

COLOMBIA EN EL GRUPO DE LOS TRES

Un Análisis Comparativo de las Relaciones Comerciales entre
Colombia, México y Venezuela (1994-2004)



Autor

Fabio Moscoso Durán



Catalogación en la fuente: Biblioteca Universidad EAN

**Colombia en el Grupo de los Tres. Un Análisis
Comparativo de las Relaciones Comerciales entre
Colombia, México y Venezuela (1994-2004)**

[Recurso electrónico] / Fabio Fernando Moscoso Durán
Bogotá : Universidad EAN, 2013. --

p.360

ISBN: 978-958-756-199-9

1. Colombia - Comercio exterior - México
2. Colombia - Comercio exterior - Venezuela
3. Grupo de los Tres
4. Negocios

658.408 CDD



Edición

Dirección Gestión del Conocimiento

Revisor Estilo
Jhony Caicedo

Ajustes y finalización
María Eugenia Mila E.

Publicado por Ediciones EAN 2013.
Todos los derechos reservados.
ISBN: 978-958-756-199-9

Universidad EAN, Carrera 11 No. 78-47 Bogotá D.C., Colombia, 2013

Prohibida la reproducción parcial o total de esta obra sin autorización de la Universidad EAN®

Producido en Colombia.

Contenido

| | |
|---|----|
| Introducción general..... | 9 |
| PRIMERA UNIDAD: EL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL DE LOS PAISES DEL G-3 EN BUSCA DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO..... | 17 |
| Introducción..... | 19 |
| Capítulo 1: La liberalización y las tendencias comerciales de los países del G-3..... | 23 |
| 1.1 La modernización de la economía mexicana..... | 25 |
| 1.1.1 El contexto histórico de la crisis de deuda en México..... | 26 |
| 1.1.2 La reforma comercial en México..... | 29 |
| 1.1.3 Las consecuencias y efectos de la liberalización comercial en México..... | 37 |
| 1.2 Los cambios en la estructura comercial internacional en Venezuela..... | 40 |
| 1.2.1 El gran giro de la economía venezolana..... | 41 |
| 1.2.2 Las características y evolución de la política comercial en Venezuela..... | 44 |
| 1.3 La integración colombiana en el comercio mundial | 51 |
| 1.3.1 El proceso de apertura económica en Colombia..... | 56 |

| | |
|--|-----|
| 1.3.2 La consolidación de la liberalización comercial colombiana..... | 58 |
| Capítulo 2: El tratado del Grupo de los Tres..... | 63 |
| 2.1 El interés de una zona de libre comercio entre Colombia, México y Venezuela..... | 65 |
| 2.1.1 El rol limitado del Pacto andino..... | 66 |
| 2.1.2 Las opciones de Colombia y Venezuela en el G-3 | 70 |
| 2.1.3 La nueva política comercial mexicana..... | 71 |
| 2.1.4 El paso de un acuerdo de cooperación política a un tratado de libre comercio..... | 74 |
| 2.2 El contenido y alcance del acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres..... | 79 |
| 2.2.1 Las principales características del tratado del G-3..... | 81 |
| 2.2.2 El proceso de desgravación, las cuotas y las prácticas desleales..... | 82 |
| 2.2.3 El grado de protección, las medidas de sal- vaguarda y las normas de origen en el G-3.. | 87 |
| 2.2.4 Las negociaciones del sector agrícola dentro del G-3..... | 92 |
| 2.2.5 Las ventajas y los problemas en el Grupo de los Tres..... | 95 |
| Capítulo 3: La integración comercial en el grupo de los Tres..... | 99 |
| 3.1 Los lazos económicos entre Colombia y Venezuela dentro del Pacto Andino..... | 100 |
| 3.1.1 La evolución y desarrollo comercial entre Colombia y Venezuela 1990-1995..... | 105 |

| | |
|--|-----|
| 3.1.2 Los problemas y perspectivas en las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela dentro del Pacto Andino..... | 111 |
| 3.2 Los límites y las posibilidades de México en el Grupo de los Tres..... | 115 |
| 3.2.1 Los lazos económicos entre México y los Estados Unidos..... | 116 |
| 3.2.2 El expansionismo mexicano en el comercio mundial..... | 122 |
| 3.3 El futuro y las alternativas del proceso post-apertura comercial colombiana..... | 130 |
| 3.3.1 La nueva dinámica de la competitividad en Colombia..... | 131 |
| 3.3.2 Los nuevos objetivos del comercio colombiano | 139 |
| 3.3.3 Los determinantes de la competitividad colombiana en el G-3..... | 148 |
| Conclusión | |
| SEGUNDA UNIDAD: LOS FLUJOS COMERCIALES Y LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL G-3..... | 157 |
| Introducción..... | 163 |
| Capítulo 1: La evolución comercial del acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres y los efectos en la estructura económica de Colombia..... | 165 |
| 1.1 Los intercambios comerciales dentro del Grupo de los Tres..... | 166 |
| 1.1.1 La evolución de las exportaciones colombianas en el G-3..... | 167 |

| | |
|--|-----|
| 1.1.2 La evolución de las importaciones colombianas y el balance comercial del Grupo de los Tres..... | 183 |
| 1.2 Los efectos económicos del G-3 en Colombia y la evolución de la competitividad comercial colombiana..... | 197 |
| 1.2.1 Los efectos económicos del G-3 en Colombia | 198 |
| 1.2.2 La dinámica de la competitividad colombiana en el G-3..... | 218 |
| Capítulo 2: El comercio intra-industrial en el G-3..... | 243 |
| 2.1 La teoría y el significado del comercio intra-industrial..... | 244 |
| 2.1.1 La teoría tradicional del comercio intra-industrial..... | 245 |
| 2.1.2 Cómo elegir el índice del CII: problemas inherentes..... | 247 |
| 2.2 La estructura comercial del Grupo de los Tres | 257 |
| 2.2.1 El grado de similitud comercial en el G-3.... | 265 |
| 2.2.2 Metodología de medición del CII en el G-3... | 269 |
| 2.3 El análisis del comercio intra-industrial en el G-3 | 272 |
| 2.3.1 La evolución del índice Grubel y Lloyd en el G-3 | 276 |
| 2.3.2 Los flujos bilaterales de CII dentro del grupo | 279 |
| 2.4 Los determinantes del Comercio Intra-industrial en el G-3..... | 284 |
| 2.4.1 Algunos aspectos relevantes sobre los determinantes del comercio intra-industria en el G-3..... | 286 |

| | |
|---|-----|
| 2.4.2 Construcción de los índices y resultados de la regresión..... | 288 |
| Capítulo 3: La participación y el futuro del G-3 en el proceso de integración regional..... | 293 |
| 3.1 La evolución comercial del Grupo de los Tres en el comercio regional..... | 295 |
| 3.1.1 La dinámica comercial regional y las perspectivas del Grupo de los Tres..... | 296 |
| 3.1.2 La evolución de la competitividad y el comercio intra-industrial en el contexto regional..... | 309 |
| 3.2 Una estimación cuantitativa de las alternativas de integración y complementariedad entre el G-3 y los principales acuerdos de libre comercio en América Latina | 319 |
| 3.2.1 Una evaluación cuantitativa de las posibilidades del proceso de integración regional del G-3 | 320 |
| 3.2.2 Las opciones y desventajas de la integración comercial hemisférica para el G-3..... | 332 |
| Conclusión..... | 339 |
| CONCLUSIÓN GENERAL..... | 343 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | 347 |

Introducción

El sistema multilateral de comercio ha logrado su principal objetivo de aumentar los flujos de mercancías, gracias a las negociaciones y a la promoción de acuerdos de libre comercio entre los países industrializados, estos últimos protagonistas preferenciales desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. Después de la creación del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT), en 1947, observamos un auge significativo del comercio, en el cual, el crecimiento fue superior a la producción mundial. En este contexto, la reducción de las tarifas aduaneras conllevó a la creación de nuevos acuerdos preferenciales de libre cambio, principalmente en Europa. No obstante, los arquitectos del GATT, no contaban con la participación de los países en vías de desarrollo fuertemente favorables a los principios del GATT y particularmente al artículo XXIV.

El nuevo pensamiento económico y la creación de bloques comerciales en Europa como la progresión de las importaciones en América Latina, influyeron sobre la concepción de la evolución del intercambio comercial en la región. En la década de los años sesenta, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), dirigida en ese entonces por Raul Prebisch, alentaba el ahorro como factor fundamental del crecimiento. Con el soporte de la política de la sustitución de importaciones (ISI), los países de América Latina, desencadenaron un proceso de limitación de las importaciones esenciales para la producción doméstica.

La aplicación de la ISI, generó como consecuencia un rápido desarrollo del sector manufacturero. Sin embargo, el tamaño limitado de los mercados internos implicaría igualmente una política de unión comercial regional.

La influencia de la CEPAL apoyó la firma de acuerdo como la ALADI (1960), el Mercado Común Centro Americano (1960), y el Pacto Andino (1969). Finalmente, el proceso de integración regional se vió reforzado por el establecimiento del CARICOM, en 1973, formado por varias naciones del Caribe. A pesar de la creación de una serie de acuerdos comerciales que estimularon el comercio y la aceleración del proceso de apertura, el proteccionismo generado por la aplicación de la sustitución de importaciones provocó una reevaluación de la tasa de cambio, limitando las exportaciones ya que esta actuaba como un impuesto indirecto. Por otra parte, el desarrollo industrial exigía la importación de bienes, en particular máquinas y bienes tecnológicos, pero la dificultades de los procesos de importación y las tarifas inherentes a la estrategia de sustitución de importaciones limitaría toda progresión económica.

A raíz de la crisis de la deuda de 1982 y a la recesión económica, los flujos comerciales disminuyeron de una manera significativa. Esta coyuntura fragilizó los acuerdos comerciales regionales, los cuales se encontraban fuertemente limitados por la aplicación de la ISI. De hecho, «La evidencia que liga la apertura y el desarrollo económico es ahora muy fuerte. Desde principios de los ochenta varios países desarrollados han buscado liberalizar su comercio a través de procesos autónomos, no discriminatorios y unilaterales. Sin embargo, un incesante número de países se han unificado a bloques preferencias de comercio que reducen sus barreras al comercio entre los miembros- pero discriminan los no miembros.

Ciertamente, gran parte de los países de una u otra forma es miembro- o discuten su participación- en uno o más acuerdos regionales de comercio, y entre el 55 y 60% del comercio mundial ocurre en las actuales prospectivas de los bloques comerciales» (Hoekman B.,1998).

Después de la conferencia ministerial del GATT, en Ginebra 1982, con la obtención de un nuevo ciclo de negociaciones, los Estados Unidos decidieron entablar un proceso de regionalización. En 1988, la conclusión del acuerdo de libre comercio con Canadá fue el verdadero paso hacia una conversión de los Estados Unidos a favor de una unión regional continental. De ahora en adelante, el proceso de integración regional se expandiría, con la creación del acuerdo de libre comercio de América del Norte (NAFTA) en 1994, el cual tuvo una importancia capital, puesto que por primera vez en la historia del comercio, un país de América Latina logró asociarse a un país industrializado.

Con la segunda oleada de regionalismo en los años noventa, el movimiento de las uniones regionales fue favorecido por los cambios en los modelos de desarrollo, la eliminación de las barreras aduaneras a las importaciones y la liberación del acceso a mercados. De hecho, «Las fuerzas centrífugas de la globalización económica en los noventa corre paralela con las fuerzas centrípetas del regionalismo. Mientras aparentemente jalan en direcciones diferentes, las dos fuerzas reflejan dimensiones complementarias en desarrollo dinámico de los mercados capitalistas» (Oman,1998). Las recientes condiciones económicas y las políticas neo-liberales permitieron la negociación y la reactivación de varios acuerdos de libre-comercio. Después que Bhagwati mencionara que el «regionalism is now back» (Bhagwati,1992), un nuevo proceso de integración comercial resurgiría en América latina.

Entre 1992 y 1996, el regionalismo mundial se consolidó con la notificación de setenta y siete tratados. El incremento de los acuerdos de libre comercio, benefició las negociaciones en el marco de la Ronda de Uruguay, en 1994, con: la reducción de obstáculos al comercio de bienes y servicios; la creación de diferentes niveles en el acceso a mercados sobre la base de procedimientos y de la regulación de la Organización Mundial de Comercio. Sin embargo, factores tales como la ampliación del Espacio Económico Europeo (EEE), finalmente fomentaron la creación de otros bloques comerciales en América.

Según Winters, el nuevo regionalismo poseía ciertas diferencias cualitativas frente a los procesos integracionistas en América Latina. Primero, en los lineamientos de la política económica nacional, varios tratados de primera generación fueron renegociados, con el objetivo de amplificar el comercio internacional más que controlarlo. Segundo, la integración frecuentemente ha sobrepasado su primera meta, que era la de reducir las tarifas y las cuotas a una pretendida integración profunda⁴. Tercero, la creación de bloques de comercio en los cuales los países industrializados de ingresos elevados y aquellos en vía de desarrollo sean socios igualitarios en los renombrados acuerdos Norte-Sur (Wintern, 2000).

A diferencia del antiguo regionalismo, el objetivo primordial de los países de América Latina era la inserción a una nueva estrategia económica global. En esencia, este nuevo proceso de los años noventa hace parte de una serie de largas reformas estructurales implantadas por los PALs desde la mitad de la década de los ochenta, que incluía la apertura a los mercados mundiales, la promoción del sector privado y la reducción del rol del Estado en la actividad económica directa, (Devlin and Estevedeordal, 2001).

Con la nueva oleada de regionalismo, varios acuerdos de libre comercio y uniones aduaneras fueron negociadas, por ejemplo el MERCOSUR (1991), el Grupo de los Tres (1994) o renegociados, como el Pacto Andino (1990), el MCAC (1991), entre otros. No obstante, este proceso no era solamente un fenómeno latino-americano, puesto que este se convirtió en una tendencia global, (Mistry, 1998).

Sin embargo, según Devlin et Estevedeordal, la integración latino-americana tenía una motivación única y principal: el acceso recíproco al acuerdo de Libre Comercio norte-americano y aquellos de otras naciones industrializadas. Es claro que la inserción al mercado más grande del mundo (en este caso el NAFTA), produciría formidables beneficios y cambios en las estructuras comerciales de los países de América Latina. Símbolo de esta visión, los países de la Comunidad Andina (exceptuando Bolivia y Venezuela), comenzaron un proceso de negociación de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, en marzo de 1995.

En este contexto, el tratado de libre-comercio entre Colombia, México y Venezuela fue finalmente negociado y ratificado en 1994. Sin negar la importancia del concepto de Nación como factor de identidad y de desarrollo de los pueblos, este estudio tiene por objetivo primordial la búsqueda verdadera del papel de la integración regional como base de estrategia de desarrollo económico, seguido por los países miembros del tratado, así como determinar los resultados comerciales en Colombia. En este sentido, el análisis posee como marco de referencia el tratado de libre comercio del Grupo de los Tres, dividiendo este texto en dos unidades:

La primera unidad, trata el proceso de reformas estructurales aplicadas en los tres países antes de la creación del G-3. Con

este objetivo, el análisis se basa sobre el hecho que el nuevo regionalismo, del cual el continente americano se beneficia actualmente fue favorecido por el proceso de cambios económicos después de la crisis de la deuda de 1982, particularmente aquellos de las estructuras comerciales. Además, la creación del NAFTA implicó una aceleración de las transformaciones de las estructuras comerciales en la región, especialmente la reducción de las tarifas aduaneras. Esto constituiría un primer paso hacia la búsqueda en la unificación de mercados de América del Sur y del Norte.

Por otra parte, esta describe minuciosamente las motivaciones que finalmente facilitaron la creación del G-3. De manera general, se trata de evidenciar las limitaciones de los acuerdos regionales de la primera generación en América Latina, los cuales serían la base de nuevas negociaciones comerciales en los años 1990. De esta manera, la publicación pretende bosquejar las opciones y las limitaciones de los países socios en el seno del Grupo de los Tres. Posteriormente, se hace una descripción del contenido y las principales características del tratado, teniendo en cuenta la reducción tarifaria, las cuotas y las prácticas desleales. El análisis tiende entonces, a describir el grado de protección, las medidas de salvaguardia, las reglas de origen, las negociaciones del sector agrícola y finalmente a mencionar las ventajas y los problemas del G-3.

En paralelo, esta unidad explica la evolución de los intercambios comerciales entre Colombia y Venezuela en el periodo 1990-1995 en el marco del Pacto Andino, considerando las dificultades y las implicaciones futuras generadas en relación a la creación del G-3. Esta primera parte será igualmente consagrada al estudio de las posibilidades comerciales de México en el seno del Grupo de los Tres. Finalmente, un último estudio estará reservado a la dinámica y a los determinantes de la

competitividad comercial colombiana en relación a México y Venezuela en el marco del G-3.

La segunda unidad se aproximará en una primera instancia al análisis de la evolución comercial entre los tres países. En primer lugar, se proyectó el examen de los flujos comerciales a nivel bilateral, así como el balance del tratado en el periodo 1994-2003. Adicionalmente, expondremos los posibles efectos económicos que se hubiesen podido desprender del acuerdo del G-3 en Colombia. Finalmente, este estudio mostrará la evolución de la competitividad en los diferentes sectores industriales colombianos en relación a los países socios en el marco del G-3.

En razón de la evolución de los flujos comerciales, esta parte tiene igualmente por objetivo el cálculo del comercio intra-industrial (CII) en el Grupo de los Tres. En este sentido, este texto hará una descripción, en primer lugar, de la estructura comercial a través del índice de similitud. Conjuntamente, se presentarán los resultados de la evaluación del índice Grubel y Lloyd, sobre la base de las nuevas modificaciones y aplicaciones metodológicas de Fontagné y Freudenberg (1997). En la medida en que la integración comercial con la región norte del continente constituye el principal objetivo en los países de América Latina, trataremos, finalmente, de realizar una estimación cuantitativa del nivel de complementariedad comercial existente entre los principales acuerdos de libre comercio de la región y el G-3. Adicionalmente, los últimos párrafos de este estudio se relacionan con la evaluación de las ventajas y riesgos de la integración hemisférica entre Colombia y Estados en el contexto de la próxima creación de la Zona de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

A decorative purple L-shaped bar is positioned in the upper right quadrant of the page. It consists of a horizontal segment on the left and a vertical segment on the right, meeting at a corner. The horizontal segment is partially obscured by the title text.

PRIMERA UNIDAD

EL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL
EN LOS PAISES DEL **G-3** EN EL CONTEXTO DE LA
CREACIÓN DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO

Introducción

Como la mayoría de los países en desarrollo, América Latina favoreció una política «(...) más preocupada sistemáticamente por la promoción de industria manufacturera en comparación a otros sectores de la economía. Esta preocupación venía, en cierta medida, de la importancia simbólica de la producción manufacturera como signo de desarrollo nacional» (Krugman y Obstfeld, 1993, p.288). Este soporte a las compañías nacientes fue desarrollado sobre la base de una industrialización orientada hacia el mercado interior. Con este objetivo, los países limitaron los intercambios internacionales, utilizando restricciones como los derechos de aduana y las cuotas, con el fin de promover sus aparatos industriales nacionales, limitando así la entrada de importaciones. La estrategia de la substitución a las importaciones provocó finalmente un muy alto nivel de protección y bajos niveles de competitividad, lo cual se reflejó en la pérdida de las ventajas comparativas.

Después de la crisis financiera de 1982, los países latinoamericanos emprendieron un proceso de liberalización comercial, a fin de mejorar sus niveles de competitividad y su inserción en los mercados internacionales. La evolución de las relaciones económicas internacionales entre los países desarrollados, durante los últimos veinte años, tuvo por efecto un progreso sensible en la integración económica, a nivel regional, con la formación de un mercado único en Europa y la creación de acuerdos regionales como el NAFTA o el MERCOSUR (De Melo y Grether, 1997).

Al respecto, más que una respuesta a la Unión Económica Europea, el NAFTA despertó un interés general en la integración regional en América Latina. Varios acuerdos de libre comercio nacieron o fueron renegociados gracias a las nuevas aperturas de los mercados en el continente. En este contexto, para los países latinoamericanos, las posibilidades de integrarse en un espacio continental, favorecieron una nueva oleada de regionalismo en América del Sur. Sin embargo, este proceso implicó igualmente para la región, una serie de reformas macro-económicas que fueron, en efecto, elementos importantes generadores del triunfo o del fracaso de los acuerdos de libre cambio regionales (Genberg y Nadal, 1993).

Con el objetivo de acotar el proceso de integración comercial entre Colombia, México y Venezuela en el marco del Grupo de los Tres, esta primera parte será consagrada al estudio de los factores económicos que permitieron la negociación del tratado, así como al análisis de los diferentes objetivos nacionales que intervinieron en la creación del acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres.

Con este fin, el primer capítulo analizará el proceso de liberalización económico emprendido por México, Venezuela y finalmente Colombia, explicando la evolución y los efectos de las políticas libre cambistas de los países miembros del G-3.

Un segundo capítulo se empleará al estudio de los intereses comerciales presentes en la negociación del tratado del G-3. Se estudiarán las razones, así como las motivaciones políticas en el contexto regional, que facilitaron el lanzamiento de las negociaciones con vistas de un acuerdo de libre cambio.

En la segunda parte de este capítulo se proporcionarán las características generales del tratado, así como el estudio de los

procesos de desgravación, medidas de salvaguardia y normas de origen, descritas en el acuerdo de libre cambio del Grupo de los Tres. Por último, se propondrá precisar las negociaciones en el sector agrícola y las ventajas y problemas que podrían sobrevenir de la puesta en marcha del tratado.

Finalmente, un tercer capítulo explicará los antecedentes comerciales entre Colombia, México y Venezuela antes de la creación del G-3. En la primera parte se analizará la importancia económica y política tanto para Colombia como para Venezuela de reafirmar sus relaciones comerciales en el marco del Grupo de los Tres. Una segunda sección explicará las posibilidades y limitaciones en el G-3 que podrían generarse de las políticas comerciales mexicanas de los últimos años. Para finalizar el capítulo se describirá el futuro post aperturista en Colombia, explicando los cambios en la competitividad nacional, que tendría la tarea de mejorar el acceso a los mercados de México y Venezuela.

CAPÍTULO 1

La liberalización y las tendencias comerciales de los países del G-3

Durante décadas, América Latina había definido su estrategia de desarrollo económico sobre la base de una política proteccionista, que tenía el objetivo primordial de acrecentar el sector industrial; de hecho, «Durante el Siglo XX, todos los países andinos siguieron la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), políticas que promovieron el desarrollo de sus sectores industriales a través de la protección. A fines de los años setenta, la política ISI había avanzado en todos los países bajo una sombrilla proteccionista con altos niveles tarifarios y otras barreras comerciales. Para ese entonces, estos países importaron principalmente capitales a bienes intermedios y relativamente pocos bienes de consumo, muchos de los cuales eran producidos por sus sectores manufactureros» (Thoumi, E., 1999). La política de sustitución a las importaciones (ISI)¹ estimuló finalmente un crecimiento hacia el interior y una fuerte intervención del Estado reflejado en barreras arancelarias muy elevadas a las importaciones. «Entonces que en la escala macro-económica la política de sustitución a las importaciones parecía dar razón al modelo de desarrollo en escena, el nivel micro-económico se confinaba, por su parte, en las imperfecciones que impedían todo funcionamiento adecuado de una competencia basada sobre los precios» (Cardozo et Helwedge, 1992).

¹ La política de sustitución a las importaciones consistía en la producción de bienes manufacturados destinados al consumo interno, la cual estaba apoyada por una política fuertemente proteccionista frente a las importaciones. Alexander, 1987, página 118. La sigla ISI corresponde en inglés a «Import Substitution Industrialization».

A principios de los años ochenta, la región experimentó una considerable transformación económica, la visión de una política proteccionista e intervencionista fue rápidamente cambiada por una nueva aproximación a la reorientación de los mercados, del equilibrio macro-económico y de la apertura comercial. Estas políticas de ajuste tenían por finalidad hacer frente a las presiones externas (ECLAC, 1995.p.63).

Sin embargo, la crisis de 1982 provocaría una desastabilización financiera regional cuando México toma la decisión de suspender los pagos de su deuda externa, declarando la moratoria. Frente a esta situación y para evitar una crisis generalizada, las auto-ridades financieras internacionales se reunieron con el fin de limitar los efectos y de asegurar los pagos a los países acreedores.

Con la puesta en escena, en la región, de varios programas drásticos de austeridad económica, los países de América Latina (PAL) se comprometieron a reducir los derechos aduaneros, a desarrollar su capacidad competitiva internacional promoviendo las exportaciones, a reducir la deuda externa, a privatizar sus sectores públicos y a favorecer las inversiones extranjeras directas (ECLAC,1995) . En la mayoría de casos, esta política estaba orientada hacia el cambio radical en la visión de comercio exterior, que tenía por objetivo la búsqueda de nuevos mercados internacionales.

Después de la crisis de 1982, varios países como México y Chile, procedieron a reducir radicalmente las licencias de importaciones y a disminuir los derechos de aduana. En conclusión, la coyuntura económica, a partir de 1982 fue el desencadenante del largo proceso de cambios macro-económicos, principalmente en las estructuras comerciales. Sin embargo, la liberalización de los intercambios comerciales fue igualmente el pilar de un nuevo regionalismo en América Latina.

En este contexto, el tratado de libre comercio del Grupo de los Tres fue negociado y ratificado en 1994 por Colombia, México y Venezuela. No obstante, el proceso de liberalización comercial emprendido por los tres países fue el elemento esencial que facilitaría las negociaciones del tratado. En este sentido, el capítulo se divide en tres secciones: la primera explicará las políticas económicas puestas en marcha por México, a principios de los años ochenta, con el fin de limitar los efectos de la crisis de 1982; la segunda sección tendrá por meta describir todos los elementos de la reforma comercial mexicana, tales como la reducción de las barreras tarifarias y la integración mexicana en el comercio internacional; la última sección comentará, a modo de conclusión, los efectos económicos de la liberalización del comercio en los diferentes sectores de la actividad económica mexicana.

1.1 La modernización de la economía mexicana

Durante varias décadas, México estuvo fuertemente ligado a la política de sustitución de importaciones, como la mayor parte de los países en desarrollo. Las prioridades se concentraban en el crecimiento de la industrialización, el desarrollo de infraestructuras internas y el aumento de la producción de petróleo, gracias a «la reevaluación de la moneda nacional que permitiría la importación de inputs industriales esenciales a unos costos muy bajos»(OCDE,1996). Así pues, las exportaciones tenían un rol poco significativo en la estructura económica y el comercio exterior no representaba un pilar importante en la economía mexicana, mientras que las industrias se consagraban esencialmente al aprovisionamiento de las necesidades del mercado interior y el gobierno mantenía el equilibrio social sobre la base del gasto público.

El rápido crecimiento de la economía mexicana en el curso de los años cincuenta y sesenta, gracias al sistema de sustitución de importaciones, implicó igualmente una limitación en la entrada de bienes tecnológicos. Según Lustig (1998,p.14), la proporción de importaciones sujetas a condiciones de autorización aumento de 28% en promedio en 1956 a más de 60% en los años sesenta y alrededor de 70% en promedio en los años setenta.

En el transcurso de los años setenta, la disminución en el crecimiento fue provocado por el choque petrolero de 1973. Esta crisis fue rápidamente aliviada gracias al descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros. Estas reservas fueron, lógicamente, utilizadas como base de desarrollo en México, bajo el control de Petróleos Mexicanos (PEMEX).

Estos factores y especialmente los choques externos de la recesión mundial sumada a las variaciones de los precios del petróleo, afectaron de manera significativa el desequilibrio en la balanza de pagos mexicana. Pero la crisis de 1976, fue de nuevo rápidamente controlada con al exportación de hidrocarburos. Infortunadamente, las condiciones favorables del mercado reinantes en la época, provocaron una atmósfera de extrema confianza por parte de gobierno mexicano, que se vería implicado en una crisis financiera que será explicada minuciosamente a continuación.

1.1.1 El contexto histórico de la crisis de deuda en México

Después de la crisis de 1976, el gasto público disminuyó las cargas sobre la producción y también dinamizó el mercado del empleo durante el boom del petróleo (Zedillo P.1986). Pero la rápida alza de los precios del petróleo a nivel internacional creó un exceso

de confianza en las esferas gubernamentales, que pensaban que la evolución del precio del bruto persistiría, permitiendo así un aumento en el gasto público.

En consecuencia, hacia fines de 1981, el déficit fiscal subía alrededor del 14% del PIB. Además, la fuerte dependencia en las exportaciones petroleras causaría una disminución en la productividad de los sectores no petroleros. De hecho, el mercado del petróleo constituía el 75% del total exportado por México, lo que lógicamente y con el tiempo, provocó un déficit público de 16,1 millones de dólares. Sin embargo, este fue parcialmente financiado por la vía de empréstitos internacionales, especialmente con los bancos privados.

La política expansionista llevada a cabo por el gobierno, que estaba apoyada principalmente por los beneficios generados de la explotación de los recursos naturales y por la política de sustitución de importaciones, generó un aumento de la demanda agregada, provocando una gran presión inflacionista y, por consiguiente, una reevaluación de la tasa de cambio. La reducción de las exportaciones petroleras, en 1981, favoreció de una manera limitada el crecimiento del sector industrial y del comercio de manufacturas. Sin embargo, el alza en la demanda de importaciones fue de igual manera amplió el déficit comercial en 1,8 millones de dólares en 1978 a más de 3,8 millones en 1981 (Gurría, 1989).

La débil diversificación de las exportaciones no petroleras, así como su participación limitada en la balanza comercial, supuso una dependencia aún más importante del petróleo, ahora que los ingresos del Estado se volvían más sensibles a la fluctuación del precio del bruto a nivel internacional. Durante 1981, el precio del petróleo comenzó igualmente a caer y la fuga de capitales era cada vez más frecuente. Así pues, el control de la tasa de

cambio era menos controlable en razón de la situación económica internacional. El peso mexicano había sido fuertemente depreciado, pasando de un valor de 26,35 pesos por dólar a 45,46 pesos por dólar. En enero de 1982, «el gobierno reaccionó con el fin de controlar la repentina alza de la inflación de 100 por ciento del año precedente, por servicios, por la devaluación de la moneda y por la desincorporación de 115 de las 200 empresas antes poseídas por el Estado» (Székely, 1998 p.14). Adicionalmente, en términos de las tasas de interés externas «(..) tanto el nivel como su cambio importan en la determinación de las condiciones externas. Las tasas de interés aumentaron considerablemente en EU hacia finales de los años setenta, y permanecieron altas entre 1980 y 1985, periodo caracterizado en México por la recesión y una desaceleración general del crecimiento» (Messmacher, 2000,p.306).

No obstante, las políticas adoptadas fueron inconsistentes. Inicialmente, el gobierno optó por un programa de control de la devaluación, implicando fuertes reducciones en el gasto público y la restricción de los subsidios en los productos de primera necesidad. En este contexto, las reservas internacionales caerían a los niveles más bajos, obligando al bloqueo de los precios de consumo. Además, los flujos de inversión extranjera habían disminuido en proporciones importantes, lo que provocó una erosión en la credibilidad política del Presidente Portillo.

Este conjunto de políticas contribuyeron al declive puntual del PIB per cápita desde 1983. Tuvieron igualmente como incidencia un control monetario de la inflación disminuyéndola hasta el 64% en 1985 (Székely, 1998.p.15). Así pues la crisis de la deuda desencadenó un periodo de complejidad económica en México. Al mismo tiempo, el crecimiento perdía su dinámica desde las dos décadas precedentes. La dramática devaluación del peso mexicano fue la última consecuencia de este periodo.

Varios economistas consideraron que la crisis de la deuda en México fue el resultado de una mala gestión gubernamental y de una política expansionista exacerbada, que traería consigo un aumento de la inflación y un desequilibrio en la balanza de pagos. La nueva situación económica en México provocó una reforma económica así como un cambio total de la política comercial y en la legislación concerniente a la inversión extranjera.

A partir de 1983, México adopta, finalmente, una serie de medidas que tenían como objetivo el equilibrio de la balanza de pagos². Un primer paso para la resolución dependía de las exportaciones petroleras y fue realizado en 1985 con la eliminación y la reducción progresiva de las licencias de importación y tarifas aduaneras. A partir de esto, el comercio comenzó a jugar un papel substancial en la economía y el sector externo se convierte en un elemento de crecimiento de igual importancia frente a los otros sectores³.

1.1.2 La reforma comercial en México

El proceso de industrialización en México antes de la crisis de la deuda era una combinación de barreras tarifarias y no tarifarias, que protegía una industria nacional que durante décadas estaba limitada a un mercado interior poco desarrollado.

En 1956, las importaciones sometidas a un permiso eran del 28%. En el transcurso de las décadas siguientes, la protección interna aumento progresivamente hasta el 91% en 1976. En

² El desequilibrio fue producido por la expansión de los fondos overseas, que aumentaron a 10,5 mil millones US\$ en 1982, o sea, el equivalente del 6% del PIB Mexicano durante el mismo año.

³ En el proceso de estabilización económica de México, importantes cambios fueron realizados con cierto éxito, entre otros la política de inversión, privatización, la desregulación, la política de la competencia así como la reforma de las instituciones publicas.

1979, antes de la reforma, el 60% del universo de productos importados estaba bajo el sistema de licencias de importación (SLI), lo que permitía una protección de la producción doméstica de alrededor 90%.

Este sistema de licencias estaba formado por diez niveles de tarifas de protección diferentes, entre 23,5% a 100%, según los productos. Sin embargo, a principios de los años ochenta, casi todas las importaciones estaban sujetas a un permiso de importación. Así, el boom petrolero, durante la aplicación de la ISI, permitió al gobierno transferir a más tarde la reforma comercial, limitando el desarrollo del sector industrial en México. Esta situación no mejoró en los años siguientes, puesto que en 1983, el 100% de la producción nacional se beneficiaba de un sistema de licencias de importación con 16 tarifas diferentes, entre el 27% y 100% (tabla 1.1).

Tabla 1.1 Liberalización de las restricciones comerciales en México (1983-1991)

| Años | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|---|------|------|------|------|------|------|-------|------|------|
| Covertura de las licencias de importación-1 | 100 | 83 | 35,1 | 27,8 | 26,8 | 21,2 | 14,07 | 13,7 | 9,1 |
| Precio de referencia | 13,4 | 13,4 | 25,4 | 18,6 | 13,4 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Derechos de aduana | | | | | | | | | |
| Media simple | 27 | 23,3 | 25,4 | 22,6 | 10 | 9,7 | 13,1 | 13,1 | 13,1 |
| Media ponderada | 16,4 | 8,5 | 13,3 | 13,1 | 5,6 | 6,2 | 10,1 | 10,5 | 11,2 |
| En función del intercambio | | | | | | | | | |
| Posición arancelaria | 16 | 10 | 10 | 11 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Derechos máximos | 100 | 100 | 100 | 100 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

1. Porcentaje de las importaciones cubiertas. 2. Porcentaje de la producción de 1986 cubierta.

Fuente. OECD, 1996.

La reforma comercial debutó finalmente en 1985, cuando el gobierno instaura una reducción gradual de las tarifas aduaneras a 10 niveles, con un nivel máximo de derecho de aduana de 100%. Además, las autoridades previeron la eliminación de los precios oficiales de referencia, implicando según Lustig, el comienzo de liberalización del comercio, la eliminación de las restricciones a la propiedad extranjera y la adaptación de la legislación mexicana a las normas internacionales de comercio.

En 1989, el sistema tarifario fue modificado, con el fin de equilibrar los ingresos estatales y reducir la dispersión⁴. Adicionalmente, el sistema de tarifas fue reducido a cinco posiciones, con un nivel máximo de 20%, esto quiere decir que la protección interior descendió al 22,1% y que los precios oficiales de referencia fueron completamente eliminados.

El cambio repentino de las tarifas en el sistema, que pasó del 100% en 1983 al 13,7% en 1990, engendró la caída del proteccionismo de la producción nacional. Pero en ciertos sectores como el gas natural (100%), los productos derivados del petróleo (86,4%) y el transporte y equipos (41,0%), las tarifas aduaneras fueron aumentadas.

La importación de ciertos productos fue también liberalizada gracias a la supresión del régimen de licencias a la importación, especialmente el material informático (1990), el papel periódico (1990), algunas grasas y aceites vegetales (1990) y una gran proporción de productos farmacéuticos (1991). En 1990, el programa de apertura comercial afectaba el sector automotriz y las industrias de ensamblaje de la cadena de producción. Es así que México debutó con la importación de automóviles nuevos, autobuses y semi-remolques.

⁴ En consecuencia, la protección nominal y efectiva fue reducida y la estructura de la protección se volvió más transparente y más estable. (GATT,1993).

En este contexto, las restricciones a las exportaciones fueron igualmente eliminadas. En 1991, los permisos a la exportación no serían requeridos solamente en los casos de mercancías y de bienes bajo control de precios, en este caso el café, el azúcar, el acero y los textiles, no representaban que el 24% de la exportación no petrolera de México. Ahora que la diversificación de las exportaciones industriales se convertía en el objetivo primordial de la nueva política comercial, el gobierno Mexicano decidió fortificar su política exterior de comercio sobre la base de cinco estrategias:

◀ La política comercial multilateral de México

El acceso al Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), en 1986, dió un singular impulso a este proceso, en particular en lo que concernía a la eliminación de licencias de importación. Igualmente, la media de derechos de aduana fue llevada al 13,1% en 1991. De esta manera, el acceso al GATT, México consolidó su proyecto de liberalización del comercio. Desde este entonces, México prosigue su participación en este organismo multilateral, especialmente en las negociaciones de la Ronda de Uruguay, con el fin de mejorar los flujos de comercio internacional y de reforzar el sistema de comercio multilateral, (GATT, 1993.p.115).

Como miembro del GATT (hoy en día la Organización Mundial de Comercio, OMC), México participó activamente en el Ciclo de Uruguay, con el conjunto de los países en vías desarrollo. La rápida reconversión comercial de la economía mexicana y la flexibilización del régimen de inversiones extranjeras sensibilizaron positivamente las negociaciones frente a los Estados Unidos, principalmente en el sector de los servicios, la propiedad intelectual y las inversiones (Bosworth, Collins, Lustig, 1997.p.27).

Esta sensibilización en las políticas facilitó la negociación del acuerdo de libre comercio entre México y los Estados Unidos. Otro factor importante a señalar fue la ruptura de la posición defensiva en la política agrícola, obtenida favoreciendo la eliminación de los subsidios para los productos agrícolas⁵.

◀ La política comercial coyuntural

En 1986, los derechos *antidumping* y compensatorios fueron oficialmente establecidos con la adopción, de la parte de México, de un régimen comercial liberal. Adicionalmente, México estableció también un sistema de salvaguardia, lo que no constituía una práctica corriente en los países en vías de desarrollo, puesto que las disposiciones concernientes los derechos antidumping autorizaban los productores mexicanos a denunciar estas actividades, cuando consideraban que el dumping constituía un obstáculo al libre desarrollo de la industria nacional.

La cláusula de salvaguardia fue establecida en el marco de las reformas comerciales y legislativas en México, asociadas a la negociación del NAFTA. De hecho, las medidas de salvaguardia aplicadas por México son similares a las de los Estados Unidos y del Canadá. La ley mexicana de 1993, subordina la aplicación de estas medidas a la elaboración y a la puesta en marcha de un programa de ajuste sectorial. En lo que concierne a la política de la competencia, la aplicación de procedimientos como los derechos antidumping y las medidas de salvaguardia aseguraron una participación más activa en las negociaciones entre las partes.

⁵ Entonces, dentro de las negociaciones de la ronda de Uruguay, México pasó de 55,2 a 40,3% la media ponderada de las tasas tarifarias consolidadas aplicadas tanto a los intercambios como a las mercancías. Con respecto a la agricultura, los obstáculos no tarifarios mostraron que las licencias y las restricciones cuantitativas fueron convertidos, en 1994, en equivalentes tarifarios, a fin de respetar los compromisos suscritos por en el marco de la ronda de Uruguay.

De esta misma manera, la ley de comercio exterior habilitó al SECOFI para informar al gobierno en el caso donde el derecho de la competencia fuese transgredido.

◀ La política de ayuda a las exportaciones

La reducción del papel del Estado en la economía y el mejoramiento de los intercambios exteriores fueron elementos primordiales de la política económica gubernamental. Sin embargo, el gobierno decidió apoyar a ciertas actividades, especialmente las exportaciones, creando programas destinados a promocionar las empresas que trabajasen en el sector exportador. En el mismo contexto, el Banco de Comercio Exterior fue reforzado «con el fin de favorecer las inversiones en el sector de la exportación, modernización de la producción y el apoyo de la diversificación de la producción. El conjunto del programa de las maquiladoras⁶ fue igualmente parte integrante del esfuerzo por reforzar el sector de comercio exterior» (OCDE, 1996).

◀ La transformación del régimen de inversiones extranjeras

Los montos de las IED's en México no eran lo suficientemente importantes en los años 1980, debido principalmente a las restricciones impuestas por el gobierno, que preservaba una cierta soberanía económica y no reservaba una muy buena acogida a las inversiones extranjeras⁷. Después de la crisis de

⁶ Las Maquilas son fábricas de montaje que funcionan en el territorio mexicano beneficiándose de un régimen especial en materia de aduanas e inversiones extranjeras. El sistema de las maquiladoras está fundado sobre la importación temporal en franquicia de elementos utilizados para la fabricación de un bien destinado a ser exportado posteriormente. Ver: Richard, 1995, citado en Etienne, 1998.

⁷ En 1989, el total de inversión extranjera en México era de solamente 26,6 mil millones de dólares, cifra poco notable con respecto a la IED recibida en los Estados Unidos en el mismo año. Ver: USITC, Review of Trade and industrialization, página 39.

la deuda, el gobierno mexicano pensaba que una inyección de IED's podría estimular la competencia y el acceso a la tecnología. Finalmente, el régimen fue transformado con la incorporación de una clasificación de inversiones que podrían entrar en el país, delimitando los sectores de influencia (Foreign,1973). Estas limitaciones del régimen de inversiones extranjeras fueron consideradas como «*ad-mixture of nationalism and deliberate industrial policy*» (Weintraub,1990).

En 1984, la política cambio gracias a la liberalización del comercio. De hecho, varias medidas fueron adoptadas en el sentido de ablandamiento en las restricciones a las IED's. Por ejemplo, en 1993, una ley relacionada con los derechos de propiedad por las inversiones extranjeras fue adoptado, con una completa liberalización de los derechos, propiedad y la eliminación del organismo de aprobación por los IED's.

Finalmente, el mismo año, el gobierno reducía las limitaciones en las clasificaciones de inversión, particularmente en el sector de la petroquímica, así como en el sector financiero, permitiendo a los inversionistas extranjeros la compra de bancos y de corporaciones hasta en un 30% de su valor.

◀ La negociación de acuerdos comerciales regionales

El acuerdo comercial con los Estados Unidos y el Canadá constituía, por diversos motivos, uno de los elementos más importantes de la nueva política mexicana. «El gobierno estaba convencido que el futuro crecimiento de la economía mexicana dependía del acceso a los mercados exteriores y de la inversión extranjera» (OECD,1995.p.14). Los Estado Unidos era, desde siempre, el principal asociado comercial de México, por su proximidad y por el tamaño de su mercado. En 1989, las cifras comerciales entre los dos países eran de 52 billones de dorales

Cohen,1990.p.3), esto quiere decir que el 70% de las exportaciones mexicanas estaban dirigidas a Estados Unidos, y un porcentaje más o menos idéntico de sus importaciones provenían de este país (Lustig,1998.p.13).

Por otro lado, en 1989, el comercio bilateral entre México y Canadá no representaba un gran volumen, solamente alcanzando un monto de 2,3 millares de dólares. Gracias a la consolidación del programa de liberalización y modernización económica, México encontró, en el marco del NAFTA, la ocasión de obtener un efecto positivo en las inversiones extranjeras, así como el acceso a una sociedad de consumo más amplia. La búsqueda de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos y el Canadá fue el complemento natural para la política comercial mexicana. Negociado durante dos años, el acuerdo fue firmado en diciembre de 1992, y finalmente ratificado en 1993 por los cuerpos legislativos de los tres países, el tratado entro en vigor en enero de 1994. Así pues, «el NAFTA es todavía muy importante por que este es un símbolo político, símbolo de la perennidad de las reformas mexicanas y de la voluntad de los Estados Unidos de abrirse a los mercados mexicanos» (Krugman, 1998.p.119).

Después de la ratificación del NAFTA, México continuó su camino hacia la búsqueda de nuevos acuerdos de libre comercio a nivel regional con la mayor parte de los países de América Latina, especialmente con Colombia y Venezuela (hoy en día miembros del G-3), con los países del triángulo del norte Guatemala, Honduras y el Salvador así como con Bolivia, Costa Rica, Ecuador y el MERCOSUR.

Si bien la liberalización del comercio constituía el principal objetivo de la política mexicana, otras políticas complementarias acompañaron este proceso. La eliminación de las restricciones a las inversiones extranjeras (IED's) fue la primera medida

tomada con el fin de mejorar la competencia efectiva de bienes y servicios en el país. En segundo lugar, la introducción de una política de privatización del sector público fue un complemento muy atractivo, teniendo por efecto la ampliación de la posición del sector privado en la economía y el establecimiento de un procedimiento para la eliminación de los monopolios y de los oligopolios en varios sectores (OECD, 1996.p.16).

Por otro lado, otras reformas fueron aplicadas. Las principales fueron la liberalización de las tasas de interés, la eliminación de los controles directos sobre el crédito y a la reducción del encaje bancario en los establecimientos privados. Las restricciones cuantitativas en la atribución de créditos fueron igualmente eliminadas, y varios instrumentos financieros fueron puestos en marcha. La medida aplicada más tarde fue el refuerzo del sector financiero, con la introducción de un esquema de repatriación de capitales. Este fomentaba la repatriación de capitales mexicanos en los bancos extranjeros, imponiendo solamente una tasa fiscal del 1%. Finalmente, una etapa importante hacia la culminación del proceso de liberalización financiera fue realizada entre 1991 y 1993, cuando 18 bancos del Estado fueron privatizados (Székely, 1998. 16).

1.1.3 Las consecuencias y los efectos de la liberalización comercial en México

Los principales objetivos de la liberalización comercial era promover las exportaciones no petroleras y frenar la inflación⁸. Igualmente, la flexibilización de las IED's jugó un papel muy importante en el proceso de liberalización puesto que este

⁸ Las exportaciones no petroleras aumentaron progresivamente después de la liberalización del comercio. En 1985, México había exportado US\$ 5,5 mil millones, mientras que en 1990, esas mismas exportaciones subieron a 16 mil millones de dólares.

favoreció la entrada de capitales en la economía, contribuyendo a la creación de nuevos puestos de trabajo. De hecho, la tasa de desempleo en México declinó del 5,7% en 1984 al 3% en 1989 y a 2,8% en 1992, así como el porcentaje de sub-empleo cayó hasta el 23,3% en 1987 y 21,6% en 1992.

En lo que concierne al comercio exterior, las exportaciones no petroleras solamente representaban, en 1982, el 22% de las ventas al extranjero. Durante el periodo 1986-1992, el comercio de productos no petroleros aumentó considerablemente, pasando en 1986 de 7,242 a 12,607 en 1989 y 16,711 mil millones de dólares en 1992, esto quiere decir un aumento de las exportaciones del 70%. Este crecimiento fue principalmente observado en sectores como la agricultura y los productos industriales.

De hecho, el monto de las exportaciones industriales pasó de 174 mil millones de dólares a 281,1 mil millones en 1993, principalmente en los sectores de los automóviles, los ordenadores y las auto-partes. En el sector agrícola, el alza de las exportaciones fue igualmente significativa. Por ejemplo, en 1991, estas representaron 2.368 mil millones de dólares, mientras que en 1997 representaban 1,333 mil millones de dólares. A pesar del importante dinamismo de la actividad económica, las importaciones totales de México crecieron de manera significativa. En 1982, antes del comienzo del proceso de liberalización comercial, las importaciones mexicanas eran de 15,037 mil millones de dólares, generando un aumento constante en la demanda de mercancías. En 1990, las importaciones ya habían alcanzado una cifra de 3.272 y 2.139 millones de dólares en 1992⁹. El sector más dinámico fue el de las importaciones de bienes y equipos, alcanzando una cifra de 11,5 mil millones de dólares y los productos intermedios con un monto de 29 mil millones de

⁹ Ver: Banco de México: Informe anual. www.banxico.org.mx, 1995.

dólares en 1992, mostrando una progresión del 25% en relación con el año anterior.

La liberalización comercial conllevó a una variación salarial. En caso mexicano, la reducción de las barreras comerciales niveló las remuneraciones de una manera importante con respecto a Estados Unidos, dado que las tarifas aduaneras habían disminuido y que el mercado de trabajo se beneficiaba de las posibilidades del nuevo ambiente comercial con los Estados Unidos.

A nivel macro-económico, el PIB real progresó anualmente en promedio 2,8% en el periodo 1980-1990. Entre 1988 y 1991, las reservas internacionales pasaron de 5.200 millones a 19.000 millones de dólares, es decir, un crecimiento de 80% en cuatro años. Según la OCDE, en el sector público, el déficit fue transformado en un excedente del 3% del PIB, generado por el aumento de la tasa de cambio real efectiva desde 1987 (OECD, 1997).

En definitiva, el proceso de modernización económica mexicano llevado a cabo desde 1983, fue apoyado por una gran liberalización comercial y una reforma macro-económica. Esta reforma fue en gran parte dominada por la privatización y por la desregulación de los mercados. Paralelamente, México abandonó el modelo de desarrollo basado en la sustitución de las importaciones hacia una economía de mercado más abierta al exterior.

Todas las restricciones y todos los controles al comercio fueron suprimidos o reducidos casi en su totalidad. Además, la reglamentación de las inversiones extranjeras fue modificada favorablemente, y la privatización y la desregulación de los mercados financieros permitieron un mejoramiento del acceso al crédito ofrecidos a un sector privado en plena expansión.

