% del PIB. Dada la disciplina monetaria y fiscal, el real se ha fortalecido y contribuido con el control de la inflación, en los últimos diez años, el real sea mostrado competitivo con relación al dólar. El factor que definitivamente es atractivo para la firma de tratados

²²⁶ El Plan Real, que basado en los elevados tipos de interés, consiguió reducir y controlar la inflación y mejorar las finanzas públicas, dotando a la economía brasileña de un notable grado de estabilidad, a pesar de los efectos negativos sobre el crecimiento económico, que registra desde entonces tímidos porcentajes.

²²⁷ Brasil si ha tenido un problema de altas tasas de interés local; entre 2002 y 2007 las tasas de captación pasaron de 9% a 18% y las de colocación de 15% a 23%, pese a que la entrada de capitales ha ayudado a estabilizar las reservas en cerca de US \$50.000 millones, su acumulación ha provocado resentimiento de la demanda agregada local, especialmente por la reducción de la inversión y el consumo de las familias.

comerciales con Brasil, es el de la evolución de la inversión extranjera directa en las economías de Colombia y Venezuela; en los últimos 5 años, Brasil invirtió en Colombia cerca de US \$2.000 millones y en Venezuela US \$3.000 millones, las inversiones se han dirigido a la producción petrolera y las manufacturas livianas; se espera que los procesos de profundización de libre comercio con este país, continúen fortaleciendo los rubros de inversión en nuestras economías.

El buen comportamiento del PIB de los últimos años se debe en gran parte al crecimiento de la producción, por los altos precios alcanzados por los “commodities” en los mercados internacionales. Finalmente Brasil al no ser una economía tan expuesta al comercio exterior, no figura con altos indicadores de competitividad mundial; entre 2007 y 2008 este país ocupó el puesto 72 con una calificación de 3.99. El ranking es mejor en los pilares de innovación donde ocupa el puesto 41 con calificación de 3.99 (Ver Cuadro No.64).

Cuadro No. 64 Competitividad Global, Brasil índice 2007-2008

Competitividad global	72	3.99
S El subíndice A: requisitos Básicos	101	3.82
1 pilar: las Instituciones	104	3.32
2 pilar: la Infraestructura	78	3.07
3 pilar: la estabilidad Macroeconómica	126	3.66
4 pilar: la Salud y educación primaria	84	5.23
El subíndice B: Ventajas y Eficacia	55	4.12
5 pilar: el educación superior y entrenando	64	4.01
6 pilar: la eficacia de mercado de Género	97	3.80
7 pilar: la eficacia del mercado de trabajo	104	3.96
8 pilar: la sofisticación del mercado Financiera	73	4.14
9 pilar: la prontitud Tecnológica	55	3.35
10 pilar: el tamaño del Mercado	10	5.44
El C del subíndice: la Innovación y de sofisticación	41	3.99
11 pilar: la sofisticación Comercial	39	4.48
12 pilar: la Innovación	44	3.50

Fuente: Índice de Competitividad Global, 2008

En conclusión se puede afirmar que Colombia y Venezuela enfrentarán dos economías que generan altas asimetrías por el tamaño del PIB y sus exportaciones al resto del mundo; pero también Estados Unidos y Brasil, generan oportunidades a Colombia y Venezuela, por el tamaño de sus mercados en especial por la recuperación y estabilidad de estas economías que favorecen la inversión extranjera en el espacio bilateral.

5.2 Los nuevos acuerdos y los efectos arancelarios

Si se pone en marcha el TLC de Colombia y Estados Unidos; y de igual manera si Venezuela termina siendo aceptado como socio pleno de Mercosur, se abrirán oportunidades y amenazas para la oferta colombo-venezolana. En ambos casos es claro que el no pago de aranceles de Colombia y Venezuela en los mercados de Estados Unidos y Brasil, respectivamente, podría ayudar a elevar las exportaciones de las cadenas productivas colombo-venezolanas, y posesionar nuevas ofertas bilaterales en esos mercados; de igual manera el no pago de aranceles y preferencias harán que nuestros dos países compitan con mayor oferta de productos de Estados Unidos y Brasil en el espacio andino.

En este ítem mostramos los impactos que, podría ocasionar la puesta en ejecución de los tratados en las cadenas productivas bilaterales propuestas en el capítulo anterior. Cabe mencionar que el supuesto general con que se construyen estas proyecciones, no son otros que la entrada en funcionamiento de los nuevos tratados con Estados Unidos y Brasil, y los nuevos acuerdos comerciales de Colombia y Venezuela, que se traducen en el no pago o pago de aranceles en el espacio bilateral.

Es claro que el TLC de Colombia y Estados Unidos, después de concretarse en 14 ruedas de negociación entre 2004-2006, está en “Stand By”, básicamente porque el Congreso Americano no ha dado el “Fast Trade” al Presidente de ese país para poner en funcionamiento el mismo; precisamente entre 2007 y 2008 los Estados Unidos y en especial la posición del partido demócrata, se han mostrado renuentes a confirmar el TLC, porque no ven reflejado en el mismo los temas en cuanto a protección del mercado laboral; la nueva administración “Obama” ha considerado que el tratado debe aprobarse, pero que es necesario revisar algunos puntos que Colombia debe comenzar a cumplir antes de su aprobación; pese a que no se estiman mayores cambios en lo negociado, si se ha hecho énfasis en que Colombia debe cumplir con compromisos en materia de derechos humanos; con todo, se piensa que el tratado será renegociado, y que efectivamente, en el año 2010 entrará en funcionamiento el TLC.

En el caso de la aceptación plena de Venezuela a Mercosur, no hay mucho que decir, pero básicamente lo que ha ocurrido también es que los Congresos de Brasil y Paraguay, no han ratificado el acuerdo de adhesión; sin embargo Venezuela está

esperando la decisión de los poderes legislativos de esos países, toda vez que ya los Congresos de Uruguay y Argentina han dado su aceptación; lo que se estima es que en lo corrido del 2010, los congresos de Brasil y Paraguay aprueben el contrato de adhesión; con lo que es posible que, Venezuela sea ratificado como socio pleno de ese bloque.

Por ahora, como se verá más adelante no es tan necesario estudiar los impactos de la adhesión de Venezuela en Mercosur, toda vez que el esquema del Mercado del Sur, no sólo debe llevar a negociar aranceles entre Venezuela y Brasil, sino que más importante los dos países, desde 2005 con la entrada en vigencia del acuerdo de alcance parcial 059 CAN y MERCOSUR, ya estableció preferencias entre los países, que se están ejecutando y que se mantendrán dentro del acuerdo de adhesión de Venezuela a Mercosur; es por lo anterior que el análisis de los impactos de Brasil en la oferta colombo-venezolana se realizará sobre lo pactado en el acuerdo 059 de complementación económica.

También es necesario sumar a los supuestos de integración hemisférica la realidad de la integración colombo-venezolana, que todavía y hasta el 2011 permite la realización del comercio bilateral sin pago de aranceles, toda vez que Venezuela ha respetado el Acuerdo de Cartagena, artículo 135 que dice que el país que denuncie el Tratado, debe mantener por 5 años más las preferencias a su socios. Se supone que para la fecha de abril de 2011, Colombia y Venezuela ya deberán haber firmado un nuevo tratado comercial que, como se comentará más adelante permitiría seguir teniendo preferencias arancelarias entre los países; bien sea mediante la firma de una zona de libre comercio o un tratado de alcance parcial compatible en los esquemas de OMC y ALADI; las últimas dos reuniones presidenciales de agosto de 2008 y enero de 2009, entre Chávez y Uribe permiten ser optimistas para pensar que la integración bilateral en 2010 se regirá por un nuevo tratado comercial. En medio de estos escenarios se realiza el análisis de amenazas y oportunidades de los dos países en el contexto de entrar en vigencia los nuevos tratados comerciales ya descritos a partir del 2011.

5.2.1 Los impactos del TLC Colombia y Estados Unidos

En 2006, después de 14 ruedas de negociación se finiquitó el TLC entre Colombia y Estados Unidos, el tratado negoció reducción de aranceles con plazos y contingentes

para la oferta de cada país; como era de esperarse en los acuerdos de nueva generación que realizan los americanos con otros países, el TLC también negoció algunos temas de inversiones, servicios, compras gubernamentales, normas de origen, propiedad intelectual y hasta un sistema de solución de controversias.

Recuadro No. 9 Factores favorables y desfavorables del TLC

	FAVORABLE	DESFAVORABLE
Bienes	99% de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos serán de desgravadas inmediatamente	El 82% de las exportaciones de Estados Unidos a Colombia no pagarán aranceles en Colombia
Inversión extranjera	Tratado nacional para las inversiones de Colombia en Estados Unidos	
Normas de Origen	60% de contenido nacional para las exportaciones de Colombia	
Propiedad Intelectual		Se deberán pagar normas y patentes en productos médicos a laboratorios americanos
Compras gubernamentales	Las pymes colombianas podrán invertir en Estados Unidos	Acceso libre a empresas americanas para contratar con el Estado colombiano; exigen mayor competitividad a las empresas colombianas
Solución de controversias	Respeto del patrimonio histórico; las disputas del tratado se subsanarán acudiendo a la normativa andina	En propiedad intelectual las controversias se solucionan acudiendo a la normativa americana
Mercado laboral	Normas OIT	Flexibilidad laboral

Fuente: Documento borrador del TLC, 2006; Ministerio de Industria Comercio y Turismo de Colombia, 2006)

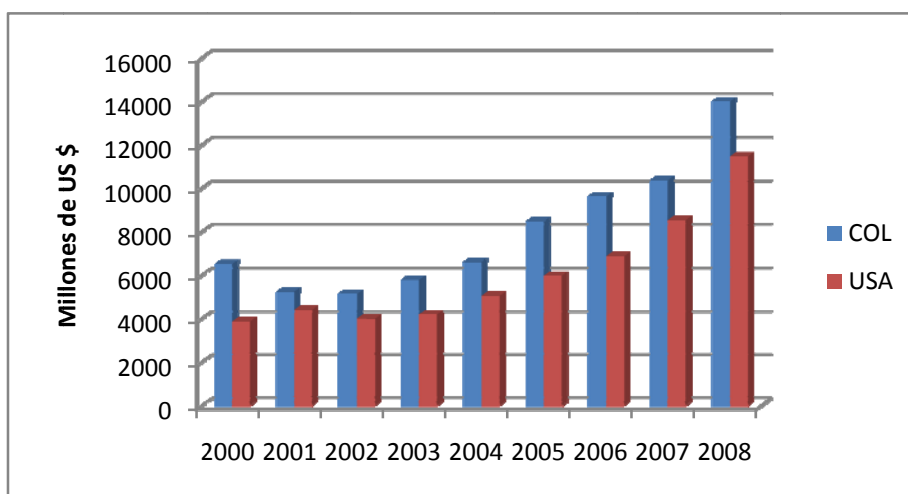
A continuación describiremos las principales preferencias otorgadas del TLC negociado; analizando los temas de impacto en el comercio colombo-venezolano, y especialmente en las cadenas productivas bilaterales. El recuadro No.8 muestra que factores se consideran como favorables y desfavorables para Colombia de las negociaciones del TLC con Estados Unidos; el análisis se complementa estudiando las

oportunidades sectoriales en cada uno de los temas para las cadenas productivas bilaterales. Es necesario acotar que en los efectos macroeconómicos de la reducción de aranceles y preferencia que otorgó nuestro país a los Estados Unidos sólo se tiene en cuenta en el análisis qué, pasará con la oferta de los Estados Unidos en Colombia, y qué desplazamientos se prevén de esa misma, sobre las compras colombianas procedentes de Venezuela. En la investigación no se analiza, el efecto de desviación de comercio que podría ocasionar Colombia desde Estados Unidos a Venezuela, (triangulación de comercio); por la eventual entrada de productos importadores por Colombia de Estados Unidos con menores aranceles que, se podrían pasar a Venezuela, toda vez que el vecino país, mantendrá aranceles más altos con el país del norte.

Es claro que los efectos más importantes para el comercio están en las preferencias arancelarias y los plazos para desgravación; en este sentido los estudios del Ministerio de Industria Comercio y Turismo de Colombia (2008), señalan que los Estados Unidos, reconociendo las asimetrías con Colombia, permitieron que, el 99% de todas las exportaciones de Colombia a Estados Unidos, se desgravarían inmediatamente en ese mercado, una vez entre vigencia el TLC (Min Industria Comercio y turismo de Colombia, 2008). De otro lado, Colombia se compromete inmediatamente a desmontar los aranceles para el 82% de las importaciones desde Estados Unidos. Sobre este punto hay que señalar que sólo en el año 18 de funcionamiento del tratado, el 100% del comercio quedará sin aranceles.

Es interesante de este primer ejercicio, señalar que la negociación permitirá a Colombia incrementar sus exportaciones, y será ganador en términos agregados, toda vez que en los últimos 10 años, sus exportaciones a los Estados Unidos han venido creciendo en ese mercado, y son muy superiores a las importaciones que se realizan de ese país. En 2007, las exportaciones alcanzaron US \$10.000 millones y el superávit llegó a US 2.500 millones. Cabe agregar que ese año las ventas pagaron arancel de 8% en promedio en Estados Unidos y que, las mismas venían creciendo a tasas superiores al 50%; es de esperarse que ante la reducción de aranceles, las ventas crezcan más rápido.

Gráfico No. 45 Comercio de Colombia con Estados Unidos 2000-2008



Fuente: Autor con base a anexo estadístico

De otro lado, Venezuela en principio podría salir beneficiado, toda vez que el aumento de las exportaciones colombianas se hará con la participación de insumos venezolanos; se estima que las exportaciones de Colombia a Estados Unidos, utilizan insumos del vecino país. Pensando en la oferta colombo-venezolana, exportaciones de los dos países a los Estados Unidos, se puede apreciar que las oportunidades podrían llegar a US \$19.000 millones en 2007, si los dos países le apuntan de manera más mancomunada al mercado americano; no se puede olvidar, como lo muestra el siguiente cuadro que las ventas de Venezuela están disminuyendo de manera directa a Estados Unidos; y que el TLC, con las reactivación de las cadenas bilaterales, podrían ayudar a recuperar la oferta venezolana en ese mercado. (Ver cuadro No.65).

Cuadro No. 65 Exportaciones de Colombia y Venezuela 2000 y 2007 Millones de US \$ y arancel americano

	Productos	Colombia			Venezuela			Arancel USA
		2000	2007	Var 00/07	2000	2007	Var 00/07	
27	Petróleo	4.282	6.640	55,1	10.323	7.819	-24,3	5% a 7.8%
6	Flores	476	902	89,7				4% a 6%
9	Café	631	617	-2,2	3	5	55,2	10%
39	Plásticos	16	159	875,5				4.2% a 6%
8	Frutas	195	155	-20,5	10		-100,0	6,80%
62	Confecciones	46	193	320,0				6% , 13% y 30%
61	Prendas y complementos	215	101	-53,0				7,5% hasta 13%
71	Perlas preciosas	68	363	433,0				3% a 8%
72	Fundición de hierro acero	20	244	1102,0	309	160	-48,2	1,4% a 10%
25	Cementos, sal y azufres	56	88	58,3	58	15	-74,6	6%
39	Productos químicos diversos	16	154	844,8	253	215	-14,9	4 a 6%
76	Aluminio y manufacturas	20	90	343,8	267	184	-31,4	5,70%
70	Vidrio y sus manufacturas	14	60	338,2	14	2	-86,9	1.4% hasta 6%
69	Cerámicos	14	59	309,8	25	12	-50,4	6% y 25%
84	Maquinaria eléctrica	20	61	208,7	19	70	260,3	2,50%
87	Autopartes	3	11	231,3	160	69	-57,0	4%
17	Azúcares	27	28	4,5				20%
32	Curtientes y tintóreos	321	6	-98,3				1.5% hasta 6.5%
31	Abonos	0	0	-100,0	7	83	1023,0	Libre
41	Caucho y manufacturas	4	3	-15,8	34	32	-7,8	2.4% a 5%
19	Harinas	3	16	364,7	1	12	750,0	35%
3	Pescados y crustáceos	42	17	-60,3	120	119	-0,4	3%
	Sub total exportado	6.489	9.964	53,6	11.604	8.796	-24,2	
	Total exportado	6.524	10.369	58,9	15.921	8.888	-44,2	

Fuente: Anexo estadístico

Sectorialmente, se espera que las exportaciones que más aumenten sean precisamente las actividades que están involucradas en cadenas productivas bilaterales, propuestas en el capítulo anterior. En este sentido el cuadro anterior nos muestra cuáles son esos sectores que de inmediato se deben incentivar por el no cobro de aranceles en Estados Unidos. En el Estudio del Banco Mundial “Colombia: Country Economic Memorandum / The Foundations for Competitiveness” (BM, 2005); identifica sectores con ventajas competitivas para determinar ganadores en un proceso de liberalización comercial, mirando evolución y participación en el mercado americano; colige que, un posible TLC entre Colombia y EE.UU, dejará como sectores colombianos ganadores a: pesca, petróleo y gas, azúcar, textiles y prendas de vestir, cueros, calzado, industrias de porcelana y joyería; entre otros.

En el cuadro anterior y actualizando las exportaciones de Colombia y Venezuela a Estados Unidos a 2007, destacamos que la mayoría de estos sectores no sólo son los que más participan de las exportaciones, sino también los que más crecieron entre 2000 y 2007; con lo cual también se espera que, ante el no pago de aranceles en ese mercado, aumenten las ventas de confecciones, textiles, plásticos y alimentos.

Los efectos agregados negativos, se presentarán por cuenta de los desplazamientos que ocasionará la mayor oferta de Estados Unidos en Colombia que, podría desplazar parte de las compras de Colombia procedentes de Venezuela²²⁸ (exportaciones de Venezuela a nuestro país); es fácil suponer que el no pago de aranceles de los Estados Unidos en Colombia, aumentará las importaciones de Colombia del país del norte, en detrimento de las importaciones venezolanas. En el cuadro No.66 se puede apreciar que, las importaciones de Colombia procedentes de Estados Unidos en maquinaria, vehículos, químicos y derivados del petróleo venían creciendo a tasas superiores de hasta 200%, entre 2000 y 2007 con aranceles que iban de 5% hasta 20% en Colombia; es factible que ante el no pago de aranceles, las mismas importaciones se incrementen más rápido, desplazando a las venezolanas que, sin pago de aranceles en nuestro país, apenas habían crecido 26% en ese período.

²²⁸ El estudio de la Cámara Colombo-Venezolana sobre efectos del TLC en los mercados andinos señala que, una vez entre en vigencia el TLC con Estados Unidos y ese país no pague impuestos de aduana en Colombia, fácilmente haría que Venezuela pierda cerca del 50% del mercado en Colombia, porque sus exportaciones son menos competitivas frente a las que realizará Estados Unidos a Colombia, especialmente en productos como aluminio, cigarrillos y químicos, tres de los rubros más importantes tras los derivados del petróleo que vende el vecino país en Colombia (Integración, 2004).

Cuadro No. 66 Importaciones de Colombia procedentes de Estados Unidos y Venezuela

	Conceptos	Estados Unidos				Venezuela			
		2000	2007	Var 00/07	Arancel	2000	2007	Var 00/07	Arancel
10	Cereales	271,0	875,0	222,9	5%	12,4	11,9	-4,0	Franja
29	Química orgánica	455,6	957,0	110,1	10%	53,9	134,2	149,0	0%
39	Plásticos y sus manufacturas	207,0	490,0	136,7	15%	104	28,7	-72,4	0%
84	Maquinaria y equipo	683,2	1711,0	150,4	5%	14	8,9	-36,4	0%
85	Material eléctrico	453,7	592,0	30,5	5%	12,7	14,3	12,6	0%
87	Vehículos automóviles	98,8	306,0	209,7	35%	40,1	21,4	-46,6	0%
88	Aviones	266,2	383,0	43,9	0%	0	0	0,0	0%
90	Aparatos médicos	160,8	385,0	139,4	5%	1,7	0,3	-82,4	0%
72	Fundición Hierro y acero	8,7	179,0	1957,5	10%	146,3	541,2	269,9	0%
48	papel y cartón	102,6	189,0	84,2	15%	14,8	0,4	-97,3	0%
52	Algodón	52,9	152,0	187,3	10%	0	0	0,0	0%
73	Aluminio	50,4	18,9	-62,5	5%	75,2	81,6	8,5	0%
27	Derivados del petróleo	37,6	392,0	942,6	10%	152,3	71,1	-53,3	0%
30	Medicamentos	60,8	172,0	182,9	5%	21,1	10,7	-49,3	0%
40	Caucho y sus manufacturas	58,6	107,2	82,9	5%	35,8	12,5	-65,1	0%
31	Abonos	61,2	197,1	222,1	5%	11,8	52,9	348,3	0%
	Sub total importado	3029,1	7106,2	134,6		696,1	990,1	42,2	
	Total importaciones	3878,0	8500,0	119,2		945	1196,2	26,6	

Fuente: Anexo estadístico

Los sectores donde los desplazamientos de la oferta venezolana en Colombia, por los crecimientos de las compras de Estados Unidos, pudieran ser mayores son: fundición de hierro y acero, química básica, y derivados del petróleo; donde las importaciones de Colombia de Estados Unidos crecieron a tasas de 1000%, 2000% y 200% entre 2000 y 2007, respectivamente; con pagos de arancel promedio de hasta 15%; se espera así que el no pago de aranceles, aumente vertiginosamente estas compras, en detrimento de las venezolanas que apenas crecieron a tasa de 20%.

A manera de conclusión, hay que señalar que los efectos agregados del TLC en materia arancelaria abrirán más oportunidad para la oferta de Colombia y Venezuela en Estados Unidos, que lo que desplazarán de oferta venezolana en Colombia. El tamaño de oportunidad de mercado para la oferta colombiana, donde puede llevar a Venezuela, asciende a US \$10.000 en Estados Unidos, o US \$19.000 millones, si se suman las ventas venezolanas a Estados Unidos; en tanto que sólo la oferta potencial venezolana a desplazar por Estados Unidos en el mercado colombiano, son US \$1.200 millones que, corresponde al monto total importado por Colombia de Venezuela.

Las posibilidades concretas y las amenazas por sectores, una vez entre en vigencia el TLC, las podemos analizar observando cómo quedaron los aranceles, las preferencias, los plazos, los temas de inversiones y servicios, y en fin, hasta la flexibilidad en la norma de origen, las medidas sanitarias y la aplicación del sistema de solución de controversias en las cadenas bilaterales propuestas del capítulo No.4.

5.2.1.1 Petróleo y petroquímica

En petróleo se puede decir que, sí con el pago de 5% a 7% de arancel las exportaciones colombianas en Estados Unidos crecieron 55% entre 2000 y 2007; es factible que sin pago de aranceles las mismas aumenten más rápido en el mercado americano. Se estima también que las ventas de crudo y derivados de Venezuela a Colombia, crezcan como consecuencia de las mayores compras que deberá hacer nuestro país en insumos de Venezuela, para aumentar la producción y sus ventas a Estados Unidos²²⁹.

Si estudiáramos una oferta conjunta colombo venezolana a los Estados Unidos en la cadena, habría que decir que los dos países exportaron US \$19.000 millones a Estados Unidos en 2007, y que la cadena petroquímica, química y plástico, alcanzó US \$14.000 millones. Cabe agregar también que, la cadena petróleo-química se favorecerá más, toda vez que el TLC flexibiliza la norma de origen que permite incorporar materia prima de países no miembros del acuerdo, lo que facilita el funcionamiento de las

²²⁹ La reducción de aranceles y las ventas de petroquímica de Venezuela que han venido cayendo producto entre otros de la reducción de suministro de Venezuela se podrán reactivar, toda vez sus negocios con Estados Unidos.

compras de materia prima de Colombia desde Venezuela, en productos como el fuel-oil, o derivados del petróleo²³⁰.

Las desventajas e impactos negativos de las negociaciones del TLC en el sector y en la cadena bilateral, corren por cuenta de los efectos que producirá la reducción de aranceles de Colombia a Estados Unidos, en las importaciones que realiza nuestro país de Venezuela; sobra advertir que, este sector el no pagar aranceles en Colombia, incentivará a los Estados Unidos a elevar sus ventas a Colombia; de igual manera a que nuestro país, posiblemente disminuya las importaciones provenientes de Venezuela; las importaciones que probablemente serán más amenazadas de Venezuela ascienden en este sector a US \$600 millones, y son productos como la química básica y los derivados del petróleo; en estos ítems las importaciones de Colombia procedentes de los Estados Unidos, han venido creciendo más rápido que las venezolanas.

5.2.1.2 Confecciones y textiles

El TLC en materia de las exportaciones de la cadena confecciones y textiles, ha sido bastante benevolente con Colombia, y de paso con Venezuela que, podría diseñar estrategias para exportar más insumos para la cadena en Colombia; el TLC no sólo estipula que una vez entre en vigencia el tratado, se eliminan todos los aranceles para las partidas que actualmente exporta Colombia a ese país en el marco de ATPDEA²³¹, sino que más importante, flexibiliza la regla de origen para las exportaciones de esos productos, toda vez que hay preferencias inmediatas a los productos que son cortados y cosidos en Colombia, y que en la actualidad, amparados por la preferencia ATPDEA, no pagan aranceles. El TLC también en este sector, elimina los aranceles de las confecciones de productos para el hogar, que no estaban incluidos en el ATPDEA (DNP, 2009).

²³⁰ Adicionalmente, Venezuela es el segundo abastecedor de gasolina en Estado Unidos con la filial de PDVSA Citgo, compañía con la cual Ecopetrol de Colombia tiene convenios directos para exportar crudo y refinados a otros países.

²³¹ En la mayoría de debates el gremio se mostró complacido de las negociaciones; debido a la posición geográfica de Colombia, la eficiencia lograda en las cadenas productivas y la calidad de sus productos y la confiabilidad de sus empresarios, consideran que sin pago de aranceles en Estados Unidos, las exportaciones del sector confecciones del país se podrían duplicar o incluso triplicar.

Adicionalmente este sector mejora sus condiciones de exportación, toda vez que el TLC permitirá acceso libre a las compras de algodón de Estados Unidos; en beneficio de la cadena bilateral que se propone con Venezuela, el TLC abre la posibilidad de la figura de la acumulación de importados, que permite incorporar como regionales, insumos de países no miembros del acuerdo; para Colombia es importante esta preferencia toda vez que podrá importar insumos de Venezuela como el “denim”, los tintes y los tejidos sintéticos para reforzar las exportaciones a Estados Unidos. Cabe resaltar que dentro de las empresas manufactureras, productoras de ropa interior hay una gran representatividad de las PYMES; que podrían invertir en Estados Unidos pues, el TLC concedió el trato nacional a las inversionistas colombianos.

El TLC en confecciones también incluye algunos tipos de calzado hechos con materias primas sintéticas que, antes tenían incluso aranceles, pues no estaban cobijados en el ATPDEA; cabe agregar que con el TLC, estos productos podrán exportarse con cero arancel y que, Venezuela podrá aumentar la exportación a Colombia de cueros sintéticos, toda vez que el producto entrará sin aranceles a los Estados Unidos por ser componente regional.

Se considera que la reserva para Pyme en Compras Públicas es favorable para Colombia, toda vez que los Estados Unidos puede reservar para sus Pyme compras o contrataciones individuales hasta por US\$100,000 en Colombia; en tanto que Colombia podrá reservar hasta por US\$125,000 en compras gubernamentales en Estados Unidos; no hay que olvidar que gran parte del sector de confecciones y textiles podría realizar contratos con el sector público para vender productos a esas entidades, entre otros: uniformes, botas y demás implementos de dotación (vestido) del sector público americano en los diferentes estados de los Estados Unidos. De otra manera, por primera vez en un tratado comercial, los Estados Unidos aceptaron la creación de un mecanismo especial de revisión de los impactos del tratado sobre las Mi-pyme, por considerar que al intercambio debe proteger a los micro- empresarios de Colombia²³².

Finalmente otro beneficio para la cadena confecciones y textiles, podría estar en que, el TLC disminuye los aranceles para las importaciones de maquinaria y equipo. Colombia

²³² El sistema permite recolectar información y aportes directamente de los microempresarios y sus asociaciones, desarrollar planes de trabajo focalizados en las necesidades de las Mi pyme y formular las recomendaciones correspondientes a la Comisión Administradora del Tratado.

da un mayor acceso a la adquisición de bienes de capital de los Estados Unidos, de estos productos, eliminando de manera inmediata los aranceles que estaban entre 5% y 20%. El efecto será un incremento de competitividad para todo el aparato productivo nacional, y desde luego para el venezolano, si se tiene en cuenta que en ambos países la cadena textil-confecciones, tiene la necesidad de importación de nueva maquinaria que asegure la reconversión industrial de los aparatos productivos locales²³³.

No se presagian efectos negativos del no cobro de aranceles de Colombia a Estados Unidos, en la cadena bilateral de confecciones, toda vez que en la misma Colombia importa muy pocos insumos de Venezuela; y los que importa, no compiten con los de Estados Unidos.