1.2 Los cambios en la estructura de comercio internacional en Venezuela

La estructura económica en Venezuela en los años ochenta se desarrollaba de la misma manera que en la mayoría de países latinoamericanos, es decir, sostenida por la explotación minera, pero con una débil producción de bienes manufacturados. Además, la importancia del sector industrial se soportaba sobre la explotación de petróleo. De hecho, «La economía Venezolana desde los años veinte puede ser resumida en una sola palabra: Petróleo:» (Naim, 1994, p.18). Por otra parte, la estructura de base de la economía venezolana, en 1991, era comparada a la de otras naciones latinoamericanas. La fabricación, la explotación y la extracción minera así como el comercio al por menor, constituían las más grandes categorías de la actividad económica. Según Enrigh y Scott (1996), las industrias extractivas de Venezuela eran relativamente más desarrolladas que en otros países de la región, lo que representaba, de hecho, su más grande diferencia.

Venezuela fue uno de los primeros países en América Latina en aplicar un proceso de industrialización apoyado por los ingresos petroleros. En los años cincuenta y sesenta, el petróleo benefició el crecimiento económico gracias a los precios reinantes en la época. En este contexto, el gobierno venezolano aseguró el desarrollo económico promoviendo la creación de infraestructuras y estimulando la demanda interna.

Durante los años setenta, la explosión de los precios del petróleo aumentó los gastos públicos, ocasionando un sobreendeudamiento público entre 1975 y 1979, y una caída de la productividad, puesto que paradójicamente, el gobierno no había previsto estas fluctuaciones (Gelb and Bourguignon, 1998).

Por otra parte, en el sector externo, la experiencia de Venezuela con la política de sustitución de importaciones era semejante y aún más radical que en otros países en vías de desarrollo. De acuerdo con Naim (1994), el esquema de sustitución de importaciones ayudó a crear una base industrial que no existía anteriormente, aumentando la expansión industrial (Naim, 1994.p.23).

Todos estos sucesos agregados a una protección excesiva y la ilusión de crecimiento gracias a los subsidios del Estado, en los diferentes sectores de la productividad, eliminaron la competencia externa venezolana que era apoyada por el control interno de precios.

El gobierno, confrontado a una crisis inminente, decidió aplicar una serie de reformas económicas, sobre la base de la liberalización del comercio, con el fin de permitir la inserción de Venezuela en la economía mundial.

1.2.1 El gran viraje dela economía Venezolana

En 1973, Venezuela logró para beneficio propio mitigar el primer shock petrolero, marcando su política económica durante las dos décadas siguientes¹⁰. La expansión del gasto público no tardaría en convertirse en un gran problema para la economía del país. A principios de 1977, las exportaciones de petróleo cayeron de 9.225 a 8.075 millones de dólares, lo que implicaría la aplicación de un sistema de austeridad fiscal (Vera L et González,2001).

Según Vera y González, esta situación sería el comienzo de la deterioración de la economía venezolana que se agravaría en 1983 con la crisis de la deuda. En este contexto, la baja de precios

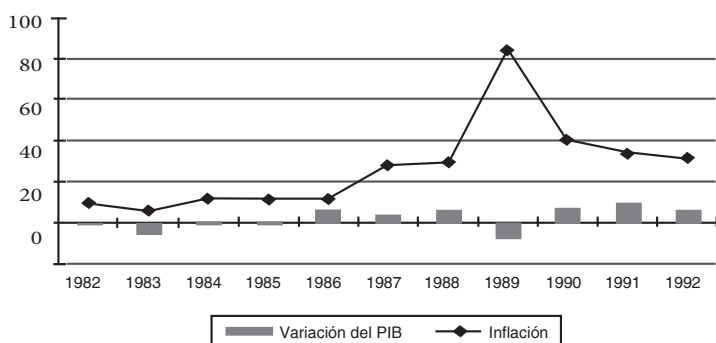
¹⁰ El monto de los precios del petróleo debido a la guerra del Yom Kippour entre Israel y los países árabes favoreció los ingresos venezolanos provenientes del petróleo, permitiendo al gobierno reaccionar con más facilidad frente a la crisis.

del petróleo provocaría una fuga de capitales, lo que erosionaría el nivel de reservas internacionales, reflejándose igualmente en el régimen cambiario. Con la puesta en escena de una tasa de cambio preferencial a finales de 1983, los ingresos tributarios no petroleros, especialmente aquellos no sometidos a la tasa de cambio preferencial aumentaron significativamente.

Por otra parte, la reducción del gasto público había implicado importantes gastos de inversión. Así pues, la búsqueda del equilibrio fiscal tuvo un carácter especialmente retroactivo, lo que contribuyó a la caída de la actividad económica (Rioutort, Zambrano, 1997).

En 1984, con el fin de reducir los efectos de la crisis, el gobierno realizó un ajuste en los gastos de inversión, particularmente a nivel fiscal, con la devaluación del tipo de cambio oficial provocando un aumento de la inflación situación que se prolongaría hasta 1988.

Figura 1.1 La evolución del PIB y la inflación en Venezuela (1982-1991)



Fuente. Elaboración personal sobre la base del BID, Informe Económico y Social en América Latina, 1997 y Larralde, 2001.

En definitiva, el costo del ajuste económico en Venezuela entre 1983 y 1985 que se caracterizaría por la volatilidad fiscal, implicó una inflación acumulada de casi el 20%, una depreciación importante de la tasa de cambio real y una reducción abrupta del producto interno bruto. Si bien el factor principal de inestabilidad, según Guerta y Dorta (1999), se haya encontrado en la política fiscal, la inflación limitó notablemente el crecimiento económico provocando un efecto de distorsión en la asignación de los recursos y sobretodo en la acumulación de capital.

Frente al nuevo choque petrolero, en 1988, la política fiscal en Venezuela presentó niveles muy importantes de expansión, lo que contribuyó al crecimiento de proceso inflacionista. (figura 1.1).

Finalmente, en 1989, fue puesto en marcha un programa de reformas económicas llamado popularmente “*The package*”, que surgió del cambio radical en las políticas económicas de los años ochenta. En su primera fase buscaba restaurar el equilibrio del PIB durante este periodo que se aceleró hasta un nivel de 9,7% en 1990, y la inflación descendió a 34,2%. Adicionalmente, las finanzas públicas desprendieron algunos resultados positivos en la balanza de pagos. La fase macroeconómica implicaba la restricción fiscal y monetaria que sería acompañada por la reducción de la balanza fiscal, el ajuste del tipo de cambio, la liberalización de los precios por los bienes y servicios, la desregulación y la privatización. Estas reformas fueron estimuladas por la subida de los precios del petróleo en 1990. Adicionalmente, las finanzas públicas mostraron algunos resultados positivos en la balanza de pagos.

No obstante, la nueva política presupuestaria en el gasto público provocaría una nueva crisis política, «Como era previsible, el desmantelamiento de los aranceles aduaneros y la eliminación

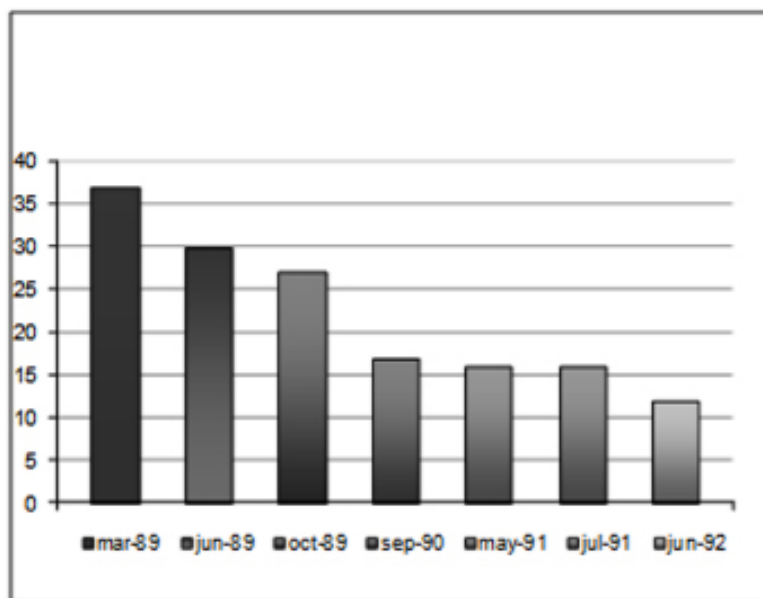
de la regulación de los precios fueron percibidos como una píldora amarga por una sociedad acostumbrada a los subsidios y al proteccionismo» (Purroy, 1997, p.527). El ajuste fue bruscamente detenido bajo las presiones sociales, provocando una gran crisis en el sector bancario. En consecuencia, el PIB real presentó una notable disminución en 1993, mientras que la tasa de inflación alcanzaba casi el 60% en 1995, después de cuatro años de estabilización.

Es así como la inflación se convirtió en el principal factor de inestabilidad, y con el fin de manejarla, el gobierno implantaría un nuevo nivel de control de precios para los productos de primera necesidad y los servicios de base. La fuerte presión política, así como los efectos en el plan social, harían dudar al gobierno que hubiera debido tomar las medidas necesarias para reducir el déficit presupuestario, ya bastante agravado por el apoyo al sistema financiero durante la crisis.

1.2.2 Las características y la evolución de la política comercial en Venezuela

Venezuela como otros países latinoamericanos, había adoptado un sistema de los más proteccionistas en el transcurso de los años setenta y ochenta. Sin embargo, mientras Venezuela mantenía hasta finales de 1972 un sistema basado esencialmente en tasas específicas a las cuales ciertas tarifas *ad valorem* fueron añadidas o eliminadas, después de la reforma de 1972, las tasas basadas sobre las tarifas *ad valorem* fueron complementadas por tarifas específicas. Este último sistema llamado NABALALC, y basado en la nomenclatura de Brúcelas (NAB) fue mantenido con una menor incidencia hasta la reforma tarifaria de 1989. Un cambio menos importante se realizó con la adopción de la nomenclatura NABANDINA en 1982 (Wehrli, 1993.p.10).

Figura 1.2 Reducción tarifaria en Venezuela (1989-1992)



Fuente. Naim, 1993, pagina 51.

La primera fase de armonización de la tarifa común exterior (TCE), programada inicialmente para 1983, redujo el nivel de protección general al 29%, lo cual está por debajo de la media venezolana. Sin embargo, la TCE fue aprobada hasta 1989.

La aplicación de la TCE forzó al gobierno a reducir las tarifas en la mayor parte de las posiciones, entre las cuales se encontraban los bienes de capital, transporte, equipos y aceites. Los niveles más elevados fueron reducidos al 80% en 1983 y al 70% en 1990. Pero las tarifas en Venezuela todavía eran muy elevadas y poco uniformes, provocando una desviación estándar muy importante en comparación a la media.

En una primera etapa, el programa de liberalización comercial (PLC) fue más eficaz que el ajuste en las tasas aduaneras. EL

PLC incluía una liberalización automática para las importaciones de los países miembros del Pacto Andino, y por añadidura, la creación de un mercado común por estos países, mientras que la TCE no concernía que la armonización de la política comercial de los países miembros en relación a terceros países. En este sentido, la administración eliminó el 94% de los permisos especiales para las exportaciones de productos manufacturados, y reestructuró simultáneamente el sistema con una reducción media del 37% en 1988 y del 12% en 1992 (Naim, 1993) .

Uno de los principales objetivos de la política comercial en Venezuela era la reducción de los factores que entorpecían la libre circulación de las importaciones y la introducción de la economía venezolana a los mercados mundiales. Gracias al acceso al GATT y a las negociaciones durante el ciclo de Uruguay, Venezuela logró progresivamente llevar sus sistema de protección tarifaria de 60% a 35% en 1988, para los bienes de consumo, y finalmente, a menos de 19% en 1992 (Figura 1.2).

Después de 1992, el uso general de tarifas fue limitado por la TCE común, aplicado por el Pacto Andino, la cual comprendía varias tasas *ad valorem* del 5, 10, 15 y 20% (IMF, 1998, p. 39). La utilización del sistema andino tuvo por objeto la promoción en los países andinos del desarrollo de sus estructuras industriales y el mejoramiento de los intercambios comerciales. Durante el mismo año, los cánones en las operaciones aduaneras, en Venezuela, fueron totalmente suprimidas. A partir de 1992, ciertos impuestos fueron aplicados a las importaciones de productos agrícolas, llevando de quince a diez posiciones del sistema de clasificación NABANDINA¹².

¹² La NABANDINA es el sistema de clasificación de productos aplicado por los miembros del Pacto Andino.

Tabla 1.2 Algunos indicadores económicos de los países miembros del Grupo de los Tres

| Población | 1990 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| -Total (en miles) | 137.698 | 157.094 | 162.640 | 162.640 | 165.372 |
| -Tasa de crecimiento (en porcentaje) | 2,0 | 1,8 | 1,8 | 1,7 | 1,7 |
| -Porcentaje de la población analfabeta (1) | 88,3 | 90,3 | 90,3 | 90,3 | 91,5 |
| Producto interno bruto (PIB) | | | | | |
| -PIB total (millones de dólares de 1995)(2) | 471.578 | 582.432 | 604.694 | 612.528 | |
| -Por habitante | 3.425 | 3.708 | 3.782 | 3.766 | |
| -Tasa de crecimiento (en porcentaje)(2) | 4,8 | 6,3 | 3,8 | 1,3 | 6 |
| -PIB total (millones de dólares corrientes) (2)(3) | 351545 | 596243 | 615963 | 669357 | |
| Comercio | | | | | |
| -Exportaciones globales f.o.b. (US\$ millones) | 50.237 | 144.709 | 145.183 | 168.084 | 201.518 |
| -Exportaciones intra-regionales f.o.b US\$ millones | 2.748 | 10.204 | 9.183 | 6.963 | 9.201 |
| -Importaciones globales (millones de dólares) (3) | 41.789 | 138.301 | 154.300 | 170.298 | 200.597 |
| -Importaciones intra-regionales (US\$ millones) (6) | 2.814 | 8.810 | 8.802 | 8.205 | 10.703 |
| -Índice valor unitario de exportaciones global (1995=100) | 102 | 101 | 92 | 97 | 107 |
| -Índice quantum de exportación global (1995=100) | 46 | 132 | 146 | 160 | 182 |
| -Índice unitario de importación global (1995=100)(7) | 88 | 97 | 95 | 94 | 94 |
| -Índice quantum de importación global (1995=100)(7) | 49 | 147 | 167 | 186 | 219 |
| -En términos de intercambio del comercio global (1995=100) | 115 | 105 | 97 | 103 | 113 |
| Deuda externa | | | | | |
| -Deuda externa global total (US\$ millones)(8) | 156.363 | 212.248 | 226.522 | 234.987 | 216.696 |
| -Deuda por habitante (dólares) | 1136 | 1351 | 1417 | 1445 | 1310 |
| -Relación de la deuda con las exportaciones | 3,11 | 1,47 | 1,56 | 1,4 | 1,03 |

Fuente. ALADI, 2000.

Observación: los índices de comercio tienen como base 1995=100

(1) Porcentaje de la población de más de 15 años

(2) A precio de mercado

(3) La tasa de cambio utilizada en todas las series corresponde a la tasa «rf» del FMI

(4) Los datos no incluyen la auto generación

(5) Datos de México no incluidos

(6) Incluidos los datos de Colombia expresados en c.i.f y los de México y de Venezuela en f.o.b (7) Calculado sobre la base de las importaciones f.o.b

(8) Saldo de fin de año

(9)Datos no disponibles

En 1994, la adopción de un nuevo régimen en el Pacto Andino tuvo por efecto la reducción de las crestas tarifarias que afectaban ciertos productos, especialmente en el sector automotriz, llevando el impuesto promedio del 40 al 35%. Este sistema se aplicó igualmente a las importaciones de ciertos productos agrícolas¹². El conjunto de transformaciones en la estructura comercial en Venezuela tenían como último fin, la estabilización de los precios internos de manera compatible con los lineamientos del Pacto Andino.

Durante 1994, un impuesto sobre las ventas al por mayor y el consumo fue instaurado, el cual variaba entre el 12,5% y 32,5% y se aplicaba a todas las mercancías, a excepción de algunos productos alimenticios de primera necesidad. Existieron, igualmente, tasas interiores sobre ciertos productos como por el ejemplo las bebidas alcohólicas importadas.

Ciertas prohibiciones a la importación existen todavía, pero solamente conciernen los vehículos automóviles de segunda mano o los modelos antiguos. Sin embargo, las licencias de importación parecen haber sido eliminadas de manera general, mientras que un permiso de importación para ciertos productos ha sido mantenido.

En el sector exportador, desde 1994, la política comercial fue ligada a un esquema de financiamiento a la exportación. El exportador recibía los derechos aduaneros y las tasas indirectas de las contribuciones percibidas por la importaciones, esto

¹³ Entre los principales productos agrícolas se encuentran: la carne, los productos lácteos, el azúcar y diversos tipos de cereales, grasas y los alimentos transformados que no son de la región.

en realidad tomaba forma de certificados de devolución de impuestos (CERT's). El Banco Central de Venezuela (BCV), creó igualmente un fondo de financiamiento exportador (FINEXPO), el cual otorgaba créditos a la exploración de mercados, así como a los importadores y exportadores de productos venezolanos.

En el marco de una nueva política, Venezuela redujo globalmente sus barreras comerciales con Colombia con el fin de mejorar la integración económica entre los dos países, la cual ya era muy dinámica dentro del Pacto Andino, y más importante en comparación al resto de los países miembros del Pacto (Enrigh, 1996).

A nivel internacional Venezuela debutó su inserción en la economía mundial en varios campos:

◀ **Acuerdos y negociaciones comerciales**

El refuerzo en materia de mercado consolidó la liberalización comercial y mejoró la transparencia, lo que tuvo como efecto el acceso al GATT en 1990 (OMC,1996b,p.15). Dentro del conjunto de medidas que fueron aplicadas se encuentran: la nacionalización y consolidación de los derechos aduaneros, los cuales consistían en la reducción de las tasas máximas y medias de los derechos aplicados. De manera general, el régimen de licencias a la importación fue reducido con el objetivo de cumplir con los compromisos adquiridos en el plan internacional. Entre las excepciones aplicadas se encuentran ciertos productos de bienes de consumo, todavía protegidos hasta nuestros días.

◀ Acuerdos multilaterales

En 1988, Venezuela había ya firmado el acuerdo referente al sistema general de preferenciales globales (SPG), pero este no entraría en vigor hasta 1991. Después de 1995, la Unión Europea acordó una asistencia temporal de carácter excepcional, bajo la forma de preferencias tarifarias análogas, a aquéllas que habían sido ya establecidas por los países productores de droga (ATPA), como Colombia, Bolivia, Perú, y Ecuador. Adicionalmente, en 1995, Venezuela obtuvo su acceso al SPG en el marco de un nuevo ciclo de negociaciones.

Venezuela es también miembro de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), del Banco Mundial (BM), del Fondo Monetario Internacional (FMI), de la Organización Marítima Internacional (OMI) y de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), así como de varios organismos regionales entre los cuales están la Organización de Estados Americanos (OEA), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

◀ Acuerdos regionales

En el plan continental, Venezuela amplió de manera considerable sus compromisos regionales. Actualmente hace parte de la ALADI (desde 1984), e igualmente firmó, en 1993, un acuerdo de reducción de tarifas aduaneras, utilizando el sistema NABANDINA con Chile. En 1992, Venezuela había ya establecido relaciones comerciales con el CARICOM a nivel de preferencias tarifarias.

Finalmente, Venezuela fue incluida entre los países del Grupo Andino (hoy en día Comunidad Andina de Naciones (CAN), que se beneficiaban, hasta 1998, las ventajas comerciales en el marco del esquema SPG de la Unión Europea (OMC,1996.p.21).

La pertenencia de Venezuela al Grupo de los Tres, acuerdo que entró en vigor en 1994, debía conllevar una nueva intensificación de la integración venezolana en el contexto hemisférico.

1.3 La integración colombiana en el comercio mundial

En el transcurso de las ultimas cinco décadas, Colombia ha adquirido una cierta estabilidad económica. Según Thoumi (1992,p.1-17), esta nación no era sujeto popular entre las investigaciones científicas de los economistas de América Latina, Estados Unidos y Europa, puesto que Colombia no estaba caracterizada por grandes cambios macro-económicos, ni por periodos de hiperinflación salvaje como los sufridos por otros países de la región.

Además, «dentro del contexto Latinoamericano, Colombia es una notable excepción en el desplazamiento de los autoritarios por los demócratas. El último régimen militar durante el Siglo XX estuvo en el poder apenas cuatro años y desapareció de la escena nacional en 1957» (Martz,1992, p.22).

Hasta los años setenta, el crecimiento económico colombiano estaba basado en el desarrollo de la producción de café y su

subsiguiente exportación. Un primer paso hacia la promoción del sector externo fue la creación del plan Vallejo en 1959¹⁴.

Para Cohen (1992,p.381), si este ambiente conservador representaba un obstáculo a una competitividad del sistema bancario y al desarrollo apropiado de las estructuras financieras, era igualmente un obstáculo para el sector secundario de Colombia, en particular para el sector industrial.

Estas limitaciones económicas en Colombia provocaron una serie de reformas, las cuales, de acuerdo con Hallberg y Takacs, fueron articuladas sobre la base de cambios macroeconómicos y comerciales tanto en Colombia como en la región:

◀ La orientación externa y el crecimiento económico

En Colombia, un primer paso hacia el establecimiento de una verdadera política comercial fue el sistema de paridad de cambio «*crawling peg*», que aportó cierta estabilidad a la tasa de cambio, igualmente un fondo de promoción fue creado con el fin de diversificar las exportaciones colombianas. Entre 1970 y 1974, la administración del presidente Pastrana adoptó cuatro estrategias de desarrollo. En el sector externo se deseaba favorecer las exportaciones para obtener las importaciones necesarias, rompiendo así los obstáculos al crecimiento. El régimen de prohibición, llamado «régimen de prohibida importación», fue eliminado y la lista de bienes de importación bajo licencia previa, fue transferida a la lista de libre importación.

¹⁴ El plan Vallejo es un sistema comercial que permite la importación al país de los excedentes de depósitos, de licencias y de derechos consulares y aduaneros, así que las principales materias para la producción de los bienes destinados a la producción.

Gracias a la adaptación del sector externo, la tarifa aduanera nominal promedio pasó del 36% en 1974 al 29,4% en 1979 y al 29,3% en 1981. Este proceso continuó hasta 1982, donde el porcentaje de artículos bajo licencia previa no representaba el 29% del total del universo aduanero (Ocampo, 1991 p.372). Los resultados de esta reforma fueron relativos, puesto que los derechos de aduana sobre los bienes de consumo y los bienes intermedios continuaron muy elevados.

Sin embargo, los años ochenta dejaron aparecer las debilidades del modelo de desarrollo, produciendo un cambio de las estructuras comerciales, lo que suscitó una mirada más analítica sobre el apoyo del comercio exterior dentro de la economía nacional.

◀ La estagnación y la diversificación industrial

Durante la primera parte de Siglo XXI, todos los países de América Latina vivieron aceleraciones de su crecimiento económico gracias a la estrategia de la sustitución de importaciones. Según Thoumi (1999, p.319), esta política evidentemente promovió el desarrollo de los sectores industriales gracias a la protección.

Pero los regímenes tarifarios demasiado severos, así como los costos muy elevados de las materias primas, volvían a la industria regional poco competitiva a nivel internacional.

Así pues, la necesidad de ampliar los mercados motivó de manera importante la diversificación de las exportaciones colombianas, provocando una política de apertura comercial en Colombia. Por otro lado, las crisis mundiales afectaba todas las economías y Colombia no era la excepción. Esta

estagnación se vio reflejada «en el descontento del trabajo bajo la forma de huelgas, de actitudes de no cooperación y a veces en sabotajes a la producción¹⁵», que lógicamente trajeron consigo una regresión de la productividad. En este contexto, en 1983, la política de control de importaciones fue restablecida y como el refuerzo del control de la tasa cambio y la devaluación de la moneda. Por otro lado, varios instrumentos de promoción a las exportaciones fueron creados, en particular el certificado de devolución fiscal (CERT), el cual tenía como objetivo principal la promoción de las exportaciones y las actividades orientadas hacia el sector externo.

◀ La liberalización del comercio exterior en los países latinoamericanos

En 1985, México comenzó un programa radical de liberalización comercial después de la crisis de la deuda, lo que provocó un movimiento de reformas estructurales dentro de la política comercial de la mayoría de los países del continente. Los efectos de esta transformación influenciaron de manera significativa a los países de América Latina y el Caribe, que vieron en el comercio una nueva vía de crecimiento que podría ayudar a superar la crisis de los años ochenta. De esta manera, el proceso de liberalización comercial surgió dentro la escena regional. Bajo estas circunstancias, las instituciones del sistema monetario internacional, en particular el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, tuvieron una gran relevancia en el marco de la liberalización comercial y en la aprobación de una nueva integración regional.

¹⁵ Entre 1980 y 1983, la tasa media de crecimiento de la productividad en Colombia ha caído de -0,016% a -0,032%, después de la primera estrategia de apertura en el gobierno del presidente Virgilio Barco. La débil productividad es la causa de esta tendencia descendente. (DNP, 1990, 20).

◀ Condiciones macroeconómicas favorables

El ajuste macroeconómico, entre 1984 y 1986, tuvo como fin la estabilización de la economía, para emprender un conjunto de reformas que irían a favorecer las exportaciones, el crecimiento y la diversificación a largo plazo. Uno de los principales logros del programa fue el mantenimiento de una tasa de cambio competitiva. Hacia finales de 1985, el nivel deseado de tasa de cambio (de 1975) fue alcanzado. Estas políticas permitieron igualmente una reducción significativa de los niveles de dispersión y de las tarifas aduaneras. La tarifa media cayó de 61 a 30% y la media tarifaria fue reducida, en 1985, a una tasa uniforme del 10%, y después aumentado de nuevo hasta un nivel del 18% en 1987 (Hallberg and Tabacs, 1992 p.261).

Entre 1982 y 1989, el proceso de estabilización favoreció la obtención de una balanza comercial superavitaria y un crecimiento macroeconómico moderado. El precio internacional del café permitió al gobierno sufrir de un débil déficit fiscal (2%) y debutar el proceso de liberalización comercial, cambiando la definición de los artículos del sistema tarifario controlado por el Instituto de Comercio Exterior (INCOMEX), que se caracterizaba por tres categorías:

- ♦ Los artículos pertenecientes a la lista de libre importación, correspondiendo al 39% de las posiciones tarifarias (bienes de capital, materias primas).
- ♦ Diversos bienes de consumo y otros productos que exigía una licencia previa (60% de posiciones tarifarias).
- ♦ Artículos referentes a la salud y a la seguridad, así como algunos productos de lujo (OMC,1996), que figuraban en la listas de prohibida importación (1% des posiciones tarifarias).

El programa de reforma comercial de 1984-1986 transfirió, en realidad, algunos artículos de lista de prohibida importación, y previa importación a la lista libre importación. Entonces, la liberalización comercial, en efecto, no modificó la orientación de la producción doméstica (World Bank, 1989).

1.3.1 El proceso de apertura económica en Colombia

La liberalización comercial no constituía el objetivo principal de Colombia. Como lo menciona García: «La liberalización de las importaciones no fue jamás vista como el primer objetivo político en Colombia, no más que una manera de acelerar la tasa de crecimiento del país o para mejorar la atribución de los recursos económicos. En consecuencia, la dirección y la velocidad de las liberalizaciones precedentes estuvieron determinadas por las políticas macroeconómicas internas y las condiciones económicas internacionales» (García-García, 1993, p.260).

Si bien las reformas de los años anteriores, a nivel comercial, fueron importantes, el gobierno colombiano reconoció que en el largo plazo estas medidas eran insuficientes. En consecuencia, la administración del Presidente Barco anunció el Programa de Modernización Económica (PME). EL PME proponía una reforma estructural acompañado de un grupo de políticas macroeconómicas destinadas a aumentar el crecimiento económico en un 5% anualmente, así como ajustar la inflación a menos de 20% y disminuir los niveles de pobreza (Conpes, 1990).

El pilar de PME, comprendía un ambicioso programa de liberalización del comercio llamado la «Apertura Económica».

Una primera fase de 18 meses estaba prevista con la idea de transformar las restricciones cuantitativas (RQs) en tarifas equivalentes que serían útiles como principal instrumento de protección, soportados por una tasa de cambio muy competitiva.

Esta primera fase buscaba la racionalización del sistema de control de importaciones con un nivel alto de protección, evitando la competencia externa contra la producción nacional. «En efecto, un primer paso dirigido hacia la apertura en Colombia comprendió: la eliminación de las protecciones superficiales, la puesta en marcha de un sistema automatizado para los trámites de comercio y finalmente la disminución de la dispersión en los aranceles aduaneros» (Garay, 1998).

En una primera instancia, la producción no fue afectada puesto que el gobierno solamente redujo las tarifas para los bienes manufacturados importados y no producidos en el país. A raíz de esto, el gobierno devaluó el peso colombiano con el fin de adaptar la tasa de cambio a la realidad de la nueva política comercial. Según Garay, a pesar de los signos de mejoramiento de la economía y la puesta en marcha del proceso de liberalización comercial, ciertos obstáculos impidieron la corrección de los desequilibrios sectoriales, particularmente la falta de infraestructura en lo referente al transporte de mercancías y a las dificultades en la planificación del proceso de apertura (Banco Mundial, 1989).

La segunda fase consistió en reducir, en un periodo de tres a seis meses, el nivel de la dispersión de la protección tarifaria. La reforma comercial pudo finalmente ser aplicada en 1990, con la entrada al poder del Presidente Gaviria y gracias a los cambios en el sistema de licencias tarifarias y de importación.

1.3.2 La consolidación de la reforma comercial colombiana

Con la administración del presidente Gaviria en 1990, el proceso de reforma comercial continuó, se tornó más fuerte acelerándose y ampliando su aplicación al sector agrícola. En un principio, en marzo de 1990, 864 posiciones tarifarias de 5.114 fueron transferidas del sistema de licencia previa a la lista de libre importación, aumentando así la proporción de artículos de libre importación de 39% y 97% (Tabla 1.3).

Tabla 1.3 Régimen de licencias a la importación, Colombia (pre-reforma 1989-1990)

| | Importaciones | Pre-Reforma | | | | | | | | | |
|-----------------------------|-----------------------|-------------|------|--------|------|--------|------|-----------|------|-----------|------|
| Licencias | 1989 US\$ millones | Feb-90 | | Mar-90 | | Ago-90 | | Sept 1990 | | Nov. 1990 | |
| Categorías | | No. | % | No. | % | No. | % | No. | % | No. | % |
| Libre | 2.228 | 1998 | 39% | 2869 | 56% | 3454 | 67% | 3941 | 76% | 4993 | 97% |
| Licencia previa | 2.865 | 3092 | 60% | 2228 | 43% | 1704 | 33% | 1218 | 24% | 171 | 3% |
| Previa- encuesta | | n.a | | 742 | 14% | 573 | 11% | 552 | 11% | | |
| Previa-libre | | n.a | | 796 | 15% | 541 | 10% | 76 | 1% | | |
| Previa-cupo | | n.a | | 334 | 6% | 236 | 5% | 236 | 5% | | |
| Previa-previa | | n.a | | 356 | 7% | 354 | 7% | 354 | 7% | | |
| Prohibición a la import. | - | 54 | 1% | 54 | 1% | 0 | 0% | 0 | 0% | 0 | 0% |
| Total | 5.091 | 5144 | 100% | 5158a | 100% | 5158 | 100% | 5159 | 100% | 5164 | 100% |

Observación: en millones US\$ de 1989

Fuente. Halberg and Takacs, 1992, página 266.

El conjunto de artículos que pertenecían al grupo de licencia previa fue subdividido en cuatro subgrupos: previa-libre, previa cupo, previa-previa y previa encuesta. Los tres primeros imponían las mismas condiciones que el sistema anterior. Las

licencias de importación de los productos de previa encuesta fueron atribuidas por el sistema de subasta pública¹⁶. Entre marzo y agosto de 1990, con la nueva política, la proporción de artículos de importación previa en comparación a aquellos de libre importación, aumentó progresivamente. Entre agosto y septiembre, el Presidente Gaviria mantuvo el proceso de transferencia y 487 licencias suplementarias pasaron de la lista de importación previa a la de libre importación (Tabla 1.4). Para los productos industriales, la eliminación de las RQs fue complementada con la transferencia del 3% de las posiciones de una lista a otra.

Tabla 1.4 Niveles de medios de derechos de aduana e impuestos, en Colombia, segunda fase 1990 - 1992

| | N. posición ¹ | Proyección nominal 1990 ² | Proyección efectiva 1990 ² | Proyección nominal 1992 ³ | Proyección efectiva 1992 ³ |
|--|-----------------------------|--|---|--|---|
| Bienes de consumo | 1.635,0 | 53,2 | 109,2 | 17,4 | 37,3 |
| 1.duraderos | 1.075,0 | 54,1 | 116,3 | 17,2 | 36,8 |
| 2.no-duraderos | 560,0 | 51,7 | 96,5 | 17,7 | 36,4 |
| Materias primas y bienes intermediarios | 3.429,0 | 35,7 | 60,8 | 9,9 | 17,6 |
| 3.combustibles y lubricantes | 38,0 | 26,4 | 43,3 | 8,0 | 15,3 |
| 4.para la agricultura | 112,0 | 21,1 | 29,8 | 8,9 | 18,8 |
| 5.para la industria | 3.279,0 | 36,4 | 62,3 | 10,0 | 16,9 |
| Bienes de capital | 1.753,0 | 34,6 | 48,3 | 10,3 | 15,0 |
| 6.material de construcción | 242,0 | 43,2 | 69,5 | 12,4 | 21,0 |
| 7.para la agricultura | 79,0 | 24,9 | 27,9 | 10,4 | 15,9 |
| 8.para la industria | 1.179,0 | 33,0 | 44,2 | 9,5 | 12,5 |
| 9.material de transporte | 253,0 | 37,0 | 57,2 | 11,7 | 19,2 |
| Total | 6.817,0 | 38,6 | 66,9 | 11,7 | 21,5 |

Fuente. Colombia estructura industrial e internacional 1967-1996, Proexport, 1998, p. 349.

¹⁶ El sistema suministraba un mecanismo de información y de autorización inexistente ante de la importación de ciertos productos. De manera general, este sistema consistía en demandar directamente a los importadores el porcentaje de derechos de aduana que debían pagar a fin de asignar una tarifa en consecuencia. Este sistema solo duró seis meses y fue desmantelado por el presidente Gaviria.

En junio de 1992, el gobierno aceleró la reforma de reducción tarifaria implementado tres cambios fundamentales:

- ♦ Reduciendo el número de niveles de tarifas diferentes de siete a cuatro (5%, 10%, 15%, y 50% para los automóviles)
- ♦ Dejando caer en 1994, la media tarifaria de 21% a 7%
- ♦ Aumentando las sobrecargas tarifarias del 7%, dejando así pasar del 8% al 15% la media nominal de protección (21% para los bienes de consumo, 14% para las materias primas y los bienes intermedios y 12% para los bienes de capital) (Anexos 2 y 3).

Después de 1990, Colombia reestructuró su tarifa aduanera, llevando la media general de derechos de alrededor del 32,3% en 1988 a 11,7% en 1992. La estructura que constaba de 25 tasas diferentes que iban de 0 a 200%, no constaría que a partir de ahora de cinco tasas principales variando de 0 a 20% para los bienes de consumo.

La tabla 1.4 muestra que en 1992, con las nuevas modificaciones la protección nominal total descendió del 38,6% a 11,7%. Antes de la reforma, la protección nominal todavía resultaba muy elevada sobretodo para los bienes de consumo (53,2%), las materias primas y los bienes intermedios (35,7%). Entonces, la evolución de la protección efectiva después de 1990, desfavorecía la competencia en todos los sectores.

La reducción de los niveles de protección efectiva durante la reforma fue general, particularmente para los bienes de consumo que, antes de 1990, alcanzaba el 109,2%, y los bienes de capital que pasaron, en 1992, de 48% a 15%; en lo referente a las materias primas y a los bienes intermedios, las principales modificaciones se presentaron en la protección efectiva para la industria, cayendo de 62,3% en 1990 a 16,9% en

1992. Todo aquello en conjunto produjo que la protección total efectiva entre 1990 y 1992 se redujera al 14,1%. Todas estas modificaciones en el régimen de comercio en Colombia fueron emprendidas con el objetivo de cumplir con los compromisos adquiridos en el seno del Pacto Andino, y en particular con Venezuela, con el fin de establecer una tarifa aduanera común entre los dos países.

Los cambios en las tarifas aduaneras durante la segunda fase de liberalización crearon una diferencia de los niveles sectoriales de protección (CIU a tres cifras): ciertos sectores conservaron niveles nominales superiores en relación al conjunto del sector industrial, como por ejemplo los vestidos (19,8%), y los muebles de madera (19,6%). Los sectores como los productos alimenticios o los textiles preservaron un nivel más elevado de protección efectiva.

Por otro lado, en lo que concierne a las medidas de control para las prácticas desleales, un sistema de control de precios de referencia para las importaciones textiles, las confecciones y los productos agrícolas fue instaurado.

En el marco de las relaciones multilaterales, la revitalización, primero en 1990 y después en 1996 del Pacto Andino, los acuerdos comerciales bilaterales concluidos con Chile¹⁷ y la participación de Colombia en el Grupo de los Tres, fueron los complementos perfectos de las políticas comerciales colombianas.

¹⁷ Entre 1991 et 1995, una parte de los productos sometidos a un tratamiento preferencial eran exportados hacia Chile. En conjunto las exportaciones destinadas a ese país crecieron en 27%, creciendo en un 90%, o sea un monto US\$ 125 millones. Durante este mismo periodo, una cantidad similar fue importada a Colombia proveniente de Chile, con un crecimiento de 16% (datos por del DANE).

En definitiva, el proceso de reforma en Colombia marcó un profundo cambio en la estructura tarifaria que finalmente facilitó la integración colombiana en los mercados mundiales. Los resultados positivos de esta reforma los podemos definir por:

- ♦ La introducción de programas de desgravación a largo plazo.
- ♦ Un crecimiento económico más basado sobre el sector externo.
- ♦ Un costo transitorio mínimo.

En conclusión, el proceso de apertura económica en Colombia fue implantado como resultado de una serie de episodios de liberalización en la región. De manera complementaria a la reforma, una serie de nuevas políticas de acompañamiento tanto en el sector público como en el sector financiero, fueron instauradas, lo que favoreció el ajuste de los nuevos precios y facilitó la continuidad del proceso de reforma comercial en el país. (Anexo 1.).

CAPÍTULO 2

El tratado del Grupo de los Tres

Desde los años noventa, los PAL comenzaron a implantar un programa de privatización y de liberalización de sus economías. Esta nueva movilidad apoyada por las negociaciones de acuerdos de libre comercio y por el refuerzo de los tratados ya establecidos, por ejemplo el Pacto Andino, devolvió la importancia del comercio internacional como fuente de crecimiento en las estructuras económicas regionales. Hacia 1990, algunos países de la región, entre ellos Colombia, aún conservaban niveles importantes en las tarifas aduaneras que limitaban los intercambios comerciales. Con el objetivo de facilitar la inserción en la economía internacional, Colombia puso en marcha un proceso de liberalización y modernización económica. Para Gunter (1999,p.5), «el símbolo más visible de la apertura fue la dramática reducción tarifaria y no tarifaria de las barreras al comercio internacional. Sin embargo, estos cambios parecen haber tenido un poco efecto en las exportaciones colombianas no manufactureras, las cuales estaban dominadas por el café, petróleo y la cocaína (la cual por supuesto es ilegal)».

En este contexto y con el fin de mejorar los intercambios con los otros países de la región, el gobierno colombiano decidió fortalecer el proceso de integración regional, y de acuerdo con la opinión de Devlin y Davis «(.) Esta integración regional poseía varias dimensiones; la más simple es la zona de libre comercio, pero solo de bienes, donde existe la eliminación progresiva de aranceles en la mayor parte del intercambio comercial de los países socios. El siguiente nivel de compromiso podría ser una zona de libre comercio más integral que incluiría servicios

e incluso reglas adicionales de la OMC en otras zonas comerciales relacionadas. Un compromiso más profundo puede implicar, incluso, la cesión de parte de soberanía ante una política comercial, al crear una unión aduanera con un arancel externo común que proteja al mercado sub-regional liberalizado. Todavía más profundo es el mercado común con libre movimiento de los factores de la producción» (Devlin et Davis, 1999, p. 959).

Este refuerzo de la integración colombiana nos condujo a la renegociación del Pacto Andino, a la creación de un acuerdo de libre comercio con México y Venezuela (el Grupo de los Tres), y a un proceso de negociación con los Estados Unidos, hoy en día en marcha.

Este capítulo tiene como objetivo principal, analizar la estructura y el contenido del tratado del Grupo de los Tres y se divide en dos secciones. La primera comprende el estudio de los eventos tanto políticos y económicos que permitieron la creación del acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres (G-3). Enseguida, la segunda sección, consagrada a realizar una descripción detallada del desarrollo histórico del acuerdo desde el debut de las negociaciones, en el contexto político hasta la negociación del comercio en el G-3. Esta sección, nos presentará igualmente una vista general del tratado haciendo énfasis, de manera específica, a los objetivos, al proceso de desgravación, al sector agrícola, a los aspectos positivos y a los eventuales problemas que se pudiesen presentar en los flujos comerciales entre los países miembros del G-3.

2.1

El interés por una zona de libre comercio entre Colombia, México y Venezuela

En la nueva realidad de la economía mundial, el comercio se convirtió en una herramienta necesaria para el progreso. Este fenómeno es evidente por la creación de varios grupos de acuerdos comerciales en el mundo que son una respuesta a las necesidades de mejorar el sistema de libre comercio y a una apertura y ensanchamiento de nuevos mercados. «De hecho, el mundo vive un momento crítico en el desarrollo de las economías, las cuales encontraron en la integración del mundo y en la conformación de bloques de comercio como una fórmula contra el estancamiento económico (...)» (Ramírez, 1994 p.57). Según Braga y Lustig (1994), los años noventa fueron el símbolo de una de las etapas más importantes para América Latina a nivel de integración, caracterizada por la liberalización continuada de los intercambios multilaterales, la revitalización de los acuerdos regionales y la innegable voluntad de negociar nuevos acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos y los países del Antiguo continente.

La iniciativa por las Américas y la creación del acuerdo de libre comercio norte-americano (NAFTA) fueron, finalmente, para los países de América Latina los factores de estímulo para reducir el proteccionismo y negociar acuerdos comerciales en el contexto regional. Además, «los miembros del G-3 son conscientes de la necesidad de integrarse en la economía mundial en el mejor plazo, con un costo menos elevado en el corto plazo» (Ramírez, p.59). Así entonces, la creación del G-3 como grupo de comercio y de cooperación económica, era un componente vital para Colombia frente a la nueva estrategia de desarrollo. Este tratado representaba igualmente un factor

importante en la integración con Venezuela, puesto que estos dos países se beneficiaban de un nivel importante de compatibilidad en el seno del Pacto Andino, acuerdo comercial del cual eran miembros desde los años sesenta.

El Grupo de los Tres frente al nuevo contexto regional, elaboró una estrategia que permitiría a los miembros expandir el mercado en pleno desarrollo. A pesar de las diferencias en las economías y de sus relaciones comerciales, las motivaciones para la creación del tratado de libre comercio y de cooperación económica eran diversas e importante:

- ♦ El papel limitado del Pacto Andino.
- ♦ Las opciones de Colombia y de Venezuela en el G-3.
- ♦ La nueva política mexicana de comercio.

2.1.1 El papel limitado del Pacto Andino

El Grupo Andino, fue uno de los primeros pasos hacia un proceso de regionalización entre los países de América del Sur. El tratado fue firmado en 1969 en Cartagena, Colombia, pero estaba precedido de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALALC, lo que, de hecho, le concedía una dimensión mediana a nivel económico. Los pobres resultados del Grupo Andino, el fracaso de las negociaciones comerciales, así como las diferencias económicas entre los países llevaron a un nuevo acuerdo. En este contexto, los países andinos quisieron establecer una asociación de países con el fin de progresar de manera más dinámica a nivel comercial y de integración. Con estas motivaciones, el pacto fue creado con las siguientes características:

- ♦ La conformación de una unión económica en un periodo de 10 años, gracias a la unión aduanera que incluiría un sistema armonizado de políticas en los sectores de la tecnología, de las inversiones extranjeras directas y de las políticas industriales.
- ♦ El objetivo primordial de formar un espacio económico y de crear los instrumentos necesarios para obtener un desarrollo industrial durable.
- ♦ La creación de un mercado sobre la base de una política de liberalización comercial automática y lineal, con una tasa aduanera externa común, así como la aplicación de un programa de industrialización.
- ♦ El principio de desarrollo económico y de equilibrio en el proceso de integración y en funcionamiento de sus principales instrumentos.
- ♦ La inclusión de una serie de objetivos comunes y específicos en lo referente a las políticas económicas y sociales (Rosenthal, 1984 p.464).

Los primeros años de la aplicación del acuerdo fueron muy productivos, gracias a la gran voluntad política por hacer avanzar el tratado. El comercio intra-regional aumentó, y a pesar de todos los percances en las negociaciones, el acuerdo fue mantenido por los gobiernos. A principios de los años setenta, las primeras dificultades aparecieron, principalmente debido al no respeto, de la parte de Chile, de la decisión 24 (*Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes y Regalías*). Adicionalmente, Chile comenzó un programa de apertura neo-liberal incompatible con la posición de los otros países miembros del Grupo Andino (GA) (Rosenthal, 1984).

A todo lo anterior, podemos adicionar la profunda crisis que virtualmente paralizó el mercado andino durante dos

años. Después del comienzo de las negociaciones en el GA existían ya dos tendencias claras a nivel político, la primera promulgaba una política de estrategia aperturista que eran las posiciones de Colombia y Chile, y la segunda que promulgaba un programa de desarrollo social. Al no estar de acuerdo con la segunda tendencia, Chile decidió finalmente retirarse del GA en 1976.

En 1972, el programa sectorial de desarrollo industrial fue aprobado, provocando el acceso de Venezuela al Pacto Andino, de tal forma que el acuerdo fue, finalmente, formado por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Si tenemos en cuenta las complicaciones de desarrollo del Grupo Andino y la falta de representatividad en el comercio regional podríamos explicar la limitada importancia económica del acuerdo por los siguientes factores:

- ♦ El cambio radical de las políticas económicas de ciertos países miembros, en lo que concierne a la liberalización comercial, aumentó las distancias entre los países que mantuvieron los mismos modelos proteccionistas y aquellos que comenzaron procesos aperturistas.
- ♦ El no respeto por parte de todos los miembros de las normas, o de la no incorporación de las decisiones del Grupo Andino, en los países respectivos, provocó una contracción del comercio intra-grupo.
- ♦ La dificultad en el proceso de negociación y de preparación de los programas sectoriales de industrialización fueron obstáculos al desarrollo normal del programa.
- ♦ Los conflictos políticos y territoriales entre los países miembros provocaron graves tensiones económicas.
- ♦ Las grandes diferencias a nivel de industrialización entre los países miembros, así como la capacidad exportadora

casi inexistente, situación a los países menos avanzados del grupo en una situación gran desventaja.

Por consiguiente, fue evidente que el Grupo Andino sufrió de un estancamiento en las negociaciones y en el comercio intra-regional. Tiempo después y con el objetivo de dar un nuevo impulso al acuerdo, el fue creado el «*Plan de Reorientación del Proceso Andino*». Este plan comprendía la expansión de mercado regional, la integración del sector industrial, el financiamiento y la integración de la agricultura, y la aplicación de un régimen económico especial para Bolivia y Ecuador. Pero «las diferentes fuerzas lograron disociar el Pacto Andino, retrasando sensiblemente el avance, y colocando también en peligro las estructuras comunitarias» (Rosenthal, 1984, p. 466). Finalmente en 1987, los miembros promulgaron el Protocolo de Quito, con el fin de mantener la existencia del grupo y de adaptar los objetivos del tratado a la nueva realidad de la región.

Al margen de todos los problemas políticos, el comercio en el seno del Grupo Andino, durante los diez primeros años, aumentó en una media anual de 28,2%. Pero, a partir de 1979, los flujos de comercio no avanzaron significativamente. En 1983, las cifras comerciales mostraron una contracción violenta que para el caso colombiano se tradujo en regresión.

Después del VII Consejo presidencial, el Grupo Andino fue modificado para convertirse en el Pacto Andino. Esta renegociación conllevó también el abandono de ciertos objetivos, como por ejemplo la programación industrial y el trato coordinado de las IEDs. El resultado del nuevo programa de integración fue el refuerzo de la relación bilateral entre Colombia y Venezuela, donde transcurría más del 75,8% del comercio intra-regional del acuerdo.

2.1.2 Las opciones de Colombia y Venezuela en el G-3

La motivación principal por formar un nuevo acuerdo comercial, a pesar de que los dos países hacían ya parte del Pacto Andino, se basaba en «El grado de desarrollo económico que habían encontrado Colombia y Venezuela, con respecto al resto de países del Pacto Andino y que no habían logrado avanzar en las negociaciones comerciales, deteniendo la liberalización aduanera y la apertura a la inversión» (Canovas, 1993 p.180). A pesar de la importancia del Pacto Andino para los países miembros, las relaciones entre Colombia y Venezuela lograron un mayor grado de desarrollo en el marco de la liberalización del comercio y de la cooperación económica.

Por otra parte, las economías de los países poseían varios puntos en común: «La integración energética, una relativa estabilidad económica, el logro en los programas de ajuste internos y el deseo de modernizar sus aparatos productivos (...). Todos estos eventos tuvieron la finalidad de materializar la apertura comercial» (Zapata, 1992 p.114). Si bien el objetivo haya sido modernizar las economías, la coyuntura política aplicada por los Estados Unidos permitiría el fortalecimiento de los lazos económicos en el continente. Esto significaba que para los países latinoamericanos se abría la posibilidad, no sólo de recibir los beneficios de la ayuda económica de los Estados Unidos, sino de participar activamente en el comercio regional cada vez más abierto. Es también evidente que los grandes inversionistas se encontraban en Estados Unidos y que una manera probable de suscitar su interés a la época, consistía en una posible expansión comercial del NAFTA a ciertos países latinoamericanos.