5.2.1.3 Agro-industrial

Este es uno de los sectores que más polémica ha generado en el TLC y tiene que ver con las asimetrías que genera Estados Unidos en el sector agrícola colombiano. Los Estados Unidos otorgan a productores locales de cereales para producción y exportación cerca de US \$80.000 millones anuales, es decir 2 veces el total del PIB agrícola colombiano; tampoco fue mucho lo que reconocieron los Estados Unidos a Colombia en la negociación del TLC en preferencias arancelarias. Nuestros productores sólo tendrán entrada libre a Estados Unidos en 5 años, con una desgravación que arranca de unos aranceles de 10% y hasta 20%.

En productos agrícolas como el trigo, la cebada y frijol, Colombia disminuyó los aranceles y le entregó mayores contingentes para las exportaciones de los Estados Unidos; aunque estos productos entrarán libre de aranceles después de 5 años de vigencia el TLC; en el sector no se permitió ninguna cláusula de salvaguardia a la

²³³ Las amenazas para el sector de confecciones sobre todo en Colombia están en las negociaciones de bienes usados donde pese a establecerle controles como la licencia previa y comenzar a desgravar en cinco años, Colombia dejará libre ese mercado, con lo que se presagia entradas de continentes de ropa usada desde los Estados Unidos a Colombia.

producción nacional, es decir que no se podrá defender la producción colombiana, en caso que las importaciones desde Estados Unidos, desplacen la producción nacional²³⁴.

En arroz blanco, Colombia otorgó un contingente de importación a EEUU de 79,000 toneladas²³⁵, y adicionalmente en un esquema de subastas, los arroceros colombianos podrán importar otros contingentes; no hay que olvidar que en este sector, Colombia importa arroz de Venezuela, y que con esta negociación, como lo estima el mismo Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia, habrá un efecto de desviación de comercio en detrimento de las compras de Venezuela; Colombia comprará más arroz de Estados Unidos y disminuirá las importaciones de Venezuela. En maíz amarillo, Colombia también ofreció un contingente de importación a Estados Unidos de 2 millones de toneladas, con una tasa de crecimiento de 5% anual, mientras la demanda interna crece a una tasa superior al 7% anual; las importaciones fuera del contingente se harán con un arancel base de 25% que, se desgravará en 12 años; hasta que el bien quede libre de importación²³⁶.

Para el sector de exportaciones tradicionales como las flores y el café, las negociaciones del TLC fueron buenas, toda vez que Colombia logró mantener las preferencias de cero aranceles de que gozaban los productos en el ATPDEA para el primer caso; lo mismo que acordó disminuir los mecanismos de protección de los Estados Unidos en cuanto normas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de flores colombianas a ese mercado. Para el café la regla de origen no admite insumos importados de la región; de igual manera se le otorgó a Colombia, un contingente de 150 toneladas y una mejor protección de la marca de Café de Colombia en Estados Unidos.

En agro-industriales, si bien Colombia desgravará la mayoría de productos de carnes a 18 años; cedió altos contingentes para importación desde los Estados Unidos de carne de pollo; especialmente en los cuartos traseros de pollo, donde se estableció cláusulas de

²³⁴ Colombia preserva su discrecionalidad para continuar con la aplicación de instrumentos de promoción de las exportaciones como el llamado Plan Vallejo para insumos y materias primas.

²³⁵ Los productores nacionales podrán participar de las rentas que surjan de la administración de este contingente pues se acordó usar para el efecto una figura que usa EEUU con Europa (Export Trading Company)

²³⁶ La cuota de importación del maíz blanco se acordó en 130,000 toneladas con una tasa de crecimiento del 5%.

salvaguardia para proteger el sector; se le entregaron 26.000 toneladas para importar desde los Estados Unidos, con un crecimiento de 4% anual²³⁷. Colombia también mantuvo la preferencia ATPDEA de cero aranceles para productos como la carne y la leche, logrando adicionalmente un contingente de 60.000 toneladas anuales para exportar carne en canal a Estados Unidos, cabe agregar que hoy sólo se tenía 30.000 toneladas. En el sector Colombia, logró una cuota preferencial para exportar 5.000 toneladas de otras carnes industriales, y en lácteos logro una cuota de acceso preferencial de 9.000 toneladas; 4.600 toneladas en quesos, el producto de mayor potencial; adicionalmente también se logró contingentes para mantequillas y leches saborizadas por 2.000 toneladas cada uno.

En estos sectores cabe mencionar que adicionalmente se logró que los Estados Unidos flexibilizaran las normas sanitarias para la entrada de los productos colombianos. En bebidas, Colombia logró mecanismos de salvaguardia para licores y especialmente para productos que compiten con la producción nacional como el whisky, el ron y el vodka, se conservó una protección de 10 años²³⁸.

El TLC abre inmensas posibilidades para la oferta colombo-venezolana en productos como frutas y hortalizas; sectores que mirando el cuadro, vienen consolidando sus exportaciones a los Estados Unidos; en 2007, las ventas colombianas llegaron a US \$115 millones en esos dos productos; dicho incremento se realizó en presencia de aranceles de hasta 10% en Estados Unidos, en el TLC queda liberado el sector, y se le garantizó a Colombia una mayor agilidad en los procesos de revisión sanitaria y fitosanitaria para permitir el acceso a nuevos segmentos de mercado como el de plantas vivas y ornamentales.(Elorza, J y Madrid L, 2006)

²³⁷ Para los cuartos traseros de pollo sazonados, producto de mayor valor económico, se negoció un plazo de desgravación de 18 años, con un plazo de gracia de 10 años en los que no se reduce el arancel.

²³⁸ Colombia logró que los aceites y grasas se desgraven en cinco años, cuyos aranceles vigentes están entre 23% y el 26%; para el aceite crudo de soya se abrió un contingente de importación de 30.000 toneladas con una tasa de crecimiento del 3% anual. No obstante que el producto se desgravará a 10 años a partir de un arancel base de 24%, es necesario insistir que el TLC en este producto amenaza las compras que realizaba Colombia de Venezuela del producto.

Finalmente un sector que ha venido aumentando sus exportaciones a Estados Unidos, con insumos importados de Venezuela, es el tabaco²³⁹, en este sector también la regla de origen es flexible para que, Colombia y Venezuela exporten conjuntamente el producto; en este sector el arancel americano se reduce a más de la mitad, y Colombia logró una cuota preferencial sin aranceles para 4,000 toneladas de tabaco y una desgravación a 15 años; también la negociación logró aumentar la cuota de exportación colombiana (actualmente de 24.000 toneladas a 50,000 toneladas, con una tasa de crecimiento anual del 1.5%, con un manejo del contingente.

Cabe recordar que en tabaco y cigarrillos, Colombia compra a Venezuela más de US \$20 millones anuales; la amenaza para la oferta colombo-venezolana, está que nuestro país abrió una cuota de importación de 15,000 toneladas a los Estados Unidos; con una desgravación que se hará efectiva a partir de un arancel base de 60%, con un primer corte al 40.2% en el segundo, y desgravación lineal por los siguientes 9 años.

Otros productos donde se ve que Colombia podrá consolidar el crecimiento de las exportaciones, como de llevar a Venezuela en las cadenas productivas son, entre otros, cerámicos, producción de vidrio y otros. En estos sectores no sólo hay comercio bilateral de ida y de vuelta, sino que también las exportaciones de Colombia vienen creciendo en el mercado de los Estados Unidos. La hipótesis es que las ventas de Colombia si venían creciendo con pagos de arancel de 10% y hasta 20%; es muy factible que con la entrada en vigencia del TLC, y el no pago de aranceles, las mismas se incentiven y crezcan mucho más, demandando insumos y bienes complementarios de Venezuela para encarar la demanda del mercado americano.

5.2.1.4 Capitales y servicios

Brevemente se puede afirmar que el TLC estableció el trato nacional a los inversionistas americanos y colombianos; incluso se garantiza mecanismos para la repatriación de las utilidades; se resalta que el TLC permitirá la entrada de más inversiones de ese país, que es el principal origen de las inversiones extranjeras en Colombia; entre 2000 y 2007, los

²³⁹ En cigarrillos se consolidaron las preferencias del ATPDEA y se logró una norma de origen que durante los primeros años permitirá mezclar materias primas de terceros países mientras la oferta nacional alcanza el nivel requerido.

Estados Unidos invirtieron cerca de US \$10.000 millones en las áreas de petróleo, manufacturas y construcción en Colombia.

El capítulo de inversiones es benéfico para Colombia y Venezuela, toda vez las necesidades de capital que tienen nuestras cadenas productivas locales, y mejor aún si considera que hay muchas empresas venezolanas en territorio colombiano que se beneficiaran del trato nacional. Desde 2006 las empresas colombianas comenzaron a incursionar en ese país para producir directamente, o mejor aún para distribuir sus productos; ejemplos de lo anterior son la a compañía de cementos ARGOS y la propia Cadena Juan Valdez que, llenas de expectativas positivas por las negociaciones del TLC comenzaron en ese año a comprar plantas, y canales de comercialización en Estados Unidos, respectivamente.

En servicios, el TLC entre Colombia y EE.UU, trae beneficios importantes, especialmente en cuanto a los servicios profesionales por cuanto Estados Unidos en la mayoría de Estados de ese país, hará el mutuo reconocimiento y desarrollo de estándares para licenciamiento académico de sus profesionales en lo que se denomina el reconocimiento de títulos; en este sector lo que no quedó estipulado fue el reconocimiento de títulos con fines de desempeño laboral. Aunque el TLC ha identificado los sectores de ingeniería y arquitectura como prioridades, otros sectores tales como los servicios de salud y de consultoría, podrán utilizar este marco en el futuro para impulsar acuerdos en estas materias²⁴⁰. En el tema laboral, el TLC circunscribe a que los países pendientes del TLC deben cumplir con los principios de la Organización Internacional del Trabajo (Botero, J 2005): eliminación de trabajo forzado, libertad de asociación y no discriminación, entre otros. La violación de estos principios será sancionada con multas basadas en la cantidad de la lesión comercial.

El tema de inversiones y servicios no fue complementado con acuerdos en flexibilidad laboral internacional; los Estados Unidos continuarían reservándose el derecho a los visados empresariales y de turismo, arguyendo la cláusula de seguridad y terrorismo internacional, para hacer incluso más complicado el acceso a visas para ingresar a ese país; y definitivamente las negociaciones del TLC perjudicarán de manera directa la

²⁴⁰ Sobre otros asuntos relacionados de interés mutuo para facilitar la exportación de estos servicios. Este tema es fundamental pues, para muchas Pyme que venden servicios profesionales, el reconocimiento de títulos hace la diferencia en términos de acceso al mercado de los EEUU.

oferta de medicinas en el mercado colombo-venezolano; toda vez que en el tema de propiedad intelectual los Estados Unidos han solicitado que, los productos médicos paguen las normas y patentes bajo la normativa americana, acotando que en este sentido Colombia debe suspender la comercialización de genéricos, incluso para casos de emergencia, garantizando así los intereses de las industrias farmacéuticas de Estados Unidos (EU)²⁴¹.

El TLC finaliza con un capítulo ambiental, que obligará a los países a cumplir con cuatro convenios internacionales, entre ellos el protocolo de protección a las especies en peligro en extinción, contaminación marina, pesca ilegal de ballenas y la convención sobre la conservación de los recursos marinos en la Antártida. En caso de incumplimientos, en el tratado se establecerían sanciones similares a las aplicadas en casos comerciales; y un capítulo de Reserva Cultural, Colombia logró un paquete de medidas que permiten salvaguardar ampliamente nuestras manifestaciones culturales nacionales. El Estado se reserva la capacidad de usar un gran número de instrumentos para promocionar e incentivar estas manifestaciones en distintos escenarios como el cine y la televisión; que se podrán llevar al espacio bilateral, si se tiene en cuenta nuestras producciones conjuntas, y el desarrollo de la cadena de radio y televisión que venimos realizando con Venezuela.

5.2.2 Impactos de Mercosur en la oferta Colombo-Venezolana

Venezuela podría ser aceptado como socio pleno del Mercosur en 2010; la adhesión generará al igual que el TLC de Colombia y Estados Unidos oportunidades y amenazas a la oferta venezolana, y por supuesto a la colombiana por la alta competitividad de Brasil en Venezuela. Venezuela al adherir a Mercosur, entra a un mercado de 220 millones de habitantes, con un PIB de más 2 billones de dólares e importaciones por el orden de los US \$190.000 millones. Sin duda que la economía más grande y con las mayores posibilidades del grupo es Brasil; sobre lo que pase con este mercado en el espacio colombo-venezolano, se realizará el mismo análisis que el elaborado para el

²⁴¹ Se preservó la discrecionalidad para el uso de instrumentos como licencias obligatorias, importaciones paralelas, y otros que reflejan que la salud pública prima sobre cualquier derecho comercial. Además no se concedieron patentes de segundos usos, ni de métodos terapéuticos, así como tampoco se otorgarán patentes sobre invenciones animales o de plantas

TLC de Colombia con los Estados Unidos y sus posibles efectos en las cadenas productivas colombo-venezolanas.

El sector industrial venezolano apostado en Conindustria señaló en 2004 que Venezuela al ser aceptado como socio pleno del Mercosur, obtendría más beneficios políticos que económicos de esa adhesión, toda vez las relaciones que, significaría para Venezuela la consolidación de UNASUR, y en especial de obtener el respaldo de Brasil, para un proyecto más ambicioso de integración latinoamericana, antes que una posible aceptación del modelo geopolítico americano en la región. En aquella oportunidad se decía también que Venezuela lograría un mejor posicionamiento en la región en materia de oferta de energética, toda vez los convenios de complementación que se estaban llevando a cabo con Brasil, cabe mencionar que ahora en 2009 el solo proyecto llevar gas de Venezuela a Brasil, en 40.000 Km, tendrá inversiones por más de US \$25.000 millones en los próximos diez años entre los dos países.

Conindustria resaltaba que cualquier tratado comercial con Brasil retrasaría el desarrollo del sector no tradicional de la economía venezolana; condenando aún más al sector a ser una vecindad minera regional, toda vez que se estimaba que la alta competitividad de Brasil, la convertía en una vecindad manufacturera para Venezuela; y que la entrada en el mercado terminaría por arrollar la poca industria manufacturera venezolana (Conindustria 2005). En otros términos, el sector industrial venezolano presagiaba que Brasil, en cualquier esquema de reducción o no pago de aranceles en Venezuela terminaría por retrasar más el proyecto de diversificación productiva de Venezuela (Ibíd., 2005). De los presagios más importantes de los industriales venezolanos se señalaba que las ventas de Brasil se incrementarían enormemente al punto de que Venezuela en los primeros años de cualquier tratado comercial con ese país, experimentaría un déficit comercial exponencial; situación que después de 3 años de intercambio se han cumplido para desventura de Venezuela.

Los análisis de Conindustria que no emplearon ninguna técnica económica, se basaron en la política de aranceles que Venezuela negoció con Brasil en el acuerdo de complementación económica o acuerdo de alcance parcial No.59 de la CAN con MERCOSUR, que no era otra cosa que continuar aplicando el ACE No.039 de 1997. Es sobre estos dos instrumentos que se realizará los análisis y las proyecciones sobre el

impacto de Mercosur-Brasil en el comercio colombo-venezolano; así el contrato de adhesión de Venezuela a Mercosur, se mantendrá para las negociaciones comerciales; toda vez que la adhesión de Venezuela a Mercosur, obliga al primero, en materia política a cumplir con el Protocolo de Ushuaia²⁴²; y en materia comercial a ser Estado Asociado del MERCOSUR, cuya condición única es tener un Acuerdo de Libre Comercio en el marco de la ALADI; el último en esta materia es el ACE No. 059 en el cual Brasil y Venezuela tiene normatizado todo lo referente a los intercambios de bienes en cuanto aranceles y plazos de desgravación. Hay que aclarar que el Mercado Común (Mercosur), no tiene una unión aduanera perfecta²⁴³, pues los países dentro del mismo acuerdo negocian posiciones arancelarias bilaterales, como ocurre con el convenio de aranceles Argentina y Brasil para el sector automotriz.

En el contexto anterior cabe señalar que desde 2005 las relaciones Venezuela-Brasil en materia de comercio exterior, se rigen por el ACE 059 de la CAN y MERCOSUR; en otros términos, la adhesión de Venezuela a Mercosur no amerita nuevas negociaciones en el frente comercial; y las que amerite serán revisadas por cada uno de los países, una vez Venezuela lo solicite como socio pleno a Brasil; cada dos años el MERCOSUR permite negociaciones bilaterales. Por lo pronto el análisis siguiente hace referencia a las preferencias que tiene Venezuela en Brasil, y Brasil en Venezuela en el ACE 059, lo mismo que ratifica lo dicho desde el principio que, este tratado está generando oportunidades pero también amenazas a la oferta colombo-venezolana, sobre todo en el mercado venezolano, toda vez que las exportaciones colombianas han tenido que sufrir la alta competencia de las exportaciones de Brasil en Venezuela.

¿Qué está pasando y que pasará en términos agregados con el acuerdo de alcance parcial 059 Venezuela- Brasil, en la oferta colombo-venezolana?

²⁴² Protocolo que establece en términos políticos Compromiso Democrático adherir a la Declaración Presidencial sobre Compromiso Democrático. Por otra parte, entre sus beneficios están: ser invitados a participar en las reuniones de los órganos de la estructura institucional del MERCOSUR en temas de interés común.

²⁴³ Si existiera una unión aduanera perfecta y un apolítica de comercio exterior común; la verdad no se podría hablar de realizar nuevos acuerdos y convenios entre ese Grupo, la Can y con ningún otro país o bloque; especialmente con la CAN la aceptación plena de Mercosur a Venezuela en el escenario de una zona común aduanera sería incompatible con la de la CAN, tova vez que la estructura arancelaria de Mercosur tiene 11 niveles arancelarios, sistema incompatible con la CAN que tiene apenas 4.

El Acuerdo de Complementación Económica (ACE 59) con MERCOSUR se suscribió en el 2004 y entró en vigencia en el 2005, el ACE 59 fija un Programa de Liberación orientado a formar un área de libre comercio perfeccionada en el 2018, cuando se desgravan los productos sensibles (los no sensibles en el ACE 039 de 1997 que vencen en 2015). EL ACE también contiene una normativa con alcances propios, vinculada al Programa de Liberación, en materias tales como: régimen de origen, salvaguardias, medidas especiales para productos agrícolas, subvenciones, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias que flexibilizan las exportaciones de Brasil y Venezuela.

Según el AEC en términos generales las desgravaciones de aranceles de Venezuela y Brasil e incluso colombiana, comenzaron para el 35% de los bienes del arancel el 1 de enero de 2004, luego el 57% a partir de 2005, para llegar al 75% a partir del 2006 y el 100% de los bienes en promedio estarían liberados en 2007. Entre las listas inmediatas, sensibles y no sensibles se estima que Brasil concedió preferencias a los andinos, permitiendo que el 80% de las exportaciones de esos países, se desgravará sin aranceles, a partir del año 4 de entrada en vigencia el tratado; en cambio los andinos, concedieron a Brasil que, el 80% de sus exportaciones entrarán sin aranceles a partir del año 8 de entrada en vigencia el ACE.

En términos muy agregados, y haciendo el supuesto que no habrán aranceles entre Brasil y Venezuela, se tiene que la oferta colombo-venezolana en Brasil no se beneficiará de inmediato de un mayor mercado por la reducción de aranceles. En 2008 apenas las exportaciones de Venezuela a ese mercado alcanzaron US \$600 millones; 100% inferiores al año 2000; de otro lado las ventas diferentes a petróleo alcanzaron sólo US \$300 millones. Si se suma la oferta colombiana a Brasil con la de Venezuela, se tiene que los dos países exportaron cerca de US \$1.00 millones en 2008 a ese país; lo que equivaldría a pesar que esa es la oferta potencial que, se podría diversificar, en el marco del ACE colombiana con Brasil, sobre todo de la cadena petrolera.

Cuadro No. 67 Exportaciones de Venezuela y Colombia a Brasil 2000-2008
Millones de US \$.

	Productos	Venezuela			Colombia		
		2000	2008	Var00/08	2000	2008	Var00/08
25	Cemento	8,9	61,2	587,64			
27	Petróleo	1.266,2	367,3	-70,99	307,4	475,2	54,6
28	Productos químicos inorgánicos	3,6	10,6	194,44	3	16	433,3
29	Productos químicos orgánicos	23,8	18,0	-24,37	11,8	20,3	72,0
31	Abonos y fertilizantes	1,3	40,2	2992,31			
33	Perfumería y tocador					11,4	
39	Plásticos y sus manufacturas	20,9	14,3	-31,58	47,4	107,8	127,4
40	Caucho y sus manufacturas	4,8		-100,00	21,6	60,3	179,2
70	Vidrio	13,4	12,2	-8,96	4	6,9	72,5
72	Fundición de hierro y acero	3,0	27,8	826,67	0,3	55	18233,3
76	Aluminio y sus manufacturas	3,2	40,6	1.168,8	0,3	21,2	6.966,7
	Total	1.408,0	631,0	-55,18	440,2	907	106,0

Fuente: Anexo estadístico

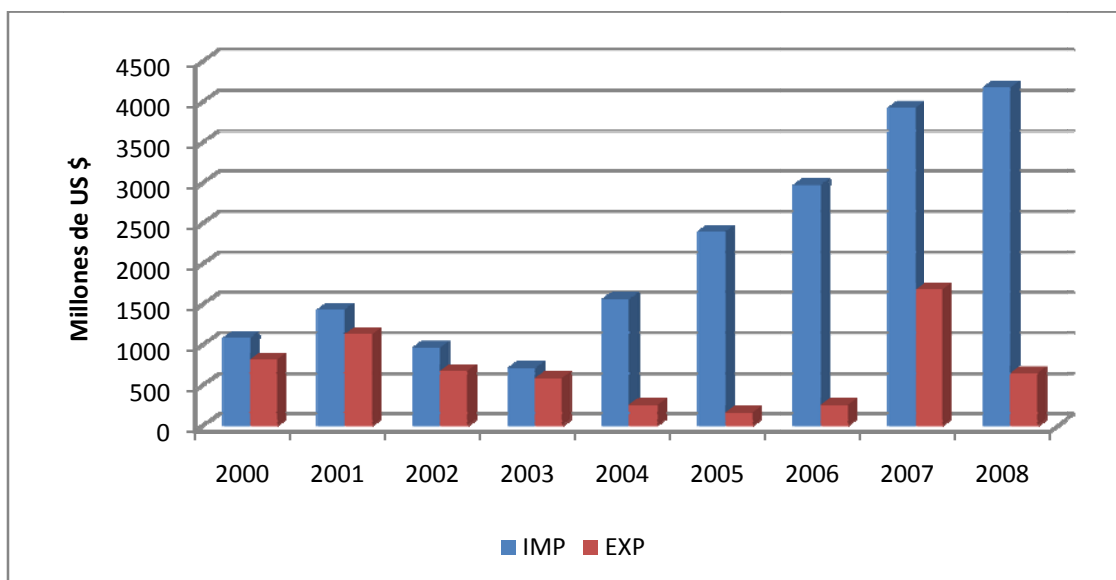
El desplazamiento de la oferta colombo-venezolana, por la evolución de las compras de Venezuela provenientes de Brasil, que no pagarán aranceles en ese mercado, sí presionaran la oferta de Colombia en Venezuela; que ascendió a US \$5.200 millones en 2008. Cabe señalar que las importaciones de Venezuela procedentes de Brasil, después de 2004, fecha de firmado el ACE, vienen creciendo a tasas superiores del 50% anual; entre 2004 y 2008 las mismas se triplicaron; pagando la mayoría de ellas aranceles entre 5 y 10%; ante este hecho, se espera que las mismas se incrementen más, toda vez que la reducción de aranceles para el 60% de las compras de ese país en Venezuela debe ocurrir en 2011.

Es necesario citar lo que consideraba Conindustria (2005) con la entrada en vigencia del AEC.

“La mayoría de los productos del Brasil están entrando en el mercado venezolano, aun con los aranceles actuales, que en el Documento de la CNI referido consideran altos, al estar en cero arancel, o arancel muy bajo en un lapso de cuatro años nuestro sector productivo estará

completamente desprotegido frente a sectores industriales de Brasil y Argentina mucho más desarrollados que los nuestros”

Gráfico No. 46 Comercio de Venezuela con Brasil 2000-2008



Fuente: Anexo estadístico

5.2.2.1 Cadena petroquímica

En petróleo y plásticos se estiman buenos resultados para la cadena binacional, toda vez que Venezuela podría expandir el mercado de derivados de petróleo en Brasil y que, Colombia ha logrado incrementar las exportaciones de plásticos también a ese mercado; hay que señalar que tanto la oferta de Colombia como la oferta de Venezuela a Brasil se valen de insumos para exportar al mercado del sur. De otro lado, se estima, como está ocurriendo, una alianza importante entre las petroleras estatales de PDVSA, ECOPETROL y PETROBAS para sacar adelante convenios energéticos que trascienden el espacio trilateral, para integrar lo que podría el proyecto regional PETROAMERICA que haría fuerte a los tres países para sus exportaciones de crudo a Mercosur, América Latina e incluso para el mercado de la China.

Cuadro No. 68 Importaciones de Venezuela procedentes de Brasil y Colombia

Millones de US \$

		Importaciones de Brasil				Importaciones de Colombia			
		2000	2008	Var 00/08	Arance l	2000	2008	Var 00/08	Arance l
1	Animales vivos	0	446,9		5%	5,6	20,2	260,7	0%
2	Carnes	0	371,1		20%	0,3	799,7	266466,7	0%
4	Leche y productos lácteos	1,2	239,5	19858,3	15%	21,9	113,2	416,9	0%
10	Cereales	0,4	26,4	6500,0	5%	0	2,4		0%
17	Azúcares	3,1	91,3	2845,2	20%	51,8	93,7	80,9	0%
32	Productos químicos orgánico	3,9	40	925,6	5%				0%
25	Cemento	0	0		5%	1,5	105,3	6920,0	0%
26	Minerales metalíferos	7	26,7	281,4	5%	0	0		0%
30	Productos farmacéuticos	19,1	140,3	634,6	5%	67,8	167,3	146,8	0%
33	Perfumería y tocador	34,3	69,5	102,6	5%	26,6	221,6	733,1	0%
39	Plásticos y sus manufacturas	9,6	72,5	655,2	15%	41,8	315,8	655,5	0%
40	Caucho y sus manufacturas	32	149,8	368,1	5%	25,7	70,7	175,1	0%
41	Cueros y pieles	0	0		5%	5,6	281,5	4926,8	0%
44	Madera y carbón	14	42,5	203,6	5%	3,6	45,5	1163,9	0%
48	Papel cartón	22	88,2	300,9	15%	58,8	291,2	395,2	0%
52	Algodón				10%	7	147,7	2010,0	0%
60	Confecciones y tejidos				20%	14,9	982	6490,6	0%
64	Calzado y análogos	8,7	70,9	714,9	35%	11,5	199	1630,4	0%
69	Productos cerámicos				15%	9,5	126,6	1232,6	0%
72	Fundición de hierro y acero	55,1	166,4	202,0	10%	36,6	103,4	182,5	0%
76	Aluminio y sus manufacturas	6,9	72,5	950,7	5%	10,7	19,5	82,2	0%
82	Artículos de metal				15%	12,8	127,5	896,1	0%
84	Maquinaria y equipo	85,6	494,5	477,7	5%	73,8	383	419,0	0%
85	Maquinaria eléctrica	140,3	575,5	310,2	5%	57,3	355	519,5	0%
87	Vehículos	127,2	480,6	277,8	35%	285,1	296,5	4,0	0%
94	Muebles mobiliario	1,7	46,8	2652,9	20%	14	131,4	838,6	0%
	Sub total	572,1	3711,9	548,8		844,2	5399,7	539,6	0%
	Total importaciones	727,3	4174	473,9		1083	6858	533,2	0%

Fuente: Anexo estadístico

Los peligros para la cadena productiva colombo-venezolana se ciernen básicamente a que Brasil tiene totalmente integradas sus cadenas productivas en el sector y que, la capacidad de sus plantas es grande por las altas inversiones en tecnologías del sector.

Es interesante analizar proyectos en la producción de caucho, toda vez las exportaciones de Colombia a Brasil, explicado en parte por las importaciones de insumo que realiza nuestro país de Venezuela; de igual manera es interesante que los dos países estudien proyectos de exportación conjuntos para Brasil, para aprovechar la ampliación de ese mercado por las ventas de Venezuela que quedaron sin aranceles a partir del 2009; pues el ACE desgravó los sectores químico, petroquímico y plástico, para ingresar a Venezuela a 12 años, en tanto que Venezuela ingresaría a Brasil en 4 y 8 años.

5.2.2.2 Cadena Confecciones y Textiles

La oferta colombo-venezolana de textiles y confecciones no tiene muchas perspectivas en el mercado brasilero; los dos países no sólo no han exportado más de US \$10 millones en el rubro respectivo, sino que los sectores menores de la partida 61 vienen decreciendo en ventas a ese mercado. La cadena está en peligro, aunque la desgravación para ingresar a Venezuela es de 10 años, es decir que la competencia más fuerte se sentirá sólo en el 2014, Brasil es una economía altamente productora y competitiva en textiles y confecciones como la colombiana; nada más después de 2004 las exportaciones de los rubros de calzado y sus manufacturas crecieron más de 2 veces en el sector. De lo anterior se puede decir que la competitividad colombiana es tan alta en el mercado venezolano por precios y calidad que, Colombia si logró triplicar su oferta a Venezuela.

5.2.2.3 Cadena Agrícola e Industria

Pese a que los sectores agropecuarios quedaron liberados inmediatamente desde 2005, las exportaciones colombo-venezolanas no han podido incrementar a las exportaciones a ese mercado. Ni Venezuela ni Colombia tienen exportaciones superiores a US\$ 2 millones en 2008 en las cadenas de animales vivos, floricultura, fruticultura y productos procesados como cereales, azúcar, entre otros; ya se había comentado que Brasil en varios de ellos no sólo tiene garantizado su consumo local, sino que es exportador neto

como primer productor mundial. En esta medida y después de la reducción de los aranceles en el sector, Brasil ha ganado terreno en Venezuela, incluso por encima de la oferta colombiana en Venezuela; en varios sectores las exportaciones de Brasil crecieron entre 2000 y 2008 dos y tres veces. Las importaciones de Venezuela procedentes de Brasil se han incrementado por el aumento de cupos contingentes que le ha otorgado Venezuela desde 2002 a ese país, en rubros como el avícola, la carne de res en pie y canal, y hasta lácteos. Brasil ha recibido contingentes para bastecer la oferta de productos alimenticios en Venezuela, hasta de 74.000 toneladas anuales desde 2003²⁴⁴.

No obstante que la desgravación para el sector automotor se estableció en 12 años para que Brasil ingrese sin aranceles a Venezuela en tanto que la desgravación para nuestros países sería de 8 años. En Brasil; se espera una alta competencia en nuestros mercados, toda vez que las naciones no tienen significativas exportaciones en el sector al país del sur; en cambio Brasil si será un competidor importante de Colombia en el mercado venezolano; las ventas de automóviles de Brasil a Venezuela crecieron 270% entre 2000 y 2008, alcanzando en su monto a las colombianas²⁴⁵.

5.3 Proyecciones de la integración colombo-venezolana

En este ítem a manera de epílogo presentamos los resultados de las proyecciones económicas agregadas de lo que podría ser el comercio bilateral en un horizonte de mediano plazo; acompañadas de algunas respuestas de la encuesta empresarial señalando que, los nuevos acuerdos en el hemisferio abren oportunidades a la oferta colombo-venezolana, en la medida que las dos naciones firmen de un nuevo acuerdo comercial. Se quiere sustentar otra de las hipótesis, en torno a que un nuevo tratado entre Colombia y Venezuela no sólo permitiría relanzar el comercio entre los dos países, sino proyectarlo a los terceros mercados objetivos, como que también el nuevo

²⁴⁴ Desde 2004 la estatal PDVSA importa más de 74.000 toneladas de alimentos por el aumento de cuotas de importación que le concede Venezuela a Brasil.

²⁴⁵ El Ministerio de Finanzas de Venezuela y el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), de Brasil se compromete en apoyar la exportación de bienes y servicios brasileños a Venezuela al otorgar ciertas facilidades de financiamiento hasta un límite de U\$ 1.000 millones, para promover la integración económica entre Brasil y Venezuela. Creándose líneas de créditos tanto para la exportación de productos brasileños hacia Venezuela, como de productos y servicios venezolanos hacia el Brasil. Precisamente estas gestiones en uno y otro sentido apuntalaron la entrada a Venezuela al MERCOSUR.

tratado contribuiría en el momento actual a superar los impactos de la crisis internacional mundial que se apresta a tener efectos negativos en los dos países.

5.3.1 Los modelos econométricos y las proyecciones naturales

Aplicando la metodología sobre modelos econométricos de regresión simple, combinada con los supuestos del método casuística de escenarios de comercio exterior con políticas de integración y evolución del intercambio de bienes, para diferentes períodos de tiempos, especialmente en lo que tiene que ver, con el comportamiento de las exportaciones de cada país, en este ítem realizamos varios modelos de comercio bilateral para determinar su comportamiento futuro.

El primer modelo econométrico nos permite estimar la variable dependiente (XCOSA exportaciones de Colombia a Venezuela), contra las variables independientes (PIB de Venezuela, Tasa de cambio cruzada ITCR cruzada peso, bolívar), y una variable Dummy (Acuerdos Comerciales Bilaterales); se realizó el modelo desestacionalizando, llevando las variables logaritmos (ln); el período de tiempo analizado fue de 1993 hasta 2005 con cifras trimestrales.

5.3.1.1 El modelo para las exportaciones colombianas

La siguiente ecuación que, analiza el caso de las exportaciones de Colombia a Venezuela, se realiza también para el caso de las exportaciones de Venezuela a Colombia²⁴⁶:

$$\ln XOSA_t = \delta \ln \beta_0 + \beta_1 \delta \ln ITCOSA_t + \beta_2 \delta \ln PIBVSA_t + B3 \ln Acb + \delta \mu_t$$

Para la estimación de estos modelos se utilizó la metodología de ajuste parcial, desarrollada por Nerlove (Gujarati 2003). Se estimaron tres modelos con una temporalidad trimestral, iniciando en el tercer trimestre de 1993 y finalizando en el

²⁴⁶ La consecución y elaboración de las bases datos (anuales y trimestrales), con información de comercio exterior de los dos países y de cuentas nacionales, permitió la elaboración de indicadores de comercio bilateral para el período 1991 y 2007, y la construcción entre otros de un modelo econométrico lineal sencillo que diera cuenta de los determinantes y elasticidades del comercio colombo-venezolano

cuarto trimestre de 2005. Siguiendo este modelo se plantean inicialmente una función de largo plazo, como sigue.

$$Y_t^* = \beta_0 + \beta_1 X_t + \mu_t \quad (3)$$

Como Y_t^* no es directamente observable, se crea la hipótesis de ajuste parcial:

$$Y_t = Y_{t-1} + \delta(Y_t^* - Y_{t-1}) \quad (4)$$

δ es el coeficiente de ajuste y se espera que esté entre cero y uno, ya que es probable que el ajuste de Y_t (variable esperada) sea incompleto, debido a factores exógenos que afectan a dicha variable. De otra parte; $Y_t - Y_{t-1}$ representando el cambio observado y $(Y_t^* - Y_{t-1})$ significa el cambio esperado. De otra parte, si $\delta = 1$, significa que la variable en términos reales Y_{t-1} se ajusta instantáneamente en el mismo periodo a la variable esperada (Y_t); si por el contrario, $\delta = 0$, traduce que no existen cambios entre la variable esperada y la observada.

La ecuación cuatro también se puede escribir como:

$$Y_t = \delta Y_t^* + (1 - \delta) Y_{t-1} \quad (5)$$

Esta ecuación muestra, que la variable observable (Y_t) en el periodo de tiempo t, es un promedio ponderado de la variable esperada (Y_t^*) en el mismo momento del tiempo y de la variable observada (Y_{t-1}) en el periodo anterior. En la cual, δ y $(1 - \delta)$ son las ponderaciones.

Sustituyendo, la ecuación tres en la cinco, se obtiene:

$$Y_t = \delta \beta_0 + \delta \beta_1 X_t + (1 - \delta) Y_{t-1} + \delta \mu_t \quad (6)$$

La ecuación seis es el Modelo de Ajuste Parcial (MAP), el cual es una función de corto plazo, ya que éste es probablemente diferente a su nivel de largo plazo. El modelo específico para las exportaciones colombianas se presenta en la ecuación 7

$$\ln XCSA_t = \delta \ln \beta_0 + \beta_1 \delta \ln ITCRSA_t + \beta_2 \delta \ln PIBVSA_t + (1 - \delta) \ln XCSA_{t-1} + \delta \mu_t \quad (7)$$

Donde:

$XCSA$ = Exportaciones desestacionalizadas de Colombia hacia Venezuela

$ITCRSA$ = Índice de tasa de cambio real desestacionalizado

$PIBVSA$ = PIB de Venezuela desestacionalizado

$XCSA_{t-1}$ = Exportaciones desestacionalizadas de Colombia hacia Venezuela, rezagadas un periodo

De acuerdo a la teoría económica, se espera que las exportaciones de Colombia hacia Venezuela tengan una relación positiva con el PIB y el índice de tasa de cambio real peso/ bolívar. Es decir que, un crecimiento del PIB venezolano, acompañado de incrementos de la tasa cruzada (aumentos de la devaluación del peso, o revaluaciones de bolívar), se traducirán en mayores exportaciones de Colombia a Venezuela. La relación y resultados de las variables con logaritmos, se presentan en la ecuación No.8

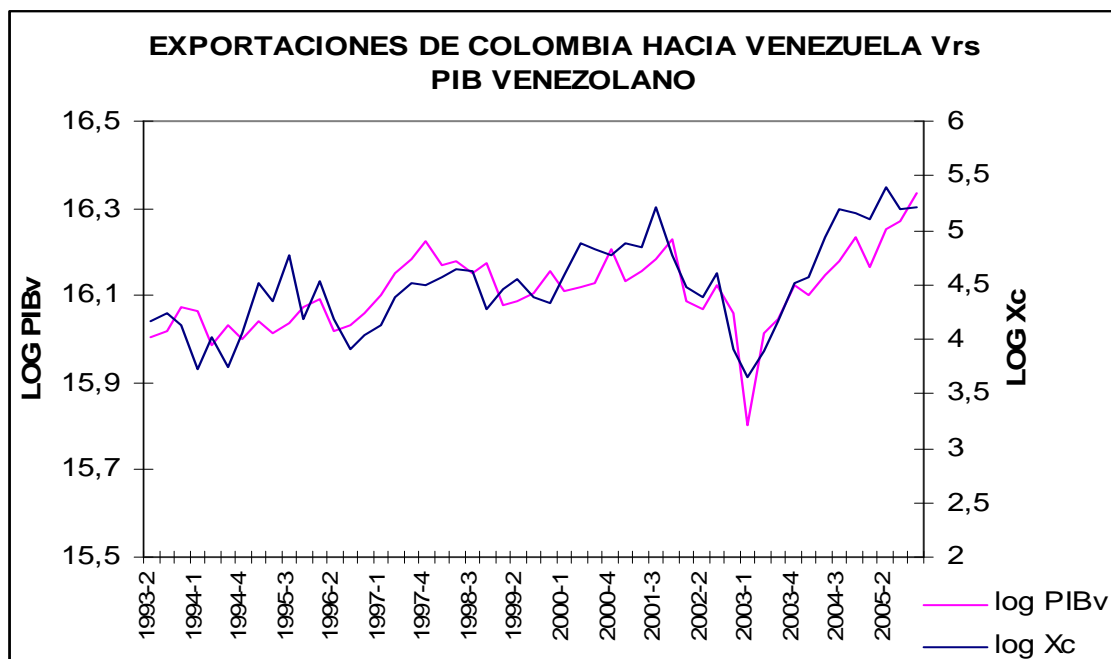
$$\ln XCSA_t = -31.51 + 0.15 \ln ITCRSA_t + 2.05 \ln PIBVSA_t + 0.47 \ln XCSA_{t-1} \quad (8)$$

VARIABLES	COEFICIENTES	ESTADÍSTICO T
Constante	-31.51645	-3.745897
LOGITCRSA	0.159606	1.281563
LOGPIBVSA	2.053998	3.798128
LOGXCSA(-1)	0.474796	3.875536
R-squared	0.761092	
Adjusted R-squared	0.745511	
S.E. of regresión	0.210792	
Durbin-Watson stat	2.109506	
F-statistic	48.84768	
Prob(F-statistic)	0.000000	

Fuente: Elaborado por el autor

De los resultados anteriores, se colige que las exportaciones colombianas a Venezuela son más sensibles al crecimiento del PIB en Venezuela que al mismo comportamiento de la tasa de cambio cruzada peso/ bolívar. Un incremento del PIB del vecino país de 1%, se traduce en aumento de las exportaciones de Colombia a Venezuela de aproximadamente 2%; en cambio una variación de 1% de la tasa de cambio real peso, bolívar aumenta las exportaciones solo en 0,16%; es pertinente aclarar que éste índice no es estadísticamente significativo; los anteriores resultados del modelo de corto plazo son acordes a los presentados por los trabajos de Fernando Mesa y Andrés Langebeak (DNP, 1992) y por Rafael Cubillos (DNP, 1996), ya que las exportaciones en los mismos cálculos son anuales, y también responden más a variaciones de la renta extranjera, que ante variaciones en la tasa de cambio real. (Meza, op Cit, 1991)

Como se aprecia en la gráfica, las exportaciones colombianas hacia el vecino país, muestran una relación directa y estrecha con el PIB venezolano, en el período analizado.



Fuente: Autor, con base en series suministradas por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo

Finalmente el coeficiente de las exportaciones colombianas hacia Venezuela rezagadas un periodo, se observa que el mismo sería igual a $(1-0,474796)$ es decir $= 0,525204$, lo

cual quiere decir que, aproximadamente el 52% de las exportaciones de Colombia a Venezuela se pueden anticipar si se tiene en cuenta el resultado del trimestre anterior²⁴⁷.

5.3.1.2 Las exportaciones desde Venezuela

El segundo modelo realizado se especifica en la ecuación 9 y es la función de corto plazo de las importaciones de Colombia desde Venezuela, o las exportaciones de Venezuela a Colombia, dependiendo de las variables naturales.

$$\ln MCSA_t = \delta \ln \beta_0 + \beta_1 \delta \ln ITCRSA_t + \beta_2 \delta \ln PIBCSA_t + (1 - \delta) \ln MCSA_{t-1} + \delta \mu_t \quad (9)$$

Donde:

$MCSA$ = Importaciones desestacionalizadas de Colombia desde Venezuela

$ITCRSA$ = Índice de tasa de cambio real desestacionalizado

$PIBCSA$ = PIB de Colombia desestacionalizado

$MCSA_{t-1}$ = Importaciones desestacionalizadas de Colombia hacia Venezuela

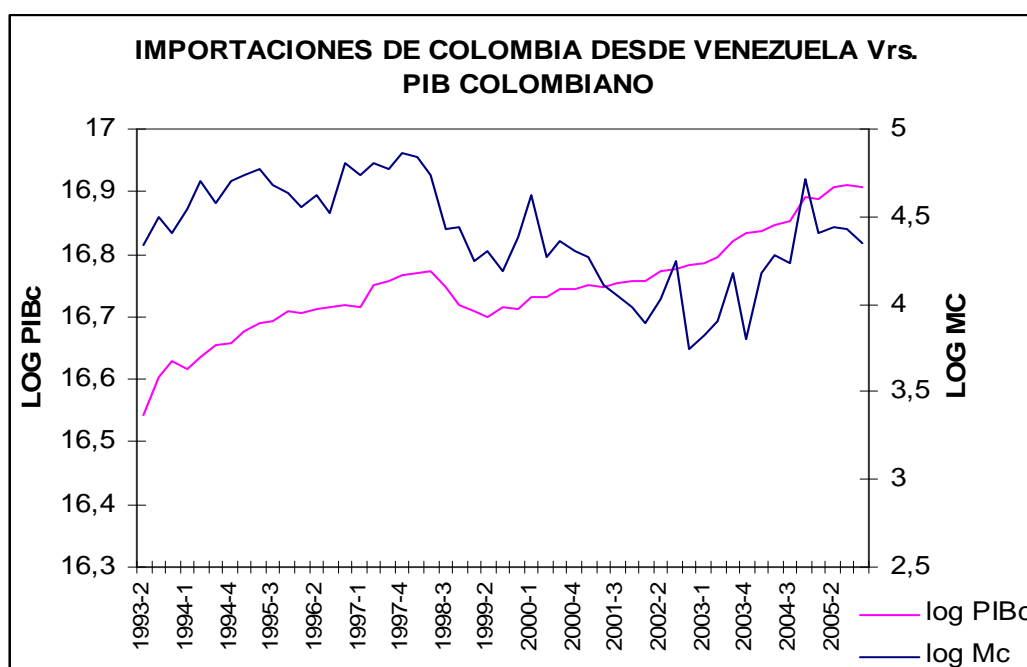
Corrido el modelo con los datos estandarizados a través de logaritmos (ecuación 10); las importaciones que realiza Colombia de Venezuela son más elásticas al índice de tasa de cambio real que, al propio comportamiento del producto. No obstante que el signo estimado es el esperado; como se puede apreciar; si en Colombia se produce un incremento de 1% del PIB, las importaciones desde Venezuela (exportaciones de Venezuela a Colombia), apenas crecerán 0.04%. En cambio si el peso se revalúa en 1%; las exportaciones de ese país, crecerán 0.33%.

$$\ln MCSA_t = 2.58 - 0.33 \ln ITCRSA_t + 0.04 \ln PIBCSA_t + 0.61 \ln MCSA_{t-1} \quad (10)$$

²⁴⁷ Como se aprecia, las exportaciones colombianas hacia el vecino país, muestran una relación directa y estrecha con el PIB venezolano, confirmando de esta manera.

Variables	Coefficientes	Estadístico t
Constante	2.584245	0.459415
LOGITCRSA	-0.333493	-3.058270
LOGPIBCSA	0.047207	0.139975
LOGMCSA(-1)	0.611606	6.027304
R-squared	0.695760	
Adjusted R-squared	0.675919	
S.E. of regresión	0.163617	
Durban-Watson stat	2.419960	
F-statistic	35.06551	
Prob(F-statistic)	0.000000	

Fuente: Elaborado por el autor



Fuente: Autores, con base en series suministradas por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo y Banco de la República

Con respecto al coeficiente de ajuste de las importaciones colombianas desde Venezuela rezagadas un periodo, éste es igual a $(1-0,611606) = 0,388394$, lo que significa que aproximadamente el 39% de las importaciones reales desde Venezuela, se puede anticipar conociendo el resultado de importaciones del trimestre anterior, desde el vecino país.

5.3.1.3 Modelo ampliado con arancel externo común

Finalmente, para calibrar en el corto plazo, lo que los tratados o acuerdos comerciales influyen en el comercio colombo-venezolano, se corrió un modelo para las exportaciones colombianas, agregando una variable Dummy que explica, entre otros: los aranceles, las reuniones comerciales, los convenios; en fin, la empatía de los dos países por avanzar en la integración económica. En las ecuaciones 11 y 12 se especifica el modelo, y se presentan los resultados de la regresión realizados, respectivamente.

$$\ln XCSA_t = \delta \ln \beta_0 + \beta_1 \delta \ln ITCRSA_t + \beta_2 \delta \ln PIBVSA_t + \beta_3 \delta E + \beta_4 \delta Tx + \beta_5 \delta AC + (1 - \delta) \ln XCSA_{t-1} + \delta \mu \quad (11)$$

Donde:

$XCSA$ = Exportaciones desestacionalizadas de Colombia hacia Venezuela

$ITCRSA$ = Índice de tasa de cambio real desestacionalizado

$PIBVSA$ = PIB de Venezuela desestacionalizado

E = Empatía presidencial, la variable es una “Dummy” mide el efecto que tiene la firma de un acuerdo, un convenio sobre el comercio; también si en cada periodo los gobiernos plantean políticas aperturistas o proteccionistas para el comercio de Colombia y Venezuela; por lo tanto, la variable tomará valor de uno (1) si el gobierno de Colombia y Venezuela tienen políticas aperturistas, y tomará valor de cero (0) si los gobiernos de Colombia o de Venezuela no tienen políticas proteccionistas en el trimestre correspondiente.

La variable se simboliza como Tx = Aranceles que cobra Venezuela al resto del mundo de acuerdo a la clasificación que hace la OMC de nación más favorecida, esta serie finalmente se trabajó como una Dummy, tomando valor de cero (0) para el caso que no exista un arancel externo común y tomando valor de uno (1) en el caso que exista arancel externo común; con lo cual se pretende estimar qué tan sensible son las exportaciones colombianas ante variaciones en los impuestos de los bienes exportados a Venezuela

AC = Acuerdos comerciales, como una variable Dummy, medido a través de las reuniones presidenciales o ministeriales para fomentar el comercio bilateral, AC toma valor de uno (1) si las reuniones, incluidos los asuntos puntuales SI son mayores a tres (3); de lo contrario toma valor de cero (0).

$XCSA_{t-1}$ = Exportaciones desestacionalizadas de Colombia hacia Venezuela, rezagadas un periodo

De acuerdo con este nuevo modelo de exportaciones planteado, se espera que la relación de las exportaciones con la variable Dummy sea la siguiente: Relación directa, con la empatía presidencial, ya que si existe política aperturista entre los gobiernos, se generaría mayores expectativas para realizar negocios de parte de los empresarios; mientras que si la política es proteccionista, las exportaciones disminuirán. Por su parte, un incremento en los aranceles en Venezuela afecta negativamente a las exportaciones colombianas hacia el vecino país. Finalmente, si se presentan reuniones presidenciales en un periodo determinado, las exportaciones colombianas se incentivarían, de lo contrario se reducirían.

En la siguiente ecuación y cuadro se presentan los resultados del modelo:

$$\ln XCSA_t = -40.95 + 0.25 \ln ITCRSA_t + 2.66 \ln PIBVSA_t + 0.22E - 6.09Tx - 0.23AC + 0.34 \ln XCSA_{t-1} + \delta\mu_t$$

(12)

Variab	Coefficientes	Estadístico t
Constante	-40.95218	-4.469322
LOGITCRSA	0.258254	1.712257
LOGPIBCSA	2.662894	4.556258
E	0.220441	1.780135
Tx	-6.092832	-1.618636
AC	-0.238400	-2.175836
LOGMCSA(-1)	0.340221	2.569091
R-squared	0.792637	
Adjusted R-squared		0.763703
S.E. of regresión		0.203119
Durban-Watson stat		2.371029
F-statistic		27.39435
Prob(F-statistic)		0.000000

Fuente: Elaborado por el autor

De acuerdo a los resultados del modelo, todas las variables son estadísticamente significativas al 95% de confianza. Las exportaciones de Colombia tienen una elasticidad al índice de tasa de cambio real de 0,25%. La elasticidad de las exportaciones con el PIB venezolano es mayor en este modelo que el primero realizado, en efecto un incremento de 1% en el PIB del vecino país, origina un incremento significativo de 2,66% en las exportaciones colombianas dirigidas a Venezuela. En lo que respecta a las variables Dummy: las exportaciones suben si los gobiernos de Colombia y Venezuela plantean y llevan a cabo políticas aperturistas; las exportaciones de Colombia hacia el vecino país se incrementan en 0,22% si hay acuerdos; de otra parte, si existiera un arancel nuevo, las exportaciones de Colombia a Venezuela se reducirían en un 6,09%. Con respecto a los acuerdos comerciales, el modelo arroja que, si las reuniones presidenciales o ministeriales colombo-venezolanas son mayores a tres en un trimestre, las exportaciones colombianas a Venezuela aumentarían 0,23%.

5.3.1.4 Las previsiones de corto y mediano plazo

Con las elasticidades construidas anteriormente y la utilización de las previsiones de lo será el desempeño económico de las variables naturales de PIB y tasa de cambio anualizado en Colombia y Venezuela entre 2009 y 2012, junto con los supuestos de integración acerca de los tratados comerciales bilaterales; construimos dos escenarios posibles para lo que será el comercio bilateral entre 2009 y 2012: uno pesimista y otro optimista.

5.3.1.4.1 Escenario pesimista

Los supuestos de este escenario parten de reconocer que la actual crisis internacional golpeará a las economías de Colombia y Venezuela; dado que la misma no sólo afectará al sector externo de cada país; disminuyendo compras externas e inversiones extranjeras, sino que la misma traerá como consecuencia una caída del PIB. El Departamento Nacional de Planeación (DNP) de Colombia estima que el PIB presentará crecimientos de 0.0% en 2009; para luego recuperarse entre 2010 y 2012 a tasas que oscilarán entre 2 y 3%. VenEconomía (2009) estima que la economía venezolana apenas crecerá 2% en 2009, y en un escenario de cotización de cesta del

petróleo venezolano de US \$40, la economía para el período 2010 y 2012, presentará tasas de crecimiento de 4% anual.

La proyección de tasa de cambio de equilibrio real peso/bolívar, se estima para todos los años en 120% que, significa que, con relación a diciembre de 1998 (año base 100), el peso se devaluará 20% en términos reales con relación al bolívar. Es factible este escenario de tipos de cambio, toda vez la inflación en Venezuela que se proyecta en más de 15% anual, y la estabilidad de Colombia en materia de precios que, proyecta crecimientos del IPC de 5% anual para los próximos cinco años.

El escenario pesimista se complementa con la previsión trágica de integración; donde Colombia y Venezuela no realizarían ningún tratado comercial entre 2009 y 2012, situación que llevaría desde el 2011 a los empresarios de los países al pago de aranceles en el espacio colombo-venezolano.

Este escenario fatalista sugiere que, entre 2009 y 2010 en virtud del acuerdo de Cartagena, artículo 135, Venezuela mantiene las preferencias a Colombia; situación que en el cuadro de proyecciones permite continuar con el no pago de aranceles entre 2009 y 2010; y desde luego a partir de 20011 y 2012 con el pago de 10.0%.

En el escenario anterior, el primer año estimado es 2009, cuando las exportaciones colombianas a Venezuela disminuirán a US\$4.000 millones, es decir 25% inferiores a 2008. El efecto es macroeconómico, por desaceleración del crecimiento del PIB y disminución de las importaciones de Venezuela; se estima que estas últimas apenas lleguen a US \$35.000 millones; escenario donde si bien Colombia no pierde su mercado y mantiene una participación entre 12% y 15% en las compras de Venezuela, las exportaciones son 30% inferiores a 2008. De otro lado, las exportaciones de Venezuela ante la caída en el ritmo de crecimiento económico en Colombia, se ubican apenas en US \$1.000 millones en 2009; 25% también inferiores al registro de 2008. Hasta aquí se estima que el comercio bilateral será de alrededor de US \$5.000 millones en 2009 (US\$4.000 millones de exportaciones colombianas y US \$1.000 millones de exportaciones de Venezuela); resultado inferior en 30% a 2008.

Cuadro No. 69 Previsiones macroeconómicas y comercio bilateral 2007-2012

Conceptos	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ECONOMIA COLOMBIANA						
Crecimiento del PIB	7.8	2.5	0.0	2.0	3.0	4.0
Inflación	5.5	7.6	5.0	5.0	5.0	5.0
Exportaciones	28.000	37.000	25.000	33.000	42.000	50.000
Importaciones	27.000	35.000	27.000	36.000	41.000	49.000
Reservas internacionales	22.000	24.000	20.000	22.000	24.000	25.000
ECONOMIA VENEZOLANA						
Crecimiento del PIB	5.6	4.2	1.0	2.0	3.5	5.0
Inflación	27.5	35.0	25.0	15.0	15.0	10.0
Exportaciones	56.000	70.000	60.000	65.000	72.000	80.000
Importaciones	40.000	45.000	35.000	49.000	55.000	65.000
Reservas internacionales	57.000	40.000	35.000	40.000	40.000	50.000
COMERCIO COLOMBO-VENEZOLANO						
Tasa de cambio real	127.0	130.5	120.0	120.0	120.0	120.0
Arancel común	0	0	0	0	10.2	10.2
Exportaciones de Colombia a Venezuela	4.200	5.300	4.000	5.500	3.000	3.200
Exportaciones de Colombia	1.400	1.550	1.000	1.200	900	900
Balanza comercial total	5.600	6.850	5.000	6.700	3.900	4.100
Balance para Colombia	2.800	2.750	3.000	3.300	2.100	2.300

Fuente: anexo estadístico

El escenario fatalista de largo plazo, señala que en caso que el comercio entre los dos países deba pagar aranceles a partir de 2011; tasa de 10% que, es el arancel promedio de los dos países frente a terceros; el comercio bilateral a penas llegaría a US \$ 3.900 ese año; nivel igual al del año 2005; las exportaciones de los dos países ganan especialmente por la recuperación del producto, pero lo pierden por el pago de aranceles; no hay que olvidar que la elasticidad de las exportaciones colombianas es inversa al pago de aranceles en 6%. En este escenario, lo que se puede concluir, es que el comercio bilateral volverá a los niveles del año 2000, cercano a US \$2.000 millones; el poco comercio que se moverá será el de frontera.

5.3.1.4.2 Escenario Optimista

Cabe agregar que este escenario donde prima la sensatez y los dos países deciden firmar un nuevo acuerdo comercial, bien sea de complementación económica dentro del marco de ALADI, o porque no un Mercado Común Bilateral; y se mantienen las previsiones macroeconómicas anteriores; los aranceles y nuevos tratados harían que el comercio después de 2009 tuviera tasas de crecimiento anuales cercanas al 20% anual; esto complementado con el aumento de las importaciones de ambos países por la recuperación económica estimada, llevaría de vuelta al comercio bilateral a la dinámica de los años 2005 y 2008; con ingrediente adicional, y es el despeje definitivo de las ventas venezolanas que, siempre se estimulan más que las colombianas, cuando hay nuevos acuerdos.