Para Colombia y Venezuela estaba claro que la creación del G-3 implicaría también una eventual posibilidad de negociación de acceso a mercado con los países del norte del continente. En consecuencia, «el acceso de México en el NAFTA podría eventualmente aportar ventajas al G-3, en el comercio de bienes, capitales y de tecnología» (Fuentes, 1992).

Por otro lado, el comercio entre Canadá, México y los Estados Unidos se concentraba en los bienes de alta tecnología y los servicios, lo que permitiría el crecimiento de las exportaciones colombianas y venezolanas a México. Otra opción importante de los dos países consistía en el aumento de las inversiones extranjeras mexicanas, gracias a su nueva política comercial exterior «estos eventos produjeron el interés de Colombia y Venezuela, previendo recibir bajo la forma directa o indirecta, los beneficios de los flujos de inversión en el NAFTA» (Serbin, 1992.p.25). Además para Colombia, «la integración con México podría ser un importante catalizador de los procesos de reestructuración industrial que apenas comenzaban a desarrollarse en los sectores claves de la economía colombiana» (Ramírez, 1993, p.61). La integración ya obtenida entre Venezuela y Colombia a nivel de liberalización comercial era una razón suplementaria para desarrollar el acuerdo. De otra parte, «(.) A nivel político, la utilidad del G-3 es indudable, ya que en primer lugar se concertaron las políticas de los países con un interés económico más próximo en la región» (Mancouzet, 1993.p.63).

2.1.3 La nueva política mexicana

En el transcurso de los años noventa, la política comercial mexicana entró en una etapa de grandes transformaciones. Ahora bien, que «las modificaciones solamente tuvieron lugar, tanto en el concepto como en la definición de las estrategias

globales de comercio exterior, y en la dimensión de los instrumentos políticos» (González, 1992 p.29). La apertura comercial en México permitió un avance significativo en la integración regional. De hecho, «la esencia de la política exterior y económica de México, en el curso de los últimos cincuenta años, puede ser interpretada como un esfuerzo con el fin de reducir su dependencia respecto a los Estados Unidos» (Weintraub, 1984,20-21, 1999 p.78). Si bien México poseía una obligación comercial para negociar con los países del norte del continente (por ejemplo, en 1991, 73% de las exportaciones mexicanas estaban destinadas a Estados Unidos, mientras que el 65% de sus importaciones provenían de este país¹⁸), la búsqueda de nuevos mercados y los beneficios del libre comercio se impusieron como la nueva fórmula de desarrollo económico en México.

De otra parte, el objetivo de independencia comercial de los Estados Unidos, así como una relación más estrecha con el exterior, fueron los pilares fundamentales de la política comercial mexicana, hecho demostrado por la gran cantidad de acuerdos de libre comercio negociados por México en diferentes regiones del mundo.

En el plan institucional, la participación de México en la OCDE fue significativa en el entorno político y económico. La adhesión al NAFTA fue igualmente otro elemento importante para la formulación de nuevas reglas de comercio en la región. México continuó con su compromiso de apertura regional con el fin de establecer relaciones económicas diversas y sobretodo, aumentar su presencia en un mercado dinamizado en los últimos años, donde México tenía poca representatividad. En

¹⁸ Banco Nacional de Comercio Exterior de México, Informe Anual. 1991, Comercio Exterior México, Vol. 42, No. 6 Junio 1992.

la búsqueda de un equilibrio y de un espacio cada vez más abierto a los temas comerciales, México manifestó su deseo de firmar un acuerdo de libre comercio con Colombia y Venezuela, que se distinguía por los siguientes aspectos:

- ♦ La mejora de la balanza de pagos a través de un comercio más dinámico entre los tres países.
- ♦ El desarrollo de las relaciones comerciales con los países de América Latina y el Pacto Andino a través de la vía del G-3.
- ♦ El aumento de las relaciones y de las inversiones con América Central, especialmente aquellas relacionadas en sectores determinados como la energía eléctrica.
- ♦ La necesidad de mantener una cierta independencia en lo referente a los Estados Unidos, buscando un equilibrio político y económico frente al NAFTA, por intermedio del G-3, puesto que el acuerdo ayudaría a mantener la influencia mexicana en la región, particularmente en América del Sur.
- ♦ La búsqueda por parte de México de un aumento en la demanda de productos mexicanos en Colombia y Venezuela, como por ejemplo: los productos químicos y petroquímicos, los automóviles, los auto partes, el material de transporte y los equipos y los materiales para la industria petrolera (Mancouzet, 1993 p.63).
- ♦ La estabilidad económica de los otros dos países miembros.

Adicionalmente, la economía colombiana presentaba tasas positivas de crecimiento, y Venezuela frenaba un proceso inflacionista gracias a la restricción en el gasto público y a la eliminación de las subvenciones, factor importante en la negociación el tratado. A lo anterior podríamos agregar la influencia de estos dos países en el comercio regional. Estas

condiciones económicas favorables permitieron a México para tomar la decisión de negociar un acuerdo de libre comercio en el marco del G-3.

2.1.4 El cambio de un acuerdo de cooperación política a un tratado de libre comercio

En 1989, tuvo lugar la quinta conferencia de San José entre la Comunidad Económica Europea y el Grupo de Contadora, donde los tres países entablaron sus primeras negociaciones con el fin de crear el futuro acuerdo de libre comercio: «En donde se perfilaron los primeros componentes de la Cuenca del Caribe (...) y en ese marco, como una propuesta de México y Venezuela se lanzó el acuerdo de asistencia petrolera de los países de la región sobre la base del Pacto de San José, suscrito en 1980(...). La cooperación se reafirmó con la creación del Grupo Contadora, para mediar en la crisis centroamericana y en su posterior evolución en el Grupo de los Ocho y en el Grupo de Río» (Serbin, 1992 p.23).

Los objetivos principales de este tratado, desarrollados de manera específica con los principios y reglas que incluyen el trato a la nación más favorecida son los siguientes:

- ♦ Estimular la expansión y la diversificación del comercio entre las partes.
- ♦ Eliminar las barreras comerciales y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las partes.
- ♦ Promover las condiciones para una competencia leal en el comercio de bienes y servicios entre las partes.
- ♦ Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.

- ♦ Proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual.
- ♦ Establecer las directivas de la futura cooperación entre las partes, a nivel regional y multilateral, destinados a mejorar los beneficios del tratado.
- ♦ Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, gracias a su administración conjunta y su resolución de eventuales controversias.
- ♦ Favorecer las relaciones equitativas entre las partes reconociendo las diferencias en razón de las categorías establecidas por la ALADI.

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Venezuela (1994), *El Libro Amarillo*.

En principio, el Grupo de los Tres estaba concebido con un propósito político «(...) coordinar las acciones de México, Venezuela y Colombia hacia América Central y el Caribe, con el objetivo de dar un soporte político al proceso de pacificación de la región en el marco del proceso de integración latinoamericano» (Pardo García, 1989). Si bien la concertación política con los países miembros del CARICOM había sido uno de los principales objetivos del G-3 en los años ochenta, una percepción más comercial, nació en el marco de la experiencia del Grupo de Contadora. En realidad, el G-3 fue una respuesta al fracaso del Grupo de Contadora. Teniendo en cuenta que para este entonces, la preocupación de base de los tres países era la estabilidad política en América Central, especialmente en el Salvador y Nicaragua, los países miembros finalmente decidieron entablar las negociaciones de un acuerdo de libre comercio. Las conversaciones debutaron entonces en 1989 y se desarrollaron así:

- ♦ Reuniones en Honduras y en Dublín, entre los países de América Central, la Comunidad Europea y los miembros del G-3. La creación del G-3 fue anunciada entre los meses de marzo y abril de 1989.

- ♦ Una primera sesión de conversaciones se desarrolló en octubre 1989.
- ♦ En noviembre de 1989, en el marco de la reunión del Grupo de Río, México, Colombia y Venezuela se pusieron de acuerdo sobre la necesidad de una integración económica y de una armonización de las políticas macro-económicas.
- ♦ En marzo de 1990, los países decidieron profundizar los acuerdos de cooperación con América Central en lo que concierne a salud, cultura, educación, energía y agricultura.
- ♦ En octubre de 1990, una segunda reunión de los presidentes promulgó la cooperación comercial del G-3 con América Central y el Caribe en los sectores del comercio, energía, comunicaciones y transporte, finanzas, cultura y turismo.
- ♦ En noviembre de 1990, la creación de los Grupos de Alto Nivel (GAN's)¹⁹ decidieron desarrollar estos temas específicos y prioritarios. (Tabla 2.1). (Zapata, 1992 p.110).

Sin embargo, el objetivo inicialmente planteado fue desplazado y replanteado en el contexto de nuevas prioridades económicas que reinaban en la región. «Analizando las actas de reunión de los grupos de alto nivel GAN's, había una clara percepción política del tratado. Pero el primer objetivo del G-3 que era el de apoyar la democracia y proceso de paz en América Central fue rápidamente reemplazado, favoreciendo un acuerdo de cooperación económica (...)» (Zapata, 1992, p.112).

¹⁹ Los GAN's fueron creados en 1990 en la meta de desarrollo de los siete objetivos del acuerdo: comercio, energía, comunicaciones y transporte, finanzas, cultura, turismo y cooperación con América Central.

Tabla 2.1 Calendario de negociaciones comerciales en el G-3

| | |
|-----------------------|--|
| 11 de marzo de 1989 | Creación del Grupo de los Tres (G-3) |
| 13 de octubre de 1993 | Anuncio de la creación de una zona de libre comercio, desde enero 1994 |
| 13 de Junio de 1994 | Firma del acuerdo de libre comercio entre los países miembros del G-3 |
| 1 de Enero de 1995 | Entrada en vigor del tratado del G-3. Segunda reunión de la Junta Administrativa |
| 1996 | del G-3, cuyo asunto es el análisis de los flujos de comercio |
| | Revitalización del comercio en el Grupo de los Tres |

Fuente. Elaboración propia.

Finalmente, la situación geopolítica y la apertura global de la economía mundial de principios de los años 90, facilitaron la creación del G-3, proceso igualmente reforzado por:

- La nueva política norteamericana con los países del continente, concretada en 1990 con la Iniciativa por las Américas.
- El interés innegable de México por disminuir su dependencia económica de los Estados- Unidos.
- La necesidad de Colombia y Venezuela de reforzar sus lazos comerciales con América del Norte.

Con el fin de desarrollar, en esta etapa el tratado con mayor agilidad, los presidentes del Grupo de los Tres acordaron dar prioridad a los Grupos de Alto Nivel relevantes a los acuerdos comerciales. El GAN de comercio se instaló, finalmente, en Puerto Vallarta, México, en noviembre de 1990, con el fin de abrir las negociaciones referentes al comercio entre los tres países. En principio este acuerdo proyectaba los siguientes aspectos:

- ♦ La eliminación total de los derechos aduaneros y de las restricciones a las importaciones y a las exportaciones internas del G-3, incluyendo los bienes no producidos en el grupo.
- ♦ La aplicación de las ventajas comerciales en el marco de la ALADI.
- ♦ El desmantelamiento total de las restricciones no aduaneras, a más tardar para el debut del proceso de desgravación comercial.
- ♦ La regulación de los flujos comerciales gracias a las normas de clasificación de origen y al régimen de salvaguardias.
- ♦ La armonización de las políticas en el marco de las subvenciones a las exportaciones, de las compras públicas y de la reglamentación fitosanitaria.
- ♦ La liberalización del transporte marítimo y la aplicación del principio de liberalización del espacio aéreo (cielos abiertos).
- ♦ La adopción de mecanismos institucionales en vistas de resolver las controversias y administrar el tratado.

Paralelamente, bajo el impulso de la iniciativa por las Américas y del NAFTA, los tres países miembros del G-3 emprendieron, desde 1991, las gestiones necesarias para crear un acuerdo de libre comercio. Es así que el 13 de octubre de 1993, con ocasión del encuentro con los países de la Comunidad de la Cuenca del Caribe (CARICOM), los tres países anunciaron su decisión de constituir una zona de libre comercio desde enero de 1994 (Tabla 2.1).

Sin embargo, el acuerdo definitivo del G-3 fue frenado por la voluntad de México con el fin de introducir las mismas condiciones comerciales ya negociadas por ellos en el NAFTA. Por consiguiente, temas como las reglas de origen, las subvenciones a las exportaciones y la apertura recíproca a los mercados prolongaron el proceso de negociación. Finalmente, los negociadores comerciales de los tres países llegaron a un entendimiento oficialmente firmado en 1994. En definitiva, el acuerdo de libre comercio del G-3 entró en vigor el 1 de enero de 1995, con el objetivo principal de crear una zona de libre comercio hasta el 2005.

2.2

El contenido y el alcance del acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres

La tabla 2.2, presenta una visión general del tratado del Grupo de los Tres. La estructura consta de veintitrés capítulos, entre los cuales se encuentran el tratamiento nacional y el acceso a los bienes de mercado (capítulo 3), el sector automotriz (capítulo 4), el sector agrícola (capítulo 5), las reglas de origen (capítulo 6), los procedimientos aduaneros (capítulo 7). Los tres primeros capítulos tratan de las instancias de consulta y concertación permanentes. Los dos siguientes tocan temas de gran importancia como el sector automotriz y la agricultura.

Tabla 2.2 Contenido general del acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres (G-3)

| | |
|----------------|---|
| Capítulo I | <i>Disposiciones iniciales</i> |
| Capítulo II | <i>Definiciones generales</i> |
| Capítulo III | <i>Tratamiento nacional y acceso a los bienes de mercado</i> |
| Capítulo IV | <i>Sector automovilístico</i> |
| Capítulo V | <i>Sector agricultor y de medidas fitosanitarias y sanitarias</i> |
| Capítulo VI | <i>Reglas de origen</i> |
| Capítulo VII | <i>Procedimientos de aduana</i> |
| Capítulo VIII | <i>Salvaguarda</i> |
| Capítulo IX | <i>Prácticas desleales</i> |
| Capítulo X | <i>Principios generales sobre el comercio de bienes</i> |
| Capítulo XI | <i>Telecomunicaciones</i> |
| Capítulo XII | <i>Servicios financieros</i> |
| Capítulo XIII | <i>Entrada porcentual de marcos ejecutivos</i> |
| Capítulo XIV | <i>Normas técnicas</i> |
| Capítulo XV | <i>Compras del sector público</i> |
| Capítulo XVI | <i>Política en materia de empresas del Estado</i> |
| Capítulo XVII | <i>Inversiones</i> |
| Capítulo XVIII | <i>Propiedad intelectual</i> |
| Capítulo XIX | <i>Solución de controversias</i> |
| Capítulo XX | <i>Administración del tratado</i> |
| Capítulo XXI | <i>Transparencia</i> |
| Capítulo XXII | <i>Excepciones</i> |
| Capítulo XXIII | <i>Disposiciones finales</i> |

Fuente. El libro Amarillo, Ministerio de Relaciones Exteriores, Venezuela, 1994.

En los capítulos VI, VII, VIII, IX y X fueron estipuladas las medidas de salvaguarda de la OMC. Los capítulos XI y XII conciernen sectores como el de las telecomunicaciones y los servicios financieros, en los cuales fueron fijadas las normas con el fin de evitar las prácticas monopolísticas.

En lo que concierne a las compras públicas (capítulo XV), una reglamentación que elimina los tratamientos discriminatorios

en la venta de bienes y las prestaciones de los servicios fue establecida, especificando que las empresas del Estado de cada uno de los países miembros no deben pretender a la posición de monopolio, esto para evitar las prácticas restrictivas a la competencia.

2.2.1 Las principales características del tratado del G-3

Entre las principales características del tratado podemos citar: a diferencia de otros acuerdos en América latina, el G-3 no tiene por objetivo una unión aduanera. El tratado permite así a los países adherentes renunciar al acuerdo, por el simple hecho de expresar su voluntad con seis meses de anticipación, a diferencia del CARICOM, donde está estipulado que cada uno de los países miembros del acuerdo no puede retirarse en un periodo inferior a 20 años. Otra gran diferencia del G-3 con respecto a las estipulaciones de la ALADI y de la Comunidad Andina consiste en que los miembros del G-3, pueden entablar negociaciones comerciales con otros países o grupos de países. Uno de los inconvenientes del G-3 era que «la negociación como tal, solamente se ocupo de un comercio limitado de productos, ocupándose solamente de los productos ya negociados en anteriores acuerdos conocidos como acuerdos de alcance parcial de la ALADI, así como de la reglas de origen y acuerdos en el sector agrícola»(Puyo Falla,1996 p.32). Si bien el proceso de desgravación fue programado en un periodo de diez años, esta definición elimina los posibles desequilibrios sectoriales derivados de una negociación en el cual fueron planificadas diversas etapas de desgravación. Pero el proceso generó algunas complicaciones en las negociaciones, principalmente entre Colombia y Venezuela, con respecto a ciertos compromisos ya negociados por México en el NAFTA.

2.2.2 El proceso de desgravación, las cuotas y las prácticas desleales

Para una mejor comprensión del acuerdo del Grupo de los Tres, en esta etapa será necesario realizar una descripción de las características generales de acuerdo con este fin, dividiremos el análisis en dos etapas:

- ♦ El proceso de desgravación.
- ♦ Las cuotas y prácticas desleales.

◀ El proceso de desgravación

En una primera instancia, la negociación del programa de desgravación fue desarrollada producto por producto. (Como en el caso del NAFTA), pero solamente después de haber definido un periodo de 10 años, y otro más importante para el sector automotriz (13 años). Sin embargo, ciertos sectores no pudieron ser desgravados en su totalidad, por ejemplo: el sector automotriz no se beneficiaría de las reducciones aduaneras en el marco del acuerdo. Lo mismo se presentó en los productos agrícolas, los cuales no fueron incluidos en las reducciones tarifarias. La reducción aduanera fue programada en cuatro etapas:

- ♦ Inmediata.
- ♦ Calendario normal (con un plazo no superior a cuatro años).
- ♦ Calendario lento (con un plazo no superior a ocho años).
- ♦ Calendario más lento (tratamiento especial, no determinado, o excluido del acuerdo de comercio).

Fuente. Puyo, Falla, 1994.

En la tabla 2.3, presenta los resultados finales de la negociación del G-3 entre Colombia y México. Colombia, en las negociaciones finales, excluyó 0,8% de las exportaciones totales provenientes de México²⁰, y México 1,8% proveniente de Colombia²¹.

Tabla 2.3 Derechos de aduana nominales y efectivos en el G-3

| | Exportaciones de México hacia el mundo Distribución (%) | | | | Exportaciones de México hacia Colombia Distribución (%) | | | |
|------------------------------------|--|--------|---------|--------------------|--|--------|------------|--------------------|
| | Inmediata | 5 años | 10 años | bienes Excluid. | Inme- diata | 5 años | 10 años | bienes Excluid. |
| CITI (dos cifras) | | | | | | | | |
| 11 Agricultura y caza | - | - | 89,1 | 10,9 | - | - | 80,0 | 20,0 |
| 12 Silv. y explotación de madera | - | - | 100,0 | - | | | | |
| 13 Pesca | - | - | 100,0 | - | | | | |
| 21 Exp. minas de carbón | | | | | | | | |
| 22 Productos de petróleo y gas | - | - | 100,0 | - | | | | |
| 23 Extr. Minerales metálicos | 4,2 | - | 95,8 | - | 100,0 | - | - | - |
| 29 Ext. otros minerales | - | - | 100,0 | - | - | - | 100,0 | - |
| 31 Alimentos, bebidas y tabaco | - | - | 68,0 | 32,9 | - | - | 19,2 | 80,8 |
| 32 Textiles, confecciones y cuero | 14,4 | 4,0 | 85,2 | - | 16,8 | - | 83,2 | - |
| 33 Madera y productos en madera | 1,0 | 1,0 | 98,0 | - | - | - | 100,0 | - |
| 34 Papel, imprenta y editorial | 5,5 | 1,3 | 81,3 | - | 56,1 | - | 43,9 | - |
| 35 Productos químicos | 20,1 | 3,7 | 75,7 | 0,6 | 50,5 | 4,8 | 44,4 | 0,2 |
| 36 Minerales metálicos | 0,5 | 1,0 | 98,6 | - | 3,9 | 4,7 | 91,4 | - |
| 37 Metales básicos | 6,0 | 6,3 | 87,6 | - | 14,5 | 24,4 | 61,1 | - |
| 38 Maquinaria y equipos | 5,5 | 0,8 | 93,7 | - | 28,6 | 0,3 | 71,1 | - |
| 39 Otras industrias manufactureras | 39,5 | 1,7 | 58,8 | - | 21,0 | 17,0 | 62,0 | - |
| Total | 5,7 | 1,1 | 91,3 | 1,9 | 41,7 | 5,3 | 52,3 | 0,8 |
| Total sin petróleo | 8,0 | 1,6 | 87,8 | 2,6 | 41,7 | 5,3 | 52,3 | 0,8 |

²⁰ Las exportaciones provenientes de México hacia Colombia fueron excluidas, si también se consideran las exportaciones de México hacia el resto del mundo, con y sin petróleo, con porcentajes de 1,9% y 2,6% respectivamente.

²¹ México también excluyó 9,2% de las exportaciones colombianas hacia el mundo, con y sin petróleo.

| | Exportaciones de Colombia hacia el mundo | | | | Exportaciones de Colombia hacia México | | | |
|------------------------------------|--|---------|------------------|--|--|---------|------------------|--|
| | Distribución (%) | | | | Distribución (%) | | | |
| | Inmediata | 10 años | bienes ex-cluid. | | Inmediata | 10 años | bienes ex-cluid. | |
| CITI (dos cifras) | | | | | | | | |
| 11 Agricultura y caza | - | 76,1 | 23,9 | | - | 2,2 | 97,8 | |
| 12 Silv. y explot. de madera | | | | | | | | |
| 13 Pesca | - | 100,0 | - | | - | 100,0 | - | |
| 21 Exp. Minas de carbón | 100,0 | - | - | | 100,0 | - | - | |
| 22 Productos de petróleo y gas | - | 100,0 | - | | | | | |
| 23 Extr. Minerales metálicos | - | 100,0 | - | | | | | |
| 29 Ext. Otros minerales | - | 100,0 | 21,6 | | - | 100,0 | - | |
| 31 Alimentos, bebidas y tabaco | - | 78,4 | - | | - | 100,0 | - | |
| 32 Textiles, confecciones y cuero | 45,9 | 54,1 | - | | 44,6 | 55,4 | - | |
| 33 Madera y productos en madera | 2,8 | 97,2 | - | | 1,0 | 99,0 | - | |
| 34 Papel, imprenta y editorial | 32,4 | 67,6 | 2,2 | | 22,4 | 77,6 | - | |
| 35 Productos químicos | ,3 | 92,4 | - | | 19,8 | 80,2 | - | |
| 36 Minerales metálicos | 3,8 | 96,2 | - | | 5,6 | 94,4 | - | |
| 37 Metales básicos | 67,0 | 33,0 | - | | - | 100,0 | - | |
| 38 Maquinaria y equipo | 13,8 | 86,2 | - | | 30,4 | 69,6 | - | |
| 39 Otras industrias manufactureras | 83,8 | 16,2 | - | | 66,0 | 34,0 | - | |
| Total | 20,1 | 70,8 | 9,2 | | 30,8 | 67,5 | 1,8 | |
| Total sin petróleo | 30,8 | 67,2 | 1,8 | | 30,8 | 67,5 | 1,8 | |

Fuente. Echevarria, 1995, página 123.

Ciertas excepciones en el proceso de desgravación fueron aplicadas a los sectores de la pesca y la caza, las bebidas, los alimentos y el tabaco. Después de las primeras negociaciones, México y Venezuela excluyeron toda reducción tarifaria referente a sus intercambios bilaterales en los sectores de los textiles y la confección.

Como se mencionó anteriormente, el sector automotriz se benefició con un plazo de 13 años para lograr la liberalización aduanera completa. Sin embargo, los camiones de 15 toneladas y más no serían desgravados gradualmente sino a partir del tercer año²².

²² Esto para que las cuotas o los acuerdos de compensación entre México y los Estados Unidos dejen de existir.

Por el contrario, una desgravación inmediata fue adoptada para los bienes y las actividades del sector industrial, como por ejemplo las máquinas, los aparatos no producidos en la región, los aparatos de alta tecnología, los productos químicos de origen orgánico e inorgánico y los productos manufacturados. En definitiva, cerca del 68% del universo aduanero se desgravó en la etapa inmediata, 20% en el calendario normal, 6% en calendario lento y finalmente 5% en el calendario más lento.

Sin embargo, existen enormes diferencias entre los sectores agrícolas e industrial. De hecho, el 28% de los productos del sector agrícola fueron incluidos en el calendario de desgravación lenta, mientras que solamente el 2,5% de los productos del sector industrial se encuentran en este calendario. En el sector manufacturero, podremos observar que en la clasificación CIU Rev. 2 que:

- ♦ La etapa de desgravación inmediata comprende más del 75% de los artículos aduaneros.
- ♦ La desgravación inmediata no predomina, pero esta fue más importante porque comprendió más de la mitad de los artículos aduaneros.
- ♦ Las desgravaciones inmediatas y el calendario normal comparten la misma importancia para sectores como el calzado, el caucho y los productos derivados y las manufacturas metálicas.
- ♦ En el calendario normal están presentes productos como las fibras, los filamentos sintéticos y los muebles de madera.
- ♦ Los calendarios normal y lento tienen una importancia equivalente (según el número de artículos), en relación a la

desgravación inmediata para productos como el vidrio y sus derivados, otros minerales no metálicos y las manufacturas de base de hierro y de acero.

- ♦ Los productos plásticos y el material de transporte se distinguen por tener una proporción elevada de bienes clasificados en la desgravación lenta y el calendario de tratamiento especial.

En el proceso de desgravación a 10 años, el 73,5% de productos colombianos exportados, así como el 82,6% de productos importados, estarán sujetos a este calendario (ver anexo 3), el mismo caso se presenta para México, respectivamente con el 85,5% y el 82,2% (ver anexo 4). En lo que concierne el sector agrícola y el manufacturero de alimentos, se puede mencionar que:

- ♦ La desgravación inmediata no se aplicó en el sector agrícola, ya que este sector fue excluido de las conversaciones a nivel comercial, en razón de la dificultad de controlar el acceso preferencial de los bienes en la zona de libre-comercio, provenientes de países terceros con los cuales existen acuerdos comerciales, y para eliminar problemas por ejemplo de orden administrativo para identificar una operación comercial de triangulación.
- ♦ Los productos privilegiados por políticas de subsidios internos en cada uno de los países fueron casi todos localizados en el calendario de tratamiento especial, por ejemplo: la leche, los productos lácteos, los aceites animales y vegetales y los azúcares.

- ♦ La desgravación en el calendario normal fue aplicado por ciertos agrícolas como las legumbres. Pero la desgravación normal comparte también una gran cantidad de productos en el calendario de tratamiento especial.

◀ Las cuotas y las prácticas desleales

Según las disposiciones del acuerdo del G-3, las restricciones de acceso a mercados (cuotas y licencias previas) no serán aceptadas para las importaciones de artículos determinados explícitamente en el acuerdo. Entre ellos se encuentran los productos derivados del petróleo y gran parte de los productos del sector automotriz y los combustibles. En lo referente las bebidas alcohólicas, la política colombiana fue aceptada.

En el caso de existir subsidios a las exportaciones previas al acuerdo, el G-3 permite mantenerlas durante un plazo máximo de cuatro años, con un proceso de eliminación gradual entre cinco y 10 años. Por el contrario, estos podrán ser mantenidos si los efectos sobre la producción son limitados y si son aceptados por la OMC. Los impuestos a las importaciones no fueron aceptados, salvo en ciertas excepciones, como por ejemplo para los artículos de primera necesidad declarados de forma explícita en el acuerdo. Finalmente, los países estipularon que los bienes en las zonas francas se beneficiarían del acuerdo, sólo si estos corresponden a las normas de origen.

2.2.3 El grado de protección, las medidas de salvaguardia y las normas de origen en el G-3

A pesar de las numerosas medidas articuladas por los miembros del G-3 a favor de la liberalización de sus economías, en este entonces, las tarifas aduaneras presentaban todavía grandes

disparidades. La media de los derechos aduaneros era del 14% en los tres países²³, pero ciertos sectores poseían una protección efectiva y nominal muy elevada (Tabla 2.4). El análisis de la tarifa efectiva indicó niveles significativos de protección en los diferentes sub-sectores. Partiendo de las cifras, la tarifa media promedio en Colombia y Venezuela era del 20%, mientras que México presentó niveles superiores al 30%, en sectores como la pesca, los alimentos, las bebidas, el tabaco y los textiles.

La tabla 2.4, muestra que los valores eran más significativos cuando consideramos la estructura tarifaria en un nivel específico (CIU a 4 cifras), y esta a pesar de las diferencias entre las políticas generales de protección no tarifaria en los tres países²⁴. Como para el resto del continente, existe un tratamiento especial para el sector agrícola, el automotriz y el petrolero (Edwards, 1994).

Tabla 2.4 Derechos aduaneros nominales y efectivos en Colombia, en México y en Venezuela

| Derecho de aduana sector CIU | Colombia y Venezuela | | | | México | | | |
|--------------------------------|----------------------|------|---------------|------|--------|------|---------------|------|
| | Media | Cv | Rango Max. | Min. | Media | Cv | Rango Max. | Min. |
| 11 Agricultura y caza | 8,1 | 38,5 | 20,0 | 5,0 | 10,7 | 61,3 | 20,0 | - |
| 12 Silv. y exp. de madera | 6,8 | 39,4 | 15,0 | 5,0 | 11,2 | 32,9 | 20,0 | - |
| 13 Pesca | 15,4 | 43,2 | 20,0 | 5,0 | 18,7 | 18,9 | 20,0 | 10,0 |
| 21 Exp. Minas de carbón | 5,0 | - | 5,0 | 5,0 | 10,0 | - | 10,0 | 10,0 |
| 22 Productos de petróleo y gas | 10,0 | | 10,0 | 10,0 | 10,0 | | 10,0 | 10,0 |
| 23 Extr. Metales metálicos | 5,0 | - | 5,0 | 5,0 | 8,9 | 33,6 | 10,0 | - |
| 29 Extr. Otros minerales | 5,5 | 26,5 | 10,0 | 5,0 | 9,7 | 35,6 | 20,0 | - |
| 31 Alimentos, bebidas y tabaco | 16,0 | 31,0 | 20,0 | 5,0 | 16,3 | 36,1 | 20,0 | - |

²³ Las tarifas aduaneras nominales y efectivas en Colombia, México y Venezuela se elevaron, en promedio, respectivamente en 1985 a 83%, 30% y 34%, y a 200%, 135% y 100% (tarifa máxima). En 1991-92 estas se elevaron a 11,6%, 11,7% y 13,4% y a 40%, 35% y 20% (tarifa máxima) (Edwards, S, 1994).

²⁴ Colombia eliminó casi todas las licencias previas y todas las cuotas de importación, mientras que Venezuela presentó fuertes oscilaciones en el nivel de restricciones comerciales (Echavarria, J. 1995).

| | Colombia y Venezuela | | | | México | | | |
|------------------------------------|----------------------|-------|--------|--------|--------|-------|-------|---------|
| 32 Textiles, confecciones y cuero | 18,1 | 21,1 | 20,0 | 5,0 | 17,3 | 20,7 | 20,0 | 5,0 |
| 33 Madera y productos en madera | 15,4 | 28,5 | 20,0 | 5,0 | 15,3 | 23,6 | 20,0 | - |
| 34 Papel, imprenta, editorial | 12,4 | 52,9 | 20,0 | - | 9,4 | 44,2 | 20,0 | - |
| 35 Productos químicos | 9,9 | 57,6 | 20,0 | - | 12,3 | 34,0 | 20,0 | - |
| 36 Minerales metálicos | 13,3 | 34,5 | 20,0 | 5,0 | 15,3 | 26,8 | 20,0 | - |
| 37 Metales básicos | 9,3 | 46,8 | 15,0 | 5,0 | 10,8 | 27,9 | 20,0 | - |
| 38 Maquinaria y equipos | 12,2 | 59,8 | 35,0 | - | 14,1 | 30,8 | 20,0 | - |
| 39 Otras industrias manufactureras | 15,4 | 38,2 | 20,0 | 5,0 | 16,3 | 28,5 | 20,0 | - |
| Total | 11,5 | 54,6 | 35,0 | - | 13,4 | 35,6 | 20,0 | - |
| Industria | | | | | 14,3 | | | |
| Media simple | 12,8 | | 148,20 | | 14,3 | | | |
| Media ponderada | 14,9 | | 20,40 | | 13,9 | | | |
| Agricultura y caza | - 5,4 | 87,4 | 148,20 | -28,7 | 18,9 | 107,6 | 149,7 | -42,0 |
| Silv. Y exp. de madera | 5,9 | 119,2 | 20,40 | - 2,9 | 15,7 | 68,0 | 60,2 | 1,1 |
| Pesca | 30,7 | 62,0 | 44,20 | 2,8 | 32,2 | 30,3 | 38,0 | 11,1 |
| Exp. Minas de carbón | 6,2 | - | 6,20 | 6,2 | 12,8 | - | 12,8 | 12,8 |
| Productos de petróleo y gas | 15,5 | | 15,50 | 15,5 | 15,1 | | 15,1 | 15,1 |
| Extr. Minerales metálicos | 6,6 | 4,2 | 6,80 | 5,4 | 12,1 | 49,0 | 14,3 | - 7,9 |
| Ext. Otros minerales | 7,5 | 61,2 | 26,40 | 2,7 | 14,3 | 54,9 | 42,4 | - 3,6 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 43,7 | 5,6 | 223,20 | - 54,8 | 31,2 | 99,4 | 235,2 | -153,3 |
| Textiles, confecciones y cuero | 32,5 | 37,0 | 79,30 | - 60,4 | 31,5 | 36,6 | 76,7 | - 4,9 |
| Madera y productos en madera | 28,4 | 43,2 | 49,50 | - 9,3 | 25,3 | 41,2 | 60,2 | - 20,1 |
| Papel, imprenta, editorial | 19,0 | 86,0 | 44,60 | - 12,1 | 13,2 | 72,5 | 45,3 | - 12,2 |
| Productos químicos | 16,6 | 99,1 | 49,50 | - 45,8 | 19,8 | 63,1 | 59,3 | - 22,3 |
| Minerales metálicos | 21,7 | 47,4 | 66,70 | - 0,5 | 23,2 | 36,2 | 42,4 | - 4,9 |
| Metales básicos | 15,7 | 82,0 | 71,90 | - 53,1 | 17,4 | 63,7 | 85,3 | - 48,0 |
| Maquinaria y equipos | 23,0 | 121,5 | 123,10 | - 15,5 | 23,6 | 56,4 | 58,0 | - 28,9 |
| Otras industrias manufactureras | 26,7 | 56,4 | 60,40 | - 3,8 | 27,4 | 43,3 | 59,0 | 12,7 |
| Total | 20,9 | 106,8 | 223,20 | - 60,4 | 23,2 | 77,2 | 235,2 | - 153,3 |
| Industria | | | | | | | | |
| Media simple | 23,2 | | | | | 24,3 | | |
| Media ponderada | 36,2 | | | | | 23,7 | | |

Fuente. Echavarría, 1995, página 121.

Por otra parte, Ecuador, Colombia y Venezuela implantaron un programa relativamente complejo de estabilización y de precios subsidiados a nivel agrícola para más de 100 productos. Para el

sector automotriz, la resolución del Pacto Andino (Convención de complemento), fijó una tarifa externa común del 35% y el 15%, estipulando reglas de origen bien definidas y porcentajes de contenido regional de 40 y 30%. De su parte, México fue mucho más proteccionista firmando un acuerdo compensatorio de comercio «Decreto Automotriz» con los productores norteamericanos, lo que significaba una protección para todos los bienes del sector en Canadá, México y Estados Unidos, exceptuando los camiones de más de 15 toneladas.

Los negociadores intentaron encontrar un punto intermedio en materia de protección de medidas de salvaguardia. Existen dos modalidades de salvaguardia en el G-3, además de las ya existentes en la reglamentación de la OMC. La primera se llamó salvaguardia bilateral²⁵, de carácter aduanero que sería aplicada durante 15 años. La segunda medida de salvaguardia de carácter aduanero- cuota, que sería aplicada para los sectores agrícolas y financieros, estipulando la suspensión de los beneficios en el capítulo de servicios, en el caso que una grave crisis económica y financiera que no fuese resuelta por medidas alternativas.

Finalmente, las normas de origen constituyen uno de los más grandes obstáculos hacia una integración regional. A partir de este hecho, Echevarria (1995, p.131) considera que las RO son equivalentes a «requisitos de desempeño», por sus efectos de distorsión sobre el comercio. Las RO que emergieron del NAFTA (segunda generación) y fueron transmitidas al G-3 por influencia del grupo negociador mexicano.

²⁵ Esta salvaguarda fue acordada con el fin de remediar los posibles errores en el proceso de negociación a nivel de los artículos aduaneros. Este mecanismo perdió cierta importancia cuando una liberalización general fue acordada durante diez años.

El sistema aplicado en el G-3 consiste en la aplicación de una nueva clasificación de tarifas, la cual puede desarrollarse capítulo a capítulo, de posición a posición tarifaria y también en diferentes sub-posiciones.

De este hecho, las nuevas exigencias fueron aplicadas en la técnica de procedimientos manufactureros así como en la obligación del contenido regional. En este contexto, las normas de origen en el G-3 son muy restrictivas. Por el contrario, Colombia y Venezuela eran partidarios de los estándares de la ALADI mucho más simples. (El sistema estaba basado sobre los cambios en las posiciones tarifarias entre los productos y los inputs de una parte extra-regional utilizados en el proceso de fabricación, no excediendo el 50% del valor f.o.b.) Pero la aplicación de este sistema complicó las negociaciones para ciertos sub-sectores como por ejemplo la petroquímica y las fibras sintéticas. Los mecanismos que fueron entonces creados con el fin de disminuir el efecto restrictivo de las reglas de origen fueron:

- ♦ El comité de *Insumos Regionales* podría clasificar los bienes por género regional de manera provisoria (a pesar del no cumplimiento de las normas de origen estipuladas en el acuerdo), cuando las materias primas necesarias para la producción de un sector específico no existiesen en la región.
- ♦ Una asignación de cuotas, especialmente para los textiles y la confección en fibras sintéticas, aceptando la exportación de productos colombianos con RO mucho más flexibles que las estipuladas en el acuerdo.
- ♦ Las RO referentes al contenido regional, para la mayoría de bienes, fueron flexibles durante los cinco primeros años, con 50% de contenido regional; después 55% de CR a partir del sexto año; en la química y la petroquímica, un contenido

regional del 40% fue fijado para los tres primeros años, de 45% para el cuarto y quinto año y de 50% para los años siguientes.

Colombia y Venezuela fijaron una regla general con una estipulación de contenido regional de 50%, en todos los sectores, la cual podría ser modificada con el acuerdo de los tres países. Sin embargo, el criterio de contenido regional presentó ciertos inconvenientes: «El contenido regional es difícil de controlar ya que este fluctúa dependiendo de los precios relativos y con las variaciones en los procesos productivos» (Echavarría, 1995 p.131).

2.2.4 Las negociaciones del sector agrícola en el G-3

Las negociaciones concernientes al sector agrícola en el G-3 debutaron el 2 de diciembre de 1993. Pero las grandes divergencias entre los gobiernos y entre los sectores privados, provocaron la exclusión de la mayoría de los productos agrícolas del proceso de liberalización, lo que fue considerado como «en lugar de una negociación en el sector agrícola, lo ocurrido fue un alineamiento en las políticas internas las cuales respondían a las condiciones de comercio de estos productos en el mercado internacional, principalmente afectados por los subsidios» (Puyo, 1994 p.94).

Los principales problemas generados en las negociaciones fueron la enorme capacidad productiva mexicana y las subvenciones a la producción en México. El mismo caso se presentó en el acuerdo de libre comercio con los Estados y Canadá. El universo aduanero que contenía este sector puede dividirse en tres grupos en concordancia con el acuerdo obtenido en las negociaciones del G-3:

- ♦ El primer grupo de los productos de alta sensibilidad llamado «*Excepciones al Acuerdo*», en el cual Colombia incluyó los bienes agrícolas y el ganado bajo el sistema de bandas de precios en vigor en los países, todos los bienes que a la época se encontraban bajo el sistema de licencia previa, así como todos los substitutos y derivados que forman la cadena productiva. En este grupo, el 35% del universo aduanero del sector agrícola fue mantenido. Los productos no entraron en el programa de liberalización y las importaciones a cada país estaban sometidas al tratamiento del tercer país.
- ♦ El segundo grupo de productos llamado «*Incorporación Temporal al Programa de Liberalización*», comprendió los bienes del sector agroindustrial, que presentaban una sensibilidad moderada en uno de los tres países (México); estos debían recibir un tratamiento especial con el fin de integrarse al programa de liberalización. Este grupo fue de una importancia capital para Colombia porque contenía alrededor del 40% de la oferta exportable agroindustrial colombiana, representada en productos como el azúcar, el cacao, el chocolate y el café.
- ♦ El tercer grupo estaba constituido por el 60% del universo aduanero en el sector agrícola, así como todos los productos que fueron admitidos en el programa de desgravación lineal a 10 años. Los productos de este grupo son: los granos agrícolas y el material genético para la reproducción animal, frutos (cítricos y los jugos de diferentes frutas), aceites vegetales (como en el caso de la oliva y la resina), flores, café (solamente para México), legumbres, vegetales, banano, nueces, pistacho, especias, productos para la pesca, tabaco y una gran variedad de productos de conserva, entre otros. Entre los criterios más importantes de esta negociación fueron considerados: la producción extranjera en el G-3, los diferentes acuerdos de

libre comercio con países terceros, la débil eficacia comercial y los factores que podrían limitar la producción nacional.

Por otra parte, los productos incluidos o no en el proceso de desgravación – que presentaban un cierto riesgo para el comercio (triangulación) entre los tres países, o de sustitución por otros productos, fueron protegidos por el tratado a través de reglas de origen estrictas que aplican restricciones a cada capítulo aduanero en lo referente a los saltos de capítulo, las sub-partidas y las partidas aduaneras.

A pesar de todas las herramientas creadas con el objeto de evitar las desviaciones en el comercio, una gran cantidad de productos podrían crear inconvenientes. La comisión negociadora venezolana aceptó el comercio con México, bajo la modalidad de «*Salvaguardia Especial*», particularmente para productos como los embutidos de pollo y la mantequilla. Para estos dos productos, los países en cuestión establecieron un contenido regional del 40%. Si bien México y Venezuela se benefician de la salvaguardia especial en ciertos casos, esta amenaza la producción colombiana en los mismos sectores puesto que México podría por ejemplo comprar una gran parte de la producción a los Estados Unidos a precios bajos, gracias al NAFTA y reexportar los productos hacia Venezuela con los beneficios del G-3.

Si el tratado hubiese previsto derechos de compensación a la importación de productos provenientes de los tres países, es indispensable señalar que en las condiciones iniciales de mercado entre los tres países y por los controles efectuados por parte de las autoridades aduaneras en el G-3, la posibilidad de demandar un derecho compensatorio es poco probable.

2.2.5 Las ventajas y problemas en el Grupo de los Tres

En primera instancia se debe mencionar, que el proceso de negociación comercial englobó una cantidad de productos muy limitada, que estaban incluidos en acuerdos de comercio precedentes bien conocidos como «*los acuerdos de alcance parcial de l'ALADI*». Por otra parte, el carácter político de las negociaciones de comercio, mencionadas en párrafos precedentes influyó la adopción de un proceso de desgravación más dinámico. Si bien «esta definición en una primera instancia eliminaría los desequilibrios sectoriales derivados de una negociación con diferentes plazos, esta a su vez generaría grandes problemas como consecuencia de los efectos de otros acuerdos de comercio en el G-3» (Puyo, 1994). Estas influencias externas y limitaciones potenciales repercutirían en el desarrollo del tratado. Estas pueden ser definidas por:

◀ La incidencia del NAFTA en el proceso de desgravación

El proceso de desgravación a 10 años, en el G-3, alcanzaba casi el 80% de comercio entre los tres países en 1992. Este sería limitado por los acuerdos de comercio de México en el marco del NAFTA. De hecho, si consideramos todos los productos que han desgravado durante 10 los años, estos mismos bienes fueron liberados en un plazo inferior en el NAFTA. Esto quiere decir que el 46% de estos bienes fueron liberados de manera inmediata, 6,7% a 10 años y 14,6% a cinco años, lo que significa que solamente el 33% de bienes se beneficiaría del acuerdo en el corto plazo.

◀ Las limitaciones de la oferta colombiana

En un estudio de la *Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo* FEDESARROLLO, en el cual se examinaron 531 productos, en el periodo 1991-1992, se encontraba el 95% de la oferta colombiana de exportación. El tratamiento de estos bienes en el G-3 y el NAFTA fue comparado para las ventas entre Colombia y México.

En principio, el comercio de estos bienes representó solamente el 13% del total de las compras mexicanas provenientes de Colombia en 1992, es decir, 8,788 millones de dólares, mientras que las compras de estos mismos productos provenientes de los Estados Unidos ascendían a 48,082 millones de dólares. Esto demuestra una débil relación comercial entre los dos países, en relación con los principales bienes de exportación colombianos. Otra limitación consistía en el hecho que el 45,5% de los productos exportables hacia México se beneficiarían primero de una liberalización con los Estados Unidos, lo que representó una ventaja para México en el marco de las exportaciones en el G-3 (ver anexos V y VI).

◀ Los efectos sobre la producción colombiana

Si analizamos los sistemas productivos en los tres países, es evidente que México posee un potencial exportador superior. En 1992, México tuvo un monto de exportaciones de 46,195 millones de dólares, mientras que Colombia exportó 7,050 millones de dólares y Venezuela 14,229 millones de dólares²⁵. Tal potencial ofreció a México el beneficio de las ventajas aduaneras en relación a los productos colombianos que no producían en este periodo,

²⁵ OMC, «Examen des politiques commerciales», la Colombie (1996), le Mexique (1997), de Venezuela (1996), p.114, 187 et 194.

y en el caso preciso, México amplificaría sus exportaciones hacia la Comunidad Andina, zona donde se aplicaría la desgravación.

Sin embargo, el problema no estaba simplemente en los beneficios de la economía mexicana, también estaba en las implicaciones que estos beneficios tuvieron en la creación de nuevas infraestructuras productivas, puesto que toda nueva producción estaba sometida a la competencia de los productos colombianos presentes en el mercado.

Otro factor importante a señalar consiste en las tarifas aduaneras; las disparidades existentes en el sistema, hacía pensar que México se beneficiaría también de las tarifas para las materias primas y los bienes de capital en relación a Colombia y Venezuela.

Según Falla (1994) (ver anexo VII), México liberó el 40,8% de sus materias primas en el marco del NAFTA, el 21,3% en los cinco primeros años y el 19,5% en los diez años siguientes. Por el contrario, Colombia pagaría el 15% para el 45,8% de esas materias primas, el 10% para el 40,1% y el 5% para el resto.

En lo referente a los bienes de capital, la situación era similar: Colombia debía pagar 10% y 15% por el 82,2% de los bienes de capital (ver anexos VII y IX). Esta situación provocaría ciertas complicaciones a nivel de la producción sectorial colombiana, bien que para México, ciertos sectores fueron desgravados después del primer año, alcanzando entre 60 y 80% de las materias primas. En conclusión, «Una consecuencia de lo anterior puede ser la reubicación industrial de las empresas multinacionales. Al estar exentos de gravámenes los productos terminados, resulta más atractivo producir en el país con menores gravámenes para sus materias primas y bienes de capital, en este caso México» (Puyo Falla, 1994 p.47).

CAPÍTULO 3

La integración comercial en el Grupo de los Tres

Los años noventa fueron testigo de un renacimiento del proceso de integración regional latinoamericano. La orientación manifiesta del mercado en dirección de la liberalización del comercio, las reformas económicas, la estabilidad económica progresiva y la necesidad de mejorar los niveles de competitividad trajeron esta segunda oleada de regionalismo con el fin de asegurar una mejor inserción en un mundo más globalizado. Ahora bien, que el G-3 sea un acuerdo de nueva generación, los lazos económicos entre los miembros han sido numerosos y significativos desde los años sesenta. El cambio del modelo de desarrollo y la fuerte convicción de liberar las economías desencadenaron, sobre la base de acuerdos de comercio regionales, un reforzamiento de los flujos comerciales. Por consiguiente, «La conformación de un mercado común, de una consolidación, de una unión aduanera con la definición de derecho aduanero común externo y la zona de libre cambio lleva a la armonización de una serie de políticas en lo que concierne el comercio, la macroeconomía y los diferentes sectores de la producción» (Pardo, 1997 p.24).

Colombia y Venezuela orientaron, en una primera fase de integración, una unión aduanera en el Pacto andino, sobre la base de zonas de libre comercio parciales o totales, con el fin de fortificar un comercio ya bien desarrollado durante décadas, aprovechando las ventajas limítrofes que poseen los dos países. De otra parte, México deseaba mejorar los intercambios comerciales con América Latina, expresando su deseo de disminuir su fuerte dependencia de la economía de los Estados Unidos.

El presente capítulo explicará las motivaciones económicas que llevaron los tres países a emprender un acuerdo de libre comercio, así como las posibilidades y limitaciones de México en el acuerdo de comercio del Grupo de los Tres, bajo el precepto de una nueva concepción comercial mexicana en el contexto regional e internacional. Finalmente, se analizará el estado actual del proceso de apertura comercial colombiano, así como al examen de las políticas de competitividad puestas en marcha en Colombia en el marco de las nuevas relaciones comerciales colombianas a nivel regional.

3.1 Los lazos económicos entre Colombia y Venezuela en el seno del Pacto Andino

Después de la disolución de la Gran Colombia en 1830 y hasta 1989²⁶, «Las relaciones entre Colombia y Venezuela estaban notablemente afectadas por los problemas de delimitación fronteriza» (Ramírez León, 1987). A pesar de los conflictos políticos entre los dos países, las relaciones a nivel comercial siempre han sido importantes en las regiones fronterizas y con el tiempo, Venezuela se convirtió en el principal país de acogida para los inmigrantes colombianos en los años setenta y ochenta, gracias a su estabilidad política y económica.

Con el objetivo de estudiar las relaciones comerciales y la importancia de mejorar las relaciones económicas entre los países en el marco Pacto Andino, esta sección la dividiremos en tres fases:

²⁶ Después de la liberalización de Guyana y de la Nueva Granada, el general Simón Bolívar proclamó el 17 diciembre de 1819, la creación de la República de la Gran Colombia, la cual comprendió los territorios actuales de Colombia, Panamá, Ecuador y Venezuela. En 1830, la Gran Colombia se disolvió con el nacimiento de tres Estados diferentes: Colombia, Ecuador y Venezuela.

- ♦ Primera fase: la iniciación del Pacto Andino
- ♦ Segunda fase: la crisis de los años ochenta
- ♦ Tercera fase: la época de la apertura

◀ Primera fase: la iniciación del Pacto Andino

La primera etapa de integración entre Colombia y Venezuela coincide con la creación del Grupo Andino, de 1969 y hasta principios de 1980. Durante estos años, el comercio bilateral no representaba más que el 2% del total de las exportaciones venezolanas. Según Ocampo y Esguerra, las exportaciones colombianas hacia Venezuela crecieron de 18,1 millones de dólares entre 1970 y 1972 a más de 328,7 millones de dólares entre 1980 y 1982, mientras que las exportaciones venezolanas hacia Colombia pasaron de 9,8 a 293,2 millones de dólares, en los mismos periodos respectivamente. Por consiguiente, las cifras de comercio durante esta fase alcanzaron un máximo de 619 millones de dólares durante el periodo 1980-1982.

A pesar de estos resultados comerciales favorables, podríamos remarcar que la integración del conjunto de países del Grupo Andino fue poco significativa en relación a la participación de las exportaciones intra-grupo con relación a las exportaciones totales. En este caso, la alta especialización y el carácter marginal de las exportaciones de los productos primarios pro-vocaron una débil complementariedad comercial en el grupo, (Tabla 3.1).

Tabla 3.1 Valor de las exportaciones intra-grupo en el seno del Pacto andino, como porcentaje del valor de las exportaciones mundiales totales

| Años | Bolivia | Colombia | Ecuador | Perú | Venezuela | Pacto Andino |
|--------------------|---------|----------|---------|------|-----------|--------------|
| 1980 | 4,0 | 9,8 | 5,9 | 7,9 | 1,5 | 3,9 |
| 1981 | 4,5 | 15,4 | 6,4 | 7,5 | 1,7 | 4,2 |
| 1982 | 3,8 | 14,6 | 6,9 | 7,3 | 1,8 | 4,5 |
| 1983 | 2,9 | 5,9 | 6,3 | 3,5 | 2,1 | 3,1 |
| 1984 | 2,1 | 5,6 | 2,1 | 4,4 | 1,8 | 2,7 |
| (80-84) (Media) | 3,7 | 9,9 | 7,8 | 4,8 | 1,5 | 3,6 |

Fuente. Rodríguez, 1990, pagina 209.

◀ Segunda fase: la crisis de los años ochenta

Los años ochenta estuvieron marcados por una fuerte crisis económica en América Latina, a excepción de Colombia. Durante este periodo, los flujos de comercio declinaron notablemente. Las exportaciones de Colombia hacia Venezuela presentaron una disminución de 101 millones de dólares. En 1989, Venezuela exportó 271 millones de dólares hacia Colombia. Esta balanza comercial negativa para Colombia podría ser explicada por el debut de los programas de reformas en Venezuela y la devaluación real del bolívar. En consecuencia, en 1989, el comercio bilateral cayó bruscamente a sólo 372 millones de dólares.

◀ Tercera fase: la época de la apertura

La tercera fase de integración se consolidó durante el periodo de proceso de apertura comercial colombiana con la consolidación en el proceso de reformas emprendidas en Venezuela. Este periodo fue considerado por muchos economistas como la etapa de interacción económica más activa en la historia de los dos países.

Esta fase se caracterizó por la reducción de las barreras al comercio, con la puesta en marcha de la liberalización comercial entre los dos países a partir de 1992. A principios de los años noventa, las relaciones bilaterales entre Colombia y Venezuela estuvieron fuertemente influenciadas por la discusión territorial de fronteras y la violencia de la guerrilla colombiana en las zonas limítrofes.

La declaración de *Ureña* fue firmada con el fin de mejorar las relaciones políticas y de crear un medio ambiente comercial dinámico entre las partes, claramente trastornadas por los problemas fronterizos, (Granados, 1998 p.101-130). La declaración de *Ureña* debía responder a la necesidad de una relación cordial entre los Estados y controlar los efectos del comercio limítrofe, mejorando así los lazos nacionales, la sociedad y ajustando el proyecto de integración binacional con los intereses nacionales respectivos.

En marzo de 1991, el presidente colombiano Cesar Gaviria y el Presidente venezolano Carlos A. Pérez firmaron el acuerdo «*Agreement to Deepen the Strategic Design of the Andean Integration Process between the Republic of Venezuela and the Republic of Colombia*» (Gutiérrez, 1998). Este acuerdo representaba no solamente un crecimiento del comercio bilateral, también representaba una nueva forma de reestructuración industrial a nivel bilateral. La principal intención consistía en asegurar la inserción a la competitividad de las economías en un nuevo orden internacional. Sin embargo, «la real importancia de esta declaración consistía en la participación de los sectores privados en las negociaciones, creando los mecanismos con el objetivo de optimizar los flujos de comercio, la liberalización en los controles aduaneros, la creación de acuerdos de cooperación a nivel industrial y el establecimiento de cámaras de comercio binacionales de integración» (Córdova).

En diciembre 1991, en Cartagena Colombia, los miembros del Pacto Andino firmaron el acta de Barahona que tenía por objetivo establecer un acuerdo de libre comercio en 1992, con la aplicación de la reducción tarifaria en 1994. Pero Bolivia, Colombia y Venezuela deseaban unirse al acuerdo desde 1992. Es así que los miembros del Pacto Andino definieron las características de la tarifa común exterior de la futura unión aduanera que sería finalmente aplicada en 1994.

Dado el débil dinamismo de las negociaciones en el Pacto Andino, las dificultades referentes a la creación de una zona de libre comercio y de la TCE, los presidentes de Venezuela y Colombia decidieron conjuntamente la aceleración de la integración comercial entre los dos países, aplicando la TCE. El marco legal dado en el acta de Barahona, fue consolidado con la firma de la Declaración de Maiquetía por los dos presidentes en 1992, que establecía los compromisos comerciales entre los países.

Finalmente, Colombia y Venezuela adoptaron la tarifa externa común, instituyendo un sistema de unión aduanera completo, siendo uno de los grandes hechos de la integración en América Latina (Rodríguez, 1998). Adicionalmente, las reglas de origen para bienes de la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC) fueron adoptadas. Según estas reglas, los productos originarios de cada país miembro del Pacto Andino podrían incluir el 50% del valor agregado. Esta decisión se refería a los productos libres de impuestos a partir de 1992, en conformidad con las reglas de origen del acuerdo²⁷. Sin embargo, el ambiente fue desarrollado para dar plena libertad a las relaciones comerciales, las cuales

²⁷ Esta decisión serviría de presión sobre países tales como Bolivia y Ecuador. De acuerdo con Lustig y Primo Braga, un acuerdo comercial entre los países miembros de un mismo acuerdo de integración a riesgo de ser superfluo si las ambiciones no correspondían a una mejora de los flujos de comerciales. Pero al mismo tiempo, esta presión animó a los otros miembros a acelerar el proceso de liberalización intra-regional.

habían sido reprimidas desde hace largo tiempo, provocando el aumento del contrabando. Esta nueva situación permitió explorar nuevas potencialidades del comercio bilateral que comparten una frontera de 2.219 kilómetros, una historia e idioma en común, así como un nivel semejante de desarrollo.

3.1.1 La evolución y desarrollo de las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela 1990-1995

Antes de abordar el análisis de las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela en el G-3, sería conveniente desarrollar un estudio del comportamiento del comercio bilateral entre 1990-1994. De hecho, las relaciones entre los dos países antes de la formación definitiva del G-3 serán un elemento de análisis esencial, antes de concluir los posibles efectos y desarrollos de comercio en el marco del tratado del G-3.

Con el objetivo de estudiar los flujos de comercio bilateral, la metodología utilizada fue el sistema de análisis de competitividad de flujos comerciales creado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la clasificación industrial internacional uniforme CIIU. El sistema de competitividad de la CEPAL está clasificado de la siguiente manera:

- ♦ **Estrellas nacientes**, son los sectores en los cuales la demanda de importaciones de Colombia y Venezuela en los mercados respectivos del país receptor, crecieron a tasas superiores a las importaciones totales, y las exportaciones provenientes de Colombia y Venezuela son más dinámicas.

- ♦ **Estrellas menguantes**, son los sectores en los cuales las importaciones del país receptor crecen a un ritmo inferior al total, y por tanto la participación de cada país baja, mientras que las importaciones provenientes de Colombia y Venezuela continuaron aumentando en forma dinámica.
- ♦ **Retroceso**, son aquellos sectores donde la participación en las importaciones totales provenientes de Colombia y Venezuela presenta un débil dinamismo.
- ♦ **Oportunidades perdidas**, son las importaciones dinámicas frente al total. Pero estas importaciones provenientes de Colombia y Venezuela pierden importancia .

◀ Las exportaciones venezolanas hacia Colombia

A partir de 1990, las exportaciones de Venezuela hacia Colombia se cuadruplicaron en comparación a la década precedente, gracias al fortalecimiento del sistema de desgravación aduanera en el Pacto Andino. Las cifras de comercio de Venezuela, en este periodo, nos muestran que los sectores más dinámicos fueron equipos y material de transporte, con una participación del 2% en 1990, pasando a más de 26% en 1994 y 21% en 1995, lo que claramente representó un beneficio para la zona de libre comercio entre Colombia y Venezuela y la unión aduanera en el sector automotriz. Esta evolución positiva de las exportaciones venezolanas en el sector de los automóviles fue explicada por «la recesión del mercado interno en los diferentes sectores en Venezuela desde 1993, así como la dinámica en la demanda colombiana que se duplicó durante este periodo, y finalmente por la desviación del comercio derivado del diferencial aduanero» ((Pardo de Serrano y Umaña, 1997, p.37).

En un segundo grupo de importaciones (metalúrgicas, materiales ferrosos y no ferrosos), las clasificaciones de la CIIU 371 y 372 representaron el 18% del total de las importaciones colombianas provenientes de Venezuela, a principios de 1995. Por lo tanto, Venezuela se convirtió en uno de los principales abastecedores de productos metalúrgicos para Colombia (y el mundo), así como de productos terminados de la misma rama.

El tercer grupo, está compuesto por los productos químicos y de la petroquímica, 351 y 352 de la CIIU, que a pesar de la pérdida en la participación total de las exportaciones venezolanas hacia Colombia, representaron 26% del total de las importaciones colombianas provenientes de este país. Por último, el cuarto grupo está formado por los productos agrícolas y de la agroindustria que representaron un porcentaje de 12%, en 1995 del total de las importaciones. En lo referente a los productos agrícolas, las importaciones se cuadruplicaron y los productos agroindustriales mostraron una dinámica relevante, pasando de 4 millones de dólares en 1990 a 115 millones a principios de 1995, con un aumento de su participación de 7,5% en el periodo 1990-94. Según la tabla 3.2, entre 1990 y 1994, la mayoría de productos de la CIIU importados desde Venezuela se encontraban en el sector I, lo cual indicó una fuerte demanda colombiana de productos industriales, implicando una gran penetración de las exportaciones venezolanas en Colombia.

Tabla 3.2 Clasificación sectorial de las exportaciones venezolanas versus Colombia (f.o.b)

| | I | | II | E |
|-----|--|----------------------|--------------------------------|--|
| 122 | Extracción de madera | 121 | Silvicultura | v o l u c i ó n t o t a l d e l c o m e r c i o |
| 130 | Pesca | 312 | Otros productos alimentarios | |
| 290 | Extracción de otros minerales | 322 | Confecciones | |
| 311 | Productos alimenticios | 342 | Muebles y accesorios en madera | |
| 313 | Bebidas | 361 | Objetos en barro, y porcelana | |
| 314 | Tabaco | 362 | Vidrio y derivados | |
| 321 | Textiles | 381 | Productos siderúrgicos | |
| 323 | Cuero y productos en cuero | 382 | Maquinaria salvo electricidad | |
| 324 | Calzado | | | |
| 331 | Productos en madera y corcho | | | |
| 341 | Papel y derivados | | | |
| 351 | Sustancias químicas e industriales | | | |
| 352 | Otros productos químicos | | | |
| 355 | Productos en corcho | | | |
| 356 | Productos en plástico | | | |
| 369 | Otros productos minerales no metálicos | | | |
| 371 | Industrias básicas de hierro y acero | | | |
| 372 | Industrias básicas de metal no ferroso | | | |
| 383 | Aparatos y accesorios eléctricos | | | |
| 384 | Equipo y material de transporte | | | |
| 385 | Material de transporte | | | |
| 390 | Otros | | | |
| | III IV | | | |
| 111 | Producción agrícola | | | |
| 210 | Explotaciones de minas de carbón | | | |
| 353 | Refinería de petróleo | | | |
| 354 | Derivados de petróleo y carbón | | | |
| | Crecimiento superior | Crecimiento inferior | | |
| | Crecimiento de las importaciones | | | |

Cuadrante I = estrellas nacientes
Cuadrante II = estrellas decrecientes
Cuadrante III = sector de retroceso
Cuadrante IV = oportunidades perdidas

Fuente. Mendoza, Serrano, 1999, página 35.

◀ Las exportaciones colombianas hacia Venezuela

Entre 1990-1994, las exportaciones colombianas hacia Venezuela presentaron un grado importante de diversificación. De hecho, en 1990, las exportaciones agrícolas hacia Venezuela eran del 18% del total exportado, mientras que a principios de 1995 estas pasaron al 6% del total exportado.

Por otro lado, los productos agroindustriales representaban el 9% de las exportaciones colombianas, lo que significa que las exportaciones colombianas hacia Venezuela se diversificaron, exportando más productos industriales, en especial los textiles (con una participación del 16%), durante los dos últimos años de este periodo. Hasta en 1993, los productos en cuero, las manufacturas y el calzado tuvieron una tendencia positiva, con una participación del 12%, pero finalmente esta cayó hasta el 5% en 1995. Sin embargo, a pesar de los resultados negativos de estos tres sectores durante el periodo, estos constituyeron la segunda rama de exportación colombiana hacia Venezuela.

Otro sector con un crecimiento importante fueron los productos químicos. En realidad, las exportaciones colombianas hacia Venezuela durante este periodo progresaron 13% en 1990 a más de 25% a principios de 1995. Este dinamismo fue principalmente estimulado por las inversiones de compañías venezolanas en Colombia y por el aumento de la productividad y de la competitividad, obtenidos con la apertura comercial entre los dos países, así como por la caída de los precios de las materias primas importadas. En conclusión, Colombia logró una penetración significativa en sus productos de valor agregado de exportación, especialmente los textiles, la confección, el cuero, el calzado y los plásticos. El comercio bilateral reveló igualmente un alto nivel de complementariedad económica y los beneficios de una reducción de las tarifas aduaneras.

Tabla 3.3 Clasificación sectorial de las importaciones colombianas provenientes de Venezuela (f.o.b)

| | I | | II | |
|-----|---|-----|---------------------------------|---|
| 230 | Extracción de minerales metálicos | 111 | Producción agrícola | E v o l u c i ó n t o t a l d e l c o m e r c i o |
| 311 | Productos alimentarios | 290 | Extracción de otros minerales | |
| 312 | Elaboración de otros productos alimentarios | 331 | Industrias de madera | |
| 313 | Bebidas | 351 | Sustancias químicas | |
| 314 | Tabaco | 382 | Maquinaria excepto electricidad | |
| 321 | Textiles | | | |
| 322 | Confecciones | | | |
| 324 | Calzado | | | |
| 341 | Papel y productos derivados | | | |
| 342 | Imprenta | | | |
| 352 | Otros productos químicos | | | |
| 354 | Otros derivados de petróleo y carbón | | | |
| 355 | Productos en caucho | | | |
| 356 | Productos plásticos | | | |
| 361 | Objetos en barro, y porcelana | | | |
| 362 | Vidrio y derivados | | | |
| 369 | Otros minerales no metálicos | | | |
| 381 | Productos metálicos excepto maquinaria | | | |
| 383 | Maquinaria, aparatos eléctricos | | | |
| 384 | Equipos material y transporte | | | |
| 385 | Equipo profesional y científico | | | |
| 390 | Otras industrias manufactureras | | | |
| | III | | IV | |
| 210 | Explotaciones de minas de carbón | | | |
| 353 | Derivados del petróleo | | | |
| 371 | Industrias básicas de hierro y acero | | | |
| 372 | Industrias básicas de metal no ferroso | | | |
| | Crecimiento superior | | Crecimiento inferior | |
| | Crecimiento de las importaciones | | | |

Cuadrante I = estrellas nacientes

Cuadrante II = estrellas decrecientes

Cuadrante III = sector de retroceso

Cuadrante IV = oportunidades perdidas

Fuente. Mendoza, Serrano, 1999, página 35.

Esta penetración fue también visible en los productos como los químicos y la metalurgia, incluyendo el equipamiento y el material de transporte. Por la tanto, la mayoría de los sectores de exportación colombianos podrían ser considerados como fuertemente demandados durante este periodo (estrellas nacientes) en el mercado venezolano, mientras que los bienes tales que la confección, los textiles, la industria gráfica y ciertos productos de la metalurgia se encontraban el sector II (estrellas menguantes) con un débil crecimiento en el comercio bilateral. En el sector III, con un retroceso en las cifras comerciales, se encuentran los productos agrícolas y la petroquímica, lo que significó una degradación de las exportaciones colombianas de los productos agrícolas, no solamente hacia Venezuela sino también a nivel mundial.

3.1.2 Los problemas y perspectivas en las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela en el seno del Pacto Andino

Las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela siempre han estado reguladas por el sistema de la Comunidad Andina, pero esta regulación limita también el desarrollo del comercio bilateral. Las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela progresaron de una manera remarcable durante los diez últimos años, como se mencionó anteriormente.

Sin embargo, todos buenos resultados de comercio y fortificación del espacio económico común entre los dos países, parecen estar consolidados pero con un nivel de riesgo muy elevado. «Por un lado, subsisten diversos aspectos relacionados con el comercio que a pesar de la reducción de las tarifas aduaneras a partir de 1992 han bloqueado el libre flujo de comercio entre los dos países. Por otro lado, existen fuerzas económicas externas en la

relación bilateral, y mismo en el Pacto Andino que producen que el acuerdo comercial entre los países sea muy inestable y susceptible de ser sacudido en cualquier momento por las políticas de comercio entre los dos países». (Reina,1997.p.91) .

Mientras que Unión Andina se concretaba, las dificultades en ciertos temas del acuerdo limitaron su evolución. En este sentido, esta sección será consagrada al análisis de los obstáculos presentados en el Pacto Andino que impidieron el libre desarrollo en la zona de libre comercio bilateral, motivando los dos países a formar el Grupo de los Tres.

◀ Las negociaciones bilaterales

Después de la reducción de tarifas aduaneras en 1992, las principales discusiones se concentran sobre la relación de comercio y sus obstáculos. Según Reina, los principales temas pueden enumerarse así: las dificultades encontradas en las zonas que no tienen reglamentación andina, ni reglas claras de comercio a nivel bilateral; las dificultades generadas por la aplicación de mecanismos previstos por el acuerdo de Cartagena que generaron la relación bilateral entre los dos países.

◀ Los temas no regulados

Existían varios obstáculos al comercio entre los dos países, principalmente en lo referente a la libre circulación de personas y de documentos de exportación. Uno de los principales problemas era la obligación de la visa para los colombianos, lo que limitaba la expedición de las Libretas de Tripulaciones Terrestres, documento que debía facilitar la entrada de camiones de transporte

de mercancías colombianas a Venezuela, así como la exigencia de la visa para los ejecutivos y comerciantes colombianos para entrar al vecino país.

El sector de bebidas alcohólicas estaba también limitado por la falta de flexibilidad en el caso colombiano. Los exportadores de bebidas alcohólicas de Venezuela encontraron una fuerte resistencia a los productos de este país, puesto que la Constitución Política Colombia preveía el monopolio de la distribución y de la comercialización de bebidas embriagantes para cada Departamento en Colombia.

Otro caso de obstáculo al libre comercio entre los dos países consistía en las normas colombianas y venezolanas concernientes a las compras públicas. Las dificultades de comercializar sus ofertas de bienes y servicios a las compañías del Estado favoreció la adopción de un estatuto para las compras en el sector público en el Pacto Andino²⁸.

El Pacto Andino no poseía una regulación específica a nivel de compras públicas, circunstancia que facilitó la creación de una serie de normas proteccionistas en los países miembros. Según la Asamblea del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), el 9,9% del total de importaciones realizadas por los países andinos correspondían a las compras públicas en 1993, mientras que ese porcentaje bajaría a 9,4% el año siguiente²⁹.

Uno de los temas que conllevó problemas significativos en las relaciones bilaterales de comercio fue la armonización de las normas técnicas y sanitarias. La homologación de certificados

²⁸ Acta de Quito, Septiembre 5, 1995.

²⁹ Bases de propuesta para la armonización de las compras del sector público en el Grupo Andino, Junta del Acuerdo de Cartagena, julio, 1996.

sanitarios se convirtió en una restricción no tarifaria al comercio. En 1992, los organismos reguladores de certificaciones fueron creados, pero la ineficacia en estos últimos generaron más restricciones a los flujos comerciales. En 1994, los países reconocieron la necesidad de establecer una armonización y homologación de los certificados sanitarios, pero ningún resultado significativo fue constatado durante este periodo³⁰.

◀ Los marcos regulatorios en el Pacto Andino

Ciertas regulaciones del Pacto Andino provocaron polémicas en las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela, particularmente las medidas de salvaguardia. El Pacto Andino preveía tres medidas de salvaguardia a nivel comercial, o en caso de crisis de la balanza de pagos. La utilización hipotética de estas medidas de salvaguardia en los sectores agrícola e industrial se basaba en reglas mal definidas que conllevaban eventuales agresiones comerciales. Por ejemplo, la aplicación de la salvaguardia «Hechos Correctivos», que con el objetivo de eliminar distorsiones del comercio regional fue utilizada en Colombia para limitar las importaciones de azúcar, a las cuales Venezuela aplicaba derechos aduaneros menos elevados que en Colombia, lo que le permitía exportar azúcar a un menor precio hacia Colombia, aprovechando las preferencias aduaneras a terceros países.

El Pacto Andino estableció que los países miembros podían hacer parte de otros acuerdos de comercio parciales con otros países, sin tener necesidad de existir una coordinación especial

³⁰ Asamblea de la Tercera Reunión colombo venezolana para evaluar la evolución de las relaciones comerciales bilaterales, 4 noviembre 1994, Ministerio de Comercio Exterior Colombia.

al interior del pacto. Esta preferencia causa ciertas disparidades aduaneras que se oponen al objetivo de crear un derecho aduanero comunitario, introduciendo distorsiones a nivel de competitividad entre los países (Reina, 1997 p.96).

3.2

Los límites y posibilidades en el Grupo de los Tres

La participación mexicana en el comercio mundial, ha sido representativa y los cambios estructurales en su economía remarcables. «Ahora que las transformaciones emprendidas por México durante las últimas dos décadas eran estabilizar su economía, el interés de expandir las fronteras comerciales fue el principal objetivo de la política económica mexicana» (Canovas, 1992 p.167). En este contexto, México emprendió un proceso de negociaciones de tratados de libre comercio a nivel mundial. Este aparte pretende entonces explicar las posibilidades de México en el TLC del G-3, y analizar en detalle las posibles limitaciones mexicanas en el proceso de desarrollo integración comercial del Grupo de los Tres.

Estas limitaciones y posibilidades, que se describirán a continuación, pueden definirse sucintamente en dos secciones que analizarán los compromisos mexicanos a nivel internacional y las políticas comerciales en el contexto de regionalización. Estas circunstancias económicas y políticas merecen un estudio más minucioso.

3.2.1 Los lazos económicos entre México y los Estados Unidos

A principios de la década de los noventa, México firmó un acuerdo de libre comercio con los países más desarrollados del continente, Estados Unidos y Canadá, siendo también la primera vez que un país hispanoamericano negociaba un tratado de libre comercio con los Estados Unidos; «esto igualmente representaba un reconocimiento a los esfuerzos, realizados a través de la década para modernizar y abrir la economía mexicana al sistema de comercio mundial. Pero por encima de todo se creaban las bases para una nueva relación más estrecha entre México y los Estados Unidos» (Bosworth, Collins and Lustig, 1997). Además, los Estados Unidos son el principal socio comercial de México desde la Segunda Guerra Mundial. Así, la firma del acuerdo de libre comercio norteamericano era la culminación de un proceso de apertura económica y la consolidación de las relaciones políticas entre México y Estados Unidos. De manera general, el NAFTA tenía por intención de fortificar la expansión comercial entre los tres países y aumentar el crecimiento económico en México.

Tabla 3.4 Temas de las Negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio Norteamericano

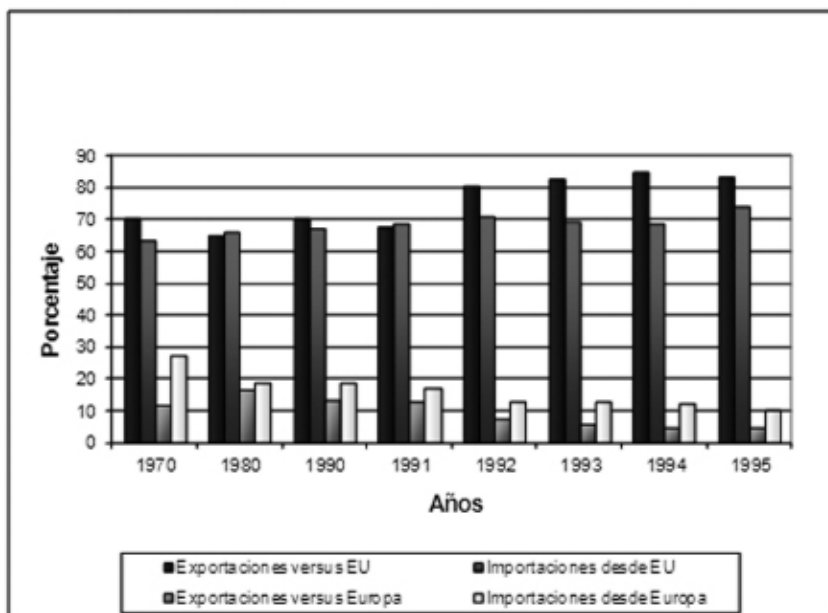
| | |
|---|--|
| 1. Acceso al mercado <ul style="list-style-type: none">-barreras aduaneras y no aduaneras-reglas de origen-compras públicas-automóviles-otros sectores industriales 2. Normas <ul style="list-style-type: none">-salvaguardas, subsidios y soluciones comerciales-estándar | 3. Servicios <p>Principios para los servicios:</p> <ul style="list-style-type: none">-financieros-de seguridad-de transporte terrestre-de telecomunicaciones-otros servicios 4. Inversiones (principios y restricciones) 5. Propiedad intelectual 6. Resolución de controversias |
|---|--|

Fuente. Office of US Trade Representative, Washington, D.C. Junio 14, 1991.

Pero si la unión comercial con los Estados Unidos era el paso más importante para México *vis a vis* de la liberalización comercial, el NAFTA implicaba también una dependencia económica más profunda frente a este país del norte. Según Castañeda, (1197, p.67) el complemento de las políticas de modernización emprendidas desde 1985, consistía en aumentar las inversiones extranjeras directas, las cuales deberían llegar con la puesta en marcha del NAFTA. Pero el acuerdo conllevaba grandes riesgos para México puesto que «Ningún país hasta ese momento había intentado desarrollar sus exportaciones manufacturadas de base, abriendo sus fronteras tan rápidamente e indiscriminadamente para mejorar la eficiencia y reducir los costos de los productores». Entonces, la posibilidad de negociar otros acuerdos de libre comercio regional sobrevino como otra oportunidad de expandir las exportaciones mexicanas a lo largo del continente.

Por consiguiente, el acuerdo de libre comercio norteamericano fue negociado por México, y contiene en su programa de base cuatro sujetos principales «La liberalización de mercancías, la desregulación y la protección a las inversiones extranjeras, la liberalización del comercio de servicios y la aplicación de una estructura institucional» (Espinosa, Loyola, 1997, p.29). (Tbla 3.4). Las negociaciones entre México y los Estados Unidos estuvieron entonces orientadas en dos direcciones realmente opuestas: para México, el NAFTA constituía el éxito de su estrategia de desarrollo, mientras que para Estados Unidos, este representaba un acceso preferencial a una mano de obra barata y a un supuesto control del problema de la inmigración ilegal de trabajadores mexicanos hacia los Estados Unidos.

Figura 3.1 Exportación e importación de las mercancías mexicanas con los Estados Unidos y Europa 1970-95



Fuente. Elaboración personal sobre la base de las cifras de la OMC.

Por otro lado, las exportaciones de bienes no manufacturados habían alcanzado un nivel de crecimiento importante, principalmente hacia los Estados Unidos. El crecimiento de las exportaciones no petroleras, hubieran podido generar una política proteccionista de parte del Congreso Americano. Por lo tanto, el acuerdo comercial con los Estados Unidos y Canadá aseguraba el acceso directo al mercado de consumo más grande del mundo y, por otro lado, el acuerdo implicaría toda una serie de concesiones mexicanas en el contexto de las mercancías de terceros países.

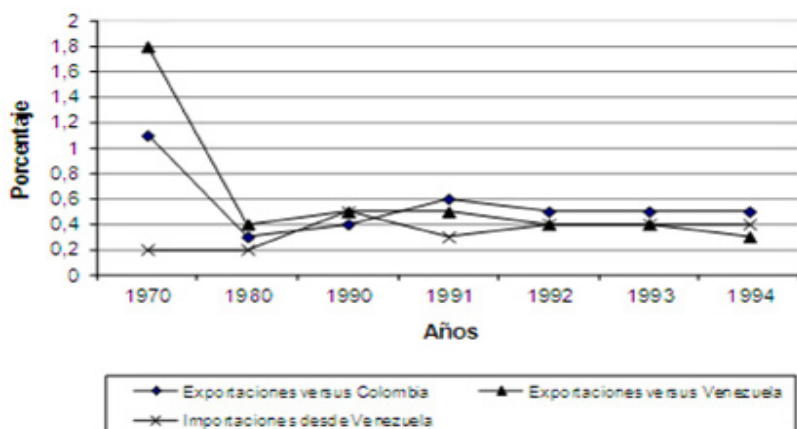
Según Hufbauer y Schott, los sectores de libre comercio en el NAFTA son por naturaleza discriminatorios: la reducción de tarifas y de barreras no tarifarias, son aprovechables solamente

para los países miembros, (Hufbauer, Schott,1992). En conclusión, los países no miembros no podrán evitar las barreras impuestas en el acuerdo, y esto implicaría, para los miembros del G-3, una complicación en el acceso al mercado del NAFTA. Pero en el caso mexicano, las ventajas de ser parte activa del NAFTA y del G-3 podrían generar un aumento de sus flujos comerciales en la región, poco representativa en décadas precedentes, y así disminuir su dependencia del comercio de los Estados Unidos, dependencia particularmente marcada en su comercio exterior.

En 1970, el 70,3% de las exportaciones mundiales mexicanas de bienes y servicios estaban dirigidas a Estados Unidos. En la década de los años ochenta, este porcentaje había disminuido a 65,3%, pero aumentaría a 70,5% en 1990. Gracias a la negociación del NAFTA, las exportaciones totales mexicanas hacia Estados Unidos aumentaron en su participación pasando de 67,9% en 1991 a 84,9% en 1994 (figura 3.1), mientras que las exportaciones a otros países industrializados presentaron una mejora importante, en especial con la Unión europea (UE). Por ejemplo, en 1970, las exportaciones mexicanas hacia Europa representaban tan solo el 11.6% del total exportado, es decir, un monto de 139,78 millones de dólares. En 1994, las exportaciones mexicanas hacia la UE disminuyeron con un porcentaje de 4,9% del total exportado. Por lo tanto, la evolución del comercio entre México y Estados Unidos durante el debut de los noventa, denotaba el creciente aumento de la dependencia del sector externo mexicano de la economía americana. En realidad,«(...) la necesidad de México de explorar nuevos mercados en el continente, en la teoría debería permitir una diversificación de los destinos de exportación y la aumento de la importancia del papel México en el contexto regional» (Canovas, 1993 p.180).

En los años ochenta, México se constituyó en actor principal de las conversaciones del Grupo de Contadora, inicialmente conformado por Colombia, México, Panamá y Venezuela. En este marco de negociación, «los intereses pragmáticos y económicos se explican por (...) el deseo de los países miembros del grupo de aprovechar la Iniciativa de las Américas, que finalmente abrió las puertas de un posible acuerdo de libre comercio entre Colombia, México y Venezuela» (Echavarría, 1995).

Figura 3.2 Exportaciones e importaciones de las mercancías mexicanas con Colombia y Venezuela, 1970-94



Fuente. Elaboración personal sobre la base de cifras de la OMC.

En el caso mexicano, la participación comercial en América del Sur permitiría aumentar los intercambios comerciales, fuertemente reducidos en los años setenta y ochenta, especialmente con Colombia y Venezuela. La figura 3.2, revela que los flujos bilaterales entre los tres países disminuyeron de manera importante y que la participación de Colombia y Venezuela en el comercio mexicano eran símbolo de un desconocimiento de los mercados entre los tres países. Por ejemplo, en 1970, las exportaciones

mexicanas hacia Colombia fueron de 13,2 millones de dólares, y de 21,69 millones hacia Venezuela. En los años ochenta, el comercio entre los tres países aumentó notablemente pasando de 308,8 millones de dólares en exportaciones hacia Colombia y 617 millones hacia Venezuela, lo que representaba el 0,3% y 0,4% del total de las exportaciones mexicanas en el mundo. Esto nos indica que México tenía una débil participación en el mercado regional en los años setenta y ochenta, pero una evolución más importante fue observada en la década de los noventa, periodo de liberalización comercial en Colombia y Venezuela.

En lo referente a las importaciones provenientes de Colombia y Venezuela, la balanza comercial siempre fue positiva para México. En 1970, las importaciones provenientes de Venezuela constituían 0,2% del total importado por México. En 1980, las importaciones desde Venezuela aumentaron, hasta alcanzar un monto de 391,8 millones de dólares. Por otro lado, las exportaciones colombianas hacia México fueron poco representativas en el total importado por México, este fue el mismo caso que en otros países de América Latina.

Las negociaciones a nivel comercial en el G-3 fueron llevadas al mismo tiempo que las del NAFTA. Una vez terminadas las negociaciones del NAFTA, México implantó el sistema de preferencias y propuso un acuerdo parecido (Echavarría, 1995 p.122). Es así como una gran parte de los temas discutidos en las negociaciones del tratado con EEUU y Canadá, fueron transmitidos a la mesa de negociación del G-3, particularmente la política de desgravación de comercio intra-regional de bienes originarios de los países del G-3 y el estilo normativo para regular el acceso de estos bienes al mercado regional, la liberalización del transporte marítimo, el transporte aéreo y la del sector de las telecomunicaciones.

Finalmente, Colombia y Venezuela aceptaron ciertos temas provenientes del NAFTA³¹ «(...) Considerando una posible expansión comercial con México y examinando que el G-3 podría ser un puente en el camino hacia integración hemisférica» (Echavarría, 1995 p.123). Por esto, ciertos regímenes fueron adoptados de la misma manera que el NAFTA: las compras públicas, las normas técnicas, y la apertura a la inversión de capitales extranjeros para los países miembros. En resumen toda la estructura del G-3 es similar al NAFTA.

En definitiva, según Canova, las posibilidades de México en el G-3 estaban circunscritas por las limitaciones frente a los compromisos comerciales con los Estados Unidos y Canadá. Por los débiles flujos comerciales entre los tres países, la situación sería aprovechable para México, puesto que la estructura del G-3, siendo similar a la del NAFTA, facilitaría las eventuales exportaciones mexicanas en el grupo.

3.2.2 El expansionismo mexicano en el comercio mundial

A partir de 1985, el modelo de desarrollo económico en México sufrió un gran cambio, cuando después de varias décadas de crecimiento la crisis toca la economía mexicana y desencadena un periodo de estagnación. Obligado a reformar su modelo de desarrollo, el gobierno mexicano estableció una política de reforma al sector externo y al régimen de inversiones extranjeras.

³¹ Los intercambios entre Colombia y Venezuela fueron muy dinámicos entre ellos que con México, y evidentemente durante las negociaciones a nivel comercial, fue mucho más simple llegar a un acuerdo entre los dos países, porque dentro del Pacto Andino, los países ya habían firmado acuerdos bilaterales comerciales e hicieron parte de una unión aduanera bilateral desde 1992.

Para comprender mejor las limitaciones de México en el G-3, es apropiado relatar brevemente los diferentes periodos en la política comercial mexicana.

◀ El periodo de desarrollo estable (1956-1971)

- El periodo de expansión de Echeverría (1972-1976).
- El periodo del Presidente Portillo (1977-1982).
- El periodo de reforma económica y de expansión del comercio (1983-2001).

◀ El periodo de desarrollo estable (1956-1971)

Después de la Segunda Guerra Mundial, los precios de consumo aumentaron con rapidez, provocando ciclos de inflación y de devaluación. Con la devaluación de la moneda frente al dólar, el peso mexicano perdió dos veces su valor, pasando de 4,85 pesos por dólar en 1945 a 12,50 en 1954. Este periodo fue llamado «*El período Estabilizador* con la introducción del nuevo tipo de cambio» (Ortíz Mena, 1969); de hecho, la inflación fue controlada y volvió a niveles inferiores a los registrados en los diez años precedentes. A causa de la reevaluación del peso, las presiones políticas generaron un alza de la protección. A principio de esta fase, los derechos aduaneros se multiplicaron en el contexto de una revisión general de la clasificación de artículos de importación. En 1956, las categorías de importación se duplicaron y las importaciones sujetas a control pasaron del 33% al 44%. En 1960, la unificación de la clasificación aduanera hizo crecer de nuevo las tarifas aduaneras. Después en 1962, se impuso una sobretasa de 10% a las importaciones de artículos de lujo. Finalmente, en 1965, los derechos aduaneros fueron amplificados de manera general en un 6%.

En los años setenta, las medidas contra la importación fueron intensificadas, 1000 categorías pasaban a la lista de importación controlada. Al final de la década más de 65% de artículos estaban sujetos a los diferentes sistemas de verificación a la importación. Estas políticas limitaron radicalmente las exportaciones de manufacturas. Simultáneamente, la protección del sector primario fue ligeramente reducida: -1,4% para la agricultura, el ganado, la selvicultura y la pesca y -12,3% para la industria minera. Este resultado fue obtenido gracias a una protección nominal mínima y costos más elevados de las materias primas.

En consecuencia, la participación de las exportaciones mexicanas en el comercio mundial cayó del 11,4% al 4,9% (Ortega Cárdenas, 1976). Las exportaciones de manufacturas presentaron igualmente una fuerte disminución durante el mismo periodo, lo que lógicamente, tendría repercusiones en la producción industrial que fue solamente del 3%.

◀ El periodo de expansión de Echeverría (1972-1976)

La reevaluación del peso mexicano generó una presión importante sobre la protección. Las restricciones cuantitativas a las importaciones subieron del 57% al 64% en 1973 y de 74% en 1974 (Ortega Cárdenas, 1976). Seguido al deterioro de la balanza de pagos, una intensificación de los controles a la importación y un aumento general de las tarifas aduaneras fueron impuestos.

Con el fin de promover las exportaciones, un sistema de promoción fue instaurado y comprendía el establecimiento de certificados de devoluciones de impuestos (Cedis); la importación de materias primas libre de impuestos y la expansión de los créditos a corto plazo.

De acuerdo con la legislación de comercio de 1971, los Cedis constituían una devolución del 10% de los impuestos sobre el valor de las importaciones manufactureras, en las cuales el contenido nacional se encontraba entre el 50 y 60%. En 1973 con el aumento de los impuestos indirectos, estas tasas de reembolso fueron respectivamente aumentadas al 11% y 5,5%. Los exportadores de productos con un contenido regional no inferior a 40% tenían el derecho de importar las materias primas libres de impuestos. En 1976, el gobierno suspendió las atribuciones de los Cedis. A pesar de la gran utilidad de los Cedis, así que es bastante complicado analizar la utilidad de este sistema de reembolso de impuestos, debido principalmente al complejo sistema de impuestos indirectos reinantes en la época en México.

En lo referente al sector externo, las exportaciones de las maquiladoras aparecieron en las estadísticas de la balanza comercial. En 1970, estas exportaciones alcanzaban un monto de 180 millones de dólares y, en 1976, estas sobrepasaban los 500 millones de dólares. Gracias a la promoción de exportaciones, la venta de productos manufacturados al exterior creció rápidamente entre 1970 y 1974 (60% en volumen). Sin embargo, el ritmo de crecimiento de las exportaciones disminuiría a causa de la recesión mundial.

A pesar del alto grado de protección y del crecimiento de la revaluación del peso, la sustitución a las importaciones estaba limitada por el efecto de las políticas fiscales expansivas que estimulaban las compras en el extranjero (Bela Balassa,p.265).

◀ El periodo del presidente Portillo (1977-1982)

Las devaluaciones de 1976 y 77 y el descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo permitieron estabilizar la situación de la balanza de pagos. De hecho, el crecimiento de las exportaciones

de petróleo y la devaluación del peso provocaron una disminución del déficit en el intercambio de mercancías. La situación positiva en la balanza comercial indicaba la necesidad de liberar las importaciones y reducir los obstáculos a las exportaciones, con el fin de mejorar la competitividad.

Por consiguiente la proporción de categorías sujetas a un permiso de importación, fue reducida de manera importante del 80% en 1977 a 24% en 1979 (Solis, 1981). Estos cambios fueron acompañados de una intensificación de los derechos aduaneros, con el fin de permitir a la industria mexicana tener un periodo de adaptación.

La liberalización de las importaciones fue más limitada. En 1976, el 60% de las importaciones estaban bajo la modalidad de permiso. El crecimiento de las importaciones de bienes de capital reveló el valor de bienes sometidos a un permiso previo. De hecho, la liberalización fue realizada en bienes no producidos en el país. A fines de 1979, el gobierno del Presidente Portillo rehusó la adhesión al GATT, lo que en la práctica significaba la implantación de nuevas restricciones.

En 1981, los derechos aduaneros y las restricciones a las importaciones fueron acentuados. En 1982, la crisis de la deuda trajo una intensificación de las tasas impositivas en las tarifas aduaneras. En consecuencia, dada la circunstancia y las limitaciones a las importaciones, la exportación de manufacturas se vió discriminada, a pesar de las subvenciones otorgadas por el gobierno.

La política del gobierno Portillo se reflejó claramente en la caída de las exportaciones. Entre 1978 y 1981, el volumen de las exportaciones mexicanas disminuyó el 14%, consecuencia de los efectos de la reevaluación del peso y de las restricciones a las

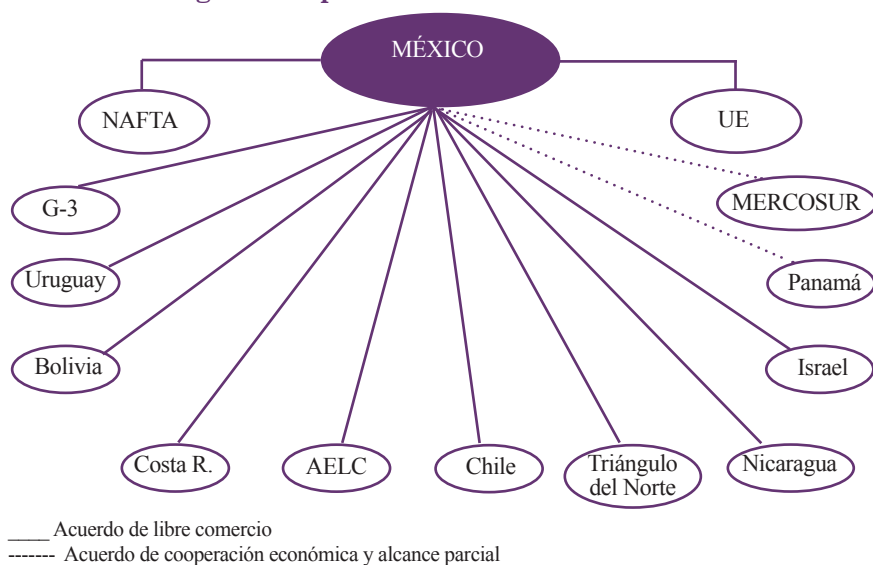
importaciones. En definitiva, las exportaciones mexicanas en el mundo presentaron una disminución, y por el contrario las importaciones aumentaron rápidamente. Finalmente, el aumento del déficit en la cuenta corriente y de los costos de servicio de la deuda generaría la crisis de la deuda en México.

◀ El periodo de reforma económica y de expansión del comercio (1983-2001)

Después de la crisis de la deuda de 1982, el principal objetivo de la política económica mexicana consistía en implantar un modelo de desarrollo más abierto, visiblemente basado en el crecimiento de las exportaciones como base del crecimiento económico. Este cambio de modelo implicó igualmente un proceso de liberalización del comercio, lo que daría a la política mexicana una visión de búsqueda de acuerdos de libre comercio en las diferentes regiones del mundo.

En principio, México buscaba una diversificación del comercio frente a Europa y Japón, pero el gobierno del Presidente Salinas observó las limitaciones de una inserción comercial a estos dos mercados. «Sin embargo, los Estados Unidos se localizaba a su lado: no solamente un mercado más grande y la principal fuente de capital externo, sino el importador de bienes y servicios más importante del mundo» (Weintraub, 1994). Con la fórmula del comercio exterior como motor de crecimiento, los Estados Unidos como principal asociado comercial era el objetivo. De hecho, Japón, Europa y América Latina no constituían grandes importadores de productos mexicanos.

Figura 3.3 Esquema de los Acuerdos de Libre Comercio Negociados por México



Fuente. Elaboración personal, lista non exhaustiva.

Si bien la adhesión de México al NAFTA constituyó el logro más importante de la política comercial mexicana, el NAFTA marcaba también la reafirmación de la dependencia económica y comercial mexicana de los Estados Unidos. Más allá de las consideraciones económicas y de los motivos que incitaron México a unirse con Estados Unidos y Canadá, la formación del NAFTA incitó un interés de independencia comercial de la parte México frente a sus dos asociados. Es así que México instituyó una política de integración más abierta con los países de América Latina (Guerra, 1996).

El crecimiento del comercio regional después de una década de estancamiento benefició la nueva política mexicana. «De 1990 a 1996, las exportaciones regionales aumentaron en el 73%, mientras que las importaciones alcanzaron el 127%, como porcentaje del PIB en la región» (Devlin y Ricardo Ffrench-Davis, p.955-956).

Por otra parte, la iniciativa integracionista en América del Sur constituyó la herramienta aperturista de las economías a la competitividad internacional. Así México en tanto que era nuevo miembro del NAFTA, se convirtió en el socio por excelencia de los PAL. En consecuencia, México comenzó una serie de negociaciones comerciales que finalmente darían como resultado una red bien amplificada de comercio en el mundo (Figura 3.3): «La nueva política de México con respecto a los países latinoamericanos, se traducía en la suscripción de acuerdos de libre comercio con Chile, Costa Rica y Bolivia. También en la creación de un acuerdo tripartita con Colombia y Venezuela (G-3). Y la firma de acuerdos de libre comercio con Ecuador, Nicaragua y los países del Triángulo del Norte (el Salvador, Guatemala y Honduras) ». A nivel regional, México firmó un acuerdo de cooperación económica con Uruguay en 2001. A nivel mundial, México concluyó sus negociaciones de comercio con la Unión Europea, Israel y últimamente con la Asociación Europea de Libre Comercio, cuyos miembros son Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein.

Si la historia comercial mexicana se dibuja como proteccionista, hoy en día la voluntad de México por aumentar su red de comercio mundial expresa su intención de reafirmar su política de apertura comercial con el resto del mundo. De hecho, México cuenta con un mercado potencial de 31 países, en los tres continentes. Si bien esta expansión del comercio ha sido significativa para el país, resta importancia a los acuerdos regionales, puesto que los acuerdos firmados con los países desarrollados dan un acceso preferencial a mercados más interesantes desde el punto de vista comercial que el mercado del Grupo de los Tres.

3.3

El futuro y las alternativas del proceso post-apertura comercial en Colombia

La integración latinoamericana es hoy en día, más que una tentativa. Desde la época de la independencia, los esfuerzos integracionistas realizados por Simón Bolívar en el seno de la Gran Colombia permitían prever una América unificada económica y políticamente. Con el transcurso de décadas precedentes, varios intentos fueron hechos a fin de generar un cierto grado de integración económica regional. Históricamente, la mayor parte de estos esfuerzos integracionistas tuvieron cierto éxito (Sebastian E. et Savastano M, 1989 p.189).

Para el caso colombiano, el proceso de apertura económica fue el primer paso consolidado hacia la inserción en la nueva economía. Apesar de los infructuosos intentos integracionistas de los sesenta y setenta, la creación del G-3 fue el mejor ejemplo en el cambio de la política comercial colombiana. Estos cambios estuvieron sustentados por la necesidad de expandir la oferta comercial colombiana en los mercados internacionales. En este contexto, la dinámica comercial colombiana en el G-3 dependerá del grado de diversificación de las exportaciones, del desarrollo de los recursos humanos, de la mejora de infraestructuras de transporte y, aún más importante, del desarrollo de la competitividad colombiana en el contexto internacional, todo ello teniendo en cuenta que «Colombia es un país cuyos recursos naturales abundantes, gente trabajadora y ubicación estratégica la colocan en una buena posición para competir en el siglo veintiuno» (Fairbanks and Lindsay, 1999 p.261).