Con las proyecciones de casuística el escenario optimista también refleja caída del comercio en 2009, pero unas muy perspectivas para el período 2010 y 2011 por la recuperación en el crecimiento económico en ambos países, la entrada en vigencia del nuevo acuerdo y definitivamente un nivel de importaciones alto en los dos países, producto no sólo de la recuperación de la economía, sino mejor aún de las apreciaciones que tendrá el bolívar en el marco de control de cambios en ese país, y la revaluación del peso que, incentivara todas las compras del resto mundo. En Venezuela se estima que las importaciones llegarán a US \$40.000 millones en 2010, y US \$65.000 millones en 2012; si Colombia mantiene la participación de 16% o 15% en ese mercado, las exportaciones llegarían a US \$6.500 millones en 2009; y a US \$10.000 millones en 2012. De otro lado, la recuperación de la economía colombiana llevaría las importaciones totales de Colombia a cerca de US \$50.000 millones en 2012; con lo cual si las exportaciones desde Venezuela suben su participación de 6 hasta 12% como la tuvieron en la época en que se firmó la zona de libre comercio 1991 o el mismo año de 1995, es factible que las mismas se ubiquen por encima de US \$5.000 millones anuales en 2012.

El escenario optimista, sumando exportaciones de los países, se estimaría así en cerca de un comercio bilateral de US \$15.000 millones en 2012; es decir 100% superior a lo que fue el “boom” del 2008; este monto representaría cerca del 55% del total de

comercio intra-grupo de Mercosur; lo que diría que el comercio colombo-venezolano se convertiría de lejos, en grupo de interés para el comercio en suramericano.

En el anterior escenario se propone, antes que una zona de libre comercio para consolidar los logros del comercio bilateral, la creación de un “Mercado Común” que implique compromisos más serios entre los dos países, estilo los acuerdos en la UE. El escenario macroeconómico que proyectan las inversiones públicas, favorece el desempeño del comercio bilateral, ante la eventual entrada en funcionamiento del Mercado Común en 2015.

Cuadro No. 70 Proyecciones de largo plazo del Comercio Bilateral

Millones de US \$

Conceptos	2000	2008	2009	2012 pesimista	2012 Optimista
Importaciones de Venezuela de todo el mundo	14.824	40.000	40.000	50.000	60.000
Exportaciones de Colombia a Venezuela	1.300	5.600	5.000	3.000	10.000
Importaciones de Colombia de todo el mundo	11.538	35.000	30.000	40.000	50.000
Exportaciones de Venezuela a Colombia	950	1.400	1.200	1.000	5.000
Comercio Bilateral total (suma exportaciones e importaciones)	2.250	7.000	10.500	4.000	15.000
Saldo comercial para Colombia	350	4.200	3.800	2.000	4.000

Fuente: anexo estadístico

El escenario optimista se acaba de complementar estimando las inversiones cruzadas entre los países en los próximos cuatro años. En efecto en materia de inversión cruzada, se espera que entre 2009-2012, el proyecto sólo de complementación energética en gas, aliente los montos de inversión pública entre los países, y genere efectos multiplicadores de los sectores privados. El gasoducto bilateral Guajira-Zulia, que llevará gas de Colombia a Venezuela por siete años, y que, después durante otros siete

años, sea desde Venezuela que se abastezca a Colombia, demandará en su construcción inversiones públicas por más de US \$300 millones; y se proyecta que su efecto multiplicador produzca otras inversiones directas del sector privado, cercanas US \$200 millones anuales²⁴⁸. Las inversiones cruzadas también se beneficiarán si los dos países deciden la construcción del “poliducto” bilateral colombo-venezolano, para sacar petróleo de Venezuela por el pacífico colombiano con destino a los países de Asia, particularmente a China; en este proyecto se estiman inversiones de US \$2.000 millones.

En conclusión, podemos decir que, en el largo plazo, el comercio bilateral, en un escenario de mercado común y proyectos de complementación económica conjunta, acompañados de inversiones públicas y privadas, llevarían a una fuerte expansión del comercio bienes. Las inversiones públicas en el comercio colombo-venezolano siempre han demostrado que, pueden jalonar las inversiones privadas y el intercambio de bienes, incluso en proyectos sociales que parece ser la etapa más soñada por nuestros hacedores de política internacional, para dar cabida a más participación de la sociedad civil en el espacio del comercial bilateral. Aquí es donde se pone a prueba al sector público y empresarial de los dos países, para que con proyectos novedosos, continúen aprovechando la integración económica colombo-venezolana.

5.4 Algunos resultados de la encuesta empresarial bilateral

Entre febrero de 2008 y junio de 2008 se llevó a cabo una encuesta a 40 empresas que realizan negocios de exportaciones, importaciones e inversiones entre los dos países; la misma buscaba conocer la opinión de los empresarios en los dos temas de interés desarrollados en el trabajo de investigación; más exactamente conocer las percepciones empresariales sobre la complementación económica, y las proyecciones de lo que sería

²⁴⁸ El ministro de Energía y Petróleo y presidente de PDVSA, Rafael Ramírez, informó que “por el nivel de inversiones, se ha decidido que el gasoducto lo operará y asumirá Petróleos de Venezuela y, sobre la base de esa decisión, tenemos un cronograma de ingeniería e inicio de obras para el primer semestre del año 2006”. Precisó el titular de Energía y Petróleo que la culminación del proyecto se espera dentro de los siguientes 24 meses. Asimismo, los recursos para la construcción de esta infraestructura, en la cual también participará la empresa estatal petrolera neogranadina Ecopetrol, están contemplados dentro del presupuesto de PDVSA y del Plan Siembra Petrolera 2006-2012.

la integración colombo-venezolana de cara a los nuevos relacionamientos con Estados Unidos y Brasil. En el primero se quería conocer como el sector productivo ve el tema de transformar ventajas comparativas y competitivas entre los dos países; y en el segundo como percibían las proyecciones de la integración bilateral en los escenarios de TLC Colombia con Estados Unidos y Venezuela Mercosur, después de la dimisión de Venezuela a la CAN. A continuación presentamos los primeros resultados de la encuesta, con las principales conclusiones a las preguntas realizadas, para luego realizar un pequeño análisis de la integración empresarial y sus proyecciones sobre la integración.

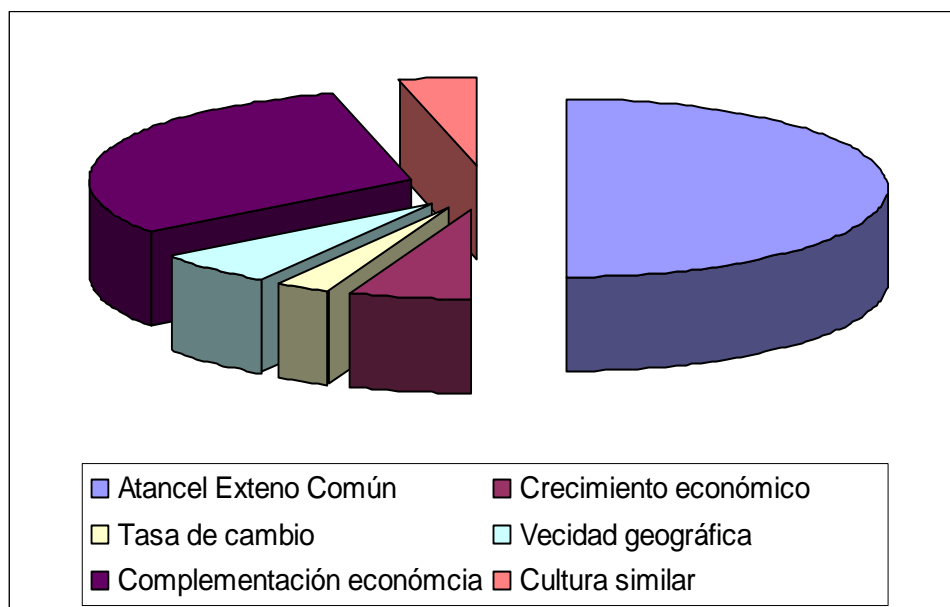
La encuesta mide las expectativas de comercio, y las preguntas realizadas tienen la estrategia de armar conjeturas de política arancelaria, evolución del comercio sectorial, y análisis de política industrial de competitividad conjunta, después de una eventual en funcionamiento de acuerdos comerciales entre países; el mismo ayuda también a determinar los efectos positivos y negativos en los sectores prioritarios y sensibles²⁴⁹, de darse el TLC de Colombia y Estados Unidos y la aceptación de Venezuela como socio pleno del Mercosur.

En el primer ítem sobre complementación económica entre los dos países los resultados fueron:

Sobre determinantes de la integración colombo-venezolana, un 80% de los encuestados señalaron al arancel externo común, como la variable más importante para realizar negocios entre los dos países; es importante recalcar que las empresas acotaron que a la hora de pagar aranceles, en uno otro mercado, tendrán necesariamente que buscar nuevos destinos para su oferta. La otra variable que determina la integración y los negocios entre los dos países es la complementación económica, 25% de los empresarios contestaron que la ventaja del mercado vecino, es la alta complementación que existe entre los aparatos productivos para exportar y distribuir. Finalmente 12.5% de los encuestados señalaron a la vecindad geográfica como la variable más importante, para exportar o invertir entre los dos países.

²⁴⁹ Se entiende por productos o sectores prioritarios aquellos que sus exportaciones son altamente significativas y se espera que sigan en crecimiento; mientras que los productos o sectores sensibles son los que su volumen de importación es poco significativo, y por lo tanto su producción interna es alta.

Gráfico No. 47 Determinantes empresariales del comercio colombo-venezolano



Fuente: anexo encuesta

A la pregunta sobre perspectivas de complementariedad; 25 empresas, 51% de los encuestados, entre exportadoras e importadoras, señalaron a la innovación en la producción como la variable más importante para complementar sus producciones e intercambios; recalcaron que debería haber una política bilateral de ciencia y tecnología para aumentar la innovación de los dos países.

Cuadro No. 71 En que son complementarios Colombia y Venezuela

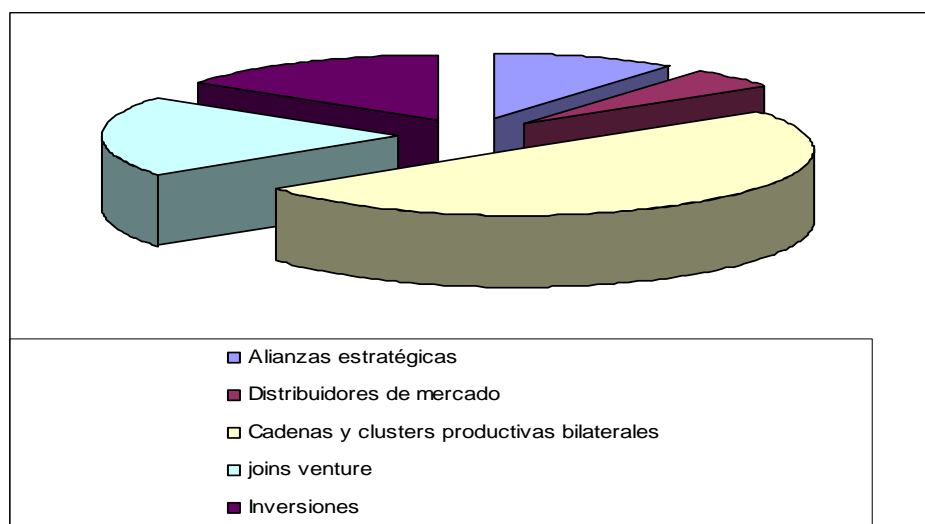
	COL	VEN
Mano de obra	1	1
Inversión	2	1
Distribución	1	3
Tecnología	3	4
Investigación	2	3
Innovación	10	7
Gestión empresarial	1	1

Fuente Anexo estadístico

También a la pregunta sobre: ¿En qué modalidad le gustaría realizar complementariedades para aumentar la productividad y la competitividad bilateral, entre

empresas colombianas y venezolanas?, la más importante fue la cadenas productivas y los canales de comercialización; el 50% de las empresas afirmaron que ya hay cultura de negocios similares y que la empresas están maduras para realizar planes conjuntos de inversión para exportar al mercado bilateral, incluso a terceros mercados.

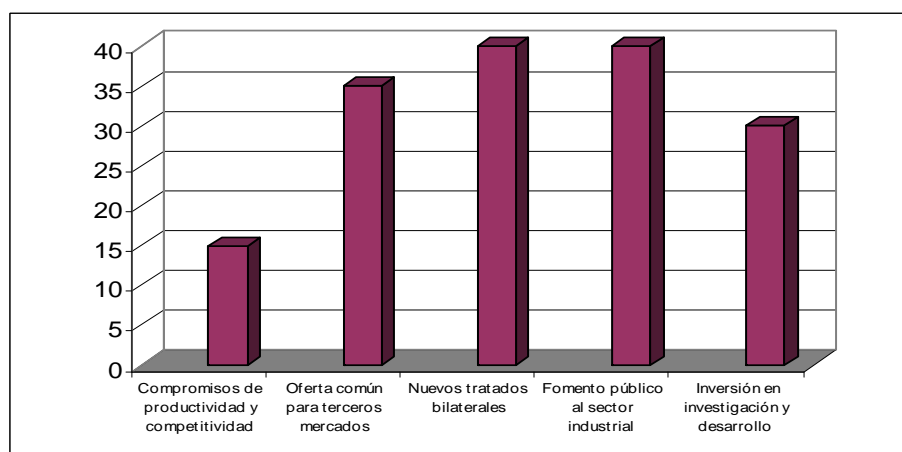
Gráfico No. 48 Modalidades de complementación Colombo-Venezolana



Fuente Anexo estadístico

Finalmente la pregunta en torno Cuál sería la política pública para impulsar la creación de cadenas y clusters productivos bilaterales; el 40% respondió que le gustaría que Colombia y Venezuela firmará nuevos acuerdos tratados bilaterales.

Gráfico No. 49 ¿Qué harían para fomentar cadenas y clúster productivos bilaterales?



Fuente: anexo estadístico

El análisis sobre lo que respondieron los empresarios a los temas de integración y perspectivas conjuntas en los escenarios TLC y Mercosur, los empresarios respondieron:

A la pregunta, si está incidiendo en sus negocios con Venezuela, el retiro de Venezuela a de la CAN; un 70% señaló que no. No solo ratificaron que hoy están vendiendo más, sino que señalaron que mientras exista el artículo 135 de la CAN, ellos seguirán exportando más. Sólo el 20% de sus ventas se están viendo afectadas. A la pregunta, si ha decidido cambiar de país de destino por la dimisión de Venezuela; el 50% de los empresarios señaló que no, argumentando que el cambio de mercados acarrea altos costos en cuanto a inversiones y capacidad instalada en el otros países.

A la pregunta ¿si considera necesario que Venezuela deber regresar a la CAN?; el 60% de los encuestas contestaron que si, argumentaron que es necesario seguir aprovechando las ventas como la vecindad geográfica y la complementación. A la pregunta si es buena la idea de que Venezuela sea socio de Mercosur en un 55% los empresarios colombianos señalaron que no; el 60% de los venezolanos lo consideraron como bueno, argumentado que en ese mercado también hay complementariedades. Es necesario ratificar que a la pregunta; sí realizaría negocios con MERCOSUR, el 60% los empresarios señalaron que sí, argumentando la ampliación de los mercados; especialmente por las oportunidades que brinda Brasil. Cabe resaltar que los dijeron no realizar negocios en Mercosur, consideran que Brasil es una economía muy grande que le generará asimetrías a Venezuela. A la pregunta sobre ¿Qué estrategia utilizaría para negociar con Brasil?, señalaron un 50%, que realizarían asociaciones con empresas colombianas, para atacar conjuntamente ese mercado, incluso con inversiones bilaterales que fue la segunda opción para penetrar el mercado del Sur. A la pregunta ¿Si es buena idea realizar cadenas y clusters productivos entre Colombia y Venezuela para participar del Mercosur?, los empresarios venezolanos dijeron en un 70% que sí.

Finalmente a la pregunta sobre si el TLC Colombia y Estados Unidos es bueno para la relación colombo-venezolana, los empresarios colombianos en 80% consideran que sí; como argumento señalaron la ampliación de los mercados; el 50% de los empresarios venezolanos consideraron que, los Estados Unidos los deslazará en Colombia. A la

pregunta sobre si realizaría cadenas con Venezuela para entrar a Estados Unidos, los colombianos señalaron en 80% que sí; también dijeron que, otra alternativa para participar de ese mercado son las inversiones conjuntas en Estados Unidos. A la pregunta, sobre si es buena idea realizar cadenas y clusters productivos bilaterales para atacar el mercado de los Estados Unidos; los venezolanos en un 80% consideran que es buena la estrategia.

Conclusiones y recomendaciones

En los capítulos presentes se ha tratado de cumplir con el objetivo principal de la investigación que era: realizar una evaluación económica del comercio colombo-venezolano a la luz de la teoría del comercio internacional, especialmente determinar si en los intercambios hay transformación de ventajas comparativas en competitivas que, podría conducir a crear una oferta exportable conjunta de Colombia y Venezuela para los mercados de Estados Unidos y Brasil.

Como objetivo secundario se planteaba mirar que, sectores de la actividad económica colombo-venezolana podrían integrar cadenas productivas, y que impactos generarían en el comercio colombo-venezolano, la eventual entrada en vigencia del TLC Colombia y Estados Unidos; y la aceptación definitiva de de Venezuela en Mercosur-Brasil, a donde se dirigen actualmente nuestros dos países en busca de aumentar sus relaciones económicas, respectivamente.

Los objetivos se justificaban, toda vez que el actual momento los dos países, están trabajando una agenda de integración económica bilateral que decante en nuevo tratado comercial; Venezuela se retiró de la CAN en 2006, y tres años después el comercio de los dos países se sigue realizando gracias a que Venezuela, respetando el Acuerdo de Cartagena de 1969, artículo 135, mantiene preferencias arancelarias a la CAN y desde luego a Colombia; dicha preferencia debe desaparecer en abril de 2011 con lo cual, desde esa fecha el comercio colombo-venezolano quedará sin institucionalidad y preferencias; situación que ha creado bastante incertidumbre a empresarios de los dos países, al punto que los dos gobiernos se han reunido en tres ocasiones entre 2008 y 2009 para instruir a sus comisiones a decantar y negociar un nuevo tratado comercial bilateral.

En el contexto anterior, la investigación arroja una conclusión general: el comercio colombo-venezolano en los últimos 20 años no sólo transformó ventajas comparativas en competitivas en el espacio bilateral, por ser economías altamente complementarias, sino que el mismo ya viene trabajando acuerdos de productividad y competitividad en el ámbito local que, de llevarse al espacio bilateral, se proyectarían de mejor manera nuestras economías a los mercados objetivos de Estados Unidos y Brasil.

En efecto, al estudiar los principales indicadores de competitividad del comercio bilateral se tienen que, la oferta colombo-venezolana es hoy de mayor calidad a la década de los ochenta; cabe recordar que los noventa dentro de los preceptos andinos y de apertura a los mercados externos, los dos países aceleraron la zona de libre comercio e incluso acataron fielmente el arancel externo común de la CAN en 1995.

El aumento del comercio bilateral se acompañó de incrementos sustanciales en el intercambio industriales entre 1991 y 2007. En este período las manufacturas pasan de representar el 55% del total de los intercambios, a 90% respectivamente; como se señaló en el capítulo No.2 el comercio bilateral fue el de mayor crecimiento de todos los tratados comerciales del hemisferio; pasando de US \$500 millones en 1991 a US \$7.000 millones en 2007; es decir un aumento de 14 veces, superior a Nafta y Mercosur que aumentaron, 5 y 3 veces, respectivamente. De igual manera, los dos países diversificaron su comercio en el espacio bilateral; toda vez que las exportaciones de Colombia de manufacturas pasaran de representar el 57% del total de exportaciones en 1991, a 91% en 2007; las manufacturas venezolanas pasaron de 55% a 89%, en ese periodo. Al examinar en el capítulo No.3, el desarrollo de los indicadores como el Grubel y Llyod reflejan que, aproximadamente el 40% del comercio entre los dos países entre 2000 y 2007 fue intra-industrial; es decir que el mismo tiene alta evidencia de haber transformado ventajas comparativas en competitivas, y de realizar comercio de ida y vuelta con la participación de empresas de los países en sectores como: química básica, metalúrgica, automotriz y agro-industria, entre otros.

El indicador de Bela Balassa (1986) sobre creación de comercio, muestra que definitivamente el intercambio colombo-venezolano, evolucionó con creación de comercio por efectos competitivos y mayores demandas de los dos países, antes que desviar comercio de otros mercados que, no hacen parte del acuerdo bilateral. En 2007 por ejemplo, Colombia le vendió más de 10.000 unidades de vehículos a Venezuela en 12 items, cuando en 1991 apenas le vendía 200 unidades en 3 items. Lo mismo Venezuela en 1991 vendía petróleo crudo, partida 27 del arancel como exportación del sector petrolero; en 2007 las exportaciones a colombianas también se han incrementado en productos químicos y plásticos: partida 38 y 39, respectivamente.

La alta complementación de los aparatos productivos que se desarrolla en el espacio bilateral, refleja la especialización de la ventaja comparativa y la composición de los intercambios. Esta última apreciación viene hacer el secreto de la transformación de las ventajas comparativas a competitivas en el espacio bilateral: Colombia es una economía con una alta dotación de mano de obra calificada, para la producción de industria livianas: confecciones, textiles, plásticos entre otros, que debe ser considerada por Venezuela una vecindad manufacturera; en cambio, Venezuela es una vecindad petrolero-minera, para nuestro país, por su alta dotación de recursos naturales: petróleo, aluminio y hierro, entre otros. Colombia también tiene un PIB agrícola 7 veces superior al venezolano que. lo hace una vecindad agrícola para Venezuela.

En los últimos 20 años Colombia ha fortalecido su proceso de industrialización por la vía de incrementos de productividad y competitividad en sectores de industria liviana: confecciones, textiles, cueros y plásticos, como también ha hecho avances en la producción agro-industrial y de auto-partes y ensamble de vehículos. Entre 2000 y 2007, la industria tuvo un peso de 19% en el PIB, 3 puntos porcentuales superiores a lo que representaba a comienzos de los años ochenta. De igual manera, la competitividad de estas actividades tenía una Tasa de Apertura Exportadora (TAE), superior al 50%. Colombia, dentro de la estrategia exportaciones como motor de crecimiento, construyó entre 1998 y 2007 más de 50 cadenas y clusters productivos, tomando como base la industria liviana; cabe señalar que las cadenas se firmaron con acuerdos locales de productividad y competitividad, que lograron en ese periodo, doblar las exportaciones al mundo de: confecciones, plásticos, cueros, entre otros. Hay que señalar que los productos como ropa interior femenina, imprentas y editoriales, y autopartes, lograron triplicar sus exportaciones a Venezuela entre 2000 y 2007. Las exportaciones colombianas a Venezuela sumaron US \$5.300 millones en 2007, y estuvieron representadas; 40% en industria liviana: confecciones, textiles y plásticos; 20% en la industria automotriz, de igual manera la agro- industria pudo representar 15% en el total de exportaciones.

El índice de ventaja competitiva revelada (IVCR) de Colombia, refleja que de 99 partidas del arancel de aduanas; cerca de 33 tenían una ventaja competitiva en los mercados mundiales; esta ventaja competitiva se concentraba en industrias livianas. Colombia ha aumentado sus exportaciones de confecciones, partidas 61 y 62, de US

\$538 millones en 1995 a US \$1.350 millones en 2007; sobresalen los ítem de ropa interior femenina partida 6108 que, ocupa más del 20% del total de exportaciones de ese sector. Colombia es hoy conocida en el mercado internacional, no sólo por la producción y exportación de café suave, sino también por las ventas de ropa interior femenina, libros y auto-partes.

En los últimos cinco años se han construido dos clusters uno llamado “turismo-salud”, y otro de producción de televisión-“telenovelas”; sobre estos dos últimos servicios de exportación, la competitividad se explica básicamente por el profesionalismo y bajos costos en la prestación de los mismos, e incrementos de la demandad mundial; es importante resaltar que la competitividad en estos sectores es productos del talento de médicos, y actores colombianos.

En los últimos 20 años Venezuela también ha fortalecido sus industrias intensivas en recursos naturales que permiten seguir siendo complementarios con Colombia, por su fortaleza petrolera y de las industrias de hierro y aluminio; no obstante las estatizaciones que se han producido de estas empresas entre 2002 y 2007, el vecino país fortaleció la exploración y explotación de petróleo pasando a representar el tercer o cuarto lugar como productor y exportador mundial del recurso; actualmente se estima que el país produce 3 millones de b/d de petróleo y que, el incremento de sus exploraciones en la franja del oriente venezolano, elevaron sus reservas compradas de petróleo a 176.000 millones de barriles, lo que indica que el vecino país podría ocupar el segundo lugar en reservas en el mundo.

En hierro y aluminio Venezuela, es el segundo productor en América del Sur, superado sólo por Brasil; las exportaciones de estos sectores han aumentado más de tres veces entre 1990 y 2007; el petróleo el aluminio y el hierro representaron el 85% de todas las exportaciones de este país al mundo en 2007; la Tasa de Apertura Exportador (TAE) de Venezuela en sectores sobrepasa el 80%. Venezuela también desde 2001, ha logrado conformar 4 grandes cadenas con compromisos de Productividad y Competitividad local que, buscan diversificar las estructuras productivas de sus industrias mineras; ellas son: petróleo y olefinas; hierro y acero; automotor-metalmecánica; pasta de madera y papel. El esfuerzo en la exploración y explotación de petróleo como del hierro y acero, han hecho que las empresas estatales: PDVSA y la Corporación Venezolana de

Guayana (CVG), se posesionen como las empresas más grandes del país y las que conforman las cadenas productivas; especialmente hay que elogiar la producción de PDVSA en la producción de crudos sintéticos que, transforma el crudo pesado que produce ese país y lo vuelve más liviano; en 2007 dicha producción alcanzó cerca de 600.000 b/d; es decir el 30% de la producción nacional total. La ventaja comparativa de los recursos naturales, hace que Venezuela exporte bienes de industria básica y petróleo a Colombia; estos dos sectores componen el 60% de las exportaciones a Colombia. Venezuela también ha aprovechado la complementación con Colombia, y ha logrado subir sus exportaciones de agro-industria, e industria liviana a Colombia, las dos ramas representan el 20% del total de exportaciones a Colombia.

Otras de las conclusiones a la que llega la investigación y contestando a la pregunta introductoria del capítulo 1 en torno a ¿Qué sectores del comercio bilateral podrían integrar cadenas productivas bilaterales?; el trabajo concluye que en la mayoría de sectores del comercio colombo-venezolano hay eslabonamientos y complementariedades que ofrecen posibilidades para la construcción de cadenas conjuntas; no sólo capaces de relanzar la integración, sino más importante porque las mismas ya tienen acuerdos de productividad y competitividad local.

Haciendo caso de la tesis ricardiana (1817) y los planteamientos del propio Porter (2006) en torno a que las exportaciones de una nación, deben identificar cadenas productivas con ventajas comparativas para transformarlas en competitivas en el comercio mundial, que provengan de la complementación y competitividad de los aparatos productivos; la investigación aplicando el índice de complementariedad de Bela Balassa (1986) a tres dígitos al comercio bilateral, encontró que el 75% del mismo en 2007, fue producto de alta complementación y productividad de las diferentes ramas y productos que intervienen en el intercambio. La investigación, identifica tres grandes cadenas bilaterales y dos clúster de servicios que, fácilmente podrían llegar a reactivar y relanzar el comercio bilateral; ellas serían: petróleo-petroquímica; textiles-confecciones; agro-industria; turismo-salud; y producción de televisión- telenovelas.

En las tres cadenas de bienes se identificaron las ventajas comparativas y los eslabonamientos donde pueden intervenir empresas de los dos países, bien sea como productoras de insumos o exportadoras finales de los productos; además se encontró

que los países ya tienen acuerdos de productividad y competitividad locales que, fácilmente se podrían extender a las empresas del otro país. En 2007 entre insumos y productos de la cadena de petróleo-petroquímica, el comercio bilateral alcanzó US \$2.000 millones. Otra de las cadenas donde la ventaja comparativa de Colombia, sería la base para atraer a empresarios venezolanos a conformarla desde Colombia, es la textiles-confecciones; en este proyecto de cadena, los eslabonamientos se pueden construir con base a la producción de rubros como la ropa interior (pantys, brasieres, camisetas, pijamas), vestidos de hombre y mujer, en Colombia por la alta competitividad de los diseñadores y productores; Venezuela podría complementar la producción con la organización de eventos de modelaje para la comercialización de productos, por su alta gerencia en la organización de los desfiles de moda en América Latina y Estados Unidos. De otro lado, también Venezuela produce tintes y sintéticos para el sector que se podrían utilizar en la producción de Colombia; en 2007 entre exportaciones e importaciones esta cadena el comercio bilateral pudo llegar a cerca de US \$800 millones.