Desde el principio de los años noventa, la estrategia colombiana se orientó hacia la creación de una política de competitividad

sostenible, puesto que el proceso de integración continental se revelaba como un hecho concreto y sin marcha atrás. En este sentido, se puede sostener que el crecimiento del comercio colombiano se soportaba bajo tres objetivos:

- ♦ La nueva dinámica de la competitividad en Colombia.
- ♦ Las nuevas políticas del comercio colombiano.
- ♦ Los determinantes y las ventajas de la competitividad colombiana a nivel regional.

3.3.1 La nueva dinámica de la competitividad en Colombia

Uno de los principales problemas del comercio en Colombia, es la débil penetración en los mercados internacionales. Por otra parte, la composición de las exportaciones colombianas durante las últimas décadas, era prácticamente la misma, con una gran concentración en unos pocos productos esencialmente primarios.

Según Ocampo, una de las principales razones de este agotamiento en el conjunto de las exportaciones, fue la dependencia en las fuentes tradicionales de la ventaja comparativa. En la economía de hoy, los sistemas de soporte, denominados muy comunmente «world class» facilitan la competencia en el medio ambiente doméstico. Así las compañías que tuvieran posibilidad de implantar una estrategia comercial agresiva, se verían limitadas por el medio ambiente reinante internamente. Por tal motivo, muchas de las empresas colombianas que realizaron esfuerzos importantes a principios de los años noventa, en el empleo de una estrategia basada sobre las ventajas comparativas, se erosionaron lentamente frente a naciones competidoras con las mismas ventajas comparativas.

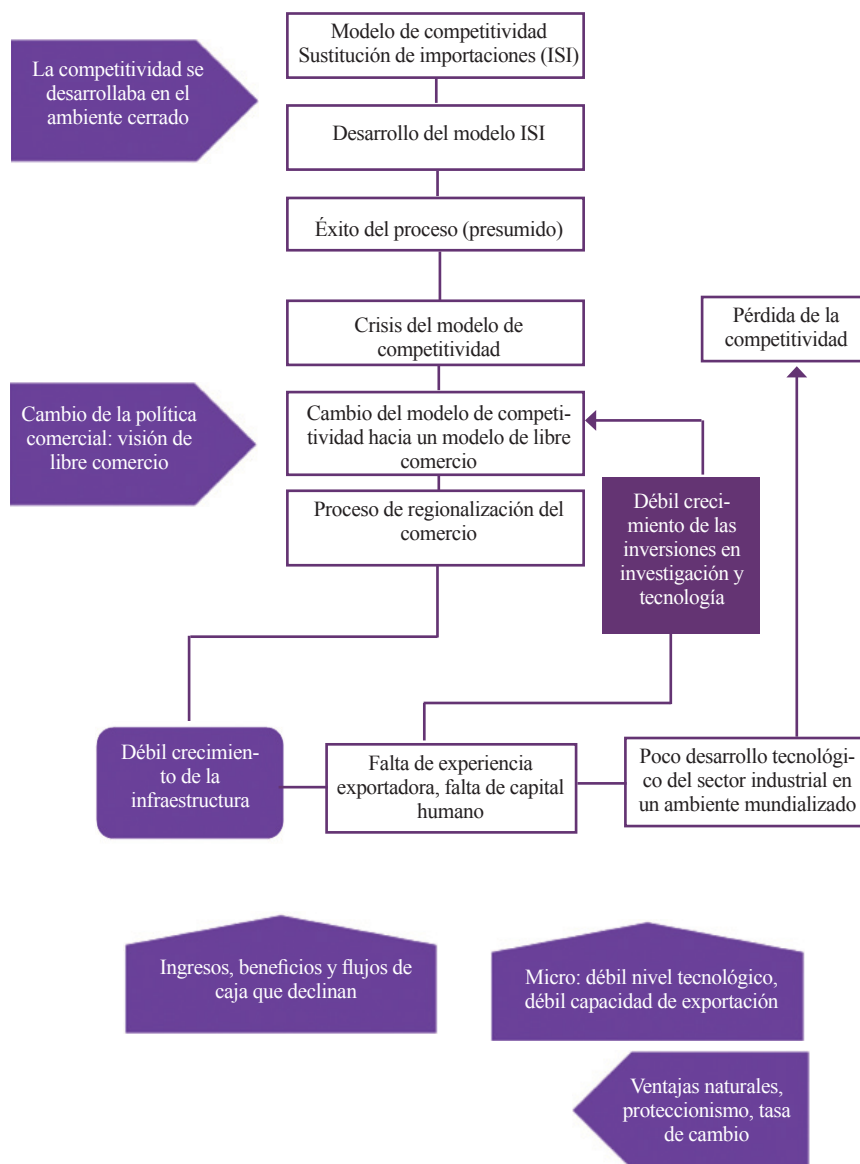
Con la negociación del Grupo de los Tres y los cambios estructurales vividos en el comercio mundial, se pretendió que «cambiando los objetivos nacionales con un fin último de volver las firmas capaces de crear estrategias, no solamente defendería los mercados internos, sino se podrían desarrollar internacionalmente» (Martínez, 1999 p.16). De hecho, durante los últimos años Colombia ha puesto concientemente en marcha un proceso estructural con el fin de clarificar y desarrollar los objetivos nacionales de competitividad haciendo parte activa al sector privado. La figura 3.4, muestra como ha evolucionado el modelo de competitividad colombiana desde un sistema de crecimiento hacia al interior hasta un modelo hacia fuera.

Bajo este marco conceptual, se pretende analizar las políticas de competitividad colombiana a fin de explorar su estructura y delimitar los avances comerciales colombianos en el Grupo de los Tres. En el marco de la nueva estrategia comercial, el presidente Ernesto Samper, creó el Consejo Nacional de Competitividad (CNC), como el instrumento más importante de la estrategia de internacionalización de la economía colombiana.

La función del consejo era transformar la competitividad en una política y objetivo nacional. Este tiene como misión fundamental la dirección de una política basada sobre el principio de calidad, de la productividad y de la competitividad que serían de ahora en adelante prioridades nacionales, e igualmente la identificación de las ventajas comparativas como en nexo de inserción en la economía mundial³².

³² Política Nacional para la Productividad y Competitividad 199-2009 “III Encuentro para la Productividad y la Competitividad, agosto, 2000.

Figura 3.4 Dinámica de la competitividad en Colombia



Fuente. Elaboración personal según Fairbanks y Lindsay, 1999.

De acuerdo con Martínez, la estrategia nacional de competitividad se fundó bajo cuatro principios básicos:

- ♦ La necesidad de adaptación a un medio ambiente globalizado.
- ♦ La búsqueda de un nuevo modelo de regulación.
- ♦ El principio de acción concertada.
- ♦ La necesidad de construir una visión de futuro

◀ La necesidad de adaptación a un medio ambiente globalizado

El proceso de globalización y los cambios en la división internacional del trabajo, así como la aceleración y diversificación de los flujos comerciales dieron lugar a una disminución de comercio mundial de bienes primarios³³. En este ambiente diversificado, la estructura dinámica de la competitividad colombiana no otorgaba las ventajas necesarias para las compañías en la transición hacia una economía abierta. La figura 3.4 muestra igualmente todas las barreras estructurales que poseía el medio económico colombiano frente a las nuevas tendencias de la competitividad internacional.

Antes de 1990, el modelo de desarrollo estaba basado sobre la política comúnmente llamada internacionalmente «Inward Looking» (ECLAC, 1996 p.63), que con «La modificación del modelo de substitución de importaciones hacia una economía abierta, no implicó un comportamiento más dinámico en los

³³ La participación de bienes primarios en el comercio mundial ha disminuido en 40% desde finales de 1940, a menos de 15% a principio de la década de 1990. Lo que quiere decir que existió un cambio radical en el desarrollo industrial desde el siglo XIX hasta el siglo XX hasta los años cincuenta, ya que existía una relación muy estrecha y positiva entre la producción de bienes manufacturados y la demanda de bienes primarios para la transformación.

sectores públicos y privados. Al inicio del proceso de liberalización comercial colombiano, (...) el gobierno no mejoró las infraestructuras necesarias, con el fin de sostener la plataforma nacional y así permitir al sector exportados colombiano competir de una manera más eficiente» (Garay, Quintero, Villamil, 1998 p.256).

El desarrollo económico e industrial colombiano durante esta época estaba soportado como en la mayor parte de los países en desarrollo por la política de la substitución de importaciones, «modelo que creó un clima de negocios basado en las relaciones cliente-patrón entre importantes figuras gubernamentales y líderes empresariales importantes» (Fairbanks and Lindsay, 1999 p.264). El éxito de la industria durante estos años contribuyó a la creación de una «fórmula institucionalizada» de la competitividad. Esto quiere decir que el desarrollo económico reposaba sobre una estructura coyuntural de comercio interior. Con el proceso de reforma comercial del presidente Gaviria, esta estructura y las reglas políticas variaron, implicando cambios profundos en la competitividad. Infortunadamente, la mentalidad y los modelos de competitividad industrial no han demostrado cambios significativos desde aquella época.

Por consiguiente, durante este periodo, las importaciones aumentaron, la producción disminuyó y el sector exportador presentó síntomas de depresión. Con el proceso de apertura, la competitividad nacional progresó de manera significativa, empujando al sector industrial a presionar al gobierno para recrear un ambiente propicio al comercio.

En un principio, el gobierno implantó una serie de criterios de gradualidad y selectividad, permitiendo estrategias de desarrollo productivo. De hecho, se trataban de políticas sectoriales de competitividad que en primer lugar deberían conducir al proceso

de internacionalización comercial, reaccionando contra los obstáculos a la libre competencia; en segundo lugar, se buscaba la coordinación de los trabajadores, jefes de empresa y gobierno; en tercer lugar, se buscó desarrollar políticas de apoyo, tales como la promoción a las importaciones, el financiamiento y el desarrollo de los recursos humanos y la tecnología. Finalmente, la construcción de una visión estratégica de ciertos sectores se convirtió una parte importante para la participación de los agentes económicos implicados.

◀ La búsqueda de un nuevo modelo de regulación

A partir de estos cambios se consideró que el papel del Estado en lo referente a la competitividad, consistía en definir las reglas de juego para el ejercicio económico y social. La dinámica del comercio y de la competitividad dependería de las condiciones económicas establecidas por el gobierno, en relación al establecimiento de políticas macro-económicas propicias, la construcción de un ambiente favorable a las inversiones, la oferta de la mano de obra calificada, la construcción de una infraestructura proporcional a la actividad económica y la consolidación de las condiciones que permitiesen el desarrollo de los diferentes sectores de la producción.

◀ El principio de acción concertada

La existencia de programas sectoriales y mecanismos de concertación supone una regulación adaptada. Las buenas condiciones económicas y apertura comercial, así como los cambios en la política de Estado y en la cultura de empresa, deberían crear las condiciones necesarias para acelerar el crecimiento económico. La nueva situación de la economía mundial implicó

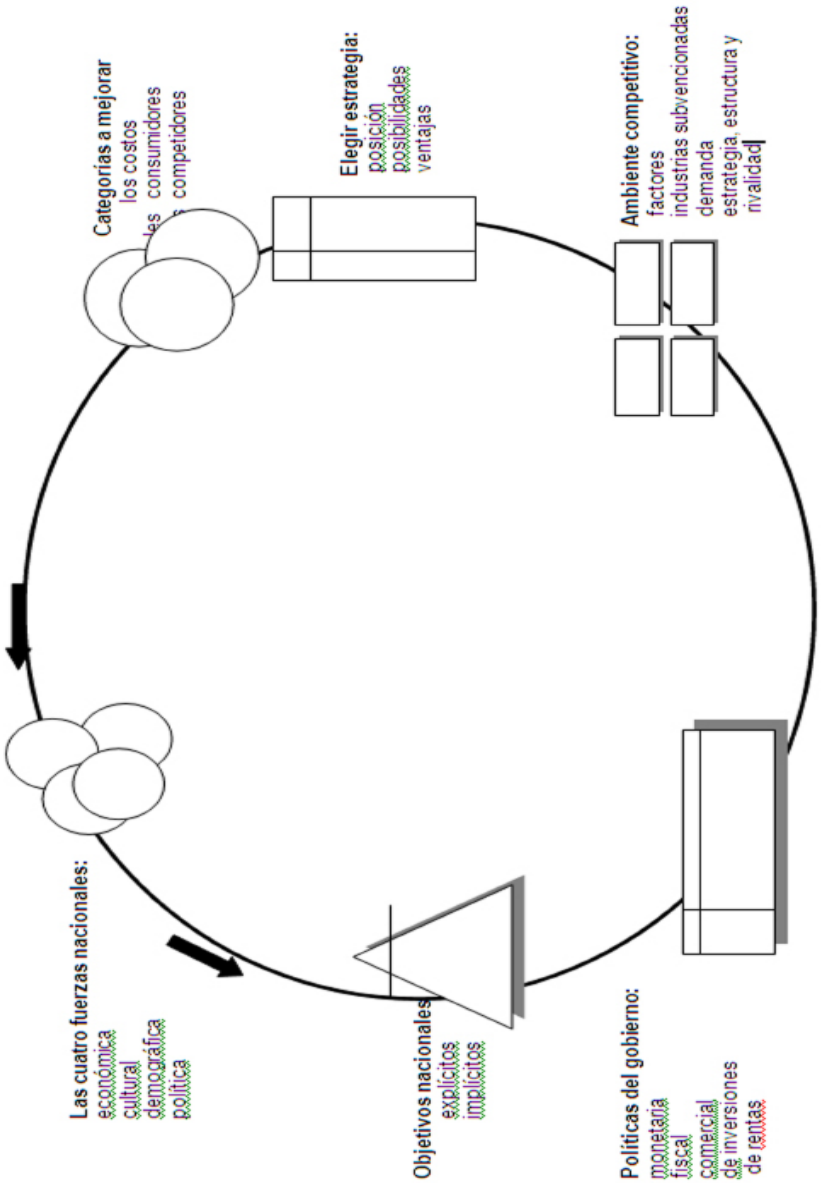
una negociación concertada entre los sectores públicos y privados, a nivel político y de instrumentación, destinada a mejorar las condiciones de la actividad productiva. Con este objetivo, el gobierno definió la estrategia de competitividad en la cual la política de ciencia y tecnología, el plan estratégico de exportación, las políticas de modernización agrícola y la educación jugarían un papel fundamental.

◀ La necesidad de construir una visión de futuro

El CNC de competitividad fue concebido como un proceso de construcción permanente que podría solamente concretarse con una política de Estado. Por lo tanto, la construcción de las políticas debe basarse en una estrategia a largo plazo, puesto que el desarrollo de esta visión significa el comienzo de una definición de las políticas futuras que podrían implantar los instrumentos de comercio necesario para mejor adopción del comercio colombiano.

Con el objetivo de comprender mejor la competitividad en Colombia, se deberían analizar conceptos como la demografía, la política y la cultura. Si bien el presente estudio comprende una nacionalización económica de la competitividad, es necesario mencionar estos elementos, que podrían dar una visión general de la competitividad nacional. Esta relación ha sido representada por Fairbanks y Linsay, quienes explican la relación sistemática entre las variables de la economía y la estructura económica colombiana: «*Las cuatro fuerzas nacionales*». (Figura 3.5).

Figura 3.5 Estructura de la competitividad en Colombia



Fuente. Fairbanks, Lindsay «Building A Learning Nation: Lessons From Post-Apertura Colombia”, 1999, p 295.

Las ventajas comparativas en cada país son diferentes y dependen del grado de desarrollo de los distintos sectores de la economía. Países como Suiza tiene una posición de preferencia en la producción de productos químicos, piezas de alta tecnología, servicios y chocolate; Alemania en la producción de máquinas, productos químicos y automóviles; Italia en la fabricación de vestidos de lana, cueros; Estados Unidos en la producción de detergentes, equipos médicos y aviones, y finalmente Colombia en textiles, cueros, petróleo, café, productos agrícolas y esmeraldas. Sin embargo, ciertas economías han experimentado una evolución dramática de la ventaja comparativa, en particular los países asiáticos. Esta evolución ha acrecentado los niveles de competitividad externa para las compañías colombianas en el contexto del comercio internacional.

3.3.2 Los nuevos objetivos del comercio colombiano

Los cambios experimentados en los modelos de desarrollo a nivel regional implicaron, igualmente, modificaciones en los esquemas económicos. En este contexto, se deben mencionar ciertos elementos de la competitividad, que según Dahlman posee varias implicaciones para el desarrollo industrial. Una manera de dinamizar los procesos de difusión tecnológica es la introducción de innovación nacional. De hecho, «una eficiente elección, uso, adquisición, difusión y desarrollo de tecnología depende de las políticas gubernamentales y estrategias nacionales, así como también de la acción individual de firmas individuales o gremios privados, y en especial de sus interacciones con el sector público» (Dahlman, p.77). Durante el periodo de apertura comercial, la falta de consenso alrededor de los objetivos nacionales de competitividad generó dos problemas fundamentales. «Cuando las leyes y los objetivos gubernamentales cambian constantemente

y rápidamente, la industria no logra desarrollar lo suficiente sus fuentes de ventajas comparativas de investigación e innovación. Con el fin de crear un ambiente donde las firmas sean capaces de tomar decisiones de negocios racionales en el largo plazo, se requiere de un proceso en el cual los objetivos puedan ser evaluados y articulados en términos de su impacto en la competitividad» (Lindsay, 1999 p.271).

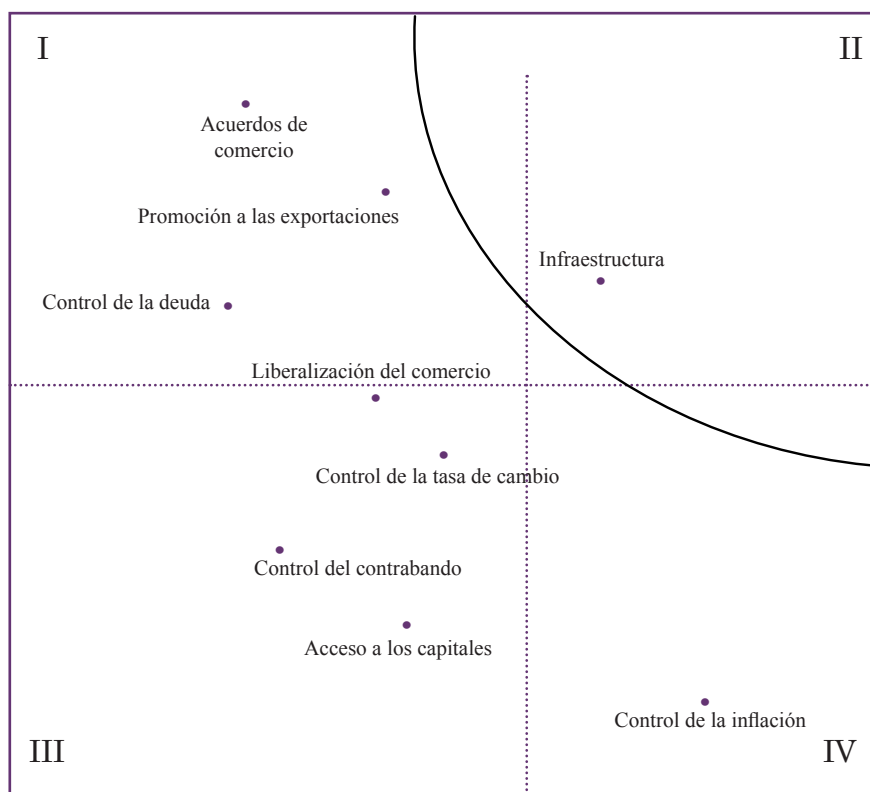
A pesar de que el comercio se convirtió en uno de los principales pilares de la economía en Colombia (Figura 3.6), los problemas originados a partir del proceso de apertura obligaron al gobierno a crear una política de competitividad más activa con el objetivo de fortalecer el comercio y mejorar los volúmenes de exportaciones colombianas hacia el mundo; esta política denominada el Plan Estratégico Exportador contenía cuatro objetivos principales³⁴:

◀ **Aumentar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios en función de la demanda mundial**

Con el objetivo de satisfacer no solamente la demanda mundial sino también las normas internacionales de calidad y productividad, el gobierno colombiano desarrolló una serie de estrategias con el fin de analizar el comercio a través de una plataforma de inteligencia de mercados las cuales pueden describirse brevemente así:

³⁴ Política Nacional para la Productividad y Competitividad, «III Encuentro para la Productividad y Competitividad». Colombia, Agosto, 2000.

Figura 3.6 Objetivos económicos colombianos



Observación:

Cuadrante I : Sectores prioritarios a corto y largo plazo.

Cuadrante II : Sectores prioritarios a largo plazo.

Cuadrante III : Sectores poco prioritarios a corto y largo plazo.

Cuadrante IV : Sectores prioritarios a corto plazo.

Fuente. Monitor National Survey, 1999 y elaboración personal.

- ♦ Desarrollo de una política agresiva de comercio en función de las demandas internacionales y la oferta doméstica.

Hasta 1995, Colombia no contaba con un sistema de redes de información de comercio internacional. Para esto el Ministerio de Comercio Exterior y ProExport, crearon un programa de

búsqueda de información y de organización de datos disponibles, utilizando un sitio en Internet y ofreciendo la oportunidad a los exportadores de tener acceso más directo a la información de comercio exterior³⁵.

◀ **Obtener una mejor eficacia en los mecanismos relativos a la promoción de las exportaciones**

Esta estrategia busca crear políticas más eficientes de exportación mejorando las herramientas de soporte de la actividad exportadora. En este sentido, fueron concebidos el Registro Nacional de Exportadores, así como los criterios para la creación de sociedades de comercialización internacionales. Por otro lado, varios sistemas especiales tanto de exportación como de importación fueron puestos en marcha, facilitando los procesos en las aduanas y mejorando así los sistemas de información tributaria³⁶.

◀ **Crear un nuevo criterio de negociaciones de comercio**

El gobierno pretendía mejorar el acceso de los productos colombianos en los mercados preferenciales y luchar contra las barreras al comercio, en el marco de las negociaciones multilaterales de comercio.

³⁵ www.intelexport.com.co

³⁶ Plan Estratégico Exportador, «III Encuentro para la Productividad y la Competitividad», Republica de Colombia, Agosto, 2000.

◀ **Articular políticas sectoriales de comercio exterior**

El principal objetivo era la unificación de criterios entre el sector público y privado, haciendo más operacional la asignación de recursos en los sectores de la producción.

◀ **Apoyar la calidad y la innovación tecnológica**

Esta estrategia apuntaba a la articulación de una política de ciencia y tecnología para mejorar los valores agregados de los bienes y aumentar la diversificación de la oferta exportable colombiana.

◀ **Estimular y acrecentar las inversiones extranjeras para alentar directa o indirectamente las exportaciones**

El estímulo a la innovación tecnológica es el resultado de un vigoroso proceso de inversiones extranjeras en el país, logrado a pesar de la influencia que tengan la inseguridad y los fenómenos tales como los conflictos políticos, sobre la llegada de las inversiones extranjeras al país. El gobierno colombiano estableció cuatro estrategias destinadas a estimular, promover y atraer los inversionistas extranjeros.

Hasta los años ochenta, los países latinoamericanos recibían la mayor parte de las IED's para los países en desarrollo. Después de la crisis de deuda, este porcentaje se vió fuertemente disminuido. A partir de 1993, las IED's aumentaron en más de 50%, particularmente las dirigidas a los países asiáticos (CEPAL, 1995 p.83). Sin embargo, Colombia no recibió los beneficios de expansión de las inversiones a nivel mundial. Por esto, el gobierno instituyó a la modernización del marco constitucional responsable de estimular y promover las inversiones extranjeras,

unificando la normatividad para generar un ambiente jurídico transparente. En especial, con la modificación del artículo 58 de la Constitución política colombiana³⁷, que permitía la expropiación de bienes y propiedades sin indemnización, el gobierno así facilitó las negociaciones internacionales a nivel de inversiones internacionales.

Con el apoyo de instituciones tales como Coinvertir y varios organismos del Estado, el Ministerio de Comercio Exterior creó en Colombia una plataforma de exportaciones, utilizando la figura de alianzas estratégicas con países como España, Australia, Japón, Francia y México.

◀ **Hacer de la competitividad una actividad exportadora**

El objetivo consistía en facilitar la actividad productiva (exportaciones), eliminando los obstáculos y sobre-costos.

◀ **Suprimir y simplificar los trámites en el proceso exportador**

Con esta estrategia, el gobierno intentó reducir las etapas así como el número de documentos necesarios para la exportación e importación de productos, lo que constituyó un esfuerzo considerable para eliminar la burocracia en las instituciones de comercio.

³⁷ Constitución Política de Colombia, Artículo 58.

◀ Flexibilizar el mercado de trabajo

La flexibilización del mercado de trabajo constituye en paso importante en la actividad productiva colombiana. La actual estructura, que de hecho es muy rígida, hace que Colombia sea uno de los países con costos de producción más elevados de la región (CEPAL, 1988). La flexibilización del trabajo, a nivel teórico, hace referencia a todas las formas de empleo a tiempo parcial o duración determinada (Ozaki, 1999).

Estos cambios en el mercado de trabajo en América latina fueron lentamente introducidos en los años ochenta. Los cambios a nivel legislativo en los PAL permitieron, particularmente en Argentina, la flexibilización del mercado laboral en lo referente a las negociaciones colectivas de trabajo, puesto que esta ley generó la creación de diferentes tipos de contratos. Las presiones por una competitividad importante, incitaron un gran número de compañías a liberalizar rápidamente su mercado de empleo, determinando los salarios de los trabajadores según sus resultados. Sin embargo, en el caso colombiano este proceso se encuentra todavía relativamente estancado cara a cara con otros países latinoamericanos.

◀ Desarrollar la infraestructura de comercio

Con el proceso de internacionalización y el rápido progreso de la tecnología en el sistema mundial, los costos de comercio a distancia sufrieron una fuerte reducción (Frankel, 1997). Sin embargo, los costos de transporte todavía tienen una gran incidencia sobre el precio de venta final de las materias primas y los bienes intermedios. En consecuencia, los costos se ven reflejados en la competitividad internacional de la producción nacional.

Según Garay, en los años noventa, existió una disminución de los fletes internacionales, a pesar del retardo de más de 25 años en la infraestructura terrestre colombiana. Esto puede ser explicado por la poca inversión pública en las últimas décadas. En 1990, la inversión en infraestructura representaba 3% del PIB, mientras que en 1996, este porcentaje se aumentó cerca al 7,5%. Sin embargo, debemos mencionar que la dinámica, expresada como el aumento porcentual de la inversión en infraestructura, aumentó de 7,85% en 1990 a 48,9% en 1996 (Gaviria, Palacio, Leal, Latorre, 1998). Esta evolución se reflejó en los cambios de las políticas del gobierno frente al proceso de apertura y la mejora de la competitividad.

◀ Regionalizar la oferta exportable

Los sectores exportadores de cada región pretenden desarrollarse a través de las ventajas comparativas, así como con la creación de nuevos instrumentos en relación con la capacidad productiva de las regiones. Con este objetivo, se deben identificar las ventajas regionales y los factores más competitivos para el comercio, en particular la calidad, los precios de producción de bienes y servicios con las siguientes estrategias:

♦ Identificación de las ventajas comparativas regionales

La identificación de clusters es el principal objetivo de esta estrategia que de hecho utiliza las fuerzas, debilidades y potencialidades de cada región, con el fin de crear un ambiente en el cual la competitividad pueda ser sostenida y promovida.

♦ **El desarrollo del plan estratégico para las exportaciones regionales**

El objetivo será desarrollar una política a nivel privado para las empresas y sociedades de exportación de productos. De hecho, la creación de planes estratégicos de exportación a nivel regional expresa la necesidad de otorgar más importancia a criterios como a la realización, la productividad y la competitividad en los mercados externos.

◀ **Desarrollar una cultura exportadora**

Otro de los pilares del gobierno es la introducción de una cultura exportadora, es decir, que a través de diferentes sistemas educativos del país, se cree una imagen de comercio dirigido a la exportación que pueda aprovechar las relaciones entre las universidades, las compañías y el gobierno que tiene como fundamento dos estrategias:

♦ **Desarrollar sistemas de divulgación de información de comercio exterior**

Uno de los principales problemas de comercio exterior en Colombia ha sido la falta de información de mercados para los exportadores. El Ministerio de Comercio en Colombia, desarrolló un sitio Internet con todas las informaciones pertinentes sobre comercio internacional.

♦ **Concebir estrategias de comunicación masiva para apoyar la cultura exportadora**

Gracias a la publicidad, a los mensajes institucionales y a la implementación de una red de comercio exterior, la información

debería llegar hasta el público en general, tanto a nivel nacional como internacional.

Para concluir, hablaremos del tema de las políticas y objetivos de la competitividad en Colombia. Distintos economistas afirman que las acciones de reestructuración de las empresas por el Estado no eran necesarias y que sería suficiente con reformas estructurales que eliminasen las distorsiones en los mercados internacionales. Por otro lado, muchos economistas defienden la puesta en escena de políticas selectivas y estratégicas a partir de la concertación. De hecho, los sectores tradicionales de la producción se vieron afectados por la apertura comercial, «(...) Este choque actuó como un motor de innovación tecnológica en las firmas mas importantes de los sectores industriales (Martínez, 1999 p.137) », lo que implicó una renovación nacional de las empresas y un crecimiento de la competitividad colombiana en el sector externo.

3.3.3 Los determinantes de la competitividad colombiana en el G-3

El ambiente actual de la competitividad en Colombia es el resultado de un conjunto de estrategias adoptadas en el pasado, y destinadas a mejorar los niveles de la competitividad en el futuro. «En los países en desarrollo, recuperar el atraso tecnológico no implica necesariamente el paso directo de una situación arcaica a las tecnologías de punta. Esto consiste mas bien en introducir innovaciones en los procesos de producción, con el objetivo de obtener ganancias en la productividad gracias a las prácticas existentes, afín de mejorar la competitividad» (Bradford. Jr,p.19). A pesar de las mejoras en la producción y la introducción de políticas de competitividad que generaron un espacio más abierto para la innovación, el gobierno y la empresas

no han aprovechado e invertido en los factores que generan las ventajas comparativas, en particular el capital humano, el mercado de capital y el desarrollo de la infraestructura. Michael Porter (1990), identificó los cuatro atributos que podrían generar un sistema de ventaja regional:

- ♦ **Condición de factores.** Este concepto de la teoría económica clásica ha sido revolucionado completamente por Porter. El concepto neoclásico de la dotación o proporción de factores (mano de obra y capital) se definió de un modo dinámico y no estático. Igualmente, se consideró la escasez como la fuente fundamental generadora de ventajas competitivas. De hecho, muchos economistas consideran que la abundancia normalmente genera una actitud complaciente, mientras que ciertas desventajas selectivas contribuyen al éxito de una industria por su impacto en la estrategia, dado que propicia la innovación. En este sentido, las naciones tienen éxito en las industrias que son particularmente creativas e innovadoras. Teóricamente, los factores pueden separarse en generales versus especializados y en básicos versus avanzados. Según Aguado (2004), Los factores generales son comunes a todas las industrias y por lo tanto no generan ventajas sostenibles, mientras que los factores especializados-infraestructura, investigación y desarrollo, educación, habilidades, tecnología de punta-, son específicos para cada industria o segmento. Dado el tiempo que lleva generarlos y su difícil acceso, estos factores contribuyen significativamente a la creación de ventajas competitivas sostenibles.

Por otra parte, el desarrollo de factores básicos en una economía no requiere gran esfuerzo, por lo cual son de fácil acceso para los competidores. Por el contrario, los factores avanzados requieren importantes niveles de inversión, altos niveles tecnológicos y de infraestructura además de un capital

humano altamente calificado. Porter argumenta igualmente, que son muy pocos los factores que se transfieren de manera espontánea, en especial aquellos que constituyen una ventaja comparativa. Es por esto que los Estados y las industrias deben promover la innovación mediante la creación y la diversificación de los factores avanzados y especializados. Esto es de particular importancia cuando se pretende superar desventajas competitivas en un contexto de integración con economías más desarrolladas, como en el caso de México (Aguado 2004).

- ♦ **Condiciones de la demanda.** Otro factor importante a nombrar es la demanda local sofisticada. Esta estimula a las empresas a producir e innovar en la producción de nuevos productos en los mercados. La demanda local podría generar nuevas ventajas en las empresas partiendo de la base de las nuevas necesidades de los mercados globales. La demanda se compone de tres elementos significativos: naturaleza de las necesidades de los clientes locales (nivel de sofisticación); tamaño y patrón de crecimiento del mercado interno, mecanismos a través de los cuales las necesidades de los compradores locales están relacionadas con las empresas internacionales.

La importancia se define por su composición y características y no por su tamaño. En realidad, el desarrollo tecnológico de los productos y la oportunidad con que se introduzcan al mercado dependerán de las características de la demanda doméstica. En teoría, una demanda más sofisticada permitiría la identificación rápida de las necesidades de los compradores, y éstos, a su vez, brindan retroalimentación oportuna sobre la calidad del producto.

- ♦ **Empresas relacionadas y de apoyo.** El tercer atributo genera la utilización del término de clusters de

empresas competitivas internacionalmente, que surgen por la interrelación entre diferentes industrias. Las empresas nacionales se benefician cuando sus proveedores son competidores globales. La presencia de empresas horizontalmente relacionadas e internacionalmente competitivas representa una fuente importante de ventajas competitivas; la relevancia de lo anterior es que entre mayor interdependencia técnica exista en las empresas integrantes de un cluster. Por ejemplo, el éxito internacional de una industria puede ejercer efectos multiplicadores sobre la demanda de un producto complementario, ya que a menudo las industrias relacionadas comparten actividades dentro de la cadena de valor, o fabrican productos complementarios (Aguado 2004).

- ♦ **Competencia o rivalidad interna.** El desarrollo de la rivalidad interna constituye el factor más importante en el desarrollo de la competitividad, ya que esta obliga a las industrias a competir en forma más agresiva, innovadora y a adoptar una actitud “globalizada”. El mayor grado de competencia, determinará la tendencia de expansión de las empresas tiendan en los mercados internacionales así como la velocidad de adaptación en los mercados globales.

Un elemento adicional acerca de la rivalidad se aproxima a la “rivalidad interna” la cual tiende a ser más fuerte que la pura competencia económica tradicional. La rivalidad internacional es a menudo la excusa para el proteccionismo o la intervención gubernamental, mientras que la rivalidad interna no genera estos tipos de trabas al comercio internacional ya que las reglas del juego son las mismas para todos los grupos del mercado.

Otros factores que generan la intensificación de la competencia doméstica son la actitud de la sociedad y la estructura de capital. La conducta de los individuos se puede definir como – motivación y la productividad para trabajar junto con el desarrollo de habilidades. Igualmente, los objetivos empresariales a menudo reflejan las características de los mercados de capitales domésticos y de las prácticas de remuneración de las metas individuales versus las metas de conjunto, las industrias nacientes versus las industrias desarrolladas.

Con el objetivo de analizar en una segunda parte los avances en la competitividad dentro del Grupo de los Tres se debe, en estos últimos párrafos, comprender los determinantes de las ventajas comparativas en Colombia, utilizando los criterios teóricos de Porter.

◀ La estrategia empresarial

La teoría tradicional sobre la competitividad menciona que los factores tales como la estrategia, la estructura y la rivalidad son los componentes más importantes de la competitividad. Durante décadas, el proteccionismo fue la norma en la industria que se caracterizaba por una débil competencia interna (Edwards and Savastano, 1989 p.190). La estructura industrial durante el periodo de la sustitución a las importaciones tenía ciertamente sus ventajas y desventajas. «La competitividad internacional del sector industrial se desarrolló bajo el proteccionismo que tendió a acentuarse con el tiempo; sin embargo, las tasas de modernización tecnológica y productividad crecieron a un ritmo casi imperceptible» (Katz J. 1994). Este desarrollo monopolístico de la producción fue detenido por el proceso de apertura económica. La mayoría de las empresas colombianas no estuvieron en posición de ajustar rápidamente sus estructuras de producción a

esta nueva realidad. Así pues la rápida inserción de la economía colombiana en el contexto internacional modificó de una manera importante las estrategias empresariales, de las cuales se pueden mencionar:

- ♦ **Estrategia de oportunidad**

Esta estrategia se basa sobre la focalización en cuatro ramas: oportunidad geográfica, posicionamiento vertical, el gusto de los consumidores potenciales y la elección de estrategias empresariales. Durante el proceso de apertura comercial, las empresas colombianas desarrollaron estas cuatro estrategias en diversos sectores con el objetivo de mejorar el nivel competitivo de la industria doméstica frente a nuevos mercados en expansión, en especial el mexicano y venezolano.

- ♦ **La estrategia de la ventaja**

Históricamente, las firmas en Colombia utilizaban un modelo basado sobre costos bajos de producción. Con la reevaluación del peso, el aumento de la competitividad externa, sumado a una débil logística y bajos márgenes de utilidad, esta estrategia limitaba la adaptación de las compañías en los mercados internacionales. En este sentido, la creación de una plataforma de competitividad internacional por parte de gobierno ha servido de soporte al sector exportador en expansión.

- ♦ **La estrategia tecnológica**

Las compañías colombianas adoptaron un sistema de búsqueda y desarrollo tecnológico más avanzado que en épocas precedentes. Sin embargo, aún existe un uso sistemático de viejas tecnologías de producción. En efecto, el gran cambio realizado fue la utilización de la tecnología

informática como base de la competitividad, tomando como base la renovación en la productividad y la disminución de los costos de producción.

◀ Los costos

Una de las ventajas competitivas más analizadas en los países en desarrollo, son los costos. Existe una fuerte tendencia a comerciar con tarifas bajas de producción en los mercados mundiales explotando la mano de obra y las materias primas a precios bajos.

Una de las estrategias más frecuentemente desarrolladas en Colombia durante los últimos años ha sido la gestión de precios en los sectores públicos y privados. Con un sistema de producción a costos bajos, las compañías colombianas podrían tener un éxito, en teoría, ilimitado. Sin embargo, esta tendencia ha sido profundamente estudiada por el gobierno, puesto que las políticas de Estado tienen una gran importancia en la delimitación regional de la producción. Un estudio realizado en el sector petroquímico colombiano demostró que cuando existe una producción diferenciada de productos, los costos de gestión aumentan de manera considerable. Por otra parte, el mismo estudio mostró que Colombia tenía grandes desventajas, en particular a nivel de materias primas, electricidad y de medios de transporte. Antes y después del proceso de liberalización comercial, los tres sectores fueron analizados por el gobierno y fuertemente protegido, lo que impedía su desarrollo competitivo.

◀ Los competidores

En un sistema de desarrollo global, el concepto de competitividad es igualmente aplicable a las firmas (Dahlman, 1994), puesto que «las industrias competidoras en los distintos países tienen distintas fuente de ventaja comparativa, algunas se someten pasivamente y otras participan en la creación de las políticas de mercado. Entender el como estas fuentes de ventajas afectan las competencia actualmente es vital, ya que puede ayudar a entender más claramente los términos de la batalla en los que se está compitiendo» (Fairbanks M., 1999, p. 285). Así pues, la competitividad puede reaccionar como una fuente de ventaja comparativa.

Conclusión de la unidad

El nexo en los PAL y la economía internacional tiene una importancia notable en los cambios durante los últimos años, en particular en la intensificación de los esfuerzos de exportación y la liberalización de las importaciones. El proceso que debutó en los años ochenta se amplificó durante los noventa, y como efecto «la decepción la experiencias de integración en el pasado, la reciente tendencia internacional de conformación de bloques comerciales (particularmente el NAFTA), y la apertura de las economías latinoamericanas dan a Colombia nuevos retos en su política de integración e incrementa la necesidad de cuestionar las aproximaciones tradicionales a la integración económica» (Thoumi, 1999), Así pues la formación del G-3 fue la respuesta estratégica de Colombia frente a la nueva situación de los mercados internacionales, al nuevo proceso de regionalismo continental y a la búsqueda de una integración con el Norte. Los intereses económicos de los miembros del G-3 eran:

- ♦ Para Colombia: según Serbin la participación mexicana en el marco del Tratado de Libre Comercio Norte Americano constituía el principal interés de Colombia para negociar un acuerdo de libre comercio con México. Sin embargo, la introducción de normas de origen fuertemente restrictivas en el NAFTA, limitaría el acceso de productos colombianos al mercado norteamericano. En este sentido y al corto plazo, México se encontraría en una posición de ventaja en proceso

de inserción comercial en el G-3 frente a las especificaciones del proceso de desgravación.

- ♦ Para México: el G-3 era el comienzo de un proceso de integración comercial con los países de América del Sur. El acuerdo del Grupo de los tres suponía un acceso inmediato a los mercados de la Comunidad Andina, lo que lógicamente, aumentaría las posibilidades de negociación con países miembros de diferentes acuerdos de la región. Con economías más dinámicas y con un comercio intra-regional mucho más importante que América Central, el sur del continente se convirtió en uno de los principales pilares mexicanos en lo referente a la expansión comercial y de su influencia económica regional. De hecho las negociaciones comerciales emprendidas por México han llevado a la formación de más de ocho acuerdos comerciales a través del hemisferio y a la consolidación del proceso de regionalización.
- ♦ **Finalmente para Venezuela:** el G-3 constituía la finalización del proceso de integración económica con Colombia, ampliamente consolidado en el marco del Pacto Andino (hoy en día Comunidad Andina de Naciones) en la década de los ochentas y noventas, lo que permitiría una dependencia menos importante de sus exportaciones de petróleo puesto que «el G-3 parecía constituir una de las alternativas de integración regional más realistas, dado la experiencia previa de cooperación política entre los tres países. Particularmente en los flujos de comercio, y la naciente armonización de las políticas macroeconómicas con Colombia» (Serbin.,1993). En lo que concierne a las relaciones con México, la integración energética, financiera y comercial englobaba el interés venezolanos en la negociación.

En conclusión, la importancia real de la creación de G-3 era la posible mejora de los flujos comerciales entre los tres países, así como la consolidación de la nueva política de competitividad comercial colombiana. Sin embargo, las políticas comerciales puestas en marcha en Colombia alrededor del G-3, nos exigen en una segunda parte, realizar un análisis más profundo de los resultados comerciales y económicos del G-3 que pudiesen generarse de tal liberalización, así como del desarrollo de la competitividad colombiana obtenidos en el seno del Grupo de los Tres.

SEGUNDA UNIDAD

LOS FLUJOS DE COMERCIO Y LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL G-3

Introducción

Las teorías tradicionales del comercio sugieren que el libre comercio evita la pérdida de eficiencia asociada al proteccionismo; muchos economistas consideran, que el libre cambio produce ventajas adicionales con relación a la simple eliminación de las distorsiones de consumo y producción (Krugman y Obsteld, 1992).

En la segunda unidad del libro, se pretende analizar el desarrollo comercial intra-grupo del Grupo de los Tres, G-3. El propósito de este Tratado de Libre Comercio, era mejorar los flujos comerciales entre los tres países y sus niveles de competitividad internacional, los integrantes de este acuerdo, se vieron obligados a competir sobre la base de sus posibles ventajas comparativas, debido a la nueva realidad comercial a que se vieron enfrentados.

Es así como, el primer capítulo de esta unidad, estará consagrado al estudio de los flujos comerciales entre los tres países y a extraer los efectos macroeconómicos y de competitividad del acuerdo del G-3 en Colombia.

Un segundo capítulo analizará la evolución del comercio intra-industrial en el Grupo de los Tres, basándose en la utilización del grado de similitud comercial del grupo. Una última sección explicará la evolución del comercio intra-industrial a nivel bilateral, dando una descripción concerniendo los niveles del CII para cada sector industrial.

El tercer capítulo, propone el estudio de las relaciones de comercio entre el G-3 y los diferentes acuerdos de libre cambio regionales. Se trata, como primera medida, de profundizar el análisis de la dinámica del comercio regional y las perspectivas del G-3, luego de abordar el balance de la integración regional, de los niveles de competitividad así como la evolución del comercio intra-industrial en la región.

Para concluir, este último capítulo presenta una estimación cuantitativa de las posibles alternativas de integración para el G-3 con los otros acuerdos de libre cambio regionales. Los párrafos finales, dan una visión del conjunto de las opciones y desventajas de la integración colombiana en el contexto hemisférico.

CAPÍTULO 1

La evolución comercial del acuerdo de libre cambio del Grupo de los Tres y los efectos en la estructura económica de Colombia

El Grupo de los Tres, fue constituido en 1990 y ratificado con la declaración de Caracas; el proceso de liberalización debió haber iniciado a finales de 1994. Sin embargo, los diversos compromisos mexicanos, en materia de comercio retardaron finalmente la aplicación del tratado hasta 1995. Está claro, que uno de los principales objetivos perseguidos por los miembros del G-3, era el fortalecimiento de sus relaciones comerciales y económicas, por medio de la creación de un mercado más amplio para los productos y servicios generados en sus territorios, así como la promoción del desarrollo y del cambio tecnológico (Garay, 1998).

El positivismo engendrado por el proceso de apertura comercial y la negociación del Grupo de los Tres, fue afectado varios días antes de la ratificación del tratado, porque la Asociación Nacional de Industriales de Colombia (ANDI) solicitó al Gobierno no ratificar el acuerdo, considerando los posibles efectos negativos sobre la producción nacional. Esta posición fue ampliamente compartida por la mayoría de las asociaciones gremiales, y especialmente en el sector siderúrgico y petroquímico. Otros sectores, como los textiles y la confección, así como los exportadores en general, también rechazaron el acuerdo (Echavarría, 1995). A pesar de las críticas, una parte muy importante de los sectores industriales (50%), apoyaron una liberalización del comercio con México,

frente a un 26% que lo consideraron contrario a sus intereses comerciales (Fedesarrollo, 1993).

En este sentido, este capítulo propone estudiar el acuerdo de libre cambio del Grupo de los Tres en tres secciones. La primera, se concentra en el análisis detallado de los flujos de comercio entre los tres países y el balance de la integración al interior del grupo durante el período 1995-2003. La segunda, expone los posibles efectos económicos del acuerdo en Colombia. La tercera sección, presenta el estudio del avance de la competitividad del comercio en Colombia.

1.1

Los intercambios comerciales intragrupo en el Grupo de los Tres

El grado de apertura exportadora e importadora de Colombia, México y Venezuela era más que superior a la de la mayoría de países de la ALADI, gracias a las exportaciones de petróleo. Los procesos de liberalización comercial en los años 1980 y 1990, así como la transformación de la estructura de la producción, han fortificado la participación del comercio en los productos internos brutos de los tres países. Además, el rendimiento económico a comienzos de los años 90 demostraba la importancia del comercio en las nuevas balanzas de pagos regionales (ECLAC, 1995).

De acuerdo con Ocampo (1993), la utilización del comercio por parte de los países en desarrollo, en la medida en que facilite la liberalización del comercio entre las naciones, les permitirá beneficiarse de las economías de escala y de la especialización. En efecto, el aprovechamiento de las economías de escala, es una de las causas del fuerte crecimiento del comercio, en particular de productos no tradicionales (Devlin and French, 1998). Por tanto,

el convenio apuntaba a mejorar el crecimiento sobre la base de las exportaciones y de una mejor penetración comercial en los mercados regionales, con el fin de fortalecer el comercio entre los tres países.

La esencia de este estudio es el análisis del progreso de los flujos de comercio intra-grupo. Se desarrollaron tres objetivos generales: un análisis de la relación bilateral en lo que concierne a las exportaciones en el G-3. En seguida, esta investigación se concentrará en el avance de las importaciones en el Grupo y por último, examinaremos el balance de la relación comercial entre los países miembros, en el período comprendido entre 1995 y 2000.

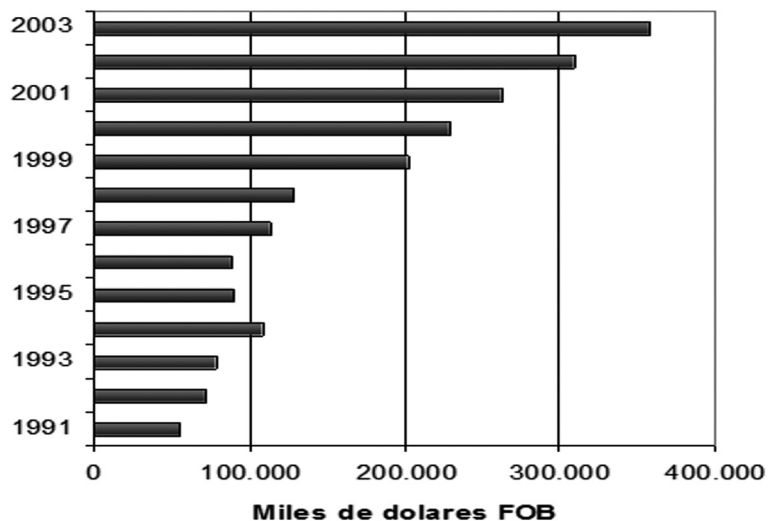
1.1.1 La evolución de las exportaciones colombianas en el G-3

El tratado de libre cambio del Grupo de los Tres entró finalmente en vigor el primero de enero de 1995, bajo críticas y la desconfianza de un sector industrial colombiano que sostenía que los sectores productivos y el desarrollo de los tres países no eran homogéneos y que, en la práctica, se consideraba discriminado por la reducción tarifaria otorgada por México a los productos colombianos con un plazo de 10 años.