Otra de las cadenas, sino la más importante por lo que significa económica y socialmente sus entrelazamientos bilaterales en el sector, porque contribuye, entre cosas a la seguridad alimentaria en cada país es la agro-industrial; el comercio bilateral en el sector alcanzó US \$1.000 millones en 2007; Colombia es productor de ganado en pie, carne en canal, pollos, papa, y hasta lácteos; en tanto que Venezuela logra abastecer el alto consumo de arroz, harina, cebada y frutas en Colombia.

En los dos clusters identificados de servicios, existen altas ventajas comparativas que pueden seguir transformando en competitivas. El primero es el relacionado a los servicios de turismo-salud; ambos países poseen ventaja comparativa por sus diferentes paisajes, fauna, océanos, montañas y selva que los hacen competitivos para las diferentes clases de turismo como el de playa, el ecológico y el descanso en general. Por estas condiciones Colombia ha logrado desde 2001 establecer un clúster de Turismo y Salud; para el segundo componente Colombia cuenta con mano de obra calificada, médicos reconocidos en el contexto latinoamericano y mundial y tarifas bastante competitivas con el resto del mundo en cirugías estéticas, tratamientos odontológicos y operaciones en general; Venezuela en los últimos años está promocionando su clúster de turismo y ha aumentado la infraestructura física en clínicas y hospitales; es sobre estas

ventajas que se propone el clúster bilateral que, integre a las ciudades de Colombia con las de Venezuela para definir una sola oferta al exterior.

Finalmente el último clúster de servicios que se propone para el comercio bilateral es relacionado al de producción de televisión-telenovelas; no obstante que en los dos países no hay acuerdos de productividad y competitividad, ya se viene desarrollando intercambios que fácilmente se podrían canalizar para echar andar un clúster bilateral en la producción concreta de telenovelas. Colombia es reconocida por sus: guionistas, libretistas, actores, actrices y productores en el sector; y Venezuela también por sus productores, actrices y su alta gerencia internacional para las ventas de telenovelas en el exterior; en los últimos tres años las inversiones con movimientos de empresas y actores, a lado y lado de frontera, superaron los US \$200 millones.

Otras cadenas que son interesantes conformar bilateralmente por sus eslabonamientos que no sólo tienen eslabonamientos por exportaciones de insumos, sino que más importantes ya tienen acuerdos de competitividad local son, entre otros: papel-impresas; metalmecánica-automotor; en estos dos sectores entre productos terminados y materia prima, las exportaciones de los dos países alcanzaron US \$1.400 millones en 2007.

Otra de las conclusiones a las que llega la investigación, respondiendo a dos preguntas del capítulo 1 en cuanto a: ¿Qué efectos producirán las eventuales entradas en funcionamiento del TLC de Colombia con Estados Unidos; y la aceptación definitiva de Venezuela en Mercosur?, y ¿Qué actividades se beneficiarán o saldrán afectadas de esos procesos de negociación? La investigación permite concluir que, como todas las negociaciones, de nuevos tratados y acuerdos, habrá sectores beneficiados y otros que perderán por la alta competitividad de las economías de Estados Unidos y Brasil en el espacio bilateral. Matizando esta apreciación se resalta que en términos macro-económicos, Estados Unidos y Brasil generan altas asimetrías en la economía colombo-venezolana, toda vez que ambos mercados son muy grandes en PIB y competitividad; en tanto que el PIB de Estados Unidos es 97 veces el de Colombia y Venezuela, el de Brasil es en 5 veces, respectivamente. Se resalta que las exportaciones de Estados Unidos son 40 y 30 veces las exportaciones de Colombia y Venezuela. Lo mismo que las exportaciones de Brasil son 5 y 2.5 veces, más grandes que las de nuestros países.

No obstante la productividad y competitividad industrial de esas economías frente a las nuestras; hay que acotar que también el tamaño de sus importaciones y el nivel de ingreso per cápita son atractivas para nuestras economías, los mercados a atacar alcanzan compras de US \$1.9 billones en el caso de la Economía de Estados Unidos, y US \$160.000 millones en el caso de Brasil; en tanto que el poder adquisitivo es respectivamente US \$47.000 y US \$7.500; estas razones, junto con lo representan los países, sobre todo los Estados Unidos, principal socio comercial de los dos países, es lo que hace que en el caso de Colombia se justifique una relación comercial más formal con esa nación. Precisamente la investigación concluye que hay más oportunidades de mercado para la oferta colombo-venezolana, cadenas productivas bilaterales, en Estados Unidos que en Brasil; la apreciación está en que las exportaciones de Colombia de los dos países a los Estados Unidos, son más altas que las exportaciones a Brasil; para el primer mercado los dos países exportan US \$20.000 millones, en tanto que a Brasil apenas alcanzan US\$ 1.500 millones en 2007; es decir 13 veces inferiores al mercado americano.

La conclusión también se refuerza si se tiene en cuenta que en las negociaciones del TLC, Estados Unidos reconoció las asimetrías existentes, permitiendo que el 98% de todas las exportaciones de Colombia a ese mercado, entren con cero arancel, inmediatamente se firme el TLC; en el caso de Brasil se tiene que por el acuerdo 059 de complementación económica CAN-MERCOR 2004 que, será el mismo que rija las relaciones de Venezuela y Brasil en Mercosur, sólo el 80% de los bienes quedaron liberados, en un periodo de 4 años, después de entrar en vigencia el acuerdo. Paradójicamente evaluado los primeros 4 años de este tratado que también lo tiene Colombia con Brasil, las ventas venezolanas cayeron más de 10% en Brasil entre 2005 y 2008.

Las amenazas señalan que la oferta Estados Unidos y Brasil, medida como las importaciones de Colombia y Venezuela de esos mercados; producirá un efecto de desplazamiento de la oferta colombo-venezolana. Una vez las importaciones desde Estados Unidos queden sin aranceles, deberán desplazar parte de las importaciones de Venezuela en Colombia; y de igual manera las mayores importaciones de Venezuela procedentes de Brasil, ante el no pago de aranceles, desplazarán parte de las importaciones de Colombia. En este punto se colige que el efecto de Brasil en Venezuela, sobre la oferta de Colombia, será mayor que el que produzca los Estados

Unidos a la oferta venezolana en Colombia. En el primer caso, el monto total de importaciones que desplazaría Estados Unidos sería de US \$1.300 millones anuales que, no son otra cosa que el total de importaciones de Colombia procedentes de Venezuela en 2007; de otro lado, el monto de importaciones colombianas que serían desplazadas por Brasil en Venezuela, alcanzaría cerca de US \$5.000 millones, que fueron las importaciones de Venezuela procedentes de Colombia en 2007.

Sectorialmente la investigación concluye que las cadenas productivas bilaterales podrán tener mayores posibilidades en los Estados Unidos que en Brasil; primero porque las exportaciones, especialmente las colombianas en los sectores que integrarían cadena con Estados Unidos, vienen creciendo y ganando mercados entre 2000 y 2008, a pesar de pagar aranceles de 10% y hasta 20%; de otro lado, porque las exportaciones a Brasil en los sectores propuestos son muy reducidas, y en el peor de los casos no se registran exportaciones. Por cadenas entonces, se tiene que el futuro de las ventas de petróleo y la petro-química, incluyendo los plásticos, es promisorio en Estados Unidos, los crecimientos de la oferta colombiana en sectores como las partidas 27, 38 y 39 fueron hasta de 5 veces a los Estados Unidos entre 2000 y 2007; preocupa eso sí que la oferta de petróleo y petroquímicos de Venezuela venga cayendo a tasas hasta de 50% en Estados Unidos.

En confecciones y textiles, las ventas colombianas venían creciendo de manera importante y cabe señalar que en las negociaciones del TLC, Colombia consolidó las preferencias del ATPDEA, lo que hace que una vez se firme el tratado, las ventas de Colombia del sector en un 100% entren sin aranceles a ese país de manera inmediata; incluyó también el TLC la ropa de hogar y lencería en general. De esta actividad es interesante resaltar que Venezuela no tiene grandes exportaciones; calculando que sólo sea beneficiada por las exportaciones de insumos para las industrias colombianas en productos como tintes y sintéticos que, se utilizarían en Colombia para reforzar las exportaciones al país del norte; también de que en la distribución de ropa colombiana intervengan marcas venezolanas como Carolina Herrera para la venta de los productos en Miami, Estados Unidos.

En el sector agro-industrial, es lamentable las negociaciones del TLC porque benefician claramente a Estados Unidos; la política de subsidios al sector la mantuvo ese país que,

logró rebajas adicionales de aranceles y contingentes para la mayoría de productos, especialmente en trigo, maíz, arroz, cebada, entre otros, que competirán con las importaciones de Venezuela en nuestro mercado.

Lo negociado en TLC Colombia y Estados Unidos se asemeja a un tratado de nueva generación en el sentido que también se negoció servicios, capitales, compras gubernamentales y hasta derechos de propiedad, no obstante que en estas materias se favorecen las cadenas de servicios propuestas de turismo-salud y producción de televisión-novelas; porque se garantizó el trato nacional para los empresarios de los dos países, preocupa que no se flexibilizó la convalidación de títulos profesionales entre los establecimientos educativos entre los dos países; también es claro que la incertidumbre para estas cadenas está en que los Estados Unidos no flexibilizaron la entrega de visas, y que los títulos profesionales no serán convalidados con fines laborales. En propiedad intelectual por ejemplo, el TLC obliga al pago de las marcas y patentes a los laboratorios de los Estados Unidos, aún con fines de salud pública; situación que podrá causar problemas a nuestro clúster de turismo-salud.

Por sectores de oferta que desplazará Brasil en Venezuela, se avizora alta competencia en el sector agro-industrial con Colombia en ese mercado, toda vez que las exportaciones de ambos países a Venezuela son parecidas; situación que sumado a los contingentes que está otorgando Venezuela al país del sur, podría definitivamente desplazar gran parte de la oferta colombiana; de otro lado, en confecciones no se estima que Brasil vaya a desplazar a Colombia en Venezuela, toda vez que el alto posicionamiento de esos mercados por parte de las colombianas; en los últimos 4 años, cuando ya Brasil no está pagando aranceles en Venezuela, las importaciones venezolanas de productos colombianos ha crecido más de tres veces. En petróleo y petroquímicos se estiman altas complementariedades entre las empresas PDVSA, ECOPETROL y PETROBRAS, alianza que no sólo aumentará los flujos de exportaciones de Colombia y Venezuela, sino que al mismo tiempo acelerará las inversiones de Brasil en nuestros mercados.

Finalmente la última conclusión de la investigación que contesta las preguntas introductorias en torno a: ¿Cuál será el futuro de la integración colombo-venezolana después del retiro de Venezuela a la CAN?; y ¿Qué política en materia de integración podría emplearse para actuar de mejor manera en los escenarios de integración

hemisférica?, concluye que: efectivamente la mejor política en materia de integración es la de relanzar el comercio bilateral entre los dos países, por la vía de un nuevo acuerdo comercial, bien sea con un tratado de alcance parcial o en el mejor de los casos establecer dentro del área integrada, de una vez por todas un “Mercado Común”. Este último instrumento no sólo relanza el comercio bilateral, sino que lo hace más expedito para proyectar las cadenas productivas bilaterales a los mercados objetivos: Estados Unidos y Brasil.

En efecto, Colombia y Venezuela al llegar como una sola economía a los mercados objetivos, tiene muchas ventajas para afrontar la competencia; no sólo se vuelve un mercado potencialmente lleno de ventajas comparativas para transformarlas en competitivas, sino que al apostarle a esos mercados tiene un gran margen para cumplir con el proyecto de diversificación y competitividad que se necesita en el sector externo de cada país. Los hacedores de política comercial y de integración no pueden olvidar que la evidencia de transformación de ventajas comparativas en competitivas en el comercio colombo-venezolano, se pueden trasladar a Estados Unidos y Brasil, si se actúa conjuntamente; las exportaciones industriales entre los países representaron el 90% del comercio bilateral en 2007, situación que es muy ventajosa cuando se compara con los países que se establecen las nuevas relaciones comerciales: las exportaciones manufactureras de Colombia a Estados Unidos y Brasil apenas representan el 37% y 50% del total de ventas a esos países; es decir que son inferiores en 50 y 40 puntos porcentuales a la participación que ostentan las mismas en Venezuela, respectivamente; de igual manera haciendo el mismo análisis para el vecino país, se encuentra que las exportaciones manufactureras de Venezuela a los mercados de Estados Unidos y Brasil; apenas representan 15% y 20% del total de ventas; es decir 70 y 65 puntos porcentuales a la representación que tienen esas ventas en Colombia; la reflexión no es otra que en caso de Colombia y Venezuela decidan integrarse más, no sólo relanzarán el comercio bilateral, sino que abren la oportunidad para continuar diversificando su oferta exportadora.

El modelo econométrico sobre determinantes de la integración colombo-venezolana señala que los nuevos tratados comerciales, como mantener vigente el arancel común, son variables altamente incidentales para entender el comercio bilateral como sus proyecciones, incluso más allá de los determinantes naturales del crecimiento

económico y la tasa de cambio real- peso bolívar. En efecto, las exportaciones colombianas y venezolanas, se incentivan en 6,1%; si los dos países mantienen el arancel externo común; en tanto que especialmente las colombianas tiene una elasticidad de 2.60% al PIB de Venezuela y de 0.57% a la tasa de cambio real cruzada.

Los costos serían enormes de no firmarse un nuevo tratado comercial que, mantenga la política arancelaria en los países, pues no sólo las ofertas serían desplazadas por economías como Estados Unidos y Brasil, sino que peor aún como lo ratifican las expectativas de los empresarios de los países, el no pago de aranceles disminuiría el flujo de bienes y capitales en cada mercado, en el peor de los escenarios, se echaría por tierra todos los logros de la integración en estos últimos 20 años, y como se comentó en el capítulo 2, las relaciones internacionales de los países volverá al plano político, desatando otra vez una agenda conflictiva en dos países hermanos.

Consideraciones finales para la realidad de las cadenas binacionales; hasta aquí hemos sacado las conclusiones que la investigación arroja para proyectar el futuro de la integración; ahora trataremos de realizar varias de recomendaciones de política comercial para relanzar y continuar transformando ventajas comparativas en competitivas en el espacio bilateral. Este análisis se realiza bajo el supuesto de la realidad de dimisión de Venezuela a la CAN, y también de las posibilidades que tienen los dos países, sí se reinventa la integración; en este orden de ideas planteamos soluciones de política comercial, de productividad y competitividad local.

La dimisión de Venezuela a la CAN y el vencimiento del artículo 135 del acuerdo de Cartagena que obliga a Venezuela a mantener preferencias hasta 2011 a los andinos, en especial a Colombia; hace necesario que los gobiernos, académicos y empresarios tenga que elaborar un nuevo acuerdo comercial de manera que, después de ese plazo las relaciones económicas, se puedan seguir realizando sin el pago de los aranceles. Como es sabido, desde 2008 en las reuniones presidenciales los dos mandatarios Chávez y Uribe, le han propuesto a las comisiones que trabajan las relaciones colombo-venezolanas, una agenda conducente a elaborar y proyectar un nuevo acuerdo comercial entre las dos naciones. En este sentido, y por lo expuesto en los resultados de esta investigación que apunta a que los países relancen la integración, por la vía de la construcción de las cadenas productivas bilaterales, este proyecto exige mínimamente la

firma de convenios de complementación económica sectoriales, pero también la posibilidad de que los países avancen definitivamente en un “Mercado Común”.

Sobre los convenios de “Complementación Económica” y como se explicó en el ítem 4.3, estos instrumentos garantizan los aumentos del comercio bilateral sectorial, toda vez que los mismos permiten las preferencias arancelarias entre los socios; a la vez que los mismos se realizan sobre compromisos de complementación en productividad y competitividad sectorial de las empresas de cada país. Además, no se puede olvidar que jurídicamente estos instrumentos no riñen con las normas y esquemas de negociación internacional en el que se desenvolverán los dos países: eventual entrada en vigencia del TLC Colombia y Estados Unidos, y la aceptación plena de Venezuela en el Mercosur. En la misma OMC el artículo 7 de constitución del organismo multilateral permite que la preferencia de la Clausula de Nación Más Favorecida (CNMF), de los nuevos acuerdos, no se extienda a terceros países. Lo mismo que en ALADI, el acuerdo de constitución de Montevideo 1980, permite que los países realicen lo que se denomina los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP); que no significan otra cosa que, los nuevos acuerdos que realicen los países, no se extenderán a los miembros de otros acuerdos que ya vienen funcionando.

Económicamente, los AAP o los denominados Acuerdos de Complementación Económica (ACE) se deben firmar para cada una de las cadenas propuestas, para relanzar los entrelazamientos empresariales binacionales. Para el funcionamiento de la cadena automotriz; Colombia y Venezuela deberían prolongar el acuerdo automotor que tiene con Ecuador por 10 años más, no se puede olvidar que el mismo vence en 2010. Si realizarán un nuevo convenio es necesario que en el mismo se involucre la cadena metalúrgica siderúrgica, toda vez el desarrollo que las auto-partes han tenido en el espacio trilateral.

En agroindustria es necesario que los dos países firmen un nuevo acuerdo, pues es claro que Venezuela no retornará a la CAN, situación que complica el intercambio de alimentos en el espacio bilateral; esta es la cadena que más fácilmente podría tener un AAP, si se justifica por el lado de la seguridad alimentaria, objetivo propuesto por Venezuela en todas sus agendas de integración.

Definitivamente es necesario y de especial interés, construir nuevos convenios de complementación para el desarrollo de la cadena petro-química; pues la misma es el sector con mayores posibilidades de competitividad en los escenarios de globalización; aunque no se descarta que Colombia tenga que revisar su política exterior en combustibles, en el sentido de hacerla compatible a la venezolana, es decir buscando una alianza más regional para construir un verdadero bloque energético latinoamericano: Proyecto Petro-América, es necesario revisar los convenios de energía de los dos países, e involucrar a las industria productoras de insumos en los mismos. En este sentido si bien Colombia y Venezuela tienen mucho interés en sacar adelante el proyecto del gasoducto Guajira Colombia, Zulia Venezuela; es necesario que el mismo se nutra de empresarios privados de los dos países, para que el proyecto pueda arrastrar insumos colombo-venezolanos como los servicios de asesoría y de mano de obra bilateral; no se puede olvidar que esta cadena y proyecto específico, demandarán grandes cantidades de asesorías e inversiones, por ejemplo para la masificación del servicio de gas en las ciudades.

De igual manera, el proyecto del poliducto que tiene inversiones programadas de más de US \$2.500 millones anuales para sacar petróleo de Venezuela por el occidente de Colombia a China, tiene que considerar la vinculación de empresas privadas de los dos países; sobre todo en lo que tiene que ver con los temas de compras gubernamentales e insumos, esta sería otra forma de relanzar la integración; en compras gubernamentales los dos países gastan al año cerca de US \$15.000 millones.

Dado que todas las cadenas exigen inversiones, es necesario que en esta materia también los dos países busquen un nuevo convenio recíproco de trato nacional en cada país para los capitales nacionales; es necesario que se haga un acuerdo de complementación en servicios que, haga realidad el libre tránsito de la mano de obra de colombianos y venezolanos en el área de acuerdo comercial. Todas las cadenas productivas necesitan de un “Mercado Común”; en el mismo no sólo se garantiza la libertad para el intercambio de bienes, sino que el mismo debe dejar expedito la libre movilidad de la mano de obra y el mercado de capitales en el espacio bilateral; echar andar un mercado común asegura las inversiones bilaterales y promueve aún más las cadenas productivas, especialmente las que necesitan movilidad como el turismo-salud y de servicios de televisión-telenovelas; es inamisible que todavía en los países andinos

exista, entre otros, visas empresariales y de turismo para que los ciudadanos pasen de un país al otro. No pueden olvidar los gobiernos que, uno de los factores que no facilitó dentro de la CAN el intercambio de servicios y por lo tanto el “Mercado Común” regional, fue precisamente los obstáculos al libre tránsito de las personas.

Colombia y Venezuela tienen condiciones para establecer de una vez todas un “Mercado Común Bilateral” donde no sólo haya espacio para la complementación económica y los intercambios de bienes, servicios y capitales; sino que, más importante los dos países puedan fomentar la producción de sus cadenas productivas. Cerrado el año 2008 las economías convergieron en términos de PIB, en más o menos US \$350.000 millones y especialmente sus monedas se colocaron cambiariamente en cerca de 2.200 unidades de pesos y bolívares con relación al dólar; y en la reunión de abril de 2009 entre, Chávez y Uribe, se creó por primera vez, en una historia de 40 años, de relaciones económicas con la creación del “Fondo Común” por US \$200 millones para el rescate del comercio bilateral que, ya había caído 25% ese cuatrimestre, producto de la crisis económica. En efecto, los dos países invirtieron US \$200 millones para sacar adelante los intercambios de los pequeños empresarios, dejando como enseñanza que es necesario pensar en un “Mercado Común” permanente entre los dos países que, no sólo pueda rescatar el intercambio bilateral; sino más importante donde hayan recursos que se puedan destinar, entre otros al fomento de la producción binacional de las pequeñas empresas, en programas competitivos que involucren ciencia, tecnología y la propia innovación en el área integrada, es decir el fomento a modelo de I&D&I.

En el “Mercado Común” los dos países además de homologar sus aranceles con terceros pueden construir fondos para identificar cadenas complementarias como las que hemos expuesto en el ítem anterior; en este sentido si se firma un acuerdo de “Mercado Común Bilateral (MCB)”, no habría necesidad de realizar los AAP o los ACE, regional; pues en el MCB quedaría incluido la normativa necesaria para el desarrollo de los diferentes mercados, en especial la conformación de las cadenas y clusters productivos propuestos. Las experiencias sobre “Mercados Comunes”, son alentadoras; en la Unión Europea UE, los fondos del bloque por más de 80.000 millones de euros, son los que han servido para que ese bloque; pudiera no sólo proyectar el sector agrícola al mundo; sino más importante, los mismos han contribuido, por ejemplo a que los países desarrollarán sus

ventajas comparativas en competitivas en el bloque; España por ejemplo desarrolló su potencial turístico gracias a la utilización de los fondos de la UE.

En el espacio bilateral, se necesitan fondos comunes que ayuden no sólo aumentar la constitución de más cadenas productivas, sino también los intercambios de servicios. Estamos de acuerdo que un MCB debe haber preferencias en los temas de compras gubernamentales, normas de origen, producción intelectual, y cultura para el desarrollo de más proyectos binacionales. Al final de esta investigación se presentan las proyecciones económicas sobre el intercambio colombo-venezolano, señalando que el mismo se podrá doblar y llegar acerca de US \$15.000 millones en el 2012 en presencia de un MCB.

Finalmente con el desarrollo del MCB, se podría también dar origen a uno de los proyectos regionales y bilaterales anhelados en región, en torno a una unión monetaria que, no sólo garantice la compatibilización macro-económica entre los socios, sino más importante que, el instrumento vuelva a darle a Colombia y Venezuela el peso necesario, y la institucionalidad supranacional para que estos dos países puedan seguir construyendo una integración más plena que, pueda incluso transportarse a la región andina y porqué no a la suramericana.

Es claro que las recomendaciones se tienen que extender a objetivos macroeconómicos y microeconómicos de competitividad local. En el marco de la integración bilateral y su proyección en un escenario de globalización, Colombia y Venezuela tienen que propender por modelos de estabilización y competitividad sistémica sectorial, teniendo en cuenta las propuestas en torno a las cadenas productivas bilaterales. En el tema macro, es necesario que los dos países propendan por equilibrios internos; en Venezuela es necesario estabilizar la inflación a un dígito que, ronda actualmente enl 40% anual, pues la misma no sólo ha hecho que las inversiones locales y extranjeras disminuyan, sino que también le han restado competitividad a las exportaciones no tradicionales de esa nación; en este sentido la política de diversificación del sector externo de Venezuela se ve amenazada y el proyecto de cadenas bilaterales también; el vecino país también tendrá que revisar su política de tipos de cambios fijos, toda vez que la apreciación del bolívar del período 2003 y 2009 continúa retrasando la estrategia de desarrollar el proyecto de “sembrar el petróleo”; se

estima que la inflación y apreciación cambiaria del bolívar son las responsables del cierre de más de 9.000 establecimientos PYMES. Para las cadenas productivas bilaterales el tipo de cambio fijo y la Comisión de Administración de Divisas CADIVI, impuesta por Venezuela, dentro de su régimen de tipo de cambio fijo, pone en peligro la complementación económica, toda vez que el sistema es férreo para la flexibilidad de la mano de la mano obra, las inversiones y el comercio en general.

Si Venezuela tiene que generar estabilidad en su manejo monetario y cambiario, Colombia debe resolver de una vez por todas su déficit fiscal estructural que mantienen en los últimos quince años; pues el mismo está contribuyendo a la disminución de la competitividad de las exportaciones colombianas, toda vez su estrecha relación con la revaluación del peso, y la incertidumbre que genera por su financiamiento a través de deuda pública, y las reformas tributarias que requiere para su funcionamiento.

Para terminar es necesario acotar que las cadenas productivas bilaterales deben acompañar su estrategia de integración, aumentando sus indicadores de competitividad empresarial; los industriales y el gobierno deben ser consientes de involucrar en sus proyectos bilaterales los modelos de crecimiento endógeno, basados en las inversiones de capital humano, la investigación, el desarrollo y la innovación I&D&I. El análisis realizado a las empresas de los países resalta que en la mayoría de cadenas estudiadas, en el período 2005 y 2008 no se han realizado esfuerzos en la consecución de las inversiones en los rubros como la ciencia y la tecnología, tampoco hay proyectos innovadores, y falta capacitación de los empleados para diseñar nuevas líneas de productos atractivos para el sector externo.

Bibliografía

ACOSTA J (1997): “Reindustrialización y región; “*El occidente colombiano en el entorno mundial*”, Corpes de Occidentales y Creset, 1997)

ACOSTA, L. (2006): “*Agro-cadenas de Valor y Alianzas Productivas: Herramientas de Apoyo a la Agricultura Familiar en el Contexto de la Globalización*”. Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, (8 de Abril de 2008), disponible en: <http://www.fidamerica.org/fida_old/getdoc.php?docid=2422>

ALADI (2009): “*Informe Comercio exterior global 2007-2008*”, en <http://www.aladi.org/nsfaladi/titulare.nsf/vwtitularweb/EF5D37C6225B7A2A032575AC0067A3D7>.

ALTENBURG, TILMAN (2002): “De estructuras fragmentadas a la economía sistemática. Las diferencias de América Latina en comparación con los países industrializados líderes”, en: Alterburg, Tilman y Dirk Messener, *América Latina competitiva. Desafíos para la economía, la sociedad y el Estado*, Caracas: GTZ/IDD/Nueva Sociedad.

ALTENBURG S, MEYER S. (1999): “*How to promote clusters: policy experience from Latin America*” , mimeo, submitted to the Seminar on Clusters and Local Innovation Systems organized in September by the Institute of Economics -NEIT, Campinas.

APPLEYARD D, Y FIELD (2003): “*Economía Internacional*”, cuarta edición, McGrawHill, 2003

ARANGO GILBERTO LONDOÑO (2006): “*Estructura económica colombiana*”, Bogotá, Mc Graw Hill

ARAUJO IBARRA & ASOCIADOS (2006): “*Reflexiones sobre las oportunidades y amenazas del TLC entre Colombia y los Estados Unidos, para el comercio bilateral colombo venezolano*”, Araujo Ibarra, 2006.

ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES METALÚRGICOS Y DE MINERAL DE VENEZUELA AIMV (2007): Capítulo Guayana, “*Capacidades y potencialidad de fabricación del clúster metalmecánico de Guayana*”

ÁVILA-SAAVEDRA, G. (2006): Discourse and traditional genres: The adaptation of a feminist novel into an Ecuadorian telenovela. *Journal of Broadcasting & Electronic Media*, 50(3), 383-399.

BALASSA BELA (1964): “*The Theory of Economic Integration*, 1”. Versión castellana, *Teoría de la Integración Económica*, UTEHA México 1964.

BALASSA BELA (1984): Especialización intra-industrial en “*información comercial española ICE*”, No.643 de 1987, p 185-1998

BALASSA BELA (1986): “Comercio internacional de bienes manufacturados y cambio estructural”, en *ICE, no.643 de 1987*, p 58-68,1986

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (2009): Informes de fin de año, 1998-2008

BANCO MUNDIAL (2002): “*Globalización, Crecimiento y Pobreza*”, Bogotá: Alfaomega.

BANCO MUNDIAL (2005): “*Colombia: Country Economic Memorandum / The Foundations for Competitiveness*”, BM November, 2005

BANCO DE LA REPUBLICA (2009) “*Informe al Congreso de la República, marzo de 2009*”, en Banco de la República 2009.

BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE VENEZUELA, BANCOEX (2005): “*El comercio colombo-venezolano 2005*”, en Bancoex, 2006

BARRERA TYSZKA, A. (2002): “Desde las tripas de un culebrón. *Revista Bigott*, Sep-Oct-Nov-Dic) 62-65”.

BAUZAS ROBERTO, J. FANELLI (2002): “*Mercosur Integración y Crecimiento*”, Buenos Aires, ed, Altamira.

BLANCHARD, OLIVIER (2006): “*Macroeconomía*”, Bogotá, Pearson, 4 edición.

BECKERMAN PAUL (2005): “Andean Exchanges-rate regímenes, 1994-2003: a Brief for Stable but Flexible Regimenes” *Series Macroeconomía del Desarrollo, No 34*, Santiago de Chile: CEPAL.

BLANCO, HERMINIO Y JAIME ZABLUDOVSKY (2003): “*Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de libre Comercio de las Américas*”, Documento de trabajo IECI – 01, BID / INTAL, Buenos Aires.

BELTRÁN, LUIS NELSON (1998): “*Comercio internacional y desarrollo económico: el caso colombo venezolano*”, editorial Cosmos, Bogotá, Colombia.

BELTRÁN, LUIS NELSON (2004): “*El Nafta; México una Experiencia para tener en cuenta*”, revista Administración EAN, Bogota

BELTRÁN, LUIS NELSON (2004), “El TLC entre las Asimetrías y Competitividad” en *Revista Administración Pública*; Escuela Superior de Administración Pública ESAP.

BELTRÁN, LUIS NELSON (2005) “La globalización y la economía mundial en la década de los noventa”, en *Reflexiones de la Administración Pública*, Bogotá ESAP, 2005

BELTRÁN LUIS NELSON (2006). “Comercio colombo-venezolano a elegir entre la zona de libre comercio y el Mercado Común”, en *Cinep, Actualidad colombiana*, pp, 1-2 Edición No. 434 julio 31 - agosto 14, julio 2006.

BELTRÁN LUIS NELSON, (2006): “*Dinamismo Comercial pese a las diferencias políticas, en Colombia-Venezuela, Retos de la convivencia*”, Universidad Nacional, Bogotá, Colombia, 75-91, 2006.

BELTRAN LUIS NELSON, (2006): “*Comercio colombo-venezolano a elegir entre la zona de libre comercio y el Mercado Común*”, en Cinep, julio 2006

BELTRÁN, MORA LUIS NELSON (2007): “*Estructura del comercio colombo-venezolano y proyecciones en los nuevos ejes de integración hemisférica*”, trabajo de DEA, Universidad Autónoma de Madrid, octubre 2007

BELTRAN L Y VIERA E (2008):. “*Colombia y Venezuela en los nuevos ejes de integración hemisférica*”, en Unisalle, 2008.

BID (2002): “*Más allá de las fronteras, El nuevo regionalismo en América Latina*”, EN Progreso Económico y Social en América Latina D.C.

BID (2006): “*Integration and trade in the Americas: A preliminary Estimate of 2005 trade*, Washington D.C”.

Blanco, Herminio, y Zabudovsky, Jaime (2003): “*Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de libre Comercio de las Américas*”, Documento de trabajo IECI – 01, BID / INTAL, Buenos Aires, 2003.

BLÁZQUEZ, IRENE (2005): “*La distribución de competencias económicas en la UE. Aplicabilidad de los principios de subsidiariedad y proporcionalita*”, *ICE. Revista de Economía*, N° 820, enero-febrero 2005, pp.33-53.

BOTERO, J (2005): “*Estimación del impacto sobre el empleo de los tratados de libre comercio en Colombia: análisis de equilibrio general computable*”. *Serie Estudios y Perspectivas*. Oficina de la CEPAL en Bogotá, 8.

BESTE, M, (2004): “*Regional Integration and National Adaptation: Some Observations from European Experiences*”, CAN, 2005.

BONET M, Y GÓMEZ C. (2004): “*Evaluación del impacto de las negociaciones comerciales internacionales: Estrategias de negociación y otros desarrollos del método casuístico*” (Boletín económico ICE, 2799, Madrid 2004)

BRITTO, J. (1999): “*Características estructurales del modus-operandi de las redes de firmas en condiciones de diversidad tecnológica.*” Instituto de Economía da UFRJ. Rio de Janeiro

CABRUJAS, J. I. (2002): “*Y Latinoamérica inventó la telenovela*”. Caracas: Alfadil

CAF (2004): “*Hacia Una Mayor y Mejor Inserción de los Países Andinos en la Economía Global*”, en “*El futuro de la Integración Andina*”, Fescol.

CAF (2006): “*Proyecto de mejora del sector turismo en la región Andina 2002-2004, diagnóstico competitivo clusters*; Bogotá, 2005, en www.caf.org

CAF (2005): “*Políticas sectoriales en la Región Andina, Lecciones y propuestas*”, Caracas, Norma Color.

CÁMARA COLOMBO VENEZOLANA (2005): “*Covenotas*”, No. 5, mayo 2005.

CÁMARA COLOMBO VENEZOLANA (1997): “*Covenotas*”, 1995-1997 Bogotá 1997.

CAMARA COLOMBO VENEZOLANA (2004): “*Integración*”, Bogotá 2003 -2004

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA CCB (1994): “*Agenda de un proceso*”, en CCB 1994.

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ CCB (2008): “*Consejo Regional Cadena hortofrutícola: vigilancia tecnológica para mejorar la vida útil de la uchuva fresca para exportación y la Competitividad de Bogotá y Cundinamarca*”, Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología.

CAN (2005): “*35 años de integración económica y comercial*”, Lima.

CAN (2007): “*38 años de integración económica y comercial*”, Lima, Perú

CAN (2008): “*Acuerdo de Cartagena*”, en www.comunidadandina.org

CARBAUGHT ROBERT (2004): “*Economía Internacional*”, Novena edición editorial Thomson, Mexico.

CASA, ANGEL MARÍA (2002): “*La economía política internacional de la nueva integración regional de las Américas: el caso de la Comunidad Andina*”, *Integración & Comercio 16*, Buenos Aires: BID / INTAL.

CASTELLANOS, O, TORRES, L, FONSECA, S, MONTAÑEZ, V, SANCHEZ, A. (2007): “*Agenda prospectiva de investigación y desarrollo tecnológico de la cadena productiva Cacao-Chocolate en Colombia*”. *Ministerio de Agricultura y desarrollo rural*. Bogotá.

CARDENAS Miguel: “*El Futuro de la Integración Andina Fescol*”, 2005 CHANG, Luis “*Iniciativa de Asociatividad: Actores, Procesos y Experiencias*, CAF, 2003

CEI (2008): “*Los Antecedentes y el Contexto de la Integración Hemisférica*”, CEI Argentina 2008.

CEPAL (1996): “*1980-1995, 15 años de desempeño económico*”, en CEPAL 1996)

CEPAL (2005): “*La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*”, Santiago de Chile BID (2002), *Más allá de las fronteras. El nuevo regionalismo en América Latina*, Progreso Económico y Social en América Latina D.C, p.1-6.

CEPAL (2002): “*Globalización y Desarrollo*”, Cepal 2002

CEPAL (2005): “*La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*”, Santiago de Chile, 2005.

CEPAL (2007): “*Estudio de identificación de oportunidades comerciales para los países andinos en el mercado de contratación pública de Estados Unidos*”, CEPAL, Santiago de Chile, 2007

CEPAL (2008) “*La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*”, Cepal 2009

CEPAL (2008): “*Herramientas de medición de competitividad para el comercio exterior*”, Cepal 2008.

CONAPRI (2008): “*Química y Petroquímica*”, en Conapri abril, 2008

CONINDUSTRIA (2007): Boletines Económicos 2005-2006.

CONTRERAS D, RAMOS J, Y MONTERO R, (2004): “Crecimiento basado en exportaciones y sus efectos sobre la pobreza y desigualdad, en *¿Quién se beneficia del libre comercio?*, PNUD, 2004)

CHARRY SAMPER HÉCTOR (1998): “Propuestas Diplomáticas y Políticas”, en *Venezuela y Colombia en el nuevo milenio*, CAF, Caracas.

CHIAPE, M. Y R, RUEDA: “Compite el Mercado Colombo Venezolano en los nuevos Escenarios de Integración Comercial”. *Integración Cámara Colombo Venezolana*, (2003- 2004): 21-28.

CUBILLOS RAFAEL (1996): “Futuro de las exportaciones a Venezuela”, en *Planeación y Desarrollo, No1*, Bogotá.

DEVLIN, R Y ESTEVADEORDAL, A (2001): “What’s New in the New Regionalism in the Americas?”, *Working paper 6*, Intal-ITD-STA, Buenos Aires.

DEPARTAMENTO DE PLANEACION NACIONAL DNP (1999): “Cambio para Construir la Paz, Bogotá, Colombia”

DNP (2009) “*Cadenas productivas en Colombia*” en, <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Programas/DesarrolloEmpresarial/Competitividad/Estad%C3%ADsticas/tabid/234/Default.aspx>

DNP (2009) “La cadena textil-confecciones”, en http://www.dnp.gov.co/archivos/documentos/DDE_Desarrollo_Emp_Industria/Textiles.pdf

DEPARTAMENTO DE ESTADISTICA DE COLOMBIA DANE, (2007): información PIB en www.dane.gov.co

ECHAVARRÍA, JUAN JOSÉ (1998): “Flujos comerciales en los países andinos: ¿Liberalización o Preferencias regionales?”, *Coyuntura económica*, Vol. XXVIII (3), Fedesarrollo, Bogotá, 1998.

ELORZA JUAN CARLOS, Y MADRID LUIS ANGEL (2006): “*Tratado de Libre Comercio EEUU – Colombia, Ecuador, Perú: Beneficios y desventajas para América Latina y Venezuela*”.

ESPADA, C. (2004): “*La Telenovela en Venezuela*. Caracas”: Fundación Bigott

FAIRLIE, ALAN (2005): “*Costos y Beneficios del TLC con Estados Unidos*”, en ALADI, 2005

FEDESARROLLO (1992:): “*Coyuntura económica, Análisis y perspectivas de la economía colombiana*”, Editorial Indicadores de Economía; Fedesarrollo 61-68

FERNÁNDEZ, DONATO (2005): “Modelo económico de la Unión Europea: Fundamentos y limitaciones”, en *ICE. Revista de Economía*, n°820, enero-febrero 2005.

FERNÁNDEZ, GUILLERMO (2003-2004): “La CAN frente a otros escenarios de Integración Continental”, en *Revista de Integración*, Cámara Colombo-Venezolana, Bogotá, 2004.

FERNÁNDEZ RIVA JAVIER (1997): “la integración colombo-venezolana y el ambiente macroeconómico”, en *Agenda de Largo Plazo*; Tercer Mundo Editores y Cámara Colombo-Venezolana, Bogotá, 1997

FMI (2002): “¿La Globalización: Amenaza u oportunidad?”, en <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm#II>

FMI (2009): “OMC (2007): “*Transformación de la economía mundial*” en *Finanzas y Desarrollo 2009*

GARAY, LUIS JORGE (1985): “*El Pacto Andino, Creación de un mercado para Colombia*”, Fedesarrollo, Bogotá.

GARAY, LUIS JORGE (1997): “Regionalismo abierto e integración en las Américas, A propósito del caso del Grupo Andino”, en, *Agenda de largo plazo de la relación Colombo Venezolana en el marco de los procesos de integración latinoamericanos y hemisféricos*”, Cámara Colombo Venezolana y CAF, Bogotá, Tercer Mundo Editores.

GARCIA DE LA CRUZ, M (2006): “*La Integración Económica y el análisis estructural*”. En guía de clase estructura de la integración, Madrid, 2006.

GARCIA DE LA CRUZ M, SANCHEZ DIEZ A (2008) “*América Latina ¿Volver a empezar*”, en revista de economía mundial, No.18 2008

GARCÍA LARRALDE, H (2001): “Evidencias empericas de la relación entre rentas petroleras, tipo de cambio y desarrollo de la industria manufacturera en Venezuela”; en revista del BCV

GARCÍA LARRALDE, H (2004): “Competitividad en el Comercio Bilateral Colombo-Venezolano ante los desafíos del ALCA”, en *Integración 2003-2004*, Cámara Colombo Venezolana.

GEREFFI, G. (2001) “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, en *problemas del desarrollo*, Vol 32, No 125, México 2001.

GEREFFI, G (2003), “The Global Apparel Value Chain: ¿What Prospects for upgrading by Developing Countries? Strategic Research and economic Branch, Vienna”, Austria.en:<http://www.inti.gov.ar/cadenasdevalor/ApparelUNIDOnew2Feb03.pdf>.

GÓMEZ CARVAJAL, VIVIANA (2006): “Propiedad intelectual vs tratado de libre comercio”, Universidad de Antioquia, 2006.

GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT (2009): en <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>.

GRAPHIC J Y MASAKAZU, W (2003), “¿Qué clase de integración comercial le convendría más a América Latina?”, *Cooperación Sur-Sur*, PNUD, Nueva York, 2003.

GRECO (2004), Grupo de Estudios Económicos del Banco de la República, “*El crecimiento económico colombiano en el siglo XX*”, Banco de la República y Fondo de Cultura económica, Bogotá, 2004

GRIEN, RAUL (1996): “*La integración económica como alternativa inédita para América Latina*”, FCE, México, 1996.

GUERRA, I. (2001): “*Telenovela y consumo comercial en América Latina: Desde 'El Derecho de Nacer' hasta 'Betty La Fea'*”. Caracas: Comala.com Edición X demanda.

GUJARATI DAMODAR (2004): “*Econometría*”, Cuarta edición, 2003, Mc Graw Hill

GUTIÉRREZ, A (2001): “*La integración colombo-venezolana y el crecimiento del comercio intraindustrial*”. Portal temático en humanidades (En línea) Disponible en: http://pdf2.biblioteca.hegoa.efaber.net/ebook/11107/La_integracion_colombo-venezolana.pdf

GUTIÉRREZ, A. (2004): “El Comercio Agroalimentario entre Venezuela y Colombia (1999-2002)”, en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 10.003. Caracas: Universidad Central de Venezuela (2004): 51-90.

INTAL (2003): “*In the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity*”, INTAL, 2003

KELD L, MASCIARELLI F (2007): “*Region Matters: How Regional Characteristics affects the external knowledge Acquisition and innovation. Danish Research Unit for Industrial dynamic, Denmark*”, en: http://www.druid.dk/wp/pdf_files/07-20.pdf

KOSACOFFI, B Y LÓPEZ, A (2008): “América Latina y las Cadenas Globales de valor: debilidades y potencialidades”. *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad (GCG)*. Vol. 2. Págs. 18-30.

KRUGMAN, PAUL (1995): “Acuerdos Comerciales e integración regional “, en DNP/BID, 1995; *Integración económica en Perspectiva*; Bogotá; imprentas-presencia 1996

KRUGMAN PAUL (1999): “*Internacionalismo Pop*”, Bogotá, primera edición en castellano editorial norma 1999.

KRUGMAN, (2005) P Y M. OBSTFELD: “*Economía Internacional Teoría y Política*”. Madrid: Pearson Educación, 2005.

KRUGMAN PAUL (2009): “*De vuelta a la economía de la gran depresión y la crisis del 2008*”, Grupo editorial norma; Bogotá 2009

IEA International Energy Agency (2008): “*World Energy Outlook 2008*”, en <http://www.iea.org/w/bookshop/webcatalogue.pdf>

LANZETTA, MÓNICA Y GARCÍA, HUMBERTO (1999): “Relaciones económicas y comerciales entre Colombia y Venezuela” en *Colombia y Venezuela, Agenda Común para el siglo XXI*, 1999.

LÓPEZ-C Y MESQUITA M (2003): “Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico.” en *INTAL-ITD-STA Working Paper14. Inter-American Development Bank*.

MAJO, BEATRIZ (1998): “Integración y Comercio: Logros y Futuro”, en *Venezuela y Colombia en el nuevo milenio*, CAF, Caracas, CAF, 1998.

MALAVAR, F, VARGAS, M. (2007): “Un marco estratégico para los estudios de vigilancia tecnológica. En Malaver, F. y Vargas, M. (eds.), *Vigilancia tecnológica y competitividad sectorial: lecciones y resultados de cinco estudios*. Bogotá: Colciencias,

MATO, D. (2002): “Miami in the transnationalization of the telenovela industry: On territoriality and globalization”. *Journal of Latin American Cultural Studies*, 11(2), 195-212.

MARTÍN, C, Y RAMÍREZ, J (2005): “*El impacto económico de un acuerdo de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos*”, Borradores de economía 326, Banco de la República, Bogotá, 2005.

MATTA, R (2004): Aproximación al análisis de políticas públicas nacionales que pueden incidir en la conformación y consolidación de iniciativas en ciencia y tecnología, y entre ellas, de un *clúster* bioindustrial. *Revista económica Economía*

Gestión y Desarrollo. (En línea) Disponible en http://revistaeconomia.puj.edu.co/html/articulos/Numero_2/art3.pdf

MESA, F, y LANGEBAEK, A (1992): “La tasa de cambio y el comercio colombo-venezolano”, en *Archivos de macroeconomía del DNP*, 1992.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA: “*Plan Estratégico exportador 1999-2009*”, Min Comercio Exterior Colombia, 2000.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA (2000): “*Política Nacional para la productividad y competitividad*”, en Ministerio de Comercio Exterior, Bogotá, 2001

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA (2001): “*Colombia Compite*”, en Min Comercio Exterior 2001

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO DE COLOMBIA (2006), Borrador de Texto del “Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos.

MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO, PROEXPORT Colombia y ANDI (2006): “*500 nuevos productos y servicios, para nueve regiones de Colombia, con gran potencial de de mercado en los Estados Unidos*”. 2006

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL (2005): “*La negociación agrícola en el TLC con los Estados Unidos*”, noviembre de 2005, disponible en: http://www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/200831311.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL (2005): “Observatorio de Agro-cadenas” en “Ministerio de Agricultura de Colombia en <http://www.agrocadenas.gov.co/>

MONCAYO, EDGARD (1999): “*Las relaciones externas de la comunidad andina: entre la globalización y el regionalismo abierto*”, Secretaría General de la Comunidad Andina, Lima, 1999.

MONCAYO EDGARD (2003): “*La Geografía económica de la Comunidad Andina; regiones nuevos actores de la integración*”, Lima: Secretaria General de la Comunidad Andina.

MONTEAGUDO, J Y MASAKAZU W (2003): “*¿Qué clase de integración comercial le convendría más a América Latina?, Cooperación Sur –Sur*”, nueva Cork; PNUD.

MORA VANEGAS, Carlos (2006): “*Globalización, integración internacional y apertura económica*”, Conindustria, 2007

NORTH, DOUGLAS ET AL., (2002): “Orden, desorden y cambio económico: Latinoamérica vrs. Norteamérica”, *Revista Instituciones y Desarrollo*, n° 12-13.

OCAMPO JOSÉ ANTONIO (2004): “*Reconstruir el Futuro. Globalización, desarrollo y democracia en América Latina*”. Bogotá: CEPAL/Editorial Norma.

OMC (2005): informe anual 2005, “*Decimo aniversario 1995-2005*” en http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anrep05_s.pdf

OMC (2007): “Informe anual 2007” http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anrep07_s.pdf

OMC (2007): *¿Cómo entender la Organización Mundial de Comercio?*, OMC, 2007.

OMC (2008): “Informe anual 2008, OMC 2008”,

OCAMPO, JOSÉ, MARTÍN, JUAN (2004): “*América Latina y el Caribe en la era Global*”, CEPAL/ Alfaomega, Bogotá, 2004.

ORTEGA ALVAREZ, (2004): “Intentando el crecimiento liderado por las exportaciones” en *¿Quién se beneficia de libre comercio?*, PNUD 2004.

PALMA, PEDRO (2003): “El control cambiario venezolano de 2003”, *Nueva Economía*, n°20, Academia Nacional de Ciencias Económicas, Caracas, 2003.

PARDO M., UMAÑA, G., (1997): “Situación actual de las economías de Colombia y Venezuela y la viabilidad de la profundización de la integración binacional en el contexto latinoamericano y hemisférico”, en *Agenda de largo plazo*, 2003.

PARRA PEÑA, ISIDRO (1982): “El intercambio comercial entre Colombia y Venezuela”, en *Cámara de Comercio e Integración Colombo venezolana*, 1982.

PETERS, TOM (2006): “Gestionar con imaginación”, en *Líderes del Management*, Ed, Deusto, Barcelona, España, 2006.

PETROBELLI C. Y RABELOTTI R. (2005): “*Upgrading in Clusters and Value Chains in Latin America*”. Universidad de Sussex UK. Elsevier ltd.

PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA (2000): “*Colombia Compite, Política Nacional para la Productividad y Competitividad*”, Ministerio de Comercio Exterior Bogotá, 2001

PORTER, M (1985): “The value chain and competitive advantage”, in *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, New York, 33-61.

PORTER, M (2006): “Ventaja competitiva”, en *Líderes del Management*, ed Deusto, Barcelona, España 2006.

PORTER, M (1995): “*Creación de la Ventaja Competitiva para Colombia*”, en Cámara de Comercio de Bogotá 1995.

PORTER, M (1990): “*The Competitive Advantage of Nations*”, Free Press, Nueva York.

POSSAS, M (2002): “*Concorrência schumpeteriana, economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*”. Capítulo 17. Rio de Janeiro 2002.

PULECIO, JORGE (1997): “Grupo Andino-Mercosur: ¿Una vía para la inserción creativa en el escenario internacional”, en *Sociedad Civil e integración en las Américas*, Fescol, Universidad Javeriana, Bogotá, 1997.

PUYANA, ALICIA (2003): *El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa*, Serie Comercio Internacional 35, CEPAL, Santiago de Chile, 2003.

RAMÍREZ, Socorro (2006): “¿De una aguda tensión a una asociación estratégica?” en *Colombia-Venezuela, Retos de la Convivencia*, Universidad Nacional de Colombia, CAF editorial Unibiblos, 2006.

REINA, MAURICIO, Y ZULUAGA, SANDRA (1994): “El Acuerdo del Grupo de los Tres”, en *Colombia Internacional*, No.27, Bogotá, 1994.

REINA MAURICIO (2003): “*Entre la realidad y los sueños: la cultura en los tratados internacionales del libre comercio y ALCA*”, Convenio Andrés Bello, 2003,

RICARDO David (1817):“*Principios de Economía Política y Tributación*”, grandes pensadores Madrid, 1985.

RODRIK, DANI (2005): “*Políticas de diversificación económica*”; en Revista de la Cepal 87; Santiago de Chile

ROJAS, FERNANDO (1996): “*Fundamentos de la Economía Pública Contemporánea en ESAP*”, Colombia 1996

SACHS, JEFFREY (2001):“*Tropical Underdevelopment*”, NBER Working Paper 8199

SACHS, J, VIAL, J. (2002): “*Competitividad y crecimiento económico de los países andinos y en América Latina*”. Center for international development. Harvard University. Cambridge. Disponible en: http://www.cid.harvard.edu/archive/andes/documents/workingpapers/competitividadydesarrollo/competitividadycrecimientoeconomico_sachsvial.pdf

SÁNCHEZ, B., BAENA, C. Y ESQUEDA, P (2000): “La competitividad de la industria petrolera venezolana”. *Serie Desarrollo Productivo*. Naciones Unidas. Santiago de Chile

SÁNCHEZ F Y HERNÁNDEZ G (2004): “Crecimiento de las exportaciones y sus efectos sobre el crecimiento, empleo y pobreza”, en *¿Quién se beneficia del libre comercio?*, PNUD, 2004.

SMITH, ADAM (1776): “*Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la riqueza de las naciones*”, FCE, México, 1982

SOROS GEORGE (2002): “*Globalización*”; editorial planeta

- STIGLITZ, JOSEPH (2002): “*El Malestar de la globalización*”; Bogotá; Santillana
- STIGLITZ, JOSEPH (2003): “*El rumbo de las reformas, Hacia una nueva agenda para América Latina*”, revista de la Cepal No. 80, Santiago de Chile
- STIGLITZ, JOSEPH (2006): “*Como hacer que funciones la Globalización*”; Madrid ed Tauros, Madrid 2006
- TUGORES, JUAN (2002): “*Economía Internacional, globalización e integración regional*”. Madrid. Mc Graw Hill, 2002. 5ª Edición.
- TUGORES, JUAN (2005): “*ECONOMÍA INTERNACIONAL*”. MADRID: MC GRAW HILL, 2005.
- USGAME, D, USGAME, G; VALVERDE, C. (2007): “*Agenda Productiva de investigación y desarrollo tecnológico para la cadena productiva de la Tilapia*”. *Ministerio de Agricultura y desarrollo rural*. Bogotá. Disponible en:http://www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/2008313115612_Tilapia.pdf
- VENECONOMÍA (2005): “*Nuevos horizontes para la petroquímica venezolana*”.
- VENECONOMÍA (2009): “*Previsiones socio económicas de Venezuela 2009-2013*, en www.veneconomia.org
- VERA, L. (2007): “*Venezuela: encrucijada de un modelo de desarrollo productivo*”. Real instituto Elcano. 10 de octubre de 2007. Disponible en línea en:http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/Elcano_es/Zonas_es/Cooperacion+y+Desarrollo/ARI107-2007.
- VIEIRA POSADA, E (1999): *El mercado ampliado andino: una realidad*, Cámara de Comercio de Bogotá, 1999.
- VIEIRA POSADA, E (2008): “*Consideraciones de la integración andina en el contexto hemisférico*”, en Colombia y Venezuela, Unisalle 2008
- VILLAMIZAR, H (1997): “*Integración con Venezuela y creación del comercio*” *Planeamiento y desarrollo XXV.2*, (1997):119-158.
- YOGUEL, G, NOVICK, M; MARIN A (2000): “*Production networks: linkages, innovation processes and social management technologies. A methodological approach applied to Volkswagen case in Argentina*”, DRUID, Denmark. (en línea) Disponible en: [HTTP://WWW.DRUID.DK/WP/PDF_FILES/00-11.PDF](http://www.druid.dk/wp/pdf_files/00-11.pdf)
- WAGNER TIZON, A (2005): “*El futuro de la Integración Andina*”, en “*Hacia una mayor y mejor inserción de los países andinos en la economía global*”, Fescol 2005

Sitios de internet básicos en Venezuela

Banco Central de Venezuela www.bcv.org.ve
Instituto Nacional de Estadística www.ine.gov.ve
Ministerio de Minas y Energía www.mem.gov.ve
Conindustria www.conindustria.org
Comisión de Inversiones www.conapri.org
Cámara venezolano colombiano www.cantv.com
Banco de Comercio Exterior de Venezuela www.bancoex.gov.ve
Diario el Universal: www-eluniversal.com

Sitios de internet básicos en Colombia

Banco de la República www.banrep.gov.co
Instituto Nacional de Estadística DANE www.dane.gov.co
Instituto Nacional de Planeación Nacional www.dnp.gov.co
Comisión de inversiones www.coinvertir.gov.co
Asociación de industriales de Colombia ANDI www.andi.org
Cámara Colombo-Venezolana www.comvenezuela.com
Diario el tiempo www.eltiempo.com

Organizaciones internacionales de interés

www.Comunidanadina.org
www.aladi.org
www.org.uruguay
www.uit.org
www.wordbank.org
http://europa.eu/index_es.htm
http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/ttce.html
www.wola.org/cafta

ANEXO ESTADISTICO

ANEXO I: AGREGADOS ECONOMICOS

Cuadro No.1

Principales variables agregadas 1980-2008

Concepto Años	PIB CORRIENTE/1		PERCAPITA/2		Var % PIB/3		DESEMPLEO/4		INFLACION/5	
	COL	VEN	COL	VEN	COL	VEN	COL	VEN	COL	VEN
1980	58,8	82,9	1.367,6	4.650,0	4,4	2,0	n.d.	n.d.	26,5	21,5
1981	65,8	90,3	1.457,4	5.062,6	2,3	2,2	n.d.	n.d.	27,5	20,4
1982	70,5	96,5	1.527,2	5.018,8	0,9	0,9	n.d.	n.d.	24,5	19,9
1983	74,4	94,8	1.485,8	4.861,2	1,6	2,8	n.d.	n.d.	19,8	14,0
1984	79,8	99,5	1.437,0	3.552,6	3,4	4,6	n.d.	n.d.	16,1	18,7
1985	84,8	102,7	1.283,8	3.577,7	3,1	3,6	13,8	13,1	24,0	18,1
1986	91,7	111,8	1.259,6	3.452,1	5,8	3,5	13,6	11,0	18,9	13,3
1987	99,2	119,0	1.285,2	2.672,7	5,4	3,7	12,8	9,2	23,3	17,2
1988	106,8	130,2	1.357,4	3.269,6	4,1	4,5	11,9	7,3	28,1	12,7
1989	114,6	123,6	1.342,1	2.367,4	3,4	3,7	11,2	9,9	25,9	16,2
1990	124,2	136,6	1.341,4	2.481,7	4,3	2,9	10,2	10,4	29,1	15,6
1991	131,5	155,2	1.387,6	2.673,6	2,4	1,5	9,8	9,5	30,4	12,5
1992	140,4	168,4	1.575,9	2.955,4	4,4	2,0	9,2	7,7	27,0	14,8
1993	151,9	172,7	1.751,3	2.863,1	5,7	2,0	7,8	6,7	22,4	14,3
1994	163,1	172,3	2.158,8	2.729,6	5,1	3,4	7,6	8,7	22,8	13,6
1995	175,1	182,7	2.399,9	3.543,7	5,2	3,3	8,7	10,3	20,9	13,6
1996	182,1	185,8	2.472,2	3.160,3	2,1	3,7	11,9	11,8	20,8	14,7
1997	191,4	201,0	2.662,2	3.768,5	3,4	4,0	12,1	11,4	18,5	13,3
1998	194,7	203,8	2.411,3	3.928,6	0,6	2,5	15,0	11,2	18,7	13,0
1999	189,2	194,4	2.072,3	4.132,3	-4,2	3,5	20,1	14,9	10,9	17,8
2000	199,0	206,0	1.979,7	4.845,0	2,9	4,7	20,5	13,9	9,2	12,6
2001	206,7	218,1	1.903,6	5.033,2	1,5	2,2	15,0	13,2	8,0	12,5
2002	214,4	202,2	1.850,7	3.729,0	1,9	2,8	15,7	15,8	6,3	22,4
2003	227,4	190,5	1.782,2	3.285,1	3,9	3,6	14,2	18,0	7,2	12,6
2004	284,0	231,2	2.510,3	4.353,5	4,8	4,9	13,6	15,3	5,9	21,8
2005	310,5	264,1	3.139,5	5.453,2	5,1	4,5	11,8	8,9	5,0	16,1
2006	342,8	300,8	3.474,2	6.834,2	6,9	5,1	12,0	8,4	4,3	13,7
2007	378,6	334,9	4.377,2	8.281,9	7,5	5,2	11,2	6,2	5,6	18,7
2008	396,6	358,6	4985,2	11388,3	2,5	3,2	11,3	7,4	7,0	30,3