◀ Las exportaciones colombianas hacia México

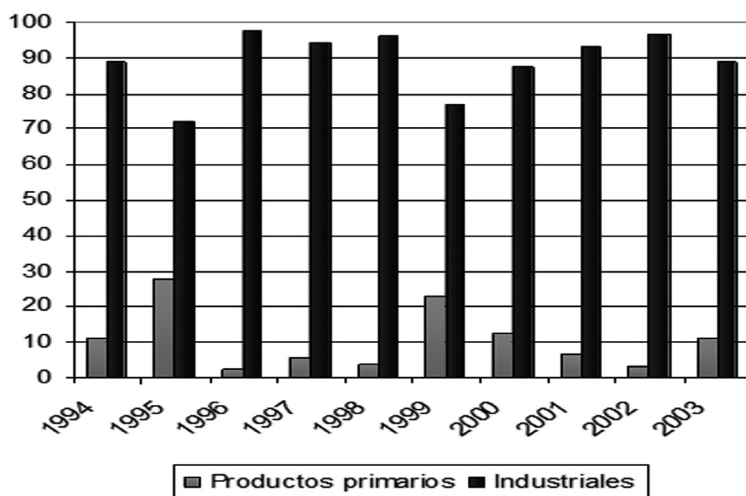
En primera instancia, el inicio del acuerdo del G-3 no fue positivo para las exportaciones colombianas, a causa de la crisis financiera mexicana en 1994. La variación de la tasa de cambio en México implicó una pérdida de competitividad de los productos colombianos en este país.

Figura 1.1 Evolución de las exportaciones colombianas hacia México



Fuente. Mincomercio, 2005.

Figura 1.2 Participación sectorial por producto de las exportaciones colombianas hacia México



Fuente. Mincomercio, 2005.

El control de la inflación provocada por la fuerte devaluación de la moneda en México ocasionó un aumento de los precios de exportación en Colombia. En efecto, en 1994, las exportaciones colombianas alcanzaron la cifra de 108,4 millones de dólares, mientras que en 1995, estas bajaron a 89,6 millones US\$, es decir una variación de -17,3% con relación al año anterior (figura 1.1).

Además, el ajuste de la tasa de cambio en México, en diciembre de 1994 (de 49,7%), y la depreciación acumulada a lo largo de 1995 (de 49%) ejercieron un efecto positivo en la balanza comercial mexicana, desestimulando las importaciones totales en México, dentro de las cuales, se encontraban las provenientes de Colombia³⁸. Los efectos negativos de la crisis en México afectaron particularmente las exportaciones industriales, las cuales bajaron entre 1994 y 1995 de 96,6 millones a 64,6 millones de dólares.

³⁸ La contracción de las importaciones totales en México entre 1994 y 1995 fue no solamente la consecuencia de la caída de la demanda interna sino también la sustitución de importaciones por productos de la industria doméstica, frente al crecimiento de los precios relativos de los bienes importados. Este fenómeno fue especialmente significativo para los bienes intermedios importados. Ver : Banco de Mexico, Informe Anual, 1995.

Tabla 1.1 Ventajas comparativas bilaterales entre Colombia y México en 1994

| Ventajas comparativas colombianas frente a México | | | | Ventajas comparativas mexicanas frente a Colombia | | | |
|---|------|----------------------------|--------|---|------|------------------------|--------|
| No. | Cap. | Descripción | Índice | No. | Cap. | Descripción | Índice |
| 1 | 62 | Confecciones: ropa | 2,92 | 1 | 79 | Metalurgia de zinc | 0,31 |
| 2 | 61 | Confecciones de punto | 2,67 | 2 | 78 | Metalurgia de plomo | 0,36 |
| 3 | 11 | Harinas | 2,66 | 3 | 74 | Metalurgia de cobre | 0,42 |
| 4 | 42 | Confecciones de cuero | 2,57 | 4 | 87 | Automóviles | 0,42 |
| 5 | 49 | Material impreso | 2,46 | 5 | 7 | Legumbres | 0,49 |
| 6 | 17 | Azúcar y confitería | 2,41 | 6 | 31 | Fertilizantes | 0,56 |
| 7 | 97 | Material artístico | 2,38 | 7 | 13 | Extractos vegetales | 0,58 |
| 8 | 21 | Extractos de café | 2,33 | 8 | 34 | Jabones | 0,62 |
| 9 | 24 | Tabaco | 2,29 | 9 | 28 | Química básica | 0,65 |
| 10 | 2 | Carne | 2,28 | 10 | 37 | Fotografía | 0,66 |
| 11 | 59 | Textiles industriales | 2,26 | 11 | 43 | Pieles | 0,66 |
| 12 | 46 | Cestero | 2,26 | 12 | 22 | Bebidas | 0,67 |
| 13 | 18 | Cacao | 2,23 | 13 | 29 | Química básica org. | 0,69 |
| 14 | 58 | Otros productos textiles | 2,20 | 14 | 53 | Lino y fibras textiles | 0,70 |
| 15 | 63 | Confecciones para el hogar | 2,15 | 15 | 89 | Obras | 0,71 |

Observación: los indicadores de las ventajas comparativas tienen un valor que oscila entre 0.25 y 4. Los valores elevados en la AC indican que Colombia posee una ventaja comparativa en ese sector.

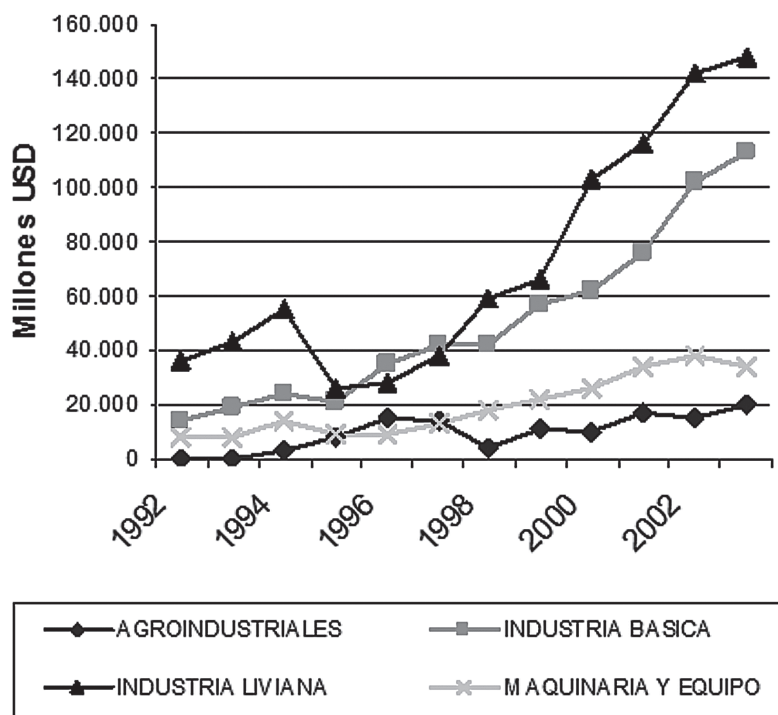
Fuente. Echavarría, 1995.

Esta regresión de las exportaciones industriales estuvo más marcada en el sector de la industria ligera, pasando de un monto de exportación, en 1994, de 54,7 millones US\$ a 25,8 millones US\$ en 1995. Los sectores de exportación, tales como las confecciones (-76,6%), los textiles (-57,1%), las ediciones (-43,4%) y los productos plásticos (-47,8%) sufrieron una regresión de exportación con relación a 1994. La industria básica también se vio en desventaja en este periodo, particularmente la metalurgia (-94,8%), la química básica (-12,1%) y la industria automotriz (-62,2%), que presentaron efectos negativos en los montos exportados al inicio del acuerdo del G-3.

Entre 1994 y 1995, únicamente los productos primarios marcaron un avance en las exportaciones, especialmente los productos derivados del petróleo que pasaron de 8,2 millones a más de 21,6 millones de dólares, es decir un alza de 164.4%, y los otros productos mineros que aumentaron de 40 a 130 millones de dólares en 1995. A pesar de la evolución positiva de las exportaciones de los productos primarios (10,9%), la participación en el total de las exportaciones colombianas en 1995 era poco significativa con relación al sector industrial (de 89, 1%) (figuras 1.3 y 1.4).

El efecto de la crisis financiera en México evidenció sus resultados hasta el año de 1996, afectando las exportaciones colombianas. Mientras en estas se detenían en su avance en un 0.6%, el gobierno mexicano superaba la crisis financiera. Sin embargo, la devaluación del peso en México se manifestó en las ventajas comparativas (VC) de Colombia. En general, todos los sectores de exportaciones en Colombia, experimentaron una regresión en los flujos de comercio, principalmente los productos primarios (-91,3%) y la maquinaria y equipos (-5,9%). No obstante, es en 1996 que las VC de sectores tales como los textiles (2,26), las confecciones (2,92), y las confecciones en cuero (2,57), pudieron beneficiarse del comercio bilateral mostrando signos ligeramente positivos en el comercio industrial (figura 1.4).

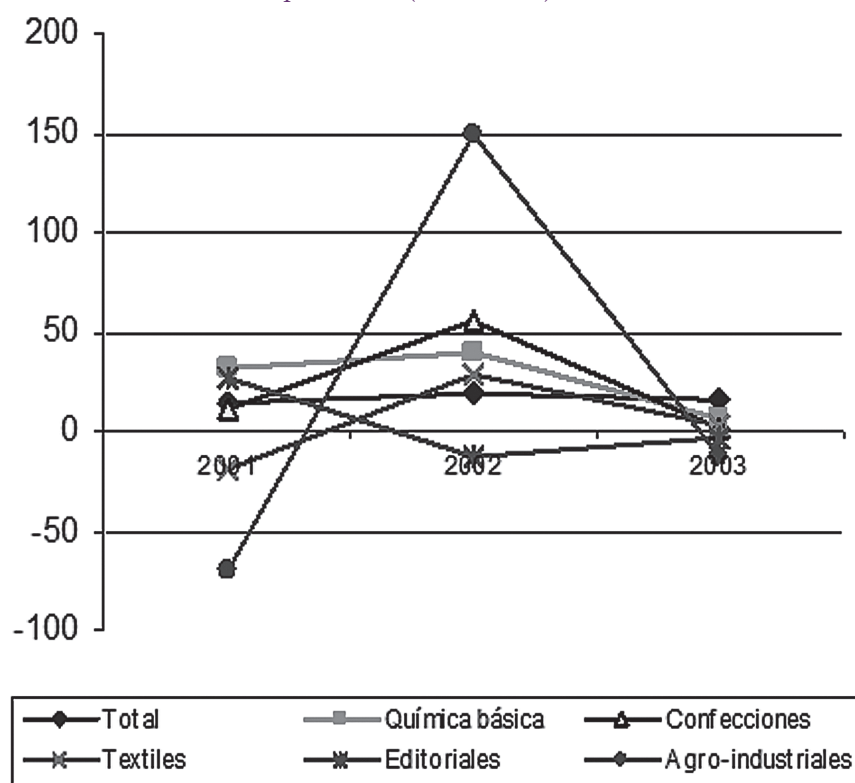
Tras la segunda reunión de la comisión administrativa del acuerdo del G-3, los tres países se comprometieron a mejorar la promoción a las exportaciones en las pequeñas y medianas empresas. Esta reactivación del G-3 facilitó, en 1997, el crecimiento de las exportaciones colombianas de 27,8%. No obstante en las exportaciones de productos primarios se observó la evolución más destacada (204.3%), mientras que el sector industrial aumentaba sus exportaciones en 34,6% durante el mismo año.

Figura 1.3 Exportaciones de productos colombianos industriales hacia México

Fuente. Mincomercio, 2005.

En 1998, la tasa de crecimiento de las exportaciones hacia México alcanzó el 12,8%. Esta evolución, fue especialmente notoria en la exportación de productos industriales (23,4%), particularmente las confecciones (62,4%), los textiles (88,2%) y los editoriales. Los productos del sector primario cayeron en un 25,4%, mientras que las exportaciones del sector industrial aumentaron un 15,1%. Los sectores más dinámicos fueron la industria ligera, con una cifra de exportación de 59,4 millones US\$ y la industria básica, principalmente la química, con 35.8 millones US\$. El bajo crecimiento de las exportaciones colombianas en 1998 puede ser atribuido a la subida de las tasas de interés en México y en Colombia entre 1997 y 1998.

Figura 1.4 Variación porcentual de las exportaciones colombianas hacia México por sector (2001- 2003)



Fuente: Mincomercio, 2005.

El promedio de las tasas de interés para los préstamos comerciales oscilaba entre 45 y 57%. En el sector agrícola, las tasas de interés se acercaban al 46%. En México la subida de las tasas de interés alcanzó en 47.86% anual, lo cual afectó de manera notoria la inversión y las importaciones en México. Para el gobierno mexicano, el alza de las tasas de interés a corto plazo constituyó una estrategia coyuntural con el fin de defender la paridad del peso frente al dólar, en un contexto donde los mercados financieros estaban contaminados por una gran volatilidad (Portafolio, 1988). En 1999, la situación económica afrontada en Colombia en su signo de crecimiento económico, generado por

la crisis económica, tuvo como consecuencia una mejoramiento considerable de competitividad exterior: inicialmente, la contracción agresiva de consumo interno provocó por primera vez en muchos años, que se tuviera una inflación de un solo dígito (9.23%, el año anterior había sido de 16.70%); segundo, la pérdida de confianza en el peso ocasionó una devaluación del peso pasando de 1426.42 pesos por dólar en 1998 a \$ 1756.69 en 1999, ósea una devaluación del 23.15%.

En consecuencia, en los años 1999 y 2000, las exportaciones totales colombianas aumentaron 6.92% y 13.27% respectivamente, mientras que las importaciones disminuyeron 27.38% en el primer año y en el segundo aumentaron 10.30%. El comercio con México no estuvo exento a esta situación y las exportaciones a ese país alcanzaron 201,851 millones de dólares en 1999, (figura 1.4), con un aumento de 57%. Los sectores más representativos fueron la industria ligera con 65,8 millones US\$ y la industria básica con 56.9 millones US\$. En esta última, los productos más dinámicos fueron los de las confecciones, con un crecimiento de 86%; los zapatos (57,3%) y los productos plásticos (58,8%). Se puede también subrayar el papel de la industria básica, que presentó un aumento de 36.6%, dentro de la cual se destacan la metalurgia (164.0%) y el papel (66,2%). Los resultados positivos de las exportaciones colombianas en 1999, fueron el resultado de la aceleración en el proceso de desgravamiento dentro del Tratado entre Colombia y México³⁹.

³⁹ En 1999, México y Colombia negociaron una iniciativa con el fin de acelerar el proceso de desgravación entre los dos países. La lista de productos de México estaba constituida por 487 productos de los sectores agrícola e industrial con 0% de tarifa aduanera, mientras que la de Colombia adicionaba 68 productos, de los cuales el 50% no tenían reciprocidad. México propuso entonces la aceleración del desgravamiento, principalmente para los capítulos agrícolas, en particular las carnes y las pastas. En los productos industriales, México solicitó el comercio sin tarifa aduanera para los productos químicos, los alimenticios, los textiles y las confecciones.

Entre 1998 y 2000, las exportaciones colombianas casi se duplicaron, encontrando una verdadera dinámica comercial. A lo largo de este periodo, las exportaciones totales hacia México alcanzaron los 230,0 millones de dólares; principalmente sostenidas por las exportaciones industriales (201,2 millones US\$). El mismo año, las exportaciones de industria ligera aumentaron también considerablemente con relación al año anterior, principalmente en productos tales como las confecciones (22,5 millones US\$), los textiles (21,9 millones US\$) y los editoriales (27,3 millones US\$). Además, las exportaciones del sector de la industria básica alcanzaron los 61,9 millones US\$ con una participación en las exportaciones totales de 26,9%, así como las de la maquinaria y equipo con un monto exportado de 26,3 millones dólares.

En síntesis, el avance de las exportaciones colombianas entre 1998 y 2000 fue un factor muy importante a destacar teniendo en cuenta la crisis económica padecida en el país, provocada principalmente por la disminución de la IED, que ocasionó un incremento en la tasa de desempleo y el recrudecimiento de la violencia, que afectó particularmente al país durante estos tres últimos años. Posteriormente a la crisis, se evidenció que el impulso logrado por las ventas a México, en ese momento, no solo se mantuvo, sino que también se incrementó, con valores que continuamente crecieron. De hecho, el comercio aumentó de 230.043 millones de dólares en el 2000, hasta lograr la considerable cifra de 358.163 millones para el 2003, esto quiere decir, una variación promedio anual de 18.56%.

Como se observa en la figura 1.2, estos registros pueden explicarse casi en su totalidad por el crecimiento del comercio en los productos industriales, que tuvieron un aumento notable durante este periodo, al ser jalados principalmente por el excelente comportamiento de la industria básica y liviana, y cuyo único descenso se presentó en el 2003. En contraste, los productos

primarios no lograron sostener el impulso logrado durante la crisis económica, y por el contrario tuvieron una tendencia a la baja en estos últimos años exceptuando el 2003, donde casi se recupera el terreno perdido desde entonces, circunstancia que permitió compensar el descenso experimentado en el primer tipo de productos. Para el 2004, las exportaciones colombianas aumentaron en 41%, pasando de principalmente en la sección de principales productos como los derivados del petróleo y el carbón. En lo referente a las exportaciones de bienes no tradicionales (bienes industriales) aumentaron en 18,7%, principalmente en el rubro de los bienes agroindustriales (95,6%), la industria liviana 25,2% con un aumento significativo de las exportaciones de bienes del calzado (80,4%), los jabones cosméticos y otros 51,4%. En el sector de la industria básica hubo un decrecimiento del 10% con respecto al año anterior y tan solo las exportaciones de la metalurgia presentaron niveles positivos (59,7%). La sección de maquinaria y equipo presentó un nivel de exportaciones creciente con una progresión del 45%, mientras que las exportaciones del sector automotriz decayeron un 28% (ver anexo 20).

◀ Las exportaciones colombianas hacia Venezuela

Con la entrada en vigor del acuerdo del G-3, las exportaciones colombianas hacia Venezuela aumentaron notablemente. Las exportaciones totales hacia el país vecino, se vieron acrecentadas en un 77,4% en 1995, lo cual equivale a un volumen de exportaciones de 966,9 millones US\$. Este mismo año, las exportaciones agrícolas casi se duplican con un volumen total de 83,2 millones de dólares. Pero la dinámica más importante en el comercio bilateral fue experimentada en las exportaciones industriales. El sector industrial presentó un crecimiento de 76,6% con relación al año 1994, en particular en la exportación de productos agroindustriales (78,2%), de industria ligera (48,8%) y de industria básica (110,7%).

Tabla 1.2 Exportaciones totales colombianas hacia Venezuela (1994-2003)(en millones de dólares)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|-----------|---------|-----------|-----------|-----------|---------|-----------|
| Principales productos | 10.260 | 7.712 | 7.469 | 31.024 | 27.949 | 10.720 | 18.242 | 28.343 | 18.198 | 21.711 | 14.742 |
| Otros p. agrícolas | 30.781 | 66.486 | 33.376 | 24.434 | 91.894 | 61.720 | 83.599 | 142.522 | 75.227 | 82.026 | 259.993 |
| Otros mineros | 3.403 | 9.066 | 12.849 | 13.885 | 13.205 | 10.846 | 10.853 | 15.270 | 14.964 | 8.695 | 181.701 |
| Agro-industriales | 63.195 | 112.645 | 100.555 | 89.173 | 186.204 | 152.548 | 158.286 | 230.412 | 147.380 | 101.915 | 259.993 |
| Industria ligera | 263.292 | 391.748 | 272.503 | 311.973 | 323.481 | 289.187 | 398.848 | 514.778 | 342.256 | 213.507 | 447.237 |
| Industria básica | 118.234 | 249.164 | 194.103 | 249.516 | 242.358 | 236.802 | 317.964 | 387.397 | 284.029 | 184.887 | 299.625 |
| Maquinaria y material | 42.961 | 78.230 | 72.788 | 110.047 | 139.515 | 103.860 | 128.143 | 148.891 | 88.812 | 57.637 | 119.246 |
| Otros productos | 252 | 8 | 1 | 18 | 101 | 9 | 22 | 106 | 21 | 23 | 4 |
| Total exportaciones | 545.049 | 966.993 | 779.435 | 989.780 | 1.145.597 | 923.259 | 1.307.591 | 1.741.961 | 1.123.288 | 694.333 | 1.603.455 |

Fuente. Ministerio de Comercio Exterior, Colombia, 2005.

Sin embargo, la evolución espectacular de las exportaciones colombianas en 1996 y las penosas condiciones macroeconómicas en Venezuela provocaron una regresión del flujo exportable colombiano de 19,4%. La devaluación de la moneda en Venezuela, el bolívar, hizo difícil la entrada de productos colombianos en 1996. En efecto, en abril de 1996, el bolívar se devaluó de 290 a 470 bolívares por dólar US\$ (Economía Abierta, 1998). A pesar de todos los esfuerzos del gobierno en controlar su devaluación, el valor de la moneda presentó una sobre evaluación de 30% frente al dólar.

Las repercusiones de la devaluación de la moneda en Venezuela fueron sentidas por todos los sectores de exportación colombianos demostrando un comportamiento negativo. Por otra parte, la crisis de la deuda en México también afectó los flujos de comercio bilaterales. El crecimiento del desempleo, la degradación de los salarios y la contracción del consumo limitaron la demanda de los productos colombianos en Venezuela, particularmente en la industria ligera (-30,4%), la industria básica (-22,1%) y los productos primarios (-35,5%), los cuales mostraron una regresión en los flujos de exportaciones con relación al año anterior (CEPAL, 1998). Con la recuperación económica y el control de la devaluación en Venezuela, que había alcanzado el nivel de los tres dígitos (106%), las exportaciones colombianas retomaron un dinamismo importante en 1997. La adopción de un plan de ajuste para recuperar el crecimiento moderado y una baja en la tasa de inflación. De la misma manera, las exportaciones colombianas hacia Venezuela ascendieron a los 989,7 millones US\$, (es decir un aumento de 27%). Las exportaciones del sector industrial no fueron particularmente significativas (26,8%), y los sub-sectores tales como las industria ligera (14,5%) y la industria básica (28,7%) progresaron moderadamente.

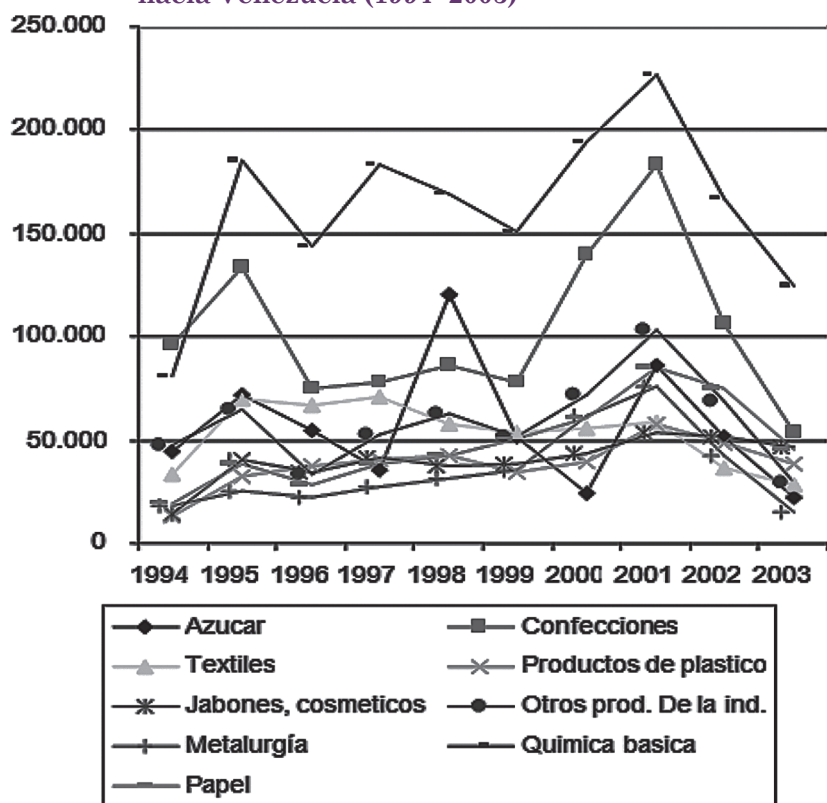
Los buenos resultados de la economía regional en 1997, y la nueva estabilidad de la tasa de cambio, así como el control de la inflación permitieron a las exportaciones colombianas progresar de un 15,7% en 1998, especialmente en los productos primarios (91,9%) y otros productos agrícolas (276,1%). En lo que concierne a las exportaciones industriales, aumentaron en un 10%, porcentaje poco significativo con relación a la participación del sector en las exportaciones totales (88,4%).

En los productos industriales, algunos sub-sectores alcanzaron cifras importantes, por ejemplo el azúcar (120,2 millones US\$), las confecciones (86.2 millones US\$), los textiles (57.3 millones US\$), algunos bienes de industria ligera (62.6 millones US\$). La química básica presentó una cifra de exportación de 169.1 millones de dólares. No obstante el sector industrial colombiano demostró una gran volatilidad desde el inicio del acuerdo. La figura 1.5 muestra la evolución poco regular de los principales productos por sub-sectores, la cual podría estar explicada por la variación de las condiciones macroeconómicas en Venezuela durante los últimos cinco años, así como por la ventaja comparativa colombiana creada por el proceso de devaluación del control del peso colombiano frente al dólar entre 1990 y 2000. El bajo crecimiento económico en Colombia a lo largo de 1998, el crecimiento del déficit público, la caída de los precios de los productos básicos en el mercado internacional, así como la crisis asiática, debilitaron el comercio colombiano⁴⁰. En 1999,

⁴⁰ La crisis financiera en Asia generó una fuerte depreciación de la moneda, provocando una depresión lógica de los mercados bursátiles en países tales como Tailandia, Filipinas, Malasia e Indonesia. Aunque, en una primera fase de la crisis, los efectos en América Latina hayan sido poco significativos. En Octubre, la crisis tocó las plazas bursátiles de Japón, Singapur, Taiwán y Hong Kong, provocando fuertes caídas de los índices en Europa y en EEUU. Los efectos económicos se presentaron con cierto retraso en América Latina, principalmente al inicio de 1998. En consecuencia, las reservas internacionales se redujeron en países tales como Colombia, Chile y Venezuela (especialmente en Venezuela, 700 millones US\$), mientras que en Colombia, una depreciación afectó la moneda. Entonces, la caída de los precios para los principales bienes primarios en México, Venezuela y Chile limitaron sus ingresos fiscales, altamente dependientes de estas exportaciones, limitando también las importaciones regionales.

las exportaciones totales hacia Venezuela cayeron en 19.4% con relación al año anterior, y las industriales también en un 17,9%, principalmente las de industria ligera (-10.2%), y las de agroindustriales (-18,1%). Dentro de los productos de la industria ligera los más afectados por las condiciones negativas en los dos países, fueron el azúcar (-57.7%), las manufacturas de cuero (-25.6%) y la industria automotriz (-52.4%) (figura 1.5).

Figura 1.5 Principales productos colombianos de exportación hacia Venezuela (1994- 2003)



Fuente. Mincomercio, 2005.

Las exportaciones de productos primarios bajaron igualmente en 1999, con una reducción de 37.4%. A lo largo del mismo año, una serie de situaciones macroeconómicas afectaron el comercio entre Colombia y Venezuela, pero este se normalizó en el 2000 con la renegociación del proceso de desgravamiento aduanero entre los tres países. Este año, los flujos comerciales colombianos ascendieron nuevamente al 40,6%, con una fuerte recuperación de los bienes industriales. Las exportaciones de la industria ligera alcanzaron una cifra record de 397,4 millones US\$ y las de industria básica de 317,2 millones de dólares. Los sectores industriales más dinámicos, los conformaron principalmente productos que hacían parte de sub-sectores tales como las confecciones (139,2 millones US\$), los textiles (55,2 millones US\$), la metalurgia (61,4 millones US\$) y la química básica (194,5 millones de dólares).

Para el año 2001, el volumen total de exportaciones aumentó en 33.2%, cifra que a pesar de estar cerca de diez puntos porcentuales por debajo del año inmediatamente anterior, sigue representando una dinámica muy acelerada, que marco en términos nominales la cúspide del crecimiento exportador. El producto que favoreció este incremento fue el sector de las confecciones al igual que en el año 2000 (ver figura 1.5). Los sectores con mejor comportamiento fueron, en primer lugar, el agro-industrial que registró un aumento en ventas de casi 46%, pasando de 158.286 a 230.412 millones de dólares, y en segundo lugar, la industria ligera, cuyo aumento porcentual fue 29%, pero que implicó ventas 115.778 millones de dólares adicionales.

Como se observa en la tabla 1.2 y la figura 1.5, en el 2002 y 2003, se observó un retroceso considerable en las exportaciones totales a Venezuela de 35.5% y 38.2% respectivamente, lo cual no se debe a la crisis de un sector específico o a otras razones económicas, puesto que todos se vieron igualmente afectados, tal vez fenómeno

producido por razones políticas, y más concretamente, a la crisis interna venezolana en este periodo. De hecho, en este periodo, la confrontación entre el presidente Hugo Chávez con los opositores al régimen, que fue notablemente ardua, (provocando el intento fallido de golpe de Estado el 11 de abril del 2002), tuvieron una repercusión directa sobre la economía interna sumiéndola en una profunda crisis que paralizó prácticamente todos los sectores de la producción nacional, incluyendo su producto estrella, el petróleo, situación que se evidenció en una reducción de entre 1.5 y 2 millones de barriles diarios, lo cual es casi la totalidad de los 2.3 millones de barriles que constituyen su cuota dentro de la OPEP.

El sector externo no fue inmune a esta situación, y para el caso de las importaciones totales que hizo el país, se presentaron reducciones de alrededor de 28% en promedio, pasando de un valor de 16.428 millones de dólares en 2001 a 8.349 millones de dólares en el 2003. Por supuesto, los productos provenientes de Colombia no fueron la excepción, y como consecuencia de ello, se produjo la reducción significativa de las importaciones de bienes colombianos durante estos años.

A pesar del proceso revaluacionista del peso colombiano durante y de la crisis en Venezuela, las exportaciones colombianas hacia Venezuela aumentaron en un 130% con respecto al año anterior. Los sectores más dinámicos de las exportaciones colombianas durante el 2004 en el mercado venezolano fueron: los productos primarios (161,8%), la sección de otros productos agropecuarios (217%) pasando de 82,1 en 2003 millones de dólares a 259,9 millones en 2004. Otro sector importante fue el sector industrial aumentando el 125%, en especial los productos agro-industriales (78,3%). Las exportaciones de la industria liviana aumentaron igualmente 109%, en particular: los textiles (224,8%), el calzado (293,9%), las manufacturas en cuero (268,8%) y los demás pro-

ductos de la industria liviana. Uno de los sectores más dinámico fue la exportación del sector automotriz con una aumento del 991,8. Las exportaciones de este rubro ascendieron entre 2003 y 2004 en 237,3 millones de dólares.

1.1.2 El avance de las importaciones colombianas y el balance comercial del Grupo de los Tres

◀ Las importaciones colombianas desde México

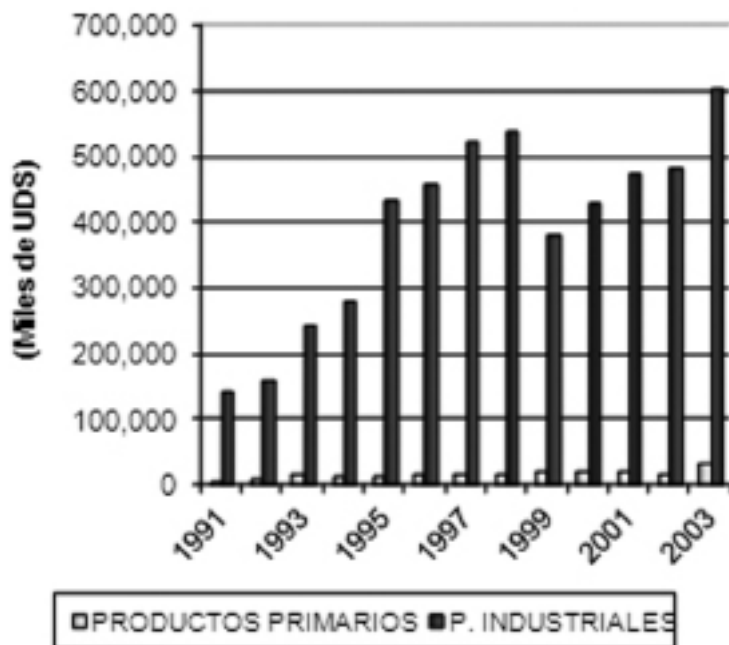
Las importaciones colombianas procedentes de México y Venezuela se caracterizaron por un grado de proximidad y de relaciones comerciales dentro del cuadro regional. La presencia moderada de México en el comercio latinoamericano estuvo marcada por una baja tasa de crecimiento de las exportaciones en la región al principio de los años 1980 y 1990.

Figura 1.6 Evolución de las importaciones colombianas en el G-3 (miles de USD)



Fuente. Mincomercio, 2005.

Figura 1.7 Exportaciones mexicanas hacia Colombia (1991-2003)



Fuente. Mincomercio, 2005.

En el comienzo de los años 1990, las exportaciones mexicanas hacia Colombia eran de 151,05 millones US\$. A partir de 1994, con la adhesión al TLC, México reforzó sus enlaces comerciales, lo cual facilitó el desarrollo del Grupo de los Tres. Adicionalmente, con un sistema de desgravamiento favorable para México, las exportaciones mexicanas hacia Colombia se incrementaron rápidamente.

Con la entrada en vigor del acuerdo del G-3, las importaciones colombianas desde México crecieron en un 53,2%, principalmente las del sector industrial (56,2%) como los productos de industria ligera. Con un crecimiento de 91,6%, la industria ligera aumentó su presencia en el mercado colombiano, particularmente con las exportaciones de textiles (31,0 millones US\$), los jabones, los cosméticos (11,5 millones US\$), y otros bienes del sector (15,1

millones US\$). Sin embargo, los sectores más importantes en las importaciones mejicanas hacia Colombia, en 1995, fueron la industria básica (187,6 millones US\$) y la maquinaria y material (107,2 millones US\$), sectores en los cuales México se veía favorecido con ventajas comparativas frente a Colombia (tabla 1.3).

El avance de las exportaciones mexicanas hacia Colombia continuó en 1996, con un crecimiento del 5,5% con relación a 1995. Las exportaciones industriales alcanzaron una cifra de 459,6 millones de dólares, mientras que las de productos primarios eran de 17,3 millones de US\$. La evolución más importante de bienes mexicanos hacia Colombia fue experimentada en el sub-sector agroindustrial, con una cifra de exportación de 23,9 millones US\$, es decir un avance de 72,3% con relación al año anterior.

En 1997, gracias a la revitalización del acuerdo, tras la segunda reunión de la Junta Administradora del G-3, los flujos comerciales bilaterales progresaron nuevamente de manera positiva. En efecto, entre 1996 y 1997, las importaciones colombianas provenientes de México se acrecentaron en 13,5%, particularmente las de los principales productos (515,1%), los productos agroindustriales (71%) y los productos de la industria ligera (22,1%). Pero, con el proceso de devaluación de la moneda iniciado en Colombia en 1997, las exportaciones mejicanas disminuyeron de manera progresiva. En efecto, en 1998, la tasa de crecimiento de las importaciones provenientes de México no alcanzaba los 3,6%, con una fuerte regresión de los bienes primarios, en particular los productos principales (-28,4%) y los otros productos agrícolas (-16,8%). Por lo demás, las importaciones mejicanas se vieron igualmente afectadas por la devaluación de la moneda y por una ligera crisis económica que afectaba a Colombia.

La tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia Colombia rondaba los 3,4% en 1998, y los principales sectores de exportación mexicanos presentaban una regresión más o menos importante con relación a los años anteriores, por ejemplo: los productos agroindustriales (-10,8%), la maquinaria y el material (-19%), la industria ligera (17%).

La situación económica en Colombia se degradó a lo largo de 1998 y 1999, provocando una importante disminución en el consumo y una fuerte reducción de las importaciones. Mientras que en 1998 las importaciones mejicanas padecían los efectos negativos de la crisis en Colombia, en 1999, estas cayeron de un 27,8%, particularmente las importaciones industriales (-29,2%). Las importaciones de los productos de la industria ligera mejicana se vieron disminuidas, las más afectada siendo las confecciones (-51,5%), los zapatos (-74,6%), las manufacturas de cuero (-76,8%). Además, las importaciones de la industria básica mostraron una regresión importante (-23,4%), en particular la metalurgia (-82,3%) y la química básica (-5,7%). Para el año 2000, las exportaciones mejicanas conocieron un nuevo auge y aumentaron en 12,4%. Las exportaciones de los productos primarios e industriales de forma similar con un crecimiento respectivo de 9,8% y 12,9%. Las exportaciones mejicanas de industria ligera y de industria básica presentaron también signos de crecimiento de 19,6% y 10,8%, siendo el sector de productos agroindustriales el único con un comportamiento negativo.

Para los años 2001 y 2002, se evidenció que las importaciones provenientes de México fueron muy similares en su monto, acercándose a los 500 millones de dólares; además, se mantuvo la tendencia de un dominio casi absoluto de las ventas de productos industriales que presentaron un alza sostenida desde el 2000, y cuya participación sobre el total excedía el 95% del total comercializado en este periodo.

En el año 2003, podemos afirmar que el monto total registrado mostró un crecimiento de 27.6% al obtener una cifra de 638.661 millones de dólares frente a los 500.657 millones de dólares del periodo precedente. A pesar de que las importaciones de productos primarios casi se duplicaron en ese periodo, nuevamente los productos industriales fueron el principal causante de este resultado, con un aumento en términos monetarios de 121.987 millones de dólares, lo cual representa cerca de cuatro veces el valor obtenido en el periodo anterior. En relación con las importación desde México en el 2004, estas tan solo aumentaron en 6,8% con respecto al año anterior. El grosor de las exportaciones mexicanas en el mercado colombiano se concentraron en las secciones de los productos agroindustriales en particular los derivados del café (33,3%) y los demás agroindustriales (11,5%). A nivel de la industria liviana los sectores más relevantes de importación fueron las confecciones (66,6%), los textiles (48,9%), las manufacturas en cuero (135%) y los otros productos de la industria liviana (34,6%). Otros sectores que aumentaron sus importaciones desde México fueron el automotriz con un crecimiento del 59,8% y los productos de la industria básica (25,9%) (ver anexo 20).

◀ Las importaciones colombianas de origen venezolano

Las importaciones provenientes de Venezuela se caracterizaron por un alza en su nivel de crecimiento en el inicio de los años 1990. Entre 1991 y 1994, las exportaciones venezolanas crecieron de 375,88%, fenómeno principalmente explicado por la reafirmación de las relaciones comerciales bilaterales en el interior del Pacto Andino y por la reducción de las tarifas entre los dos países⁴¹.

⁴¹ Una explicación más detallada de los flujos de comercio entre Colombia y Venezuela durante este periodo se encuentra en la primera unidad.

Tabla 1.3 Ventajas comparativas entre Colombia y Venezuela

| Ventajas comparativas colombianas frente a Venezuela | | | | Ventajas comparativas venezolanas frente a Colombia | | | |
|--|------|----------------------------|--------|---|------|-------------------------|--------|
| No. | Cap. | Descripción | Índice | No. | Cap. | Descripción | Índice |
| 1 | 46 | Cesteros | 3,82 | 1 | 76 | Metalurgia de aluminio | 0,38 |
| 2 | 42 | Confecciones de cuero | 3,80 | 2 | 16 | Carnes y frutos del mar | 0,41 |
| 3 | 65 | Sombreros de fieltro | 3,53 | 3 | 98 | Piezas sueltas | 0,50 |
| 4 | 17 | Azúcar y confitería | 3,49 | 4 | 72 | Siderurgia | 0,67 |
| 5 | 62 | Confecciones: ropa | 3,32 | 5 | 12 | Forrajes | 0,74 |
| 6 | 63 | Confecciones para el hogar | 3,32 | 6 | 34 | Jabones | 0,74 |
| 7 | 61 | Confecciones de punto | 3,24 | 7 | 05 | Otros de origen animal | 0,77 |
| 8 | 01 | Animales en vida | 2,89 | 8 | 29 | Química básica orgánica | 0,79 |
| 9 | 64 | Calzado | 2,76 | 9 | 28 | Química básica inor. | 0,88 |
| 10 | 49 | Material impreso | 2,74 | 10 | 74 | Metalurgia de cobre | 0,88 |
| 11 | 11 | Harinas | 2,66 | 11 | 51 | Lana | 0,89 |
| 12 | 97 | Material artístico | 2,44 | 12 | 31 | Abono | 0,90 |
| 13 | 58 | Otros productos textiles | 2,41 | 13 | 10 | Cereales | 0,92 |
| 14 | 94 | Manufacturas diversas | 2,36 | 14 | 23 | Alimento animal | 0,93 |
| 15 | 06 | Plantas en vida | 2,26 | 15 | 79 | Metalurgia de zinc | 0,93 |

Observación: los indicadores de las ventajas comparativas tienen un valor que oscila entre 0.25 y 4. Los valores elevados en la VA indican que Colombia posee una ventaja comparativa en ese sector.

Fuente. Echavarría, 1995.

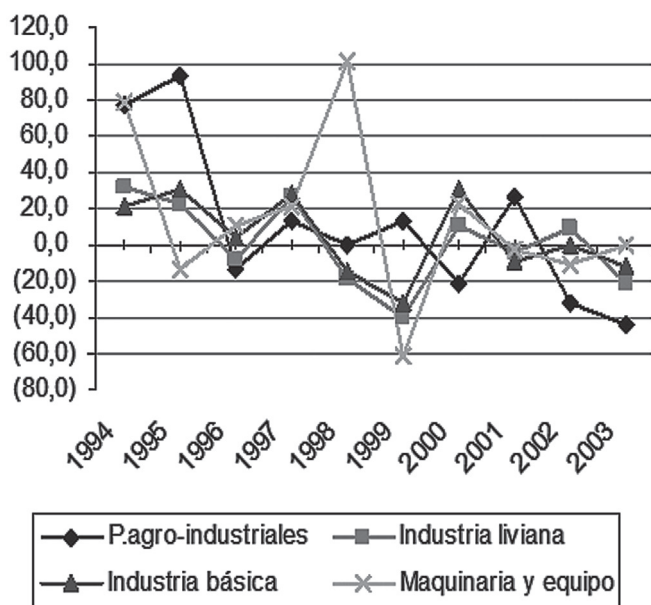
En 1995, con el establecimiento del acuerdo del G-3, las exportaciones venezolanas hacia Colombia aumentaron en un 18,5%, principalmente las de productos agroindustriales (92,9%) y las de industria básica (31,3%). No obstante, los sectores más representativos en el comercio bilateral fueron la industria ligera con un monto de exportación de 113,3 millones de dólares al igual que los productos agroindustriales.

Contrariamente a las importaciones colombianas provenientes de México, las exportaciones venezolanas se destacaron por un grado más o menos elevado de uniformidad. Por ejemplo, en 1996, las importaciones colombianas provenientes de Venezuela bajaron de un 7,3%, principalmente los productos primarios y

agroindustriales, gracias a una mejor utilización de las ventajas comparativas colombianas al principio del acuerdo.

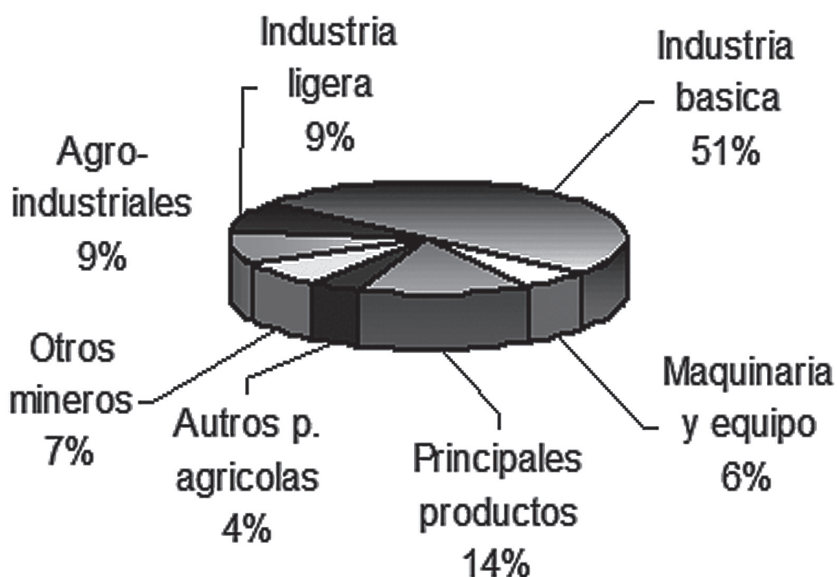
La tabla 1.3, muestra que las ventajas comparativas venezolanas estaban principalmente localizadas en el sector industrial, más específicamente en el sub-sector de la industria ligera, la industria básica y la maquinaria y el material. La baja de las exportaciones venezolanas hacia Colombia fue ampliamente influenciada por la devaluación del bolívar, lo que hizo más costosas las importaciones de materias primas necesarias para la producción de bienes industriales exportables. Así las cosas, con la fuerte devaluación de la moneda en Venezuela, los sectores que tenían una ventaja comparativa frente a Colombia se vieron perjudicados.

Figura 1.8 Comportamiento de las importaciones colombianas provenientes de Venezuela (en porcentaje)



Fuente. Mincomercio, 1995.

Figura 1.9 Composición sectorial de las importaciones colombianas provenientes de Venezuela 2002



Fuente. Mincomercio, 1995.

En 1997, las importaciones de bienes venezolanos en Colombia aumentaron en 21,9%, con una cifra de importación de 1.351 millones de dólares, crecimiento principalmente marcado en el sector industrial con 24% de mejora con relación al año anterior. Contradictoriamente, las exportaciones de Venezuela hacia Colombia cayeron en 1998 en 11,9%, siendo los sectores de la industria ligera (20,7) los más afectados, entre los cuales cabe destacar las zapatos (47,1), las manufacturas de cuero (62,6%) y la industria básica con una regresión de -14,7% con relación al año anterior. La figura 1.8 muestra el comportamiento irregular de las exportaciones industriales venezolanas hacia Colombia. Este comportamiento puede explicarse por la degradación de las condiciones macroeconómicas en Venezuela, particularmente el aumento de la inflación, el bajo crecimiento del PIB y la subida de la tasa de desempleo.

En 1999, con la contracción de la demanda interna que se presentó en Colombia debido a la fuerte recesión económica, se evidenció una caída pronunciada de las importaciones, no siendo desde luego, los productos venezolanos la excepción. De hecho, el valor registrado en ese año cayó en un 38,2% respecto al periodo anterior. Las exportaciones de bienes de industria ligera, cayeron en 20,7%, al igual que los productos de industria básica (14,7%); mientras que solo las de maquinaria y material presentaron signos positivos de crecimiento (95,7%). En el año 2000, las ventas al exterior de bienes de industria básica y de maquinaria y material aumentaron de forma notoria en respuesta a una mejora a la situación económica colombiana y su consecuente mejor capacidad de compra. Las exportaciones venezolanas hacia Colombia alcanzaron únicamente un monto de 926,5 millones US\$, es decir una avance de 10,6% con relación a 1999. Las exportaciones de la industria ligera aumentaron tan solo de 12,1%, mientras que las del sector industrial crecieron en un 14,6%.

A lo largo de los siguientes tres años se observó una tendencia negativa sostenida en prácticamente todos los sectores exportadores de Venezuela (figura 1.8), puesto que en el 2001, tan solo el sector agroindustrial tuvo una variación positiva (26.4%). En el 2002 y 2003, tan solo la industria liviana, y solo crecieron las ventas de maquinaria y equipo en 0.6%. En el 2004, las importaciones provenientes de Venezuela crecieron en 36,1% con respecto al año anterior, pasando de 651,6 millones de dólares en 2003 a 887,1 millones de dólares en 2004. Según cifras de Ministerio de comercio de Colombia (2005), los sectores importadores con mayores tasas de crecimiento fueron los principales productos en particular los productos derivados del petróleo (166%). Las importaciones de los productos industriales crecieron en un 31%, en especial en la industria liviana como el calzado (74,6%), y los productos de plástico (32,7%). Por otro

lado, los sectores más dinámicos fueron las importaciones en el sector automotriz que aumentaron de 59,8 millones de dólares en 2003 a 89,8 millones de dólares en el 2004, y los productos de la industria básica con una tasa de crecimiento de 40,6 con respecto al año anterior.

◀ El comercio bilateral entre México y Venezuela

En 1995, México exportaba sus bienes hacia Venezuela por un monto de 378,9 millones US\$. El año siguiente, se observó un aumento de sus exportaciones de 10,25%, mientras que las importaciones provenientes de Venezuela no progresaron sino en 8,48% con una cifra comercial de 228,5 millones US\$.

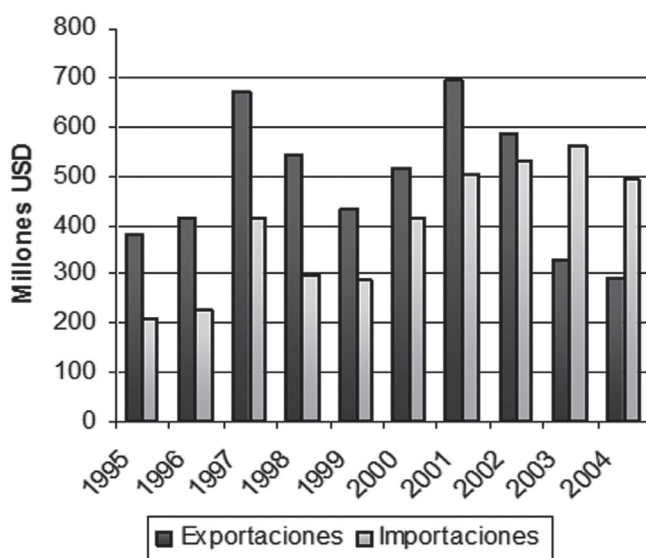
Hasta 1997 el comercio bilateral aumentó de forma importante. Las exportaciones mejicanas hacia Venezuela habían alcanzado la suma de 674,0 millones de dólares, exportaciones especialmente concentradas en los productos manufacturados y los productos químicos. En 1998, el comercio entre los dos países registró una regresión de 19,15%, especialmente para las importaciones de productos industriales venezolanos. En 1999, las exportaciones mejicanas presentaron una nueva regresión con relación al año anterior, con una variación de -20,20%, mientras que las exportaciones venezolanas aumentaron en un 2,86%. Al final del año 2000, las exportaciones mejicanas mostraron una cierta evolución, particularmente en la exportación de bienes de la industria básica y de industria ligera (ver figura 1.11), así como en las importaciones de productos básicos desde Venezuela, las cuales alcanzaron una cifra de 443,3 millones US\$.