Fuente: Autor con base Las cifras agregadas corresponden al Centro Estadística Internacional de Argentina

1. La Columna de PIB es precios corrientes deflactado por precios de paridad.
2. El PIB per cápita es precios corrientes.
3. La inflación es anualiza, acumulada enero-diciembre de cada año
4. IPC anualizado es el acumulado enero-diciembre
5. Cuadros
6. Composición porcentual % de la demanda agregada venezolana 1970-2005

Cuadro No.2
División del PIB de Venezuela por gastos 1970-2005

Tipo de gasto	1970	%	1980	%	1990	%	1995	%	2000	%	2005	%
1. Gasto de consumo final del gobierno general	6 635	13	35 123	14	191 816	8	974 824	7	9 916 962	12	33 113 600	11
2. Gasto privado de consumo final	27 267	52	135 375	53	1 415 385	62	9 507 722	69	41 220 710	52	138 614 072	47
3. Variación de existencias	4 206	8	- 1 354	- 1	- 89 185	- 4	223 417	2	2 512 214	3	7 809 814	3
4. Formación bruta de capital fijo	11 537	22	64 145	25	322 124	14	2 255 593	16	16 740 879	21	55 630 502	19
A.1 Construcción	6 678	13	38 227	15	177 536	8	1 172 796	9	10 597 804	13	...	
A.2 Maquinaria y equipo	4 859	9	25 918	10	144 588	6	1 082 797	8	6 141 600	8	...	
B.1 Pública	2 686	5	31 162	12	210 255	9	1 281 651	9	
B.2 Privada	8 851	17	32 983	13	111 869	5	973 942	7	
5. Exportaciones de bienes y servicios	12 226	24	85 463	34	899 169	39	3 709 799	27	23 692 964	30	120 086 421	41
6. Menos: Importaciones de bienes y servicios	9 846	19	64 551	25	460 048	20	2 985 669	22	14 428 037	18	62 288 459	21
Total: Producto interno bruto	52 025	100	254 201	100	2 279 261	100	13 685 686	100	79 655 692	100	292 965 950	100

Fuente: Cuentas nacionales de Venezuela BCV, 2005

Cuadro No.3
Composición del PIB de Venezuela por ramas de la actividad económica 1970-2005

Clase de actividad	1970	%	1980	%	1990	%	1995	%	2000	%	2005	%
1. Agricultura, caza, silvicultura y pesca	3 714	7	14 436	6	122 765	5	712 857	5	3 132 847	4	8 906 504	4
2. Explotación de minas y canteras	9 293	18	62 188	24	530 565	23	2 093 357	15	14 349 323	18	48 635 676	23
3. Industrias manufactureras	8 319	16	41 197	16	467 778	21	2 337 418	17	14 759 427	19	35 515 370	17
4. Electricidad, gas y agua					43 218		252 575		1 708 728		4 264 310	
5. Construcción	2 084	4	14 479	6	102 896	5	641 526	5	6 146 625	8	12 849 289	6
6. Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	5 625	11	20 834	8	400 861	18	2 479 093	18	7 261 040	9	20 318 523	10
7. Transportes, almacenamiento y comunicaciones	5 458	10	25 184	10	104 158	5	1 056 769	8	5 288 797	7	12 945 543	6
8. Establecimientos financieros	7 536	14	37 883	15	256 069	11	2 109 628	15	10 143 472	13	24 262 063	12
servicios prestados a las empresas		0		0		0		0		0		0
Viviendas	6 415	12	23 757	9	133 655	6	930 993	7	4 966 054	6	12 528 752	6
9. Servicios comunales, sociales y personales	8 625	17	42 156	17	259 816	11	1 833 466	13	13 514 374	17	34 150 253	16
Servicios gubernamentales	5 771	11	30 078	12	140 382	6	722 308	5	3 994 954	5	9 978 111	5
Total: Producto interno bruto	52 025	100	254 201	100	2 279 261	100	13 685 686	100	79 655 692	100	207 599 608	100

Fuente: Cuentas nacionales de Venezuela BCV, 2005

Cuadro No.4
Indicadores socio-económicos de Colombia 1970-2007

INDICADOR	1970	1980	1990	1995	2000	2005	2007
Población total (miles)	22 561	26525	34 970	38 542	42 321	46 039	46 116
Población urbana (% /total)	55,9	66,3	69,3	72,1	74,5	76,6	76,6
Crecimiento demográfico (porcentaje)	3	2,2	1,9	2,0	1,9	1,6	1,3
Tasa anual media de desempleo urbano	10,6	9,7	10,5	8,8	17,2	14,0	
Deuda externa global (millones de dólares)	1873	7145	17 848	26 340	36 109	38 350	43 309
Deuda por habitante (dólares)	83	269	510	683	853	833	949
Tasa de cambio nominal	18,44	47,27	502,26	912,9	2231	2262	1900
Tasa de cambio real		73,1	111,53	98,5	122,12	106,9	117
Déficit fiscal/PIB		-0,7	-0,7	-2,3	-3,5	-0,5	3,3

Fuente: ALADI

Cuadro No.5
Indicadores socio-económicos de Venezuela 1970-2007

INDICADOR	1970	1980	1985	1995	2000	2005	2007
Población total (miles)	11500	15024	17164	22 043	24 311	26 577	27 460
Población urbana (% /total)	55	65	72	87,4	90,8	92,8	92,8
Crecimiento demográfico (porcentaje)	2,8			2,2	2,0	1,7	1,7
Desempleo		6,8	12,1	10,3	13,9	12,4	11,2
Deuda externa (millones de dólares)		32800	35335	37 537	36 437	47 233	47257
Deuda por habitante (dólares)		2183	2058	1 703	1 499	1 777	1 721
Tasa de cambio nominal	4,29	4,29	7,5	180	699	2149	2150
Tasa de cambio real		73,5	100	116,5	108	89	84
Déficit fiscal/PIB		-0,2	2,3	-3,6	6,5	3,5	7,5

Fuente: ALADI

Cuadro No.6
Producción de Petróleo de la OPEP 1995 - 2005 (Thousand Barrels Daily)

REGIONES	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ARABIA SAUDITA	9.127	9.511	9.263	8.970	10.222	10.588	11.035
IRAN	3.744	3.818	3.730	3.414	3.999	4.081	4.049
IRAK	530	2.583	2.376	2.035	1.339	2.010	1.820
EMIRATOS ARABES UNIDOS	2.362	2.626	2.534	2.324	2.611	2.656	2.751
VENEZUELA	2.959	3.239	3.141	2.916	2.607	2.972	3.007
NIGERIA	1.998	2.155	2.274	2.103	2.263	2.502	2.580
KUWAIT	2.130	2.104	2.070	1.995	2.329	2.481	2.643
INDONESIA	1.578	1.456	1.389	1.288	1.183	1.152	1.136
LIBIA	1.439	1.469	1.421	1.374	1.486	1.607	1.702
ALGERIA	1.327	1.578	1.562	1.680	1.852	1.946	2.015
QATAR	461	855	854	783	917	990	1.097
TOTAL	27.654	31.393	30.614	28.882	30.806	32.985	33.836
VARIACION ANUAL %	10,6	4,98	-2,48	-5,66	6,66	7,07	2,58

Fuente: OPEP, PDVSA, ECOPETROL y otros

Cuadro No.7
Producción de Petróleo en América 1995 - 2005 (Thousand Barrels Daily)

REGIONES	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
USA	8.322,00	7.733,00	7.669,00	7.626,00	7.400,00	7.228,00	6.830,00
VENEZUELA	2.959,00	3.239,00	3.141,00	2.916,00	2.607,00	2.972,00	3.007,00
MEXICO	3.065,00	3.450,00	3.560,00	3.585,00	3.789,00	3.824,00	3.759,00
CANADA	2.402,00	2.721,00	2.677,00	2.858,00	3.004,00	3.085,00	3.047,00
BRASIL	718	1.268,00	1.337,00	1.499,00	1.555,00	1.542,00	1.718,00
COLOMBIA	584,9	687	604	578	541	528	526
ECUADOR	395	409	416	401	427	535	541
ARGENTINA	757,9	818,7	830	817,5	805,5	754,4	724,9
TRINIDAD & TOBAGO	142	138	135	155	164	152	171
PERU	123	100	98	98	92	94	111
OTROS S. & CENTRO AMERICA	96,4	129,6	137,2	152,4	152,6	144,4	141,9
TOTAL	19.571,30	20.717,30	20.627,20	20.709,00	20.560,10	20.881,90	20.599,80
VARIACION ANUAL %	4,7	1,7	-0,4	0,4	-0,7	1,6	-1,4

Fuente: OPEP, PDVSA, ECOPETROL y otros

Cuadro No.8
Composición de la industria manufacturera en Colombia y Venezuela 1990-2005

	Conceptos	1990	2005	1990	2005
311	Fabricación de productos alimenticios, excepto bebidas	19,00	23,74	24,7	21,83
313	Industrias de bebidas	7,65	5,65	4,8	3,66
314	Industria del tabaco	1,19	0,50	2	0,44
321	Fabricación de textiles	7,90	2,79	4,1	0,81
322	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	2,77	4,88	4,3	1,84
341	Fabricación de papel y productos de papel	4,08	4,50	0,7	0,13
342	Imprentas, editoriales e industrias conexas	2,27	3,50	1,7	0,67
351	Fabricación de sustancias químicas industriales	7,72	3,95	3,5	2,42
352	Fabricación de otros productos químicos	6,74	8,26	2,3	2,48
353	Refinerías de petróleo	3,94	11,23	5,4	3,15
356	Fabricación de productos plásticos	3,02	4,63	5,5	0,5
369	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	3,19	3,50	23,6	23,21
371	Industrias básicas de hierro y acero	3,09	4,83	2,8	1,51
381	Fabricación de productos metálicos exceptuando maquinaria y equipo	3,37	3,00	6,9	6,43
382	Construcción de maquinaria, exceptuando la eléctrica	1,72	1,50	2,2	2,03
383	Fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos	3,12	1,90	2,9	10,1
384	Construcción de equipo y material de transporte	5,65	3,50	2,5	4,88
	Total industria	100,00	100,00	100	100

Fuente: Autor con base al Departamento Nacional de Planeación de Colombia DNP y Banco Central de Venezuela BCV.

Las cifras corresponden a las participaciones porcentuales de las actividades manufactureras en el PIB del sector; la clasificación CIU internacional.

ANEXO II: COMERCIO BILATERAL**Cuadro No.9**

Años	Exportaciones Colombia	Exportaciones Venezuela	Balanza Comercial	Diferencia Comercial	Crecimiento Anual
1974	41	16	57	25	
1975	90	19	109	71	91,2
1976	122	34	156	88	43,1
1977	219	92	311	127	99,4
1978	243	109	352	134	13,2
1979	348	107	455	241	29,3
1980	279	197	476	82	4,6
1981	341	410	751	- 69	57,8
1982	366	355	721	11	- 4,0
1983	118	394	512	- 276	- 29,0
1984	97	387	484	- 290	- 5,5
1985	129	238	367	- 109	- 24,2
1986	150	119	269	31	- 26,7
1987	220	121	341	99	26,8
1988	221	174	395	47	15,8
1989	185	171	356	14	- 9,9
1990	204	321	525	- 117	47,5
1991	422	306	728	116	38,7
1992	581	425	1.006	156	38,2
1993	696	965	1.661	- 269	65,1
1994	537	1.148	1.685	- 611	1,4
1995	967	1.361	2.328	- 394	38,2
1996	779	1.262	2.041	- 483	- 12,3
1997	990	1.538	2.528	- 548	23,9
1998	1.146	1.354	2.500	- 208	- 1,1
1999	923	869	1.792	55	- 28,3
2000	1.308	945	2.253	363	25,7
2001	1.742	790	2.532	952	12,4
2002	1.127	785	1.913	342	- 24,5
2003	696	728	1.424	- 32	- 25,5
2004	1.627	1.082	2.709	545	90,2
2005	2.098	1.219	3.317	878	22,4
2006	2.741	1.549	4.290	1.192	29,3
2007	5.232	1.600	6.832	3.632	3.632
2008	6.091	1.396	7.487	4.695	4.695

Fuente: Autor con base aDane Colombia e INE, Venezuela

Cuadro No.10
Comercio Exterior de Colombia y Venezuela 1980-2008
Millones de US\$ y Participaciones % en el PIB

Conceptos	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		TAE		TPM	
	COL	VEN	COL	VEN	COL	VEN	COL	VEN
1980	3.917	19.221	4.663	11.827	10,1	27,5	12,0	16,9
1981	2.925	20.980	5.199	13.106	6,9	26,8	12,3	16,7
1982	3.067	16.590	5.478	12.944	6,8	20,7	12,1	16,2
1983	3.033	13.937	4.968	6.419	6,7	17,5	11,0	8,1
1984	3.404	15.997	4.492	7.774	7,6	26,7	10,1	13,0
1985	3.496	14.438	4.131	8.106	8,6	23,3	10,2	13,1
1986	5.060	8.660	3.852	8.504	12,4	14,3	9,5	14,1
1987	4.915	10.577	4.228	9.659	11,6	22,0	10,0	20,1
1988	4.965	10.239	5.005	13.237	10,9	17,0	11,0	22,0
1989	5.711	13.144	5.010	8.749	12,4	29,4	10,9	19,6
1990	6.721	17.498	5.589	7.070	14,3	36,2	11,9	14,6
1991	7.114	15.395	4.963	11.047	14,4	28,8	10,0	20,7
1992	6.900	14.301	6.626	14.065	12,0	23,7	11,6	23,3
1993	7.116	14.090	9.831	12.511	10,9	23,5	15,1	20,9
1994	8.546	15.480	11.927	8.876	10,8	26,5	14,6	15,3
1995	10.201	18.507	13.853	11.979	11,1	23,9	15,0	15,5
1996	10.654	23.094	13.684	10.027	11,0	32,6	14,1	14,2
1997	11.556	23.196	15.378	14.604	10,8	27,0	14,4	16,5
1998	10.890	17.429	14.634	14.250	11,1	19,1	14,9	16,6
1999	11.575	20.186	10.658	12.669	13,4	20,6	12,4	13,6
2000	13.121	31.856	11.538	14.584	15,7	27,2	13,8	12,4
2001	12.309	25.567	12.834	16.435	15,0	20,8	15,7	13,4
2002	11.908	24.449	12.699	11.673	14,7	26,3	15,7	12,6
2003	13.127	24.974	13.890	8.337	16,5	29,9	17,5	10,0
2004	16.731	33.625	16.748	15.160	17,3	30,5	17,3	13,8
2005	21.190	50.000	21.204	21.846	17,3	32,5	17,3	16,4
2006	24.391	65.217	26.162	30.535	15,0	35,4	16,1	16,6
2007	29.991	71.126	32.897	41.505	14,4	38,3	15,8	18,2
2008	37.626	87.443	39.669	47.000	15,6	39,7	16,5	19,7

Fuente:CEI; argentina 2009

TAE es la tasa de apertura exportadora es decir Exportaciones/PIB

TPM es la tasa de penetración de las importaciones

Cuadro No.11

INVERSION COLOMBIANA EN VENEZUELA ACTIVIDADES INDUSTRIALES 1992-2005

Inversión colombiana en Venezuela sectores industriales, \$ US

		1992	1995	2005
000	ACTIVIDADES NO BIEN ESPECIFICADAS	72.400	-127.794	0
100	AGRICULTURA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA	0	0	7.000
200	EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	0	0	0
311+312	FABRICACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS,EXCEPTO BEBIDAS.	0	1.034.498	15.133.386
313	INDUSTRIAS DE BEBIDAS	0	25.707	0
321	FABRICACION DE TEXTILES	0	0	0
322	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR,EXCEPTO CALZADO.	0	0	-280.785
323	INDUSTRIAS DEL CUERO Y PRODUCTOS DEL CUERO Y SUCEDANEOS DEL	0	0	0
324	FABRICACION DE CALZADO Y SUS PARTES,EXCEPTO EL DE CAUCHO O D	0	0	0
331	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE LA MADERA Y EL CORCHO,	0	0	-212.000
332	FABRICACION DE MUEBLES Y ACCESORIOS,EXCEPTO LOS QUE SON PRIN	0	87.555	-93.117
341	FABRICACION DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL.	8.000	1.701.520	0
342	IMPRENTAS,EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS.	0	641.564	500.000
351	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES.	1.014.700	13.818.593	0
352	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	17.000	3.224.199	0
354	FABRICACION DE PRODUCTOS DIVERSOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y D	0	0	0
355	FABRICACION DE PRODUCTOS DE CAUCHO.	0	0	0
356	FABRICACION DE PRODUCTOS PLASTICOS.	0	0	-116.500
361	FABRICACION DE OBJETOS DE BARRO,LOZA Y PORCELANA.	0	0	0
362	FABRICACION DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO.	0	0	0
369	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS.	0	0	0
371	INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	0	0	0
381	FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS EXCEPTUANDO MAQUINARIA Y CONSTRUCCION DE MAQUINARIA,EXCEPTUANDO LA ELECTRICA.	23.000	31.000	1.815.861
382	FABRICACION DE MAQUINARIA,APARATOS,ACCESORIOS Y SUMINISTROS	100.000	0	-2.444.478
384	CONSTRUCCION DE EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE.	1.600.000	-767.877	958.543
385	FABRICACION DE MATERIAL PROFESIONAL Y CIENTIFICO,INSTRUMENTO	0	0	0
390	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0	0	0
	TOTAL MANUFACTURAS	2.762.700	19.926.171	14.977.884
400	ENERGIA	0	0	1.989.269
500	CONSTRUCCION	0	2.383.750	310.961
600	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR, RESTAURANTES Y HOTELES	2.670.520	46.526.983	-71.787
710	TRANSPORTE	48.500	19.840	130.586
720	COMUNICACIONES	0	0	0
800	ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SE	82.500	1.395.160	-7.313.507
	TOTAL INVERSION	5.642.620	70.124.110	19.915.362

Fuente: DNP, Colombia, 2009

Cuadro No.12

INVERSION VENEZOLANA EN COLOMBIA, ACTIVIDADES INDUSTRIALES 1992-2005

		1992	1995	2005
000	ACTIVIDADES NO BIEN ESPECIFICADAS	38.712	-792.146	219.247
100	AGRICULTURA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA			
200	EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS			93.882
313	INDUSTRIAS DE BEBIDAS		2.248.762	
314	INDUSTRIA DEL TABACO			
321	FABRICACION DE TEXTILES	103.849	2.492.367	-461.703
322	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR,EXCEPTO CALZADO.	7.423	4.927	94.853
323	INDUSTRIAS DEL CUERO Y PRODUCTOS DEL CUERO Y SUCEDANEOS DEL CUERO Y PIELS,	16.260	6.666	
324	FABRICACION DE CALZADO Y SUS PARTES,EXCEPTO EL DE CAUC	5.204		40.000
331	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS			-1.999
332	FABRICACION DE MUEBLES Y ACCESORIOS			199.998
341	FABRICACION DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL.	438	34.119	69.227
342	IMPRENTAS,EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS.			100
351	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES.	43.253	64.493	
352	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	261.061	12.270.940	0
354	FABRICACION DERIVADOS DEL PETROLEO			
356	FABRICACION DE PRODUCTOS PLASTICOS.	185.967	96.235	165.000
361	FABRICACION DE OBJETOS DE PORCELANA			
362	FABRICACION DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO.		-31.475	
369	FABRICACION DE PRODUCTOS MINERALES NO M			-112.600
371	INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO			314.000
381	FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS EXCEPTUANDO MAQUINARIA Y EQUIPO.	779.985	733.187	441.221
382	CONSTRUCCION DE MAQUINARIA,EXCEPTU			
383	FABRICACION DE MAQUINARIA,APARATOS,		2.564.414	
384	CONSTRUCCION DE EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE.	-1.165.533	39.457	121.352
385	FABRICACION DE MATERIAL PROFESIONAL			-12.878
390	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	6.310	35.263	100.000
	TOTAL MANUFACTURAS	244.217	20.559.355	956.571
400	ENERGIA		25.771	
500	CONSTRUCCION		217.712	
600	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR, RESTAURANTES Y HOTELES	298.357	3.908.778	17.314.619
630	HOTELES, RESTAURANTES, CAFES Y OTROS		154.329	
710	TRANSPORTE	18.608	149.029	77.500
720	COMUNICACIONES			91.382
800	ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A	30.361.770	64.529.757	155.155.566
900	SERVICIOS COMUNALES SOCIALES Y PERSONALES	311.635	30.502	237.100
311+312	FABRICACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS,EXCEPTO BEBIDAS.	460.384	14.589	-4.309.551
FOND	FONDOS			
		31.733.683	88.797.676	140.474.816

Fuente: DNP Colombia, 2009

Cuadro No 12
INVERSION COLOMBIANA EN EL EXTRANJERO EN COLOMBIA 1995-2008

Puesto	País	1995	2000	2005	2007	2008	Total
1	Panamá	166.563.714	169.127.774	-68.447.877	-562.667.524	519.903.424	1.923.090.012
2	Estados Unidos	2.802.244	108.084.888	1.070.895.287	315.025.261	1.150.876.976	3.391.477.267
3	Perú	6.584.328	8.405.226	-725.537	227.509.077	76.880.892	1.095.037.501
4	Venezuela	70.124.110	176.059.658	-19.915.362	20.020.540	2.618.082	538.601.428
5	Islas Vírgenes Británicas	1.396.039	27.413.241	25.835.127	20.854.301	93.093.774	544.493.133
6	Bermudas			100.000	77.783.880	379.614.205	847.163.642
7	Ecuador	20.171.324	36.918.603	4.032.471	21.838.787	12.874.278	197.812.617
8	Bahamas	5.779.920	71.463.000	-30.413.000	-651.740	-1.182.000	106.938.188
9	Islas Cayman	4.288.808	-303.006	-7.357.525	-298.025	2.400.000	100.241.907
10	España	-4.271.014	5.025.512	704.118	7.842.459	12.246.371	84.912.491

Fuente, DNP, Colombia

Cuadro No.14

INVERSIONES EN COLOMBIA POR PAISES 1995-2008

Puesto	País	1995	2000	2005	2007	2008	Total
1	Estados Unidos	613.142.299	116.109.462	1.376.545.511,00	2.039.408.751,89	-821.070.544,66	7.101.405.362,74
2	España	21.805.070	145.057.329	568.908.205,83	276.965.668,00	512.646.199,87	5.377.899.058,06
3	Islas Vírgenes Británicas	124.902.168	-42.223.881	-492.496.987,98	-37.478.120,40	568.598.895,35	2.358.121.565,99
4	Holanda	53.990.795	178.039.375	924.326.808,19	775.602.226,07	1.198.516.927,22	4.956.971.562,57
5	Islas Cayman	88.268.941	118.569.725	12.342.637,95	98.768.696,79	84.775.955,65	2.228.250.168,97
6	Panamá	175.387.078	530.661.793	300.949.738,69	424.879.423,44	873.936.061,19	3.181.366.593,79
7	Bermudas	1.993.970	139.724.337	221.866.393,63	17.677.628,65	111.659.327,17	1.543.314.106,96
8	Alemania	24.196.887	93.476.005	10.191.255,51	-1.697.456,74	12.632.006,83	453.919.615,86
9	México	6.280.321	27.624.560	912.596.299,05	425.296.139,40	393.166.990,57	2.137.542.026,05
10	Inglaterra	25.958.196	101.131.302	18.662.678,27	34.995.142,67	154.969.436,23	552.973.521,51

Fuente, DNP, Colombia

ANEXO III INDICES

Cuadro No.15

Exportaciones Mundo; Venezuela e Indice de Ventaja Comparativa Revelada IVCR 1995-2005

Concepto	EXPORTACIONES MUNDIALES			EXPORTACIONES VENEZUELA			IVCR		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005
ANIMALES VIVOS	10489	8961	12938	14,6	8	182,4	0,12	0,05	0,79
CARNES	15851	14351	21498	7,4	4	27,2	0,06	0,03	0,12
PESCADOS	65966	21169	33972	180,6	160,2	152,4	1,48	1,06	0,66
LACTEOS, HUEVOS Y OTROS	27954	26403	41744	13,7	35,2	62,6	0,11	0,23	0,27
DEMÁS PRODUCTOS ORIGEN ANIMAL	24154	22998	29206	8,2	2,6	5	0,07	0,02	0,02
PLANTAS VIVAS	20920	19579	32564	479,5	586,3	909,7	3,94	3,87	3,92
HORTALIZAS	31760	29200	48600	29,7	39,9	31,6	0,24	0,26	0,14
FRUTAS	38512	39277	65705	447	494,7	545	3,67	3,26	2,35
CAFÉ, TÉ Y ESPECIES	19938	20470	22268	1843	1072,2	1497,9	15,14	7,07	6,46
CEREALES	50184	45300	69900	0,1	0,5	3,4	0,00	0,00	0,01
MOLINERÍA, FECULAS	3264	2217	3250	7,1	14,1	24,7	0,06	0,09	0,11
FORRAJES	20509	20203	33059	1,6	1,9	9,3	0,01	0,01	0,04
GOMAS RESINAS	7750	3909	9935	0,1	0	0,2	0,00	0,00	0,00
OTROS DE ORIGEN VEGETAL	10760	9840	16134	0,9	0,2	1,2	0,01	0,00	0,01
GRASAS Y ACEITES VEGETALES	1658	1395	2698	24,1	84,2	133,1	0,20	0,56	0,57
CARNES Y MARISCOS EN CONS.	87774	9411	14986	61,8	31,6	28,3	0,51	0,21	0,12
AZÚCAR Y CONFITERIA	20213	14131	24034	290,7	303,8	456	2,39	2,00	1,97
CACAO	20740	15471	21572	23,2	11,1	51,6	0,19	0,07	0,22
PANADERÍA Y GALLETTERÍA	14305	13492	25076	27,1	39,1	73	0,22	0,26	0,31
FRUTOS EN CONSERVA	6059	5774	9999	19,3	17,8	34,7	0,16	0,12	0,15
EXTRACTOS DE CAFÉ Y OTROS	17456	17657	32499	127,4	128,9	235,5	1,05	0,85	1,02
BEBIDAS	12900	17120	62000	8,4	11,9	51,4	0,07	0,08	0,22
ALIMENTOS ANIMALES	24210	20207	30447	2,6	11,6	7,2	0,02	0,08	0,03
TABACO	24165	21502	24758	22,9	35	46,2	0,19	0,23	0,20
MINERALES NO METÁLICOS	12126	11593	19232	53,1	87	128,1	0,44	0,57	0,55
MINERALES METÁLICOS	47163	49607	125923	5	3,5	35,7	0,04	0,02	0,15
COMBUSTIBLES-PETROLEO	350000	632000	1400000	2778	5668,6	8316,3	22,82	37,40	35,86
QUÍMICA BÁSICA INORGÁNICA	43340	82894	192596	39,6	46,5	63,4	0,33	0,31	0,27
QUÍMICA BÁSICA ORGÁNICA	800000	635000	804000	56,9	72,7	110,049	0,47	0,48	0,47
QUÍMICA FARMACÉUTICA	72000	132616	273170	93,2	205,1	259,8	0,77	1,35	1,12
FERTILIZANTES	19027	16135	25768	8,8	10	16,5	0,07	0,07	0,07
COLORANTES	7225	5451	7799	25,9	352	52,2	0,21	2,32	0,23
COSMÉTICOS	24417	31118	59676	41,1	62,7	180,4	0,34	0,41	0,78
JABÓN AGENTES DE SUPERFICIE	11433	12966	22514	27,8	31,4	65,6	0,23	0,21	0,28
ENZIMAS	13600	10100	21000	18,4	20,3	34,8	0,15	0,13	0,15
POLVORA Y EXPLOSIVOS	1154	1200	2259	0,5	0,4	1,5	0,00	0,00	0,01
PRODUCTOS FOTOGRÁFICOS	30753	37789	37497	2,2	1,8	1,5	0,02	0,01	0,01
OTROS QUÍMICOS	2971	2262	3184	155,8	201,6	221,9	1,28	1,33	0,96
PLÁSTICOS Y OTROS DERIVADOS	37582	43255	76558	392	392,2	904,1	3,22	2,59	3,90
CAUCHO	39002	43744	74832	41,5	76,7	113,3	0,34	0,51	0,49
CUERO	15877	16436	20690	74,5	88,4	93	0,61	0,58	0,40
CONFECCIONES DE	2252	1804	4852	86,7	64,3	63,7	0,71	0,42	0,27

CUERO									
PIELES	8741	6100	6980	0,3	0,2	1,74	0,00	0,00	0,01
MADERA	37827	36450	49359	10,5	26,2	33,1	0,09	0,17	0,14
CORCHO Y SUS MANUFACTURAS	120	245	230	0,2	0,3	0,3	0,00	0,00	0,00
CESTERÍA	0			1,1	0,5	0,5	0,01	0,00	0,00
PASTAS DE MADERA	27474	24240	25864	0,5	0,7	0,9	0,00	0,00	0,00
PAPEL	97724	99166	131988	137	190,3	360,5	1,13	1,26	1,55
IMPRESOS	25449	27000	39124	117,2	126,9	169,5	0,96	0,84	0,73
SEDA	602	437	349	0,9	0,1	0	0,01	0,00	0,00
LANA	22207	22108	28793	2,8	3,9	4,2	0,02	0,03	0,02
ALGODÓN	11058	7669	11798	89,1	40,8	62,5	0,73	0,27	0,27
DEAMS FIBRAS TEXTILES	22000	21500	28000	0,2	0	0	0,00	0,00	0,00
TEXTILES SINTÉTICOS	33214	32983	41039	49,7	28,5	45,8	0,41	0,19	0,20
TEXTILES MEZCLAS	13305	17253	31446	49,6	24,6	32,1	0,41	0,16	0,14
DEMÁS TEXTILES	46951	41587	60908	11,3	33	36,2	0,09	0,22	0,16
ALFOMBRAS Y D/S REVESTIMIENTOS	9533	8753	11757	1,4	2,12	6,5	0,01	0,01	0,03
PRODUC. DE TEXTILES, BORDADOS	43500	44185	61235	20,6	12,6	23,8	0,17	0,08	0,10
TEXTILES INDUSTR GEOTEXTILES	21114	22185	29681	33,9	42,6	25,4	0,28	0,28	0,11
TEJIDOS	21483	28065	39684	6,7	33,1	73,4	0,06	0,22	0,32
CONFECCIONES DE PUNTO	10577	12939	17372	199,7	186,4	324,6	1,64	1,23	1,40
CONFECCIONES: VESTIDO	73969	84777	116876	339	329,2	571,6	2,78	2,17	2,47
CONFECCIONES: HOGAR	23299	26623	38472	53,7	55,8	62,9	0,44	0,37	0,27
CALZADO		46547	65796	71	33	61,9	0,58	0,22	0,27
SOMBRESOS DEMÁS TOCADOS	12722	13694	21100	4,7	2,3	5,7	0,04	0,02	0,02
PARAGUAS, SOMBRILLAS	0			0	0	0,2	0,00	0,00	0,00
PLUMAS Y PLUMOS PREPADADOS	0			0	0,1	0,2	0,00	0,00	0,00
MANUFACTURAS DE PIEDRA	11030	10900	19082	17,5	29,7	40,5	0,14	0,20	0,17
CERAMICA	5799	5494	6340	34,04	51	140,1	0,28	0,34	0,60
VIDRIO	24169	27632	42432	30,7	55,5	118,9	0,25	0,37	0,51
PIEDRAS PRECIOSAS JOYAS	40409	54558	92193	668,4	124,5	749,8	5,49	0,82	3,23
SIDERURGIA	125000	144000	318000	210,2	269,7	888,1	1,73	1,78	3,83
METALMECÁNICA ESTRUCTURAL	29796	26076	63626	38,1	99,2	254,5	0,31	0,65	1,10
METALURGÍA DEL COBRE	46988	46547	65796	0	19,6	102,8	0,00	0,13	0,44
NIQUEL Y SU MANUFACTURAS	5144	7392	13438	0	2,4	14,2	0,00	0,02	0,06
METALURGIA DEL ALUMINIO	45507	49023	74807	35,3	78,3	147,8	0,29	0,52	0,64
	0			0	0		0,00	0,00	0,00
PLOMO Y SUS MANUFACTURAS	1445	1437	2851	0,2	2,6	3,2	0,00	0,02	0,01
ZINC Y SUS MANUFACTURAS	4125	5497	6758	0	0	0	0,00	0,00	0,00
ESTAÑO Y SUS MANUFACTURAS	1583	1739	3165	0	0	0	0,00	0,00	0,00
LOS DEMÁS METALES COMUNES	3275	3859	7210	31,9	0	0,4	0,26	0,00	0,00
FERRERÍA: HERRAMIENTAS	41850	53233	90641	20,3	36,6	41,5	0,17	0,24	0,18
FERRERÍA: OTROS	54884	65235	109200	95,4	17,1	25,2	0,78	0,11	0,11
MAQUINARIA MECÁNICA	142700	188139	288145	91,8	133,8	287,8	0,75	0,88	1,24
MAQUINARIA ELECTRICA	619000	930046	1540710	0	168,6	276,7	0,00	1,11	1,19
VEHICULOS Y MATERIAL VIAS	26245	47581	68039	0	0,8	1	0,00	0,01	0,00

FERREAS									
AUTOMOVILES Y VEHICULOS	350000	640318	873549	82,3	232,9	674,8	0,68	1,54	2,91
AVIONES	68235	100396	128813	3,4	50	44,3	0,03	0,33	0,19
ASTILLEROS	36788	40248	70909	0,6	1,18	6,3	0,00	0,01	0,03
INSTRUMENTOS Y MATERIAL CIENTIFICO	12420	14794	25868	19	22,1	42,8	0,16	0,15	0,18
APARATOS DE RELOJERIA	22901	1993	27796	1,4	1	0,9	0,01	0,01	0,00
INSTRUMENTOS MUSICALES	30075	34192	50638	0,2	0	0,2	0,00	0,00	0,00
ARMAS Y MUNICIONES	7810	5313	8225	0	0	1,2	0,00	0,00	0,01
MUEBLES E INMOBILIARIO	45231	61366	101685	22,5	55,7	117,1	0,18	0,37	0,50
JUGUETERIA	41065	48114	64271	8,6	16,2	22,9	0,07	0,11	0,10
	19856	24223	44377	24,5	33,6	44,4	0,20	0,22	0,19
ARTISTICOS	6483	10147	14654	0,4	1	1	0,00	0,01	0,00
TOTAL	5065268	6309659	1E+07	12175	15156	23188,4	100,00	100,00	100,00

Fuente: Las cifras de exportaciones están en millones de dólares corrientes; el cálculo del índice se realiza utilizando la fórmula

Cuadro No.16
Cálculo del Índice de Ventaja Competitiva Revelada IVCR 1995-2005

	Concepto	EXPORTACIONES MUNDIALES			EXPORTACIONES VENEZUELA			IVCR		
		1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005
1	ANIMALES VIVOS	10489	8961	12938	12,6	0,6	1,4	0,3	0,0	0,0
2	CARNES	15851	14351	21498	19	0,3	0,7	0,3	0,0	0,0
3	PESCADOS	65966	21169	33972	73,8	148,5	65,9	0,2	1,4	0,4
4	LACTEOS, HUEVOS Y OTROS	27954	26403	41744	10,1	1,8	1,8	0,1	0,0	0,0
5	DEMAS PRODUCTOS ORIGEN ANIMAL	24154	22998	29206	5,2	1,5	0,1	0,0	0,0	0,0
6	PLANTAS VIVAS	20920	19579	32564	0,7	1,3	0,3	0,0	0,0	0,0
7	HORTALIZAS	31760	29200	48600	4,9	2,9	2,2	0,0	0,0	0,0
8	FRUTAS	38512	39277	65705	29,1	24,8	10,5	0,2	0,1	0,0
9	CAFÉ, TÉ Y ESPECIES	19938	20470	22268	42,7	3,8	1,6	0,5	0,0	0,0
10	CEREALES	50184	45300	69900	32,9	20,2	5,1	0,1	0,1	0,0
11	MOLINERIA, FECULAS	3264	2217	3250	15	10,7	6,3	1,0	1,0	0,4
12	FORRAJES	20509	20203	33059	34,2	45,5	17,3	0,4	0,5	0,1
13	GOMAS RESINAS	7750	3909	9935	0,6	1,8	1,7	0,0	0,1	0,0
14	OTROS DE ORIGEN VEGETAL	10760	9840	16134	0,1	0	0	0,0	0,0	0,0
15	GRASAS Y ACEITES VEGETALES	1658	1395	2698	8,5	5,8	3,4	1,1	0,8	0,2
16	CARNES Y MARISCOS EN CONS.	87774	9411	14986	17,1	5,3	7,6	0,0	0,1	0,1
17	AZÚCAR Y CONFITERIA	20213	14131	24034	18,3	3,8	2,7	0,2	0,1	0,0
18	CACAO	20740	15471	21572	12,9	9,9	19,6	0,1	0,1	0,2
19	PANADERIA Y GALLETERIA	14305	13492	25076	26,1	28,4	34,6	0,4	0,4	0,3
20	FRUTOS EN CONSERVA	6059	5774	9999	18,1	36,1	11,2	0,7	1,3	0,2
21	EXTRACTOS DE CAFÉ Y OTROS	17456	17657	32499	19,4	17,7	13,6	0,2	0,2	0,1
22	BEBIDAS	12900	17120	62000	76,6	36,8	37,9	1,3	0,4	0,1
23	ALIMENTOS ANIMALES	24210	20207	30447	11,7	16,7	1,3	0,1	0,2	0,0
24	TABACO	24165	21502	24758	95,4	42,3	25,6	0,9	0,4	0,2
25	MINERALES NO METALICOS	12126	11593	19232	124,6	128,5	154,8	2,3	2,3	1,5
26	MINERALES METALICOS	47163	49607	125923	1,1	106,2	2,6	0,0	0,4	0,0
27	COMBUSTIBLES- PETROLEO	350000	632000	1400000	18634,6	26642,3	47757	11,7	8,6	6,5
28	QUIMICA BASICA INORGANICA	43340	82894	192596	93,4	184,6	348,2	0,5	0,5	0,3
29	QUIMICA BASICA ORGANICA	800000	635000	804000	349	309,1	561,3	0,1	0,1	0,1
30	QUIMICA FARMACEUTICA	72000	132616	273170	41	53,9	0	0,1	0,1	0,0
31	FERTILIZANTES	19027	16135	25768	38,3	41,3	227,8	0,4	0,5	1,7
32	COLORANTES	7225	5451	7799	13,6	10,6	15,4	0,4	0,4	0,4
33	COSMETICOS	24417	31118	59676	20,9	16,4	17,1	0,2	0,1	0,1
34	JABON AGENTES DE SUPERFICIE	11433	12966	22514	11,1	17,6	16,3	0,2	0,3	0,1
35	ENZIMAS	13600	10100	21000	6,8	7,2	1,9	0,1	0,1	0,0
36	POLVORA Y EXPLOSIVOS	1154	1200	2259	0	0	0	0,0	0,0	0,0
37	PRODUCTOS FOTOGRAFICOS	30753	37789	37497	1	0,6	0,1	0,0	0,0	0,0
38	OTROS QUIMICOS	2971	2262	3184	62,6	82,7	74,6	4,6	7,5	4,4
39	PLASTICOS Y OTROS DERIVADOS	37582	43255	76558	219,7	275,2	188,5	1,3	1,3	0,5
40	CAUCHO	39002	43744	74832	55,5	92,4	93,5	0,3	0,4	0,2
41	CUERO	15877	16436	20690	9	32,9	18,8	0,1	0,4	0,2
42	CONFECCIONES DE CUERO	2252	1804	4852	0,5	1,3	0,2	0,0	0,1	0,0
43	PIELES	8741	6100	6980	0	0	0	0,0	0,0	0,0
44	MADERA	37827	36450	49359	3,5	2,9	48,2	0,0	0,0	0,2
45	CORCHO Y SUS MANUFACTURAS	120	245	230	0,1	0	0,1	0,2	0,0	0,1

46	CESTERÍA	0			0	0	0	0,0	0,0	0,0
47	PASTAS DE MADERA	27474	24240	25864	1	0,6	1	0,0	0,0	0,0
48	PAPEL	97724	99166	131988	107,6	85,8	34,6	0,2	0,2	0,0
49	IMPRESOS	25449	27000	39124	3,1	6,6	2,5	0,0	0,0	0,0
50	SEDA	602	437	349	0	0	0	0,0	0,0	0,0
51	LANA	22207	22108	28793	0,2	0	0	0,0	0,0	0,0
52	ALGODÓN	11058	7669	11798	19,9	5	1,1	0,4	0,1	0,0
53	DEAMS FIBRAS TEXTILES	22000	21500	28000	0	0	0	0,0	0,0	0,0
54	TEXTILES SINTÉTICOS	33214	32983	41039	9,9	5,4	2,6	0,1	0,0	0,0
55	TEXTILES MEZCLAS	13305	17253	31446	27,3	31,1	14,2	0,5	0,4	0,1
56	DEMÁS TEXTILES	46951	41587	60908	6,6	7	5,2	0,0	0,0	0,0
57	ALFOMBRAS Y D/S REVESTIMIENTOS	9533	8753	11757	0,7	0,4	0	0,0	0,0	0,0
58	PRODUC. DE TEXTILES, BORDADOS	43500	44185	61235	1,3	0,9	0,4	0,0	0,0	0,0
59	TEXTILES INDUSTRI GEOTEXTILES	21114	22185	29681	7,1	4,7	1,4	0,1	0,0	0,0
60	TEJIDOS	21483	28065	39684	2,9	1,8	2,5	0,0	0,0	0,0
61	CONFECCIONES DE PUNTO	10577	12939	17372	2,1	1,6	1,6	0,0	0,0	0,0
62	CONFECCIONES: VESTIDO	73969	84777	116876	2	2,1	2,2	0,0	0,0	0,0
63	CONFECCIONES: HOGAR	23299	26623	38472	3,1	2,3	1,5	0,0	0,0	0,0
64	CALZADO	46988	46547	65796	5,3	2,4	3,1	0,0	0,0	0,0
65	SOMBRESOS DEMÁS TOCADOS	12722	13694	21100	0,2	0	0	0,0	0,0	0,0
66	PARAGUAS, SOMBRILLAS	0			0	0	0	#;DIV/0 !	#### #	#;DIV/0 !
67	PLUMAS Y PLUMOS PREPADADOS	0			0	0	0	#;DIV/0 !	#### #	#;DIV/0 !
68	MANUFACTURAS DE PIEDRA	11030	10900	19082	8,7	10,5	10	0,2	0,2	0,1
69	CERAMICA	5799	5494	6340	39,7	39,5	37,7	1,5	1,5	1,1
70	VIDRIO	24169	27632	42432	63,5	31,8	34,2	0,6	0,2	0,2
71	PIEDRAS PRECIOSAS JOYAS	40409	54558	92193	120,8	32,1	109,2	0,7	0,1	0,2
72	SIDERURGIA	125000	144000	318000	697,2	784,2	2284, 8	1,2	1,1	1,4
73	METALMECÁNICA ESTRUCTURAL	29796	26076	63626	95,4	110,6	143,6	0,7	0,9	0,4
74	METALURGÍA DEL COBRE	46988	46547	65796	31,6	21,4	32,8	0,1	0,1	0,1
75	NIQUEL Y SU MANUFACTURAS	5144	7392	13438	0,1	0	1,1	0,0	0,0	0,0
76	METALURGIA DEL ALUMINIO	45507	49023	74807	873,9	860,9	1087, 9	4,2	3,6	2,8
77		0			0	0	0	0,0	0,0	0,0
78	PLOMO Y SUS MANUFACTURAS	1445	1437	2851	10	5,5	10,4	1,5	0,8	0,7
79	ZINC Y SUS MANUFACTURAS	4125	5497	6758	1	0,4	0,9	0,1	0,0	0,0
80	ESTAÑO Y SUS MANUFACTURAS	1583	1739	3165	0	0	0	0,0	0,0	0,0
81	LOS DEMÁS METALES COMUNES	3275	3859	7210	0	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0
82	FERRETERIA: HERRAMIENTAS	41850	53233	90641	12	18,2	35,3	0,1	0,1	0,1
83	FERRETRIA: OTROS	54884	65235	109200	8,8	14,7	6,6	0,0	0,0	0,0
84	MAQUINARIA MECANICA	142700	188139	288145	40,7	60,7	108,5	0,1	0,1	0,1
85	MAQUINARIA ELECTRICA	619000	930046	1540710	66,4	66,2	95,1	0,0	0,0	0,0
86	VEHICULOS Y MATERIAL VIAS FERREAS	26245	47581	68039	1,3	0,4	2,8	0,0	0,0	0,0
87	AUTOMOVILES Y VEHÍCULOS	425758	640318	873549	380,3	221,9	351,2	0,2	0,1	0,1
88	AVIONES	68235	100396	128813	1	0,2	33,2	0,0	0,0	0,0
89	ASTILLEROS	36788	40248	70909	2,3	3	146,3	0,0	0,0	0,4
90	INSTRUMENTOS Y MATERIAL CIENTIFICO	12420	14794	25868	9,5	17,8	0	0,2	0,2	0,0
91	APARATOS DE RELOJERIA	22901	1993	27796	0	0	0	0,0	0,0	0,0
92	INSTRUMENTOS	30075	34192	50638	0	0	0	0,0	0,0	0,0

	MUSICALES									
93	ARMAS Y MUNICIONES	7810	5313	8225	0,4	0,2	0	0,0	0,0	0,0
94	MUEBLES E INMOBILIARIO	45231	61366	101685	9,4	4,1	5,7	0,0	0,0	0,0
95	JUGUETERIA	41065	48114	64271	3	2,1	1,5	0,0	0,0	0,0
96		19856	24223	44377	8,3	8,6	6,3	0,1	0,1	0,0
97	ARTISTICOS	6483	10147	14654	0	0,6	0,1	0,0	0,0	0,0
	TOTAL	506526 8	630965 9	10312733	22958	30946	54501	1	1	1

Fuente: ALADI, UNCTAC

Cuadro No.17
Importaciones totales de Estados Unidos 2002-2007
Miles de US \$

Conceptos	2002	2007
01--LIVE ANIMALS	2,119,859	3,096,077
02--MEAT AND EDIBLE MEAT OFFAL	3,789,727	4,617,790
03--FISH, CRUSTACEANS & AQUATIC INVERTEBRATES	7,922,978	10,669,723
04--DAIRY PRODS; BIRDS EGGS; HONEY; ED ANIMAL PR NESOI	1,242,343	1,752,181
05--PRODUCTS OF ANIMAL ORIGIN, NESOI	552,451	710,554
06--LIVE TREES, PLANTS, BULBS ETC.; CUT FLOWERS ETC.	1,132,224	1,549,225
07--EDIBLE VEGETABLES & CERTAIN ROOTS & TUBERS	3,138,412	5,250,041
08--EDIBLE FRUIT & NUTS; CITRUS FRUIT OR MELON PEEL	4,229,416	7,137,195
09--COFFEE, TEA, MATE & SPICES	2,198,482	4,426,006
10--CEREALS	854,487	1,640,198
11--MILLING PRODUCTS; MALT; STARCH; INULIN; WHT GLUTEN	382,81	773,719
12--OIL SEEDS ETC.; MISC GRAIN, SEED, FRUIT, PLANT ETC	687,2	1,415,957
13--LAC; GUMS, RESINS & OTHER VEGETABLE SAP & EXTRACT	460,305	684,06
14--VEGETABLE PLAITING MATERIALS & PRODUCTS NESOI	50,887	108,936
15--ANIMAL OR VEGETABLE FATS, OILS ETC. & WAXES	1,328,427	3,420,926
16--EDIBLE PREPARATIONS OF MEAT, FISH, CRUSTACEANS ETC	2,562,635	3,600,412
17--SUGARS AND SUGAR CONFECTIONARY	1,701,921	2,443,791
18--COCOA AND COCOA PREPARATIONS	1,761,647	2,666,457
19--PREP CEREAL, FLOUR, STARCH OR MILK; BAKERS WARES	2,222,417	3,717,708
20--PREP VEGETABLES, FRUIT, NUTS OR OTHER PLANT PARTS	2,802,027	5,236,679
21--MISCELLANEOUS EDIBLE PREPARATIONS	1,629,325	2,849,102
22--BEVERAGES, SPIRITS AND VINEGAR	9,704,343	16,979,181
23--FOOD INDUSTRY RESIDUES & WASTE; PREP ANIMAL FEED	643,887	1,029,745
24--TOBACCO AND MANUFACTURED TOBACCO SUBSTITUTES	1,317,550	1,431,254
25--SALT; SULFUR; EARTH & STONE; LIME & CEMENT PLASTER	1,920,072	2,872,669
26--ORES, SLAG AND ASH	1,488,380	3,074,579
27--MINERAL FUEL, OIL ETC.; BITUMIN SUBST; MINERAL WAX	117,227,922	360,996,706
28--INORG CHEM; PREC & RARE-EARTH MET & RADIOACT COMPD	6,551,235	14,272,493
29--ORGANIC CHEMICALS	32,834,697	45,205,520
30--PHARMACEUTICAL PRODUCTS	21,513,766	48,936,993
31--FERTILIZERS	1,639,988	5,007,072
32--TANNING & DYE EXT ETC; DYE, PAINT, PUTTY ETC; INKS	2,380,092	3,154,524
33--ESSENTIAL OILS ETC; PERFUMERY, COSMETIC ETC PREPS	3,267,651	7,529,345
34--SOAP ETC; WAXES, POLISH ETC; CANDLES; DENTAL PREPS	1,570,942	2,243,021

35--ALBUMINOIDAL SUBST; MODIFIED STARCH; GLUE; ENZYMES	1,159,406	1,802,889
36--EXPLOSIVES; PYROTECHNICS; MATCHES; PYRO ALLOYS	306,9	553,532
37--PHOTOGRAPHIC OR CINEMATOGRAPHIC GOODS	2,275,639	2,021,284
38--MISCELLANEOUS CHEMICAL PRODUCTS	4,834,082	8,621,865
39--PLASTICS AND ARTICLES THEREOF	20,345,188	34,436,597
40--RUBBER AND ARTICLES THEREOF	10,195,215	18,751,254
41--RAW HIDES AND SKINS (NO FURSKINS) AND LEATHER	934,552	819,738
42--LEATHER ART; SADDLERY ETC; HANDBAGS ETC; GUT ART	7,093,507	10,057,846
43--FURSKINS AND ARTIFICIAL FUR; MANUFACTURES THEREOF	333,606	347,533
44--WOOD AND ARTICLES OF WOOD; WOOD CHARCOAL	15,724,631	18,679,318
45--CORK AND ARTICLES OF CORK	191,44	241,884
46--MFR OF STRAW, ESPARTO ETC.; BASKETWARE &	374,858	455,134
47--WOOD PULP ETC; RECOVD (WASTE & SCRAP) PPR & PPRBD	2,363,132	3,734,128
48--PAPER & PAPERBOARD & ARTICLES (INC PAPER PULP ARTL)	14,649,597	18,236,592
49--PRINTED BOOKS, NEWSPAPERS ETC; MANUSCRIPTS ETC	3,744,481	5,231,820
50--SILK, INCLUDING YARNS AND WOVEN FABRIC THEREOF	234,907	281,078
51--WOOL & ANIMAL HAIR, INCLUDING YARN & WOVEN FABRIC	289,294	322,871
52--COTTON, INCLUDING YARN AND WOVEN FABRIC THEREOF	1,974,692	1,321,423
53--VEG TEXT FIB NESOI; VEG FIB & PAPER YNS & WOV FAB	142,818	245,259
54--MANMADE FILAMENTS, INCLUDING YARNS & WOVEN FABRICS	1,871,506	2,230,031
55--MANMADE STAPLE FIBERS, INCL YARNS & WOVEN FABRICS	1,156,556	1,787,084
56--WADDING, FELT ETC; SP YARN; TWINE, ROPES ETC.	962,181	1,499,520
57--CARPETS AND OTHER TEXTILE FLOOR COVERINGS	1,534,528	2,118,264
58--SPEC WOV FABRICS; TUFTED FAB; LACE; TAPESTRIES ETC	589,053	782,369
59--IMPREGNATED ETC TEXT FABRICS; TEX ART FOR INDUSTRY	933,9	1,631,661
60--KNITTED OR CROCHETED FABRICS	1,080,322	877,684
61--APPAREL ARTICLES AND ACCESSORIES, KNIT OR CROCHET	27,823,050	37,961,034
62--APPAREL ARTICLES AND ACCESSORIES, NOT KNIT ETC.	30,895,566	37,603,698
63--TEXTILE ART NESOI; NEEDLECRAFT SETS; WORN TEXT ART	5,690,229	10,571,785
64--FOOTWEAR, GAITERS ETC. AND PARTS THEREOF	15,386,029	19,410,255
65--HEADGEAR AND PARTS THEREOF	1,279,742	1,602,216
66--UMBRELLAS, WALKING-STICKS, RIDING-CROPS ETC, PARTS	275,239	420,762
67--PREP FEATHERS, DOWN ETC; ARTIF FLOWERS;	1,196,656	1,464,397

H HAIR ART		
68--ART OF STONE, PLASTER, CEMENT, ASBESTOS, MICA ETC.	3,753,266	6,410,929
69--CERAMIC PRODUCTS	3,939,903	5,213,577
70--GLASS AND GLASSWARE	4,265,441	5,821,456
71--NAT ETC PEARLS, PREC ETC STONES, PR MET ETC; COIN	26,543,347	47,603,534
72--IRON AND STEEL	11,522,198	25,608,486
73--ARTICLES OF IRON OR STEEL	14,357,737	31,649,057
74--COPPER AND ARTICLES THEREOF	4,140,608	13,106,995
75--NICKEL AND ARTICLES THEREOF	1,000,854	5,168,495
76--ALUMINUM AND ARTICLES THEREOF	8,996,203	18,156,554
78--LEAD AND ARTICLES THEREOF	144,613	643,566
79--ZINC AND ARTICLES THEREOF	1,086,196	2,821,681
80--TIN AND ARTICLES THEREOF	230,876	625,874
81--BASE METALS NESOI; CERMETS; ARTICLES THEREOF	855,598	2,399,333
82--TOOLS, CUTLERY ETC. OF BASE METAL & PARTS THEREOF	4,667,792	6,995,939
83--MISCELLANEOUS ARTICLES OF BASE METAL	5,083,139	8,797,257
84--NUCLEAR REACTORS, BOILERS, MACHINERY ETC.; PARTS	161,871,696	250,181,283
85--ELECTRIC MACHINERY ETC; SOUND EQUIP; TV EQUIP; PTS	152,086,705	248,905,074
86--RAILWAY OR TRAMWAY STOCK ETC; TRAFFIC SIGNAL EQUIP	1,039,748	1,669,237
87--VEHICLES, EXCEPT RAILWAY OR TRAMWAY, AND PARTS ETC	170,515,822	214,466,749
88--AIRCRAFT, SPACECRAFT, AND PARTS THEREOF	17,995,689	21,844,307
89--SHIPS, BOATS AND FLOATING STRUCTURES	1,329,002	1,922,556
90--OPTIC, PHOTO ETC, MEDIC OR SURGICAL INSTRUMENTS ETC	34,804,520	53,815,013
91--CLOCKS AND WATCHES AND PARTS THEREOF	3,203,912	4,456,386
92--MUSICAL INSTRUMENTS; PARTS AND ACCESSORIES	1,309,238	1,387,342
93--ARMS AND AMMUNITION; PARTS AND ACCESSORIES	973,837	2,192,341
94--FURNITURE; BEDDING ETC; LAMPS NESOI ETC; PREFAB BD	26,716,636	40,969,442
95--TOYS, GAMES & SPORT EQUIPMENT; PARTS & ACCESSORIES	21,442,856	31,061,280
96--MISCELLANEOUS MANUFACTURED ARTICLES	2,833,371	3,741,800
97--WORKS OF ART, COLLECTORS' PIECES AND ANTIQUES	5,185,876	8,723,311
98--SPECIAL CLASSIFICATION PROVISIONS, NESOI	35,934,022	39,531,522
99--SPECIAL IMPORT PROVISIONS, NESOI	13,044,841	21,185,781
Total	1,163,548,552	1,953,698,801

Fuente: UNCTAD, 2009