En conclusión, los flujos comerciales entre México y Venezuela estuvieron marcados por las diferentes situaciones macroeconómicas de los dos países. Al principio del acuerdo debido a la crisis financiera en México, las exportaciones venezolanas hacia este

país se desarrollaron poco en los diferentes sectores. En 1998 y 1999, los flujos comerciales disminuyeron, tras los nuevos índices de inflación en Venezuela y el crecimiento del desempleo, mientras que el comercio mostraba nuevamente una ligera recuperación en el año 2000.

Dentro de este contexto, en una primera fase de este estudio, analizaremos la balanza comercial del Grupo de los Tres durante el período comprendido entre 1994 y 2000. Mientras que en enero 1995 la liberalización de los intercambios acababa de ser promulgada al interior del G-3, las importaciones de productos mexicanos en Colombia y Venezuela llamaban desde ya a una mejor inserción mejicana en el mercado intra-grupo. En 1995, las importaciones totales intra-grupo se incrementaron en un 17,39%, margen evidentemente influenciado por los productos mexicanos.

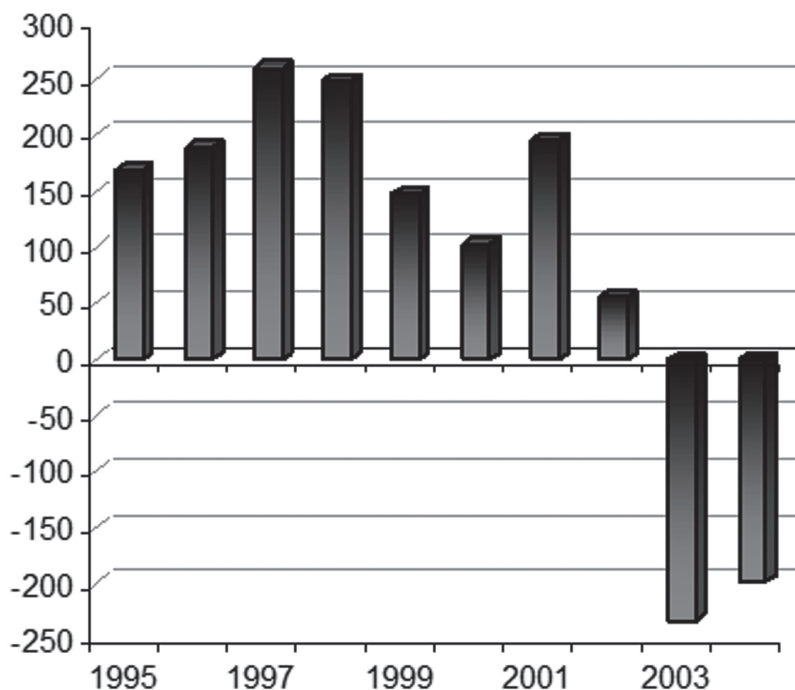
Figura 1.10 Comercio bilateral México- Venezuela



Nota: datos del 2004 son parciales.

Fuente. ALADI, 2005.

Figura 1.11 Balanza comercial México- Venezuela



Fuente. ALADI, 2005.

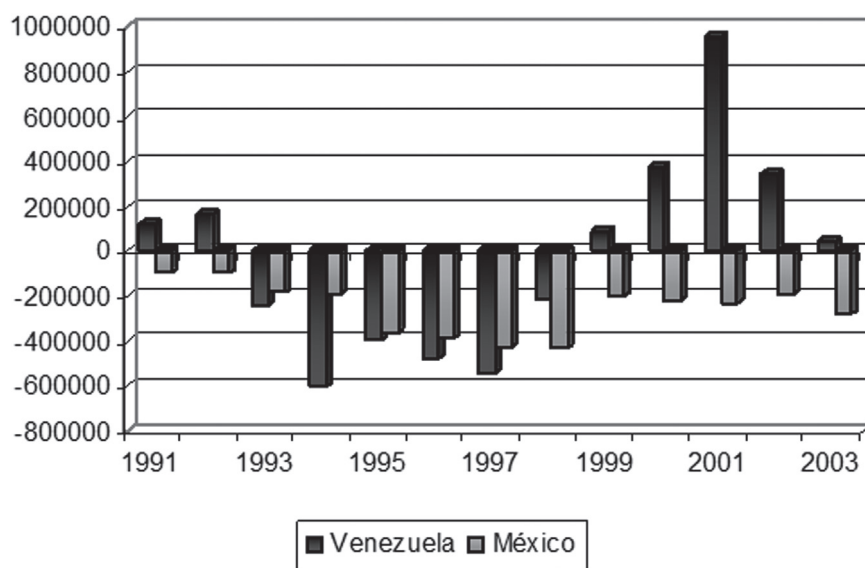
En efecto, este mismo año, las exportaciones mejicanas crecieron de un 31,72% en promedio. En fin, la figura 1.13 muestra claramente que, desde 1995, la evolución de las importaciones en Colombia y en Venezuela fue mucho más importante que las exportaciones de estos dos países hacia México. Sin embargo, las exportaciones intra-grupo durante este período evolucionaron progresivamente cada año. Finalmente, entre 1999 y 2000, la balanza comercial alcanzó cierto equilibrio.

En 1999, el déficit de la balanza comercial intra-grupo era de 146,0 millones de dólares. El incremento de las exportaciones colombianas hacia Venezuela en el año 2000 invirtió la balanza comercial hasta la obtención de un beneficio de 56,2 millones de

dólares. Esta fluctuación positiva puede ser observada en el gráfico XVII, donde la balanza comercial bilateral entre Colombia y Venezuela, en 1999 y 2000, fue positiva para Colombia (139,5 millones US\$ y 416,2 millones US\$). La balanza bilateral con México permaneció negativa durante esos dos años.

Por otro lado, la balanza comercial entre Venezuela y México siempre fue desfavorable para Venezuela. En 1995, el déficit alcanzaba los 168 millones de dólares, situación que se prolongaría durante los seis primeros años del acuerdo.

Figura 1.12 Balanza comercial colombiana con los miembros del G-3, 1991-2003(miles de USD)



Fuente. Mincomercio, 2005.

Entre 1998 y 2000, las exportaciones mexicanas aumentaron rápidamente, lo cual implicó un déficit mucho más acentuado en la balanza comercial venezolana con el país mexicano (figura 1.12). Durante el periodo 2001-2003, las exportaciones mexicanas hacia Venezuela aumentaron considerablemente

aumentando hasta una cifra de 696,0 millones de dólares, es decir, un crecimiento del 34% con respecto al año precedente. Sin embargo, las exportaciones mexicanas hacia Venezuela empezaron a decaer a partir del año 2002 con cifras de 585,9 millones y de 293,8 millones de dólares en el 2004 (cifras parciales). Caso contrario sucedió con las importaciones desde Venezuela que han crecido en 48,58 millones anualmente en promedio entre el 2001-2003. Cabe anotar que México siempre había tenido una balanza comercial positiva con respecto a Venezuela hasta el año 2003 y 2004. Esto se puede explicar por el aumento significativo de las exportaciones venezolanas de productos como: los aluminios y sus manufacturas, productos férreos, artículos derivados de la fundición del hierro, vidrios y sus manufacturas, maderas y carbones vegetales, etc.

La inserción de productos mexicanos en el mercado intra-grupo, fue especialmente notoria en los sectores de bienes manufacturados y de industria básica como por ejemplo: los productos farmacéuticos, champús, los plásticos y sus manufacturas, papel, aceites esenciales, máquinas automáticas para procesamiento de datos y varios productos del sector químico, entre otros. Colombia y Venezuela, en una primera fase del acuerdo, no pudieron desarrollar una estrategia de exportación al interior del grupo, lo cual frenó su buen desempeño. Finalmente, Colombia mejoró su inserción en el mercado venezolano entre 1999 y 2003 gracias a un mayor desarrollo tecnológico de los bienes exportados hacia Venezuela así como a una mejor inserción de los productos en el mercado venezolano. Por otro lado, a pesar de la evolución de las cifras totales, las exportaciones colombianas hacia México siguen siendo negativas desde el principio del acuerdo. En conclusión, las cifras de comercio intra-grupo revelan que México ha sido el país más beneficiado por la liberalización de los intercambios de dentro del Grupo de los Tres, con una balanza comercial siempre positiva con relación a sus dos asociados.

1.2

Los efectos económicos del G-3 en Colombia y la evolución de la competitividad comercial colombiana

La firma del acuerdo de librecambio del Grupo de los Tres se revelaba de enorme importancia para los tres países en la historia de la integración hemisférica. Simbolizaba, como primera medida, el acercamiento entre América Central y América del Sur, y mostraba además la verdadera necesidad de una integración más activa dentro del cuadro regional. No es necesario trasladarse muy lejos en la historia de América latina para encontrar los primeros esfuerzos de integración. Mientras que el Pacto Andino representaba el eje de comercio para los países andinos en los años ochenta y a principios de los 90, sus escasos resultados económicos vislumbraban la necesidad de una nueva estructura de negociación en la región. De esta forma, la creación del G-3 constituía una posibilidad más dinámica de comercio y reafirmaba políticamente los procesos de reformas emprendidos en México, Venezuela y Colombia en las décadas anteriores⁴², con el fin de dar, según Echavarría, un papel más importante al sector externo y a la inversión extranjera en el crecimiento económico (Echavarría, 1995).

Aunque el G-3 esté formado por tres países, realizar un balance global exige un ejercicio extremadamente complicado, dado que México hace parte activa del NAFTA, acuerdo de librecambio mucho más importante económicamente para este país que

⁴² Según Corden, las reformas comerciales tuvieron beneficios adicionales fruto de la reciprocidad. Los acuerdos preferenciales regionales y la liberalización negociada multilateralmente mejoran las condiciones de acceso a los mercados para las exportaciones del país que participa en el proceso. En el caso del regionalismo, no obstante, estos beneficios adicionales se obtienen por el costo de una desviación potencial del comercio.

el G-3. Adicionalmente, las limitaciones en la información estadística en el caso de Venezuela han representado un obstáculo muy importante en la evolución de esta investigación. Por esta razón, se realizará un esbozo inicial acerca de los posibles efectos económicos del G-3 en Colombia y el estudio de la evolución de la competitividad del comercio de los diferentes sectores de la producción colombiana al interior del Grupo de los Tres.

1.2.1 Los efectos económicos del G-3 en Colombia

Aunque los objetivos del tratado de libre comercio del Grupo de los Tres hayan sido bien definidos en el contenido del Tratado, los efectos económicos en los diferentes países miembros nunca fueron dilucidados hasta el día de hoy. Está claro que determinar la evolución del crecimiento económico de un país es una tarea difícil de realizar. Dentro de este contexto, esta sección busca obtener una visión más clara de los posibles efectos del Acuerdo, en la estructura de comercio colombiana, al mismo tiempo que busca brindar resultados, al nivel macroeconómico, inherentes a la liberalización comercial en el Grupo de los Tres.

◀ Los efectos del G-3 en la estructura comercial colombiana

Una liberalización comercial implica dos efectos importantes: primero, el de la variación de los intercambios, luego, de los beneficios engendrados por esta liberalización a nivel macroeconómico. Pero esta evaluación de los efectos al interior del G-3 resulta extremadamente compleja a descifrar en el caso de Colombia, tras el establecimiento de la reforma comercial que inició en marzo de 1990 por cambios generales en el sistema de licencias y de tarifas de importación. Por otra parte, en diciembre

de 1992, Colombia, Venezuela y Ecuador establecieron una zona de libre comercio, con tasa de cero aranceles y con la intención de negociar un arancel externo común en enero de 1994. Finalmente, los tres países negociaron la creación de un acuerdo de libre comercio que entró en vigor en 1995.

Tabla 1.4 Cambios en la orientación comercial de los países miembros del G-3

| Reforma comercial | | | Índice de apertura | | Flujo de comercio | |
|-------------------|---------|---------|--------------------|---------|----------------------------------|----------------------------------|
| | Periodo | Periodo | Variación | Periodo | Crecimiento de las exportaciones | Crecimiento de las importaciones |
| Colombia | 1989-91 | 1988-94 | 5,93% | 1990-94 | 10,87% | 18,29% |
| México | 1987-89 | 1986-84 | 6,16% | 1988-94 | 4,1% | 19,06% |
| Venezuela | 1989-91 | 1988-84 | 1,69% | 1990-93 | 7,15% | 6,26% |

Observación: la variación en el índice de apertura se mide como la media de las variaciones en la relación entre el año anterior al periodo de liberalización y el año 1994.

La variación de las exportaciones e importaciones se mide como la media entre el principio del año siguiente al periodo de la liberalización y el año 1994.

Fuente. World Bank, 1995.

Con el fin de que los resultados económicos del Grupo de los Tres en Colombia sean fiables, es necesario hacer un análisis sector por sector. La metodología de análisis se basa por tanto en los efectos posibles sectoriales y globales que se desprendan de tal acuerdo entre 1994 y 2000. En primera instancia, para la obtención de los resultados, esta investigación se concentrará en el cálculo de los resultados en el comercio colombiano intra-grupo y, en segundo lugar, se detendrá una aproximación macroeconómica global de los efectos del tratado.

De acuerdo con la teoría del comercio, los procesos de liberalización afectan positivamente el crecimiento económico a través de diversas vías: estimulan la producción de nuevos productos, mejoran la adopción de nuevos métodos de producción y la reorganización de las industrias, y por último, promueven la diversificación de bienes intermedios al igual que la búsqueda

de nuevos mercados internacionales (Dornbusch, 1992). Por otro lado, el libre cambio mejora los flujos de comercio entre los países y favorece el uso de los recursos dependientes de las ventajas comparativas, así como una mejor explotación de las economías de escala (Primo, et al., 195).

La tabla 1.4, revela uno de los primeros efectos de la liberalización comercial global en Colombia. Con una variación de 5,93% en el índice de apertura, las exportaciones colombianas totales, entre 1988 y 1994, se acrecentaron en un 10,87% y las importaciones totales en un 18,29%. Este crecimiento del comercio estaba asociado a los esfuerzos de estabilización que redujeron la demanda interna, así como a la depreciación de la moneda, lo cual favoreció la entrada de capitales en Colombia.

En lo que concierne a la liberalización de los intercambios en el G-3, el primer efecto en el comercio colombiano intra-grupo fue el aumento de las exportaciones colombianas hacia México y Venezuela de 35% en promedio. Además, las importaciones colombiana provenientes de ambos países aumentaron de 34,5% en promedio.

Tabla 1.5 Factor de comercio en el G-3

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Fc Colombia-México | 0,494 | 0,586 | 0,583 | 0,614 | 0,698 | 0,716 | 0,842 |
| Variación | | 0,092 | -0,003 | 0,032 | 0,083 | 0,018 | 0,127 |
| Fc Colombia-Venezuela | 2,073 | 2,516 | 2,101 | 2,370 | 2,531 | 2,078 | 2,736 |
| Variación | | 0,443 | 0,415 | 0,269 | 0,161 | -0,453 | 0,658 |
| Razón de comercio ^a | 25,067 | 26,035 | 25,033 | 25,246 | 25,860 | 26,284 | 30,325 |
| Variación ^b | | 0,968 | -1.002 | 0,213 | 0,614 | 0,424 | 4,040 |

Observación: el factor de comercio está definido por $R = (X + M) / Y$ donde X son las exportaciones, M las importaciones y Y el producto interno bruto.

a: corresponde al Fc colombiano en relación al total de comercio mundial.

b: la variación está calculada en relación al año anterior. Cálculo en millones de dólares a precio de mercado.

Fuente. Elaboración propia, basado en información del Ministerio de Comercio Exterior Colombia, DANE y el Banco de la República, 2001.

Con el ánimo de analizar la relación de comercio y su grado de apertura, esta misma tabla muestra el factor de comercio (Fc) bilateral en el seno del G-3. Según la teoría del comercio, el Fc no es un indicador de apertura libre de ambigüedades, ya que esta refleja la dimensión del país. Por lo tanto, los países pequeños tienen resultados más significativos que los grandes. Sin embargo, los cambios en los Fc pueden ser un indicador lo suficientemente fiables porque eliminan las limitaciones de cálculo derivadas del tamaño del país y de las distorsiones provocadas por la tasa de cambio.

De acuerdo con la tabla 1.5, la liberalización de los intercambios en el G-3 no fue de suma importancia para Colombia. Muestra también que los Fc entre Colombia y México no alcanzaron un nivel muy importante en la relación comercial. Además, no representaban sino una pequeña parte del Fc total del comercio colombiano. El factor de comercio entre Colombia y Venezuela fue más importante en el comercio global colombiano. No obstante, estos resultados no pueden ser únicamente atribuidos al G-3 porque ya existía una liberalización de los intercambios entre los dos países al interior del Pacto Andino. Por tanto, los efectos del G-3 en la estructura comercial colombiana hasta el año 2000 eran poco importantes. Este hecho es en gran parte explicado por la escasa relación comercial entre Colombia y México durante los 20 últimos años.

Tabla 1.6 Destinatión y origen del comercio colombiano por los principales países (en millones de dólares f.o.b)

| | Destinatión por países | | | | | | Participación | | | | | |
|----------------------|------------------------|--------|--------|--------|--------|--|---------------|--------|-------|-------|-------|-------|
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | | 1999 | 2000 | 1994 | 1996 | 1998 | 2000 |
| Exportaciones | | | | | | | | | | | | |
| Estados Unidos | 2,991 | 3,527 | 4,141 | 4,262 | 4,049 | | 5,616 | 6,527 | 35,0% | 38,8% | 37,2% | 49,6% |
| Alemania | 872 | 734 | 604 | 730 | 684 | | 486 | 430 | 10,2% | 5,6% | 6,28% | 3,2% |
| Venezuela | 545 | 967 | 779 | 990 | 1,146 | | 923 | 1,298 | 6,3% | 7,31% | 10,5% | 9,88% |
| Japón | 364 | 353 | 349 | 362 | 269 | | 245 | 230 | 4,6% | 3,31% | 2,4% | 1,75% |
| Ecuador | 325 | 428 | 425 | 541 | 582 | | 330 | 462 | 3,8% | 9,39% | 5,3% | 3,5% |
| Bélgica | 321 | 294 | 294 | 340 | 318 | | 284 | 223 | 3,7% | 2,7% | 2,9% | 1,7% |
| Perú | 241 | 567 | 613 | 543 | 370 | | 358 | 372 | 2,8% | 5,75% | 4,9% | 2,8% |
| México | 108 | 90 | 89 | 114 | 129 | | 202 | 230 | 1,2% | 0,8% | 1,1% | 1,7% |
| Total | 8,538 | 10,201 | 10,648 | 11,549 | 10,866 | | 11,617 | 13,115 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Importaciones | | | | | | | | | | | | |
| Estados Unidos | 4,583 | 5,395 | 5,555 | 6,344 | 5,655 | | 4,483 | 4,620 | 38,3% | 40,6% | 38,5% | 40,0% |
| Venezuela | 1,148 | 1,360 | 1,261 | 1,537 | 1,354 | | 1,376 | 926 | 9,6% | 9,2% | 9,2% | 8,0% |
| Japón | 993 | 1,051 | 707 | 661 | 716 | | 393 | 428 | 8,3% | 5,1% | 4,8% | 3,7% |
| Alemania | 684 | 813 | 840 | 775 | 824 | | 520 | 511 | 5,7% | 6,1% | 5,6% | 4,4% |
| Ecuador | 265 | 278 | 332 | 392 | 315 | | 259 | 308 | 2,2% | 2,4% | 2,1% | 2,6% |
| México | 295 | 452 | 477 | 541 | 561 | | 405 | 455 | 2,4% | 3,4% | 3,8% | 3,9% |
| Perú | 99 | 123 | 125 | 158 | 151 | | 116 | 141 | 0,8% | 0,9% | 1,0% | 1,2% |
| Bélgica | 91 | 116 | 111 | 107 | 92 | | 68 | 79 | 0,7% | 0,8% | 0,6% | 0,6% |
| Total | 11,942 | 13,883 | 13,600 | 15,378 | 14,677 | | 10,659 | 11,539 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fuente. Elaboración propia, basado en cifras del Ministerio de Comercio Exterior Colombia y el DANE, 2002.

Por otra parte, el destino de las exportaciones colombianas durante el período 1994-2000 cambió tangencialmente. En la tabla 1.6, podemos observar que los destinos principales de las exportaciones colombianas son EEUU, Alemania y Venezuela y, en un menor medida, México, mientras que las importaciones colombianas provienen sobretudo de EEUU, Venezuela y Japón. Pero si analizamos la participación del comercio con México y Venezuela, los resultados de la liberalización en el G-3 son poco relevantes. A nivel global, EEUU (con 40,1% en promedio de participación) y Venezuela (8,25%) fueron los principales receptores de bienes colombianos mientras que las exportaciones hacia México a lo largo de este período, su representación en el total del comercio colombiano es poco significativo, lo cual muestra también que el comercio bilateral entre los dos países no alcanzó un nivel importante, a pesar de la reducción de los aranceles aduaneros al interior del Grupo de los Tres.

Para Venezuela, la relación bilateral de comercio fue ampliamente influenciada por la proximidad entre los dos países así como por el hecho de pertenecer al Pacto Andino. En conclusión, la creación del G-3 fue más bien una reafirmación de las relaciones comerciales hasta entonces limitadas en el PA. Sin embargo, las exportaciones colombianas hacia Venezuela crecieron de manera notable entre 1994 y 2000 y su participación en el comercio total colombiano fue igualmente positiva durante este período.

◀ Los efectos macroeconómicos del Grupo de los Tres en Colombia

La integración colombiana del comercio con México y Venezuela tenía sobre todo una importancia política para Colombia., ya que demostraba como primera medida la necesidad de una integración política y comercial con Venezuela y, en segundo lugar, la búsqueda de nuevos mercados en América del Norte a través de

México. A pesar de la escasa difusión de los resultados del G-3 a nivel internacional, el tratado es un tema de estudio muy interesante, dado que no se conoce una investigación científica sobre el mismo, pues la combinación siempre se hacía entre el G-3 y el Pacto Andino (Cárdenas, 1997).

◀ La evolución del producto interno bruto en Colombia

El análisis de los efectos macroeconómicos del tratado del G-3 es un proceso muy complejo. Primero se debería estudiar la liberalización comercial llevada a cabo en Colombia entre 1990 y 1994, para enseguida estudiar las diversas posibilidades en la integración comercial de Colombia y Venezuela en el Pacto andino, lo cual no es el tema principal de esta investigación. De esta forma, el objetivo de este estudio consiste en encontrar los efectos globales que podrían ser atribuidos a semejante liberalización. Existen diferentes modelos para cuantificar este tipo de efectos. “De manea general, dos categorías de modelos permiten estimar empíricamente los efectos de un acuerdo de libre cambio: los modelos de equilibrio general y los modelos macroeconómicos. Si los primeros suponen en principio el pleno empleo de los factores de producción y examinan sobretudo las consecuencias a largo plazo de un tratado sobre los precios, el destino de los recursos, las economías de escala y la productividad, los segundos integran por su parte el subempleo de factores y se sujetan a estudiar los efectos ejercidos sobre la evolución a corto y mediano plazo de variables tales como la producción, el ingreso, los gastos de consumo, la inversión, el desempleo y la inflación (Coorey, 1989)”. Sin embargo, estos modelos de integración estando adaptados a países miembros que asumen una competencia perfecta y un alto nivel de integración, son difícilmente aplicables en países en vía de desarrollo (Thoumi, 1997). La mayoría de análisis requieren un período variable, pero como mínimo cinco años. Un estudio más riguroso puede

exigir un período de 10 a 15 años. A pesar de la existencia del G-3 desde 1994, una estimación econométrica es poco considerable debido a este nivel de desarrollo del tratado. Por lo demás, no existe estudio alguno concerniente a los efectos económicos de la liberalización comercial antes de la creación del G-3, ni siquiera referido al tema de la integración de Colombia y Venezuela en el seno del Pacto andino, lo cual nos impide presentar alguna referencia cuantitativa realizada anteriormente.

Tabla 1. 7 Participación por sector en el producto interno bruto en Colombia 1994-2000

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Total | 5,8 | 5,2 | 2,1 | 3,4 | 0,6 | -4,1 | 2,8 |
| Evolución del PIB sectorial | | | | | | | |
| Agricultura, caza, pesca (1) | 0,9 | 3,7 | -1,2 | 0,7 | 0,1 | 0,2 | 5,2 |
| Minería y petróleo | 1,6 | 14,6 | 7,3 | 3,7 | 14,1 | 5,1 | -5,4 |
| Manufactura | 1,6 | 5,5 | -1,4 | 0,5 | 0,3 | -10,2 | 9,9 |
| Construcción | 19,1 | 1,9 | -12,9 | 2,2 | -9,1 | -21,5 | -1,1 |
| Comercio | 6,9 | 3,8 | -0,9 | 1,7 | -2,3 | -8,6 | 5,1 |
| Transportes y comunicaciones | 5,8 | 6,5 | 3,8 | 5,8 | 3,1 | -1,4 | 3,6 |
| Otros Servicios | 7,2 | 5,6 | 7,4 | 5,6 | 1,2 | -1,4 | 0,6 |
| Participación en el PIB | | | | | | | |
| Agricultura, caza, pesca | 14,8 | 14,6 | 14,2 | 13,8 | 13,7 | 14,3 | 14,6 |
| Minería y petróleo | 3,5 | 3,8 | 4,0 | 4,0 | 4,5 | 4,9 | 4,5 |
| Manufactura | 14,9 | 14,9 | 14,4 | 14,0 | 14,0 | 13,1 | 14,0 |
| Construcción | 7,4 | 7,2 | 6,2 | 6,1 | 5,5 | 4,5 | 4,3 |
| Comercio | 12,5 | 12,3 | 11,9 | 11,7 | 11,4 | 10,9 | 11,1 |
| Comercio del G-3 (2) | 0,0026 | 0,0029 | 0,0014 | 0,0019 | 0,0007 | 0,0030 | 0,0198 |
| Transportes y comunicaciones | 7,3 | 7,4 | 7,5 | 7,7 | 7,9 | 8,1 | 8,2 |
| Otros Servicios (3) | 39,6 | 39,8 | 41,9 | 42,7 | 43,0 | 44,2 | 43,2 |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

1. Incluida la silvicultura y la extracción de madera.

2. Como participación en el total del PIB.

3. Incluido el consumo del Estado y el público, las inversiones internas brutas, la exportación y la importación de los bienes y servicios.

Fuente. Comunidad Andina y elaboración propia basado en cifras del DANE, 2002.

Sin embargo, algunos resultados del acuerdo podrían ser despejados sobre la base de la evolución del producto interno bruto en Colombia. La tabla 1.7, muestra la evolución sectorial del PIB en Colombia entre 1994 y 2000, lo cual nos lleva a deducir que la importancia de la participación del comercio en el PIB colombiano fue relativamente importante, con una tasa del 11,68% en promedio desde 1994. La tabla 1.7, nos revela también que la participación del comercio del G-3 en la evolución del PIB es poco representativa y que la liberalización de los intercambios del G-3 no tuvo implicaciones significativas en la evolución del PIB entre 1994 y 2000, fenómeno completamente normal en vista de que más del 40% del comercio se realiza con los EEUU, lo que limita el papel del G-3 en el incremento del PIB en Colombia.

La participación del G-3 en el PIB durante este período no alcanzó el 1%. Su incremento se hizo aún más lento entre 1997 y 1998. Este nos indica que el G-3 no tuvo un efecto capital en el crecimiento económico colombiano a lo largo de los últimos diez años. De esta forma, resulta riesgoso imputarle únicamente al G-3 los efectos de la liberalización, porque las relaciones comerciales en México y Colombia no se habían desarrollado lo suficiente hasta la creación del G-3, lo cual implica que la participación comercial de México en el comercio total en Colombia era poco importante, reduciendo el papel de esta liberalización. Finalmente, las condiciones internas, particularmente en Colombia en el ámbito político, fueron un factor de distorsión económica durante los últimos diez años, lo que limitó los efectos de la liberalización comercial del G-3 ligados al crecimiento económico en Colombia⁴³.

⁴³ La degradación de la situación política en Colombia a lo largo de la última década ha influenciado notablemente los resultados económicos. El conflicto armado entre los grupos de extrema izquierda, derecha y el gobierno creó un fuerte desplazamiento de habitantes de zonas rurales hacia las grandes ciudades, provocando un aumento del desempleo y de la inseguridad. Además, la influencia del tráfico de sustancias alucinógenas dentro de la economía colombiana y los secuestros cada vez más frecuentes, limitaron la inversión extranjera directa en los últimos años.

◀ La evolución de la inversión extranjera directa

Al igual que los resultados estadísticos del G-3 relativos al producto interno bruto colombiano entre 1994 y 2000, otros efectos surgen del acuerdo del Grupo de los Tres. Desde la creación del tratado, uno de los objetivos era el de atraer la IED mejicana y venezolana hacia Colombia. Las implicaciones de los flujos de IED en una economía son numerosas y diversas, debido a su influencia en una gran variedad de sectores y sus efectos múltiples. Según Garay y Baillu, uno de los principales criterios de evaluación de los beneficios y riesgos de la IED es la mejora de la competitividad y de la productividad de las actividades internas de los países receptores.

Existen varias formas de mejorar la competitividad, tales como el logro de una producción más eficiente gracias a la reducción de los costos administrativos y al aumento de la productividad de los factores, la explotación de economías de escala, la innovación tecnológica, la diversidad y la mejora de productos y servicios, la utilización de las VC y de su nueva generación frente a las condiciones del mercado gracias a la reestructuración productiva interna (Garay y Baillu, 1996). La tabla 1.8, describe la distribución de la IED en Colombia por grupo de comercio entre 1994 y 2003.

Tabla 1.8 Flujo neto de inversión extranjera directa en Colombia según la balanza de pagos

| PAIS | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 pr/ | 2002 pr/ | 2003 pr/ |
|--|-------|--------|-------|---------|--------|--------|---------|-------------|-------------|-------------|
| AMÉRICA DEL NORTE | 261,7 | 200,3 | 118,2 | 244,0 | 508,8 | 553,1 | 910,3 | 245,1 | 985,6 | 307,5 |
| Canadá | 58,8 | 31,2 | 43,3 | -23,2 | 61,8 | 1,4 | 801,9 | 10,2 | 181,1 | 14,7 |
| Estados Unidos | 196,3 | 161,5 | 61,8 | 220,7 | 413,3 | 545,4 | 85,3 | 223,0 | 783,9 | 273,8 |
| México | 6,7 | 7,6 | 13,1 | 46,5 | 33,7 | 6,3 | 23,1 | 11,9 | 20,5 | 19,0 |
| AMÉRICA DEL SUR | 156,8 | 135,7 | 152,0 | 17,7 | 95,6 | 217,6 | -4,3 | 69,1 | 51,5 | 30,0 |
| Grupo Andino | 103,9 | 85,0 | 66,0 | -15,2 | 73,2 | 46,4 | -19,0 | 20,5 | 33,1 | 17,6 |
| MERCOSUR | 24,8 | 18,2 | 54,3 | 7,2 | 16,8 | 8,5 | 5,1 | 6,9 | 16,3 | 11,7 |
| Resto de Países | 28,1 | 32,5 | 31,8 | 25,7 | 5,5 | 162,8 | 9,7 | 41,7 | 2,1 | 0,7 |
| AMÉRICA CENTRAL | 214,3 | 236,7 | 148,8 | 1.624,3 | 146,1 | 180,5 | 221,3 | 115,7 | 46,7 | 175,0 |
| Mercado Común Centro-americano | 0,2 | 1,4 | 6,3 | 4,8 | 21,1 | 0,1 | 3,6 | 4,2 | 0,5 | 3,0 |
| Resto América Central (Panamá y Cuba) | 214,1 | 235,4 | 142,6 | 1.619,5 | 125,0 | 180,4 | 217,7 | 111,5 | 46,2 | 172,0 |
| ANTILLAS | 143,1 | 155,8 | 932,7 | 1.391,4 | 1.324 | 610,4 | 778,7 | 521,2 | 438,6 | 170,1 |
| EUROPA | 154,8 | 239,9 | 640,2 | 1.623,3 | 1.105 | 741,7 | 1.326 | 687,3 | 160,3 | 483,8 |
| Asociación Europea de Libre Comercio | 18,9 | 51,3 | 46,7 | 84,0 | 141,8 | 24,0 | 68,1 | 39,3 | 5,5 | 71,0 |
| Mercado Común Europeo | 134,9 | 185,3 | 591,2 | 1.532,9 | 961,8 | 714,5 | 1.257,6 | 646,8 | 140,3 | 412,6 |
| Resto de Europa | 1,0 | 3,3 | 2,4 | 6,4 | 1,6 | 3,2 | 0,8 | 1,2 | 14,5 | 0,3 |
| ASIA | 27,5 | 4,8 | 9,2 | 35,4 | 19,5 | 20,3 | 9,7 | 18,0 | 2,7 | 46,3 |
| OTROS PAISES | 15,6 | 4,2 | 6,8 | 20,0 | 6,5 | 7,8 | -17,7 | -0,9 | 1,3 | 22,6 |
| TOTAL SIN PETROLEO Y REINVERSIÓN DE UTILIDADES | 973,8 | 977,5 | 2.008 | 4.956,1 | 3.206 | 2.331 | 3.224 | 1.655 | 1.686 | 1.235 |
| REINVERSIÓN DE UTILIDADES | 338,0 | -160,5 | 325,3 | 224,0 | -468,9 | -312,5 | -445,8 | 348,5 | 3,7 | 244,4 |
| SECTOR PETROLERO | 134,7 | 151,3 | 778,3 | 382,2 | 91,5 | -511,0 | -383,9 | 520,8 | 424,2 | 313,0 |
| TOTAL | 1.446 | 968,4 | 3.111 | 5.562,2 | 2.828 | 1.508 | 2.395 | 2.525 | 2.114 | 1.793 |

pr/preliminar

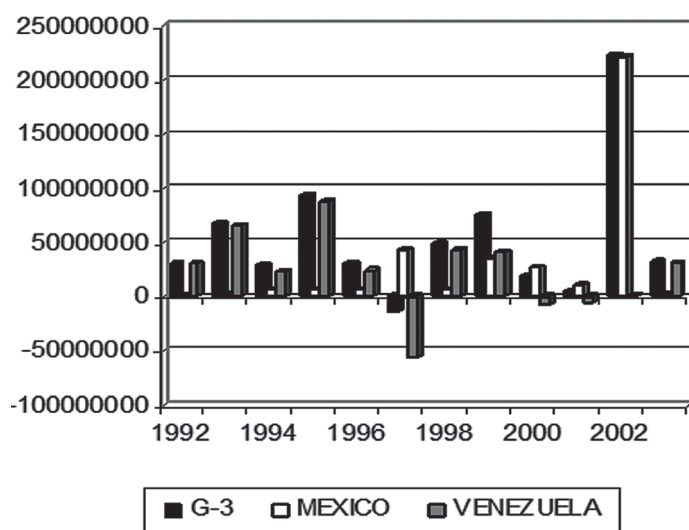
Fuente. Banco de la República - Subgerencia de Estudios Económicos y Departamento de Cambios Internacionales.

En Colombia, como en la mayoría de los países latinoamericanos, no existía un marco legal que regule los flujos de inversión extranjera. Además, algunos países consideraban que la inversión extranjera ocasionaba una pérdida de soberanía del país y una competencia desleal para las empresas nacionales (DANE, 1998). En la década de los 1980, frente a los escasos resultados de la integración en el Pacto andino, los países miembros se vieron en la necesidad de atraer nuevas fuentes de capital por intermedio de la IED con el fin de mejorar los desequilibrios externos en la balanza de pagos. En este contexto, la Junta de Cartagena, en 1987, adoptó una legislación más abierta, que permitió mejorar de manera significativa las condiciones marco de la IED en el sector industrial⁴⁴.

Dentro del marco del G-3, el gobierno colombiano estableció una norma especial con el fin de adoptar un régimen de tasa de cambio y de inversión extranjera (Ley 9, 1991) basado en tres principios fundamentales: la igualdad, con un tratamiento imparcial para todos los inversionistas nacionales y extranjeros; la universalidad, que favoreció la entrada de la inversión en todas las ramas de la actividad económica, y el automatismo, con la supresión de los diferentes criterios de aprobación del Gobierno en relación con la entrada de IED.

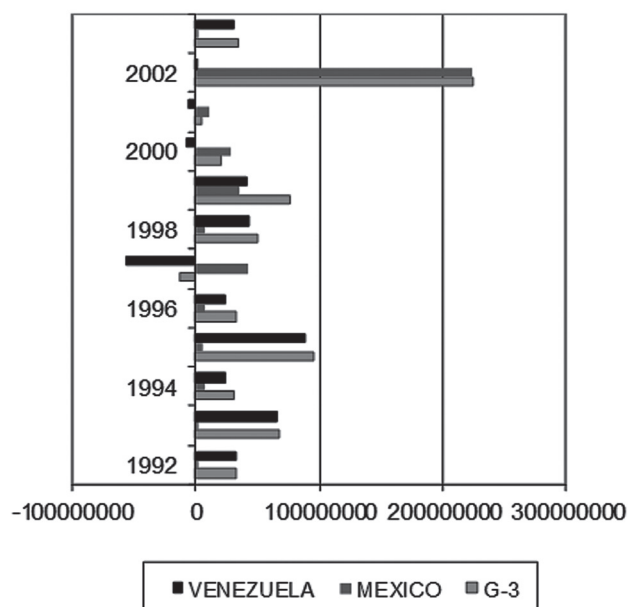
⁴⁴ En 1987, la Junta de Cartagena adoptó los decretos 220 y 224, con el objetivo de formalizar las IED en los países miembros del Pacto andino, y de liberalizar el acceso a los capitales extranjeros en los sectores de la producción industrial. Ver decretos 220 y 224, Junta de Cartagena, Pacto Andino, 1987.

Figura 1.13 Evolución de IDE'S del G-3 en Colombia (1992- 2003)
(millones USD)



Fuente. DNP, 2005.

Figura 1.14 IED'S colombianas en el G-3



Fuente. DNP, 2005.

No obstante, un artículo fue introducido en la Ley 9, que autorizaba la expropiación, sin ninguna indemnización, a inversionistas extranjeros, lo cual generó en ellos una fuerte desconfianza en las negociaciones internacionales. Finalmente, en 1994, el Gobierno colombiano modificó el estatus de la inversión internacional (Ley 1812, 1994), lo cual permitió desde entonces la confirmación de la entrada de divisas extranjeras al país únicamente bajo presentación de una declaración de inversión extranjera, debidamente diligenciada, a las autoridades⁴⁵.

Tabla 1.9 Flujos de inversión extranjera en el G-3 por país (1992-2003)

| Inversión extranjera provenientes de México y Venezuela (en dólares) | | | | | | |
|--|------------|------------|-------------|--------------|-------------|--------------|
| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
| G-3 | 32.278.145 | 67.974.569 | 30.047.397 | 95.077.997 | 31.683.671 | (13.273.047) |
| MEXICO | 544.462 | 2.164.907 | 6.863.847 | 6.280.321 | 7.393.592 | 42.807.584 |
| VENEZUELA | 31.733.683 | 65.809.662 | 23.183.550 | 88.797.676 | 24.290.079 | (56.080.631) |
| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| G-3 | 49.290.529 | 76.885.416 | 19.843.580 | 5.299.371 | 223.994.010 | 34.164.923 |
| MEXICO | 6.669.036 | 35.038.409 | 27.624.560 | 10.762.678 | 222.788.384 | 2.639.357 |
| VENEZUELA | 42.621.493 | 41.847.007 | (7.780.980) | (5.463.307) | 1.205.629 | 31.525.566 |
| Inversión extranjera colombiana en México y Venezuela | | | | | | |
| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
| G-3 | 5.642.620 | 11.674.285 | 33.455.767 | 70.210.594 | 29.292.478 | 105.258.981 |
| MEXICO | - | 14.724 | 3.768.970 | 86.484 | 450.479 | 3.576.474 |
| VENEZUELA | 5.642.620 | 11.659.561 | 29.686.797 | 70.124.110 | 28.841.999 | 101.682.507 |
| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| G-3 | 84.705.321 | 82.096.439 | 177.139.337 | (11.756.302) | 17.106.494 | 16.051.327 |
| MEXICO | 1.905.728 | 515.771 | 1.079.679 | 4.292.063 | 3.964.505 | 13.254.231 |
| VENEZUELA | 82.799.593 | 81.580.668 | 176.059.658 | (16.048.365) | 13.141.989 | 2.797.096 |

Fuente. DNP, 2005.

⁴⁵ Sin embargo, es importante mencionar que, a pesar de los esfuerzos políticos realizados en Colombia para promover la entrada de la IED, existen todavía factores tales como la corrupción y la violencia, que pueden influenciar negativamente las decisiones de los inversionistas extranjeros. Ver: Departamento Nacional de Planeación, 1998, La inversión Extranjera en Colombia.

Hasta 1983, la IED en Colombia no pasaba de los 400 millones de dólares en promedio por año. Entre 1984 y 1986, esta inversión presentó un promedio anual de 754,5 millones US\$, los cuales estaban principalmente destinados al desarrollo de la estructura de explotación petrolera y minera. Luego, entre 1987 y 1991, los flujos de la IED se estabilizaron. En 1991, con el inicio del proceso de internacionalización de la economía colombiana, la legislación que regulaba la IED retomó una gran flexibilidad, lo que permitió su reactivación en Colombia. Los flujos de IED aumentaron pasando de 438 millones en 1991 a 2.244 millones de dólares en 1994 (Banco de la República, 2002).

Entre 1992 y 1996, la IED en Colombia provenía particularmente de los EEUU, España e Inglaterra. Con la aplicación del Decreto 1812 de 1994, la IED proveniente de otros países aumentó notoriamente. La tabla 1.8, muestra que la IED por grupo de comercio mejoró sustancialmente. Entre 1994 y 1995, la IED (exceptuando el sector petrolero) aumentó en 11,22%, particularmente la proveniente de países miembros del Pacto andino (82,91%) y del Grupo de los Tres (57,18%).

Estados Unidos siempre ha sido el principal inversionista en el país, con 35,4% de participación en promedio. Pero la IED proveniente de la Unión Europea en Colombia tomó cierto impulso entre 1998 y 2000, con un monto de 1.002 millones de US, gracias a una mayor participación de países como España, Holanda y Francia. Esta IED se concentró principalmente en el sector industrial, la explotación minera y el sector de la construcción. A partir de 1996, los inversionistas se interesaron nuevamente en los sectores industrial, financiero, al igual que en el del transporte, comunicaciones y la restauración.

Para la IED en el Grupo de los Tres, no existen estudios que constituyan un elemento sólido de análisis. Por otro lado, la

inversión extranjera en Colombia se vió muy afectada por la situación de inseguridad provocada principalmente por el fenómeno del secuestro de trabajadores de compañías multinacionales. Pero la entrada en vigor del G-3 fue el vector de revitalización de los flujos de inversión entre los tres países, principalmente entre Colombia y Venezuela. Por ejemplo, entre 1994 y 1995, la IED proveniente de Venezuela alcanzó un monto de 65.614 millones de dólares, es decir un crecimiento de 283,2%, mientras que la IED proveniente de México bajó en 8,5% (tabla 1.10).

La tabla 1.10, muestra que la evolución de la IED fue suficientemente positiva gracias a la inversión de Venezuela y a una participación más dinámica de la IED de México. Fue solamente en 1997 que la inversión proveniente de Venezuela se vio afectada por la fuerte depreciación del bolívar frente al peso colombiano. La IED colombiana en Venezuela y México, entre 1994 y 2000, se multiplicó por cuatro en su valor. Este incremento se notó particularmente en 1997, por un aumento de 72,84 millones US\$ hacia Venezuela y de 3,13 millones US\$ hacia México.

La importante dinámica de la IED proveniente de Venezuela está fuertemente ligada a la integración económica, así como a la proximidad geográfica de ambos países, lo que facilitó sus intercambios en las últimas dos décadas. Sin embargo, ente 2000 y 2001, la IED proveniente de Venezuela descendió en 7.780 y 5.463 millones de dólares respectivamente, aunque a partir del año 2002 existió un aumento significativo llegando a cifra 31.525 millones de dólares en el 2003. En lo referente a México el monto más alto de IED, se presentó en el año 2002 con una cifra de 223.994 millones de dólares, cifra significativa dado los bajos flujos de inversión mexicanos presentados en el pasado.

Un estudio más profundo de la IED en Colombia (tablas 1.10 y 1.11), basado en la clasificación por tipo industria, revela que los principales beneficiarios de la inversión proveniente de México fueron sectores como (321) la fabricación de tubos y válvulas electrónicas, (342) fabricación de carrocerías para vehículos automotores, (351) construcción y reparación de buques y otras embarcaciones, (352) fabricación de locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías, (500) comercio de vehículo automotores, y (610) transporte por vía acuática. Mientras que las inversiones venezolanas en Colombia se concentraron principalmente en sectores como la fabricación de carrocerías para automotores (342), construcción y reparación de buques y otras embarcaciones (351), comercio, mantenimiento y reparación de vehículos automotores (500), transporte marítimo, informática y actividades conexas (720), etc.

Globalmente, el crecimiento de la IED tuvo por efecto un excedente en la cuenta de capitales de la balanza de pagos. Por lo demás, los pagos de la deuda externa provocaban fuertes traumatismos en el equilibrio del sector externo. Estos fueron finalmente corregidos, en cierta medida, por la entrada de capitales extranjeros a partir de 1994. La distribución sectorial de los flujos de inversión extranjera directa en Colombia varió igualmente en las dos últimas décadas. Aunque, en los años 80, la IED haya estado principalmente dirigida al sector de la explotación petrolera, a partir de 1991 y con la nueva legislación, los capitales externos fueron invertidos en otros sectores de la economía, en particular las finanzas y la industria.

**Tabla 1.10 Inversiones mexicanas en Colombia por actividad
económica 1994-2003**

| CHU | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|-----------|----------|--------|----------|
| 111 | 319000 | 0 | 250000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 230 | 130148 | 0 | 1650 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 290 | 11500 | 541049 | 0 | 0 | 0 | -48084 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 311+312 | 0 | 12 | 9 | 371.020 | -67.920 | -2 | 0 | 7.612 | 0 | -370.261 |
| 321 | 0 | 0 | 0 | 0 | 999.960 | 889.281 | 4.232.332 | 49.863 | 0 | 0 |
| 322 | 0 | 0 | 0 | 800.000 | 0 | 0 | 0 | 450.000 | 0 | 0 |
| 324 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 108378 | 0 | 0 | 0 | 2094 |
| 342 | 197524 | 331049 | 549202 | 622671 | 407034 | 693632 | 266914 | 532168 | 509240 | 0 |
| 351 | 0 | 49512 | 35000 | 329441 | 3975960 | 523886 | 35525 | 1045584 | 1 | 2371327 |
| 352 | 687733 | 1817911 | 3011418 | 24590 | -5033217 | 0 | 535714 | 0 | 0 | 59665 |
| 356 | 0 | 58391 | 0 | 17070 | -19042 | -14488 | 0 | 25387 | 0 | 0 |
| 362 | 0 | 0 | 0 | 3447379 | 7469566 | 11562526 | 0 | 100808 | 0 | 0 |
| 369 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3018944 | 3358540 | 175929 | 9763 |
| 382 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3831915 | 1100885 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 383 | 0 | 0 | 101685 | -60071 | 544055 | 106247 | 25954395 | 0 | 0 | 0 |
| 385 | 0 | 0 | 0 | 9910 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 410 | 2547154 | 892514 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 500 | 577440 | 123000 | 1365421 | 1507573 | 27981 | 76799 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 510 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1142880 | 0 | 692766 | 0 | 0 |
| 600 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 422867 | 310929 | 2424068 |
| 610 | 18567 | 1126521 | 499154 | 1781003 | 4159052 | 3106618 | 4367246 | 1266231 | 0 | 0 |
| 631 | 0 | 20000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 632 | 0 | 150920 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 711 | 0 | 0 | 90000 | 20765 | 15614 | 15557 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 719 | 0 | 0 | 0 | 3,1E+07 | -9975464 | 7006709 | -17399712 | 0 | 0 | 0 |
| 720 | 2073249 | 947340 | 0 | 5000 | -990134 | 0 | 0 | 750334 | 2E+08 | 1156000 |
| 810 | 6350 | 9362 | 111782 | 159046 | 469398 | 2011848 | 22545 | -315 | 0 | 0 |
| 820 | 0 | 0 | 150550 | 120368 | 521499 | 48621 | -939938 | 0 | 0 | 0 |
| 831 | 0 | 0 | 0 | 151186 | 0 | 2523413 | 99200 | 525000 | 0 | 0 |
| 832 | 0 | 188096 | 271442 | 2363525 | 332779 | 1020782 | 5329600 | 335543 | 0 | 0 |
| 931 | 0 | 0 | 20000 | 2489 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 949 | 95202 | 0 | 886650 | 89167 | 0 | 1503727 | 758737 | -2072154 | 0 | 0 |

Fuente. DNP,2005.

Tabla 1.11 Inversiones extranjeras venezolanas en Colombia por actividad económica 1994-2003

| (USD dólares) | | | | | | | | | | |
|---------------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|-----------|----------|---------|---------|
| CIU | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| 111 | 319000 | 0 | 250000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 230 | 130148 | 0 | 1650 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 290 | 11500 | 541049 | 0 | 0 | 0 | -48084 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 321 | 0 | 0 | 0 | 0 | 999.960 | 889.281 | 4.232.332 | 49.863 | 0 | 0 |
| 322 | 0 | 0 | 0 | 800.000 | 0 | 0 | 0 | 450.000 | 0 | 0 |
| 324 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 108378 | 0 | 0 | 0 | 2094 |
| 342 | 197524 | 331049 | 549202 | 622671 | 407034 | 693632 | 266914 | 532168 | 509240 | 0 |
| 351 | 0 | 49512 | 35000 | 329441 | 3975960 | 523886 | 35525 | 1045584 | 1 | 2371327 |
| 352 | 687733 | 1817911 | 3011418 | 24590 | -5033217 | 0 | 535714 | 0 | 0 | 59665 |
| 356 | 0 | 58391 | 0 | 17070 | -19042 | -14488 | 0 | 25387 | 0 | 0 |
| 362 | 0 | 0 | 0 | 3447379 | 7469566 | 11562526 | 0 | 100808 | 0 | 0 |
| 369 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3018944 | 3358540 | 175929 | 9763 |
| 382 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3831915 | 1100885 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 383 | 0 | 0 | 101685 | -60071 | 544055 | 106247 | 25954395 | 0 | 0 | 0 |
| 385 | 0 | 0 | 0 | 9910 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 410 | 2547154 | 892514 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 500 | 577440 | 123000 | 1365421 | 1507573 | 27981 | 76799 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 510 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1142880 | 0 | 692766 | 0 | 0 |
| 600 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 422867 | 310929 | 2424068 |
| 610 | 18567 | 1126521 | 499154 | 1781003 | 4159052 | 3106618 | 4367246 | 1266231 | 0 | 0 |
| 631 | 0 | 20000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 632 | 0 | 150920 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 711 | 0 | 0 | 90000 | 20765 | 15614 | 15557 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 719 | 0 | 0 | 0 | 30945452 | -9975464 | 7006709 | -17399712 | 0 | 0 | 0 |
| 720 | 2073249 | 947340 | 0 | 5000 | -990134 | 0 | 0 | 750334 | 2,2E+08 | 1156000 |
| 810 | 6350 | 9362 | 111782 | 159046 | 469398 | 2011848 | 22545 | -315 | 0 | 0 |
| 820 | 0 | 0 | 150550 | 120368 | 521499 | 48621 | -939938 | 0 | 0 | 0 |
| 831 | 0 | 0 | 0 | 151186 | 0 | 2523413 | 99200 | 525000 | 0 | 0 |
| 832 | 0 | 188096 | 271442 | 2363525 | 332779 | 1020782 | 5329600 | 335543 | 0 | 0 |
| 931 | 0 | 0 | 20000 | 2489 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 949 | 95202 | 0 | 886650 | 89167 | 0 | 1503727 | 758737 | -2072154 | 0 | 0 |

Fuente. DPN, 2005.

El balance de la IED en Colombia en el seno del G-3 fue muy positivo y fue el vector, en un principio, de un crecimiento muy importante de la inversión extranjera directa proveniente de otros miembros del G-3.

◀ El mercado laboral en Colombia

Teóricamente, una reforma comercial puede afectar cada ola de elasticidad por medio de tres vías: “sostenibilidad de las importaciones, elasticidad de la demanda de los productos y grado de colusión en la industria” (Fanjnzilber y Maloney, 2000). Con el proceso de reformas estructurales, entre 1988 y 1992, el mercado del empleo cambió bruscamente. Este fenómeno estaba ligado al crecimiento y a la modernización (Berry y Tenjo, 1999).

Con el fin de estudiar los efectos la liberalización comercial sobre el mercado de trabajo, Fanjnzilber y Maloney estimaron la diferencia dinámica sobre la base del modelo GMM (Generalised Method of Moments) entre 1988 y 1994. Los resultados de esta investigación no demostraron una fuerte correlación entre la liberalización comercial y el mercado de trabajo, aunque algunas variables habrían podido tener una influencia negativa.

En el sector industrial, al principio de los años 90, se observó un crecimiento de la tasa de desempleo. Pero al final de la década, la tasa de desempleo decreció de 3,7% en promedio en este sector. A nivel general, el desempleo en Colombia alcanzó unos niveles record. En 1996, su tasa se elevaba a 11,3%, pero con la degradación de los factores económicos, estos niveles alcanzaron los 15,6% en 1998, los 19,25% en 1999 y los 20,17% durante el año 2000 (Revista Banco de la República). De acuerdo con Lora y Henao, la disminución del salario real afectó habría afectado el empleo, principalmente en las industrias. Por tanto, el aumento de la tasa de desempleo no puede ser imputada a la producción, por que este mostraba una evolución importante desde 1991. Lora y Henao atribuyen este comportamiento al aumento de los costos de trabajo así como a la desaceleración de la demanda (Lora y Henao, 1995). Aunque la evolución del

mercado de trabajo en Colombia no haya podido ser ligado a la liberalización comercial, el fuerte crecimiento del desempleo en Colombia podría ser explicado globalmente por la estagnación económica, habría limitado la absorción de trabajadores por el sector privado, cuando el sector público debió contraerse frente a la reestructuración del Estado y a la crisis económica (Weller, 2001).

En conclusión, la liberalización comercial y la modernización de la economía no parecen haber provocado un efecto negativo en el mercado de trabajo, aparte de la ola de despidos en el sector público, principalmente ligada al proceso de reestructuración del Estado.

1.2.3 La dinámica de la competitividad colombiana en el G-3

De acuerdo con Cohen, la competitividad de una nación se mide por su grado de producción de bienes y servicios, que satisfaga la demanda internacional en condiciones de libre mercado, y que aumente los ingresos de los ciudadanos.

La competitividad a nivel nacional está entonces basada en el comportamiento superior de la productividad (Cohen, 1994). En este contexto, la teoría económica defiende la idea que el comercio internacional de un país debe tener como pilar el principio de las ventajas comparativas, según el cual el crecimiento se promueve gracias a la especialización y a la explotación de factores productivos. Sin embargo, el concepto de ventaja comparativa no se adapta a las condiciones reales del mercado. Razón por la cual en un proceso de liberalización comercial, es necesario consolidar la inserción progresiva en los mercados internacionales.

Aunque se pueda desarrollar de forma natural gracias a las ventajas comparativas, a largo plazo, representar el resultado de una política de creatividad, de innovación, de mejora de la productividad y de organización productiva.

Pero la ventaja comparativa basada en la disponibilidad de factores es menos determinante en la competitividad de nuevos mercados. Mientras las ventajas comparativas no determinan el grado de penetración del mercado, la competitividad de un país implica la posibilidad de competencia a nivel internacional. Así las cosas, según Ten Kate, la competitividad comercial de un país es su capacidad de competir de manera eficaz con la oferta extranjera de bienes y servicios en los mercados interno y externo (Ten, 1995).

Tras la liberalización comercial, la competitividad colombiana se convirtió en un objetivo muy importante en la inserción colombiana en los mercados internacionales. Por tanto, la nueva política de competitividad colombiana tenía como objetivo mejorar las ventajas comparativas y la competitividad comercial en el G-3. Con este propósito, esta sección estudiará la evolución de la competitividad de Colombia al interior del Grupo de los Tres, frente a México y Venezuela, entre 1994-2000, sobre la base de los sectores productivos del sistema de clasificación CIIU de cuatro cifras. A nivel comercial, la evolución del intercambio de bienes es una variable que tiene una relación con la competitividad relativa y las ventajas comparativas de los diferentes sectores de la producción de un país. Para evaluar los flujos de comercio, existen diferentes indicadores que reflejan la competitividad de un país, principalmente la tasa de penetración de las importaciones, la tasa de apertura exportadora, la balanza comercial relativa y por último, el indicador de ventaja comparativa constatada. Estos indicadores van a permitir analizar la evolución de la competitividad comercial colombiana en el Grupo de los Tres.

La tasa de penetración de las importaciones (TPI) mide entonces la proporción del mercado interno que se aprovisiona en importaciones provenientes de México y de Venezuela. El aumento de la TPI indica que las importaciones aumentan más rápido que el consumo aparente, lo cual podría significar una pérdida de la participación en el mercado interior, lo cual implica una pérdida en la competitividad de productos nacionales frente a las importaciones intra-grupo.

La TPI se defina como:

$$TPI = \frac{\text{importaciones}}{\text{consumo aparente}}$$

donde,

el consumo aparente (CAP) corresponde a:

$$CAP = \text{producción} + M - X$$

donde,

M son las importaciones del país y;

X son las exportaciones del país

La tasa de apertura exportadora (TAE) refleja el porcentaje de la producción que se exporta, indicando las tendencias de la competitividad sectorial. Su crecimiento muestra que las exportaciones aumentan a un ritmo más elevado que la producción, lo que significa un mayor acceso a los nuevos mercados y una mejor competitividad de los productos nacionales frente a los productos provenientes de México y de Venezuela. Esta se define como sigue:

$$TOE = \frac{\text{exportaciones}}{\text{producción}}$$

Finalmente, para analizar la competitividad colombiana al interior del G-3, se utilizará la balanza comercial relativa (BCR) que, globalmente, indica la magnitud del déficit o de los beneficios de la balanza comercial con relación al valor de la oferta total y que, esquemáticamente se presenta de la siguiente forma:

$$BCR = \frac{(X - M)_{iNr}}{(X + M)_{iNr}}$$

El numerador hace referencia a la balanza comercial entre el país N y los países (o regiones) R para el producto i; el denominador es el comercio bilateral total entre el país N y los países (o regiones) R. La BCR oscila entre valores de -1 y 1 y refleja una ventaja comparativa cuando es positiva y una desventaja cuando toma un valor negativo. De esta forma, la ventaja comparativa será más importante cuando se aproxime del valor 1, en cambio, la desventaja será más importante cuando se aproxime del valor -1.

No obstante, los resultados pueden presentar un cierto grado de variación debido a los cambios en la balanza comercial bilateral, en el monto del comercio bilateral o algunas veces en los cambios de ambas medidas, mientras que las variaciones son directamente proporcionales para la balanza comercial o inversamente proporcionales en el caso del comercio bilateral.

Tabla 1. 12 Indicadores de competitividad en el G-3

| Colombia-México | | 1994 | | | 1995 | | | 1996 | | |
|------------------------|-----------------------|---------------|-------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| CÓDIGO | PRODUCTO | TPI | TOE | BCR | TPI | TOE | BCR | TPI | TOE | BCR |
| 3213 | Fab. de tejido | 0,001 | 12,9 | 1,4 | 6,8 | 2,8 | 0,2 | 2,3 | 2,1 | 0,0 |
| 3219 | Fab. Textiles | 0,074 | 10,2 | -0,8 | 1,1 | 8,3 | -0,9 | 1,1 | 7,5 | -0,9 |
| 3233 | Fab. Proa. Cuero | 0,001 | 22,6 | 1,0 | 0,0 | 11,1 | 1,0 | -0,2 | 52,8 | 4,0 |
| 3240 | Fab. Calzado | 0,011 | 33,0 | 1,5 | 0,7 | 0,0 | -0,7 | 1,1 | 2,1 | -0,8 |
| 3512 | Fab. Abono | 0,004 | 16,6 | 1,1 | -0,2 | 15,3 | 1,3 | -0,1 | 16,6 | 2,2 |
| 3833 | Fab. aparatos eléc. | 0,040 | 59,5 | 0,8 | 3,1 | 62,2 | -0,3 | 1,1 | 36,2 | -0,9 |
| 3904 | Prod. manufact. | 0,004 | 12,1 | 1,8 | 2,3 | 4,7 | -0,3 | 1,8 | 6,5 | -0,4 |
| Total industria | | 0,014 | 3,7 | -0,6 | 1,1 | 2,4 | -0,8 | 1,1 | 2,1 | -0,8 |
| | | 1997 | | | 1998 | | | 1999 | | |
| 3213 | Fab. de tejido | -3,5 | 3,4 | 0,5 | -2,6 | 3,2 | 0,6 | -0,2 | 5,3 | 2,4 |
| 3219 | Fab. Textiles | 1,2 | 18,4 | -0,8 | 1,4 | 26,4 | -0,7 | 1,2 | 11,1 | -0,8 |
| 3233 | Fab. Proa. Cuero | -0,3 | 18,6 | 3,0 | -0,1 | 36,9 | 2,9 | -0,1 | 19,5 | 1,3 |
| 3240 | Fab. Calzado | 0,9 | 0,2 | -0,8 | 0,9 | 0,8 | -0,6 | 2,0 | 1,5 | 0,2 |
| 3512 | Fab. Abono | -0,1 | 19,6 | 2,1 | -0,1 | 13,9 | 1,8 | -0,2 | 12,1 | 1,1 |
| 3833 | Fab. aparatos eléc. | 1,0 | 10,6 | -1,0 | 1,0 | 3,9 | -1,0 | 0,0 | 77,9 | 2,8 |
| 3904 | Prod. manufact. | 2,1 | 9,4 | -0,4 | 1,5 | 9,9 | -0,6 | 2,0 | 14,6 | -0,4 |
| Total industria | | 1,1 | 2,2 | -0,7 | 1,1 | 2,2 | -0,7 | -2,9 | 11,7 | 0,4 |
| Colombia-Venezuela | | 1994 | | | 1995 | | | 1996 | | |
| | | TPI | TOE | BCR | TPI | TOE | BCR | TPI | TOE | BCR |
| 3211 | Tejidos y text. | 0,045 | 38,6 | 0,1 | -0,3 | 35,0 | 2,6 | -0,2 | 61,3 | 1,6 |
| 3218 | Tejidos y manufact. | 0,030 | 18,8 | -0,2 | -1,7 | 47,1 | 0,6 | -0,8 | 82,4 | 1,2 |
| 3240 | Fab. Calzado | 0,008 | 58,8 | 2,2 | -0,1 | 13,6 | 2,7 | -0,4 | 6,3 | 2,1 |
| 3411 | Fab. pulpa de madera | 0,076 | 18,0 | -0,7 | 2,2 | 8,0 | -0,3 | 2,1 | 9,3 | -0,4 |
| 3511 | Fab. Proa. Químicos | 0,243 | 47,6 | -0,8 | 1,3 | 16,6 | -0,7 | 1,2 | 17,7 | -0,8 |
| 3540 | Derivados de petróleo | 0,064 | 30,5 | -0,4 | 2,1 | 6,9 | -0,4 | -3,9 | 23,1 | 0,3 |
| 3819 | Fab. Proa. Metal. | 0,194 | 71,4 | -0,6 | 3,0 | 12,7 | -0,3 | 4,0 | 20,8 | -0,2 |
| | | 0,0461 | 18,5 | -0,5 | 0,0 | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,0 | -0,1 |
| | | 1997 | | | 1998 | | | 1999 | | |
| | | TPI | TOE | BCR | TPI | TOE | BCR | TPI | TOE | BCR |
| 3211 | Tejidos y text. | -1,5 | 18,5 | 0,7 | -2,4 | 12,3 | 0,5 | -0,3 | 18,3 | 2,7 |
| 3218 | Tejidos y manufact. | 2,2 | 3,8 | -0,2 | 4,4 | 20,5 | -0,2 | -0,6 | 15,4 | 1,5 |
| 3240 | Fab. Calzado | -0,2 | 21,0 | 1,3 | -0,1 | 20,7 | 1,4 | -0,1 | 20,2 | 1,9 |
| 3411 | Fab. pulpa de madera | 2,9 | 29,0 | -0,3 | 2,1 | 11,6 | -0,4 | -1,6 | 13,4 | 0,7 |
| 3511 | Fab. Proa. Químicos | 1,1 | 18,3 | -0,9 | 1,2 | 29,3 | -0,8 | 1,2 | 21,2 | -0,8 |
| 3540 | Derivados de petróleo | -42,8 | 72,3 | 0,0 | 1,8 | 11,0 | -0,5 | 1,8 | 12,6 | -0,5 |
| 3819 | Fab. Proa. Metal. | 2,2 | 94,1 | -0,5 | 5,1 | 35,2 | -0,2 | 5,8 | 27,3 | -0,1 |
| Total industria | | 0,2 | 0,4 | 0,2 | 1,2 | 19,9 | -0,8 | 7,7 | 7,2 | 0,1 |

Fuente. Elaboración propia, basado en datos del DANE, 2004.

Los resultados obtenidos a partir de las cifras de comercio de la CIU, entre los tres países muestran que la exportaciones de México en 1994 eran poco representativas en el mercado colombiano. Pero desde la creación del G-3 en 1995, éstas tomaron parte importante del mercado, indicando que los productos mexicanos tenían una ventaja superior a los nacionales, lo que permitió una rápida inserción en el mercado. Esta tendencia permaneció igual hasta 1999, cuando las importaciones provenientes de México decayeron dramáticamente.

La TAE nos indica que, en los primeros años de la creación del G-3, Colombia no aprovechó el acceso al mercado mexicano. En cambio, la relación entre la producción y las exportaciones fue negativa, la competitividad de los productos mexicanos en los mercados mexicanos, debilitada. Esta situación se mejoró entre 1998 y 1999, cuando la TAE subió hasta 2,2% y 11,7% en 1999, lo cual corresponde al periodo de crecimiento de las exportaciones colombianas hacia México y a la mejora de la competitividad colombiana en los mercados internacionales.

En conjunto, los sectores que mostraron una evolución positiva en el comercio bilateral fueron principalmente los textiles, los aparatos electrónicos y los productos manufacturados (ver tabla 1.12).

Por otra parte, la balanza comercial relativa siempre fue desfavorable para Colombia. Este se situaba en -0,6 en 1994 y -0,8 en 1996, lo cual indicaba un déficit importante en el comercio colombiano, explicado probablemente por los bajos niveles de competitividad de los productos colombianos frente a la oferta exportadora mejicana. Solo hasta 1999, la BCR presenta un valor positivo, signo de los beneficios de una mejor adaptabilidad y de una mejor inserción de los productos colombiano en el mercado mexicano.

Los indicadores de competitividad entre Colombia y Venezuela son más significativos. En 1994, la tasa de penetración de las importaciones venezolanas era poco importante. Fue entre 1995 y 1999 que su incremento fue más consecuente. Los resultados indican que, gracias a la creación del G.3, Venezuela logró mejorar su participación en el mercado colombiano, sobretodo en 1998 y 1999, con una TPI de 1,2 y 7,7 principalmente en los sectores de la química (3511), los derivados del petróleo (3540) y la fabricación de productos metalúrgicos (3819). En cambio, la tasa de apertura exportadora mostró un comportamiento muy irregular. La TAE era de 18,5 en 1994 y de 0,4 en 1997, lo cual indica una pérdida de la participación de los productos colombianos en el mercado venezolano, pero una ligera recuperación se da en 1999 con una TAE de 7,2 (ver tabla 1.12). El análisis de los indicadores de competitividad entre Colombia y Venezuela revela que Colombia perdió competitividad frente a Venezuela, particularmente en los sectores de las telas (3211), los zapatos (3240), los productos químicos (3511) y la fabricación de productos metálicos (3819). Como lo indica la tabla 1.10, la BCR muestra también un comportamiento irregular. Entre los dos países, este era -0,5 en 1995, de -0,1 en 1996, de -0,8 en 1998 y finalmente de 0,1 en 1999. Estas cifras permiten deducir que el comercio, entre 1994 y 1999, era favorable para Venezuela y que la competitividad colombiana frente a los productos venezolanos no aumentó con el G-3.

Aunque los resultados globales de la competitividad colombiana frente a México y Venezuela no hayan sido tan satisfactorios, a este estado del estudio, convendría analizar de una manera más profunda las exportaciones colombianas con el fin de conocer mejor la evolución sectorial en el seno del Grupo de los Tres. Dentro de este objetivo, existe un indicador más revelante de esta evolución: el indicador de ventaja comparativa relevada (VCR). Se calcula de la siguiente forma:

La VCR para el sector i corresponde a:

$$BCR = BCR_i^o \cdot 1/T$$

Donde T es,

$$T = \frac{(X - M)_{iR}}{(X - M)_{iR}}$$

La primera parte del indicador hace referencia a la BCR_i , mientras que la segunda, (es decir el factor T) indica el peso relativo que tiene el comercio del bien i (o sector) en el comercio global del país R . El objetivo de dividir la VCR por el factor T , en el caso de que dos bienes (o sectores) tengan la misma VCR , es concluir que el más competitivo es del factor T más elevado, porque este sector tendría una proporción más importante del mercado en el país R . De esta forma, los bienes (o sectores) que tienen un factor T más elevado tendrían una tendencia a tener una VCC mayor, lo que significa un mayor grado de competitividad.

La VCR varía entre -1 y 1 , lo cual indica una ventaja comparativa del país N con relación al país R cuando el resultado es positivo, y una desventaja cuando el resultado es negativo. El factor T está comprendido entre 0 y 1 , reflejando una mayor importancia del comercio del sector i en el comercio total del país R si está más cerca del valor 1 . Finalmente, la expresión $1/T$ tiene un rango entre 0 e infinito. En consecuencia, la VCR es un indicador no delimitado, que muestra la ventaja comparativa de N frente a R cuando es positiva y la desventaja cuando es negativa.

La principal ventaja de este indicador con relación a la BCR es el hecho que la VCR tiene en cuenta la importancia de cada sector en el mercado del país de referencia R . No obstante, la VCR presenta dos tipos de problemas: en primer lugar, el cálculo

del factor T necesita un grado de desagregación muy elevado, es decir por sector de comercio del país R de referencia. Enseguida, como la VCR es un indicador ordinal y no cardinal, si se quisiera analizar la VCR a otro nivel de agregación, se tendría que realizar el mismo cálculo. Por tanto, la VCR se utiliza para ordenar los sectores sobre la base de su competitividad, al igual que para analizar los cambios a través del tiempo, pero únicamente a nivel bilateral y con un cierto nivel de desagregación.

Sin embargo, se debe subrayar que el cálculo del factor T está fuertemente limitado por las eventuales diferencias que podrían existir en las estadísticas de comercio de los tres países, así como por la falta de un sistema de clasificación industrial común a los miembros del G-3. En este contexto, y con el fin de eliminar los riesgos de sobre-evaluación, el indicador de ventaja comparativa constatada de Ten Kate será tenido en cuenta como base de análisis en este estudio. Este indicador permite no solo expresar los cambios de la posición competitiva de un país, sino también determinar el nivel de competencia de un país con relación a otro, y a qué escala (Ten, 1995).

La VCR se define entonces de la siguiente forma:

$$C_{kn} = \frac{\{(X_{knj}(P_{nj} / P_{kj}) - M_{knj}(P_{kn} / P_{nj}))\}}{\sum \{X_{knj} + M_{knj}\}}$$

donde,

CK_n : competitividad del país k hacia el país n.

X_{knj} : exportaciones del producto j del país k hacia el país n.

M_{knj} : importaciones del producto j provenientes del país n hacia el país k.

P_{nj} : precio interno del producto j en el país n, expresado en dólares US.

P_{kj} : precio interno del producto j en el país k , expresado en dólares US.

De acuerdo con Ten Kate, este indicador, aunque sea bilateral (es decir que mide la posición competitiva de un país frente a otro), puede multilateralizarse, incluyendo la suma en el numerador y en el denominador de varios socios comerciales. Puede también convertirse en un indicador de competitividad de comercio internacional en general, substituyendo las exportaciones y las importaciones bilaterales por los totales y los precios internos en el país n por precios internacionales (Ten, 1995).

Por otra parte, el indicador es simétrico, es decir que la competitividad positiva del país k frente al país n implica una competitividad negativa del país n frente al país k . Si los indicadores de ambos países son los mismos, estos equivalen a la balanza comercial relativa del comercio total. Si no existe ninguna diferencia en los precios entre los dos países, se puede considerar la situación de competitividad como nula (DANE, 1998).

A nivel metodológico, el estudio de la competitividad sectorial de Colombia en el G-3 comprende dos períodos: de 1995 a 1997 y de 1998 a 2000. Con el fin de analizar mejor las competitividades de los diferentes sectores, este estudio utilizó dos indicadores formales: la balanza comercial relativa (BCR) y el indicador de ventaja comparativa constatada . El valor de ambos varía entre -1 y 1. Pero para el , existe un cierto grado de sobre-evaluación, atribuida principalmente a la tasa de cambio utilizada. Los precios internos y fueron calculados como la razón entre el monto exportado expresado en dólares y el peso del producto exportado en kilogramos. Se debe mencionar que los cálculos de este estudio están únicamente basados en las informaciones del Departamento Nacional de Estadística de Colombia, lo que podría desembocar, en algunos casos, una sobre-valoración

o sub-valoración de los resultados, teniendo en cuenta que las cifras del comercio bilateral pueden presentar diferencias importantes. Pero en conjunto, estos indicadores pueden dar una luz sobre los niveles de competitividad de los diferentes sectores de la producción en Colombia.

Sobre la base de la clasificación sectorial del Departamento Nacional de Planeación de Colombia, y bajo el sistema de clasificación por industria con un nivel de desagregación de cuatro dígitos, los sectores fueron asignados de la siguiente forma:

Tabla 1.13 Esquema V

| Vi Di | Negativo | Positivo |
|----------|----------|----------|
| Negativo | A | B |
| Positivo | C | D |

Fuente. DNP, 1998.

La columna negativa representa los sectores en los cuales hubo una balanza comercial deficitaria, y en la columna positiva se sitúan los de balanza comercial superavitaria durante el período analizado. Los sectores pudieron por tanto ser clasificados según el promedio de los resultados resultantes de en cada período. Además, pueden ser analizados desde el punto de vista de su competitividad.

El cuadrante A incluye los sectores que tuvieron su balanza comercial en condiciones deficitarias por más tiempo y que perdieron en competitividad. El cuadrante C comprende los que también tuvieron una BCR deficitaria pero que ganaron en competitividad. El cuadrante B representa los sectores

superavitarios pero que perdieron en competitividad. Finalmente, el cuadrante D agrupa los que presentaban una BCR superavitaria y ganancia de competitividad durante el mismo período.

Tabla 1.14 Clasificación de la competitividad sectorial entre Colombia y México 1994-1997

| | NEGATIVO | | | | POSITIVO | |
|----------|----------|------|------|---------------|----------|---------------|
| | | | | | | |
| NEGATIVO | 3111 | 3523 | 3825 | | 3240 | |
| | 3113 | 3528 | 3836 | | 3512 | |
| | 3116 | 3529 | 3827 | | 3824 | |
| | 3119 | 3530 | 3828 | Participación | | Participación |
| | 3122 | 3551 | 3831 | 29,91% | | 2,70% |
| | 3131 | 3559 | 3839 | Sectores | | Sectores |
| | 3319 | 3710 | 3843 | 35 | | 3 |
| | 3320 | 3720 | 3851 | | | |
| | 3419 | 3811 | 3823 | | | |
| | 3511 | 3812 | 3852 | | | |
| | 3513 | 3813 | 3814 | | | |
| | 3521 | 3919 | | | | |
| | 3117 | 3904 | | | 3115 | |
| | 3121 | 3909 | | | 3233 | |
| POSITIVO | 3311 | 3833 | | Participación | 3411 | Participación |
| | 3312 | | | 13,80% | 3853 | 4,62% |
| | 3412 | | | Sectores | 3901 | Sectores |
| | 3420 | | | 15 | | 5 |
| | 3522 | | | | | |
| | 3540 | | | | | |
| | 3610 | | | | | |
| | 3620 | | | | | |
| | 3699 | | | | | |
| | 3832 | | | | | |

Observación: los cuadrantes corresponden a:

Cuadrante A: sectores con más años de déficit en la BCR y pérdida de la competitividad.

Cuadrante B: sectores beneficiarios pero que han perdido competitividad.

Cuadrante C: sectores con un BCR deficitario pero que han ganado competitividad.

Cuadrante D: sectores con un BCR beneficiario y que han ganado competitividad.

Fuente. Elaboración propia, basado en las cifras del DANE, 2002.

De los 117 sectores de la CIIU, entre 1995 y 1997, solo 58 mostraron un comercio bilateral, de los cuales 35 estaban en el cuadrante A, con una participación del 33,3%, tres en el cuadrante B con una participación del 2,7%, 15 en el cuadrante C con una participación del 13,8% y finalmente cinco sectores en el cuadrante D con una participación del 4,62%. Lo que nos indica que, entre 1995 y 1997, cerca del 50% de los sectores colombianos presentes en el comercio bilateral mantenían una BCR negativa así como una pérdida de los niveles de competitividad con relación a los mismos productos importados desde México. Entre los sectores de producción colombiana que siempre mantuvieron una BCR positiva y que también ganaron en competitividad, se encuentran los aceites y las grasas vegetales (3115), los productos de cuero y sucedáneos de cueros excepto los zapatos (3233), la pulpa de madera y del papel (3411), los relojes (3853) y las joyas y artículos conexos (3901) (tabla 1.14).

Según la CIIU a tres cifras, 15 sectores presentan un BCR negativa pero un ganancia de competitividad, a saber: la fabricación de productos alimenticios (311-312), la industria de madera y de corchos (331), la fabricación del papel y de productos de papel (341), la fabricación de productos químicos (325), la fabricación de productos en vidrio (362) y la fabricación de maquinaria, de aparatos, de accesorios e implementos eléctricos (383). Los resultados de este período sugieren que hubiera habido una pérdida en la competitividad comercial frente a los productos mexicanos, después de la creación del Grupo de los Tres. Este podría ser atribuido al desconocimiento del mercado mexicano de parte de los exportadores colombianos, así como a las tasa de cambio desfavorable a lo largo de este período.

Sin embargo, entre 1998 y 2000, los diferentes sectores mejoraron sus niveles de competitividad y su balanza comercial, con una mejor participación de los sectores industriales en el comercio bilateral entre los dos países. El cuadrante A, incluía 33 sectores entre 1995 y 1997, pero más de 31 entre 1998 y 2000, tenían una participación de 30,55% (tabla 1.15). Con relación al período anterior, los sectores del cuadrante B pasaron de 3 a 16. Esto nos indica que una gran parte de los sectores perdieron en competitividad, a pesar de tener un BCR superavitaria durante los tres años de este período.

El cuadrante C contiene 12 sectores con una participación de 10,25% en el comercio bilateral. Aunque algunos de estos sectores hayan pasado al cuadrante B, la participación global permaneció la misma. Finalmente, la variación más importante puede notarse en el cuadrante D. La tabla 1.15, muestra que los sectores en este cuadrante pasaron de cinco a 12, es decir que el 5,12% de los sectores de la producción colombiana mejoraron sus niveles de competitividad y sus beneficios en la balanza comercial. Esta variación corresponde en particular al crecimiento de las exportaciones colombianas hacia México en este período, así como al proceso de devaluación del peso colombiano con la eliminación de la banda cambiaria. Dentro de los sectores situados en el cuadrante D, se encuentran principalmente el azúcar (3118), las telas de algodón (3216), los vestidos con la excepción de los zapatos (3220), los artículos en madera y los corchos (3319), las máquinas y equipos para la industria (3824), la máquinas y los aparatos eléctricos industriales (3931), los materiales de transporte (3849) y las joyas y los artículos conexos (3901).

Tabla 1. 15 Clasificación de la competitividad sectorial entre Colombia y México (1998-2000)

| | NEGATIVO | | | | POSITIVO | | |
|----------|----------|------|------|---------------|----------|------|---------------|
| | 1110 | 3420 | 3819 | | 3115 | 3825 | |
| NEGATIVO | 3111 | 3511 | 3822 | | 3212 | 3827 | |
| | 3113 | 3513 | 3831 | | 3213 | 3829 | |
| | 3116 | 3528 | 3832 | Participación | 3217 | 3903 | Participación |
| | 3119 | 3529 | 3833 | 30,55% | 3221 | | 13,67% |
| | 3121 | 3559 | 3839 | Sectores | 3240 | | Sectores |
| | 3131 | 3560 | 3843 | 33 | 3411 | | 16 |
| | 3134 | 3691 | 3849 | | 3512 | | |
| | 3219 | 3710 | 3851 | | 3540 | | |
| | 3311 | 3720 | | | 3610 | | |
| | 3312 | 3812 | | | 3620 | | |
| | 3523 | 3814 | | | 3811 | | |
| POSITIVO | 3211 | | | | 3117 | 3844 | |
| | 3218 | | | | 3214 | 3845 | |
| | 3419 | | | Participación | 3215 | 3901 | Participación |
| | 3521 | | | 10,25% | 3216 | 3902 | 13,67% |
| | 3699 | | | Sectores | 3220 | | Sectores |
| | 3813 | | | 12 | 3231 | | 16 |
| | 3823 | | | | 3232 | | |
| | 3852 | | | | 3233 | | |
| | 3853 | | | | 3319 | | |
| | 3904 | | | | 3320 | | |
| | 3909 | | | | 3412 | | |
| | 3904 | | | | 3826 | | |

Observación: los cuadrantes corresponden a:

Cuadrante A: sectores con más años de déficit en la BCR y pérdida de la competitividad.

Cuadrante B: sectores beneficiarios pero que han perdido competitividad.

Cuadrante C: sectores con un BCR deficitario pero que han ganado competitividad.

Cuadrante D: sectores con un BCR beneficiario y que han ganado competitividad.

Fuente. Elaboración propia, basado en las cifras del DANE, 2002.

En lo concerniente a los niveles de competitividad entre Colombia y Venezuela, los resultados entre 1995 y 2000 mostraron una

evolución diferente. En el primer período, entre 1994-1997, 58 de los 117 sectores de la CIIU se mostraron un comercio bilateral así:

- ♦ El cuadrante A contiene 35 sectores con una participación del 29,91%.
- ♦ El cuadrante B contiene 3 sectores con una participación del 2,70%.
- ♦ El cuadrante C contiene 15 sectores con una participación del 13,80%.
- ♦ El cuadrante D contiene 5 sectores con una participación del 4,62%.

En el segundo período, entre 1997-2000, 77 de los 117 sectores de la CIIU se mostraron un comercio bilateral así:

- ♦ El cuadrante A contiene 33 sectores con una participación del 30,55%.
- ♦ El cuadrante B contiene 16 sectores con una participación del 13,67%.
- ♦ El cuadrante C contiene 12 sectores con una participación del 10,25%.
- ♦ El cuadrante D contiene 16 sectores con una participación del 13,67%.

Tabla 1.16 Clasificación de la competitividad sectorial entre Colombia y México (2001-2003)

| | NEGATIVO | | | | POSITIVO | | | |
|----------|----------|------|------|---------------|----------|------|------|---------------|
| | | | | | | | | |
| NEGATIVO | 3131 | 3811 | 3853 | | 3217 | | | |
| | 3134 | 3814 | | | 3219 | | | |
| | 3411 | 3819 | | | 3311 | | | |
| | 3511 | 3822 | | Participación | 3540 | | | Participación |
| | 3513 | 3825 | | 21,36% | 3691 | | | 7,69% |
| | 3521 | 3827 | | Sectores | 3812 | | | Sectores |
| | 3523 | 3832 | | 25 | 3813 | | | 9 |
| | 3529 | 3833 | | | 3823 | | | |
| | 3530 | 3839 | | | 3831 | | | |
| | 3559 | 3843 | | | | | | |
| | 3620 | 3845 | | | | | | |
| | 3710 | 3851 | | | | | | |
| POSITIVO | 1110 | 3699 | | | 3115 | 3312 | 3909 | |
| | 3111 | 3829 | | | 3119 | 3319 | | |
| | 3113 | 3901 | | | 3212 | 3320 | | |
| | 3117 | 3904 | | Participación | 3213 | 3420 | | Participación |
| | 3121 | | | 13,67% | 3215 | 3512 | | 21,36% |
| | 3211 | | | Sectores | 3216 | 3551 | | Sectores |
| | 3214 | | | 16 | 3220 | 3560 | | 25 |
| | 3218 | | | | 3221 | 3610 | | |
| | 3412 | | | | 3231 | 3824 | | |
| | 3419 | | | | 3232 | 3826 | | |
| | 3522 | | | | 3233 | 3844 | | |
| | 3528 | | | | 3240 | 3849 | | |

Observación: los cuadrantes corresponden a:

Cuadrante A: sectores con más años de déficit en la BCR y pérdida de la competitividad.

Cuadrante B: sectores beneficiarios pero que han perdido competitividad.

Cuadrante C: sectores con un BCR deficitario pero que han ganado competitividad.

Cuadrante D: sectores con un BCR beneficiario y que han ganado competitividad.

Fuente. Elaboración propia, basado en las cifras del DANE, 2005.

Finalmente en el periodo comprendido entre 2001-2003, de los 117 sectores analizados 75 sectores presentaron un comercio bilateral. En el cuadrante A, tenemos 25 sectores con una participación 21,36% en el total de comercio. En el cuadrante

B, podemos observar un descenso en los sectores que perdieron competitividad con respecto al periodo precedente, con un total de nueve sectores y una participación del 7,6%. En el cuadrante C, tenemos 16 sectores con una participación del 13,67%, y finalmente en el cuadrante D, que son los sectores que presentaron una BCR beneficiaria y han ganado en competitividad 25 sectores, con una participación del 21,36%. Esto nos demuestra que con relación al periodo precedente las exportaciones colombianas aumentaron su nivel de competitividad de 16 sectores a 25 en 2003.

La distribución sectorial nos indica entonces que 58 sectores de la exportación colombiana tenían un déficit en la balanza comercial bilateral y una pérdida de competitividad frente a los productos venezolanos, o sea una reducción del comercio colombiano de 51,68% durante el mismo período. En cambio, 15 sectores ganaron en competitividad, a pesar de una balanza comercial negativa (ver cuadrante C), mientras que 16 sectores se revelaron positivos en la BCR y la VCR, particularmente en sectores tales como los productos de panadería (3117), los tapetes (3214), los vestidos (3220), los cueros y los productos de cuero (323), los zapatos (3440), los artículos de madera (3320), las maquinarias no clasificadas anteriormente (3826), las motos y las bicicletas (3844), las aeronaves (3845), al igual que otras diversas industrias manufactureras (390). Este nivel de competitividad colombiana se debe a una mejor integración comercial entre los dos países al interior del Pacto Andino así como a la tasa de cambio más competitiva del peso colombiano frente al bolívar durante este período.

Tabla 1.17 Clasificación de la competitividad sectorial entre Colombia y Venezuela (1995-1997)

| | NEGATIVO | | | | POSITIVO | | | |
|----------|----------|------|------|---------------|----------|------|------|---------------|
| | 2902 | 3513 | 3813 | | 1302 | 3412 | 3839 | |
| NEGATIVO | 3111 | 3528 | 3814 | | 3115 | 3419 | 3851 | |
| | 3112 | 3530 | 3819 | | 3211 | 3420 | 3902 | |
| | 3114 | 3551 | 3821 | Participación | 3213 | 3523 | | Participación |
| | 3116 | 3620 | 3843 | 26,49% | 3214 | 3540 | | 23,07% |
| | 3121 | 3621 | 3852 | Sectores | 3215 | 3550 | | Sectores |
| | 3122 | 3691 | 6104 | 31 | 3219 | 3560 | | 27 |
| | 3133 | 3699 | | | 3221 | 3610 | | |
| | 3134 | 3710 | | | 3231 | 3811 | | |
| | 3217 | 3721 | | | 3240 | 3825 | | |
| | 3411 | 3722 | | | 3319 | 3826 | | |
| | 3511 | 3723 | | | 3320 | 3833 | | |
| POSITIVO | 2901 | 3853 | | | 3118 | 3831 | | |
| | 3113 | 3903 | | | 3119 | 3832 | | |
| | 3117 | 9515 | | | 3216 | 3849 | | |
| | 3218 | | | Participación | 3220 | 3901 | | Participación |
| | 3522 | | | 12,82% | 3233 | 3904 | | 13,67% |
| | 3529 | | | Sectores | 3311 | | | Sectores |
| | 3559 | | | 15 | 3312 | | | 16 |
| | 3692 | | | | 3319 | | | |
| | 3720 | | | | 3512 | | | |
| | 3812 | | | | 3824 | | | |
| | 3822 | | | | 3827 | | | |
| | 3823 | | | | 3829 | | | |

Observación: los cuadrantes corresponden a:

Cuadrante A: sectores con más años de déficit en la BCR y pérdida de la competitividad.

Cuadrante B: sectores beneficiarios pero que han perdido competitividad.

Cuadrante C: sectores con un BCR deficitario pero que han ganado competitividad.

Cuadrante D: sectores con un BCR beneficiario y que han ganado competitividad.

Fuente. Elaboración propia, basado en las cifras del DANE, 2002.

Tabla 1.18 Clasificación de la competitividad sectorial entre Colombia y Venezuela (1998-2000)

| | NEGATIVO | | | | POSITIVO | | | |
|----------|----------|------|---------------|---------------|----------|------|------|---------------|
| | 2301 | 3620 | 9411 | | 3114 | 3909 | | |
| NEGATIVO | 2302 | 3621 | | | 3522 | | | |
| | 3116 | 3692 | | | 3699 | | | |
| | 3131 | 3710 | | | 3720 | | | |
| | 3132 | 3721 | | Participación | 3811 | | | Participación |
| | 3133 | 3722 | | 21,36% | 3812 | | | 11,11% |
| | 3140 | 3723 | | Sectores | 3813 | | | Sectores |
| | 3511 | 3814 | | 25 | 3824 | | | 13 |
| | 3513 | 3819 | | | 3825 | | | |
| | 3530 | 3821 | | | 3827 | | | |
| | 3540 | 3852 | | | 3843 | | | |
| | 3551 | 6104 | | | 3853 | | | |
| POSITIVO | 2903 | | | 2901 | 3212 | 3311 | 3610 | 3851 |
| | 3121 | | | 2902 | 3213 | 3312 | 3691 | 3903 |
| | 3122 | | | 2909 | 3214 | 3319 | 3822 | 3904 |
| | 3134 | | | 3111 | 3215 | 3320 | 3823 | 9592 |
| | 3411 | | | 3112 | 3216 | 3412 | 3826 | |
| | 3521 | | Participación | 3113 | 3218 | 3419 | 3831 | Participación |
| | 3529 | | 10,25% | 3115 | 3219 | 3420 | 3832 | 41,02% |
| | 3829 | | Sectores | 3117 | 3220 | 3512 | 3833 | Sectores |
| | 3839 | | 12 | 3118 | 3221 | 3523 | 3839 | 48 |
| | 3841 | | | 3119 | 3231 | 3528 | 3844 | |
| | 3902 | | | 3123 | 3233 | 3559 | 3845 | |
| | 9415 | | | 3211 | 3240 | 3560 | 3849 | |

Observación: los cuadrantes corresponden a:

Cuadrante A: sectores con más años de déficit en la BCR y pérdida de la competitividad.

Cuadrante B: sectores beneficiarios pero que han perdido competitividad.

Cuadrante C: sectores con un BCR deficitario pero que han ganado competitividad.

Cuadrante D: sectores con un BCR beneficiario y que han ganado competitividad.

Fuente. Elaboración propia, basado en las cifras del DANE, 2002.

En el segundo período, comprendido entre 1997 y 2000, los niveles de clasificación sectorial cambiaron radicalmente:

- ♦ El cuadrante A contiene 25 sectores con una participación del 21,36%.
- ♦ El cuadrante B contiene 13 sectores con una participación del 11,11%.
- ♦ El cuadrante C contiene 12 sectores con una participación del 10,25%.
- ♦ El cuadrante D contiene 48 sectores con una participación del 41,02%.

Esto indica que, el conjunto de los sectores de la CIIU mostraron una evolución en la BCR y la VCR y que la mayoría de los bienes exportados hacia Venezuela durante este período mejoraron su competitividad comercial bilateral. Este fenómeno parece estar explicado por una mejor fluctuación de la moneda colombiana frente al dólar⁴⁶.

La evolución de la competitividad colombiana al interior del G-3 en los dos períodos analizados mostró variaciones significativas. Entre 1995 y 1997, el valor del peso frente al dólar estaba controlado por el gobierno, lo cual implicaba una baja competitividad, mientras que entre 1998 y 2000, con la

⁴⁶ El sistema de banda cambiaria fue adoptado en Colombia en 1994, con el objetivo de generar una apreciación de la moneda. El sistema de bandas fue muy útil para reducir la tasa de inflación en Colombia de los niveles en que se encontraba al principio de la década. Pero la utilización de este sistema de control sobre un largo período condujo a la pérdida de flexibilidad de la moneda. Según Goldman (1998), la mayoría de los países latinoamericanos que adoptaron este sistema tenían una fuerte reevaluación de la moneda, caso contrario de países como Perú y México que no utilizaron la banda cambiaria. En efecto, entre 1990 y 1997, la tasa de cambio en Colombia fue revaluada, provocando un déficit externo y una contracción del PIB entre -0.5% y -1.5%. Al final de 1998, frente a los problemas generados por el sistema de bandas, decidió eliminar completamente su utilización, permitiendo una flotación libre de la tasa de cambio con el fin de reducir las importaciones, estimular las exportaciones, el crecimiento, el empleo y la productividad. Ver: Echavarría, «Hacia la devaluación real, adiós bandas cambiarias», Coyuntura Económica, 1999, páginas 87-109.

eliminación del control de la tasa de cambio y la devaluación de la moneda, los niveles de competitividad mejoraron, permitiendo una balanza comercial positiva.

A nivel global, un porcentaje muy importante de la CIU se ubicó en los cuadrantes B y C, con un nivel de competitividad moderado.

Esta tendencia cambió fuertemente entre 1998 y 2000, con el incremento de las exportaciones colombianas hacia México y Venezuela. Todo esto podría indicar que las preferencias aduaneras, los esquemas de promoción a las importaciones así como las políticas de competitividad no jugaron un papel muy significativo en la evolución de la competitividad colombiana en el G-3, contrariamente a la evolución de la tasa de cambio.

Aunque varios economistas colombianos consideraron el ambiente macroeconómico y micro-económico como el factor más importante en el desarrollo de la competitividad colombiana, los resultados económicos en Colombia durante esta década no fueron representativos. Está claro que la libre fluctuación de la moneda tuvo como efecto una fuerte mejora de la competitividad colombiana frente a los productos provenientes de México y de Venezuela. En consecuencia, los recursos naturales y los factores de producción son cada vez menos determinantes, con relación a la ventaja comparativa, en la competitividad entre los mercados internacionales.

Tabla 1.19 Clasificación de la competitividad sectorial entre Colombia y Venezuela (2001-2003)

| | NEGATIVO | | | | POSITIVO | | | |
|----------|----------|------|---------------|---------------|----------|------|------|---------------|
| | 3113 | 3909 | | | 3521 | | | |
| NEGATIVO | 3511 | | | | 3522 | | | |
| | 3513 | | | | 3825 | | | |
| | 3530 | | | | 3826 | | | |
| | 3540 | | | Participación | 3827 | | | Participación |
| | 3551 | | | 10,25% | 3829 | | | 5,12% |
| | 3710 | | | Sectores | | | | Sectores |
| | 3811 | | | 12 | | | | 6 |
| | 3814 | | | | | | | |
| | 3819 | | | | | | | |
| | 3833 | | | | | | | |
| | 3852 | | | | | | | |
| POSITIVO | 3131 | | | 1110 | 3219 | 3512 | 3822 | |
| | 3215 | | | 3111 | 3220 | 3523 | 3823 | |
| | 3311 | | | 3115 | 3221 | 3528 | 3824 | |
| | 3720 | | | 3117 | 3231 | 3529 | 3831 | |
| | | | | 3119 | 3233 | 3559 | 3832 | |
| | | | Participación | 3121 | 3240 | 3560 | 3839 | Participación |
| | | | 3,41% | 3134 | 3319 | 3610 | 3843 | 41,02% |
| | | | Sectores | 3211 | 3320 | 3620 | 3844 | Sectores |
| | | | 4 | 3212 | 3411 | 3691 | 3849 | 48 |
| | | | | 3213 | 3412 | 3699 | 3851 | |
| | | | | 3216 | 3419 | 3812 | 3903 | |
| | | | | 3218 | 3420 | 3813 | 3904 | |

Observación: los cuadrantes corresponden a:

Cuadrante A: sectores con más años de déficit en la BCR y pérdida de la competitividad.

Cuadrante B: sectores beneficiarios pero que han perdido competitividad.

Cuadrante C: sectores con un BCR deficitario pero que han ganado competitividad.

Cuadrante D: sectores con un BCR beneficiario y que han ganado competitividad.

Fuente. Elaboración propia, basado en las cifras del DANE, 2005.

En el periodo entre 2001 y 2003, de los 117 sectores analizados, 70 de estos presentaron flujos de comercio bilateral. Sin embargo, según el cuadro, la competitividad colombiana frente a los sectores venezolanos mejoro sustancialmente. Por ejemplo, entre 1998 y 2000, Colombia poseía 25 sectores con déficit y perdida de competitividad, mientras que entre el periodo 2001-2003, tan solo 12 se localizaban en el sector A. Mismo caso podemos observar, al analizar los sectores que tenían beneficiarias pero habían perdido niveles de competitividad pasando de 27 a 13 sectores. En este periodo, Colombia tiene el mismo número de sectores con una BCR positiva y que han ganado en competitividad. Sin embargo, esta nueva distribución de la competitividad sectorial se puede claramente explicar por la menor participación de varios sectores en las exportaciones e importaciones bilaterales en el periodo.

CAPÍTULO 2

El comercio intra-industrial en el Grupo de los Tres

En el transcurso de los años ochenta, la mayoría de los países latinoamericanos se caracterizaban por poseer estructuras exportadoras de productos primarios. Después de la crisis de la deuda de 1982, los países adoptaron un conjunto de políticas de ajuste a fin de contrarrestar el peso las obligaciones externas (ECLAC, 1995).

Con el proceso de liberalización comercial emprendido en la región, los PAL reconvirtieron sus aparatos de explotación de productos agrícolas y de materias primas en industrias capaces de exportar bienes industriales y manufacturados. Sin embargo, los niveles de especialización serían deficitarios en lo referente a los bienes industriales y superavitarios para los bienes primarios. A pesar de una participación mucho más importante del comercio industrial en las exportaciones mundiales (ALADI, 2000), la región dependía todavía de los beneficios generados del comercio de los productos del sector primario que eran en principal centro de financiamiento para la acumulación del capital (FANELLI, 2000) .

La teoría reciente de comercio internacional menciona que los países que tienen un grado importante de diversificación en sus exportaciones, aprovecharán mejor la inserción de los procesos tecnológicos en la producción y la mundialización del intercambio de bienes. En este sentido, la diversificación del proceso industrial implicaría una menor dependencia de las fluctuaciones de los precios internacionales ligados al comercio de los bienes primarios, así como al crecimiento del comercio

intra-industrial. El desarrollo del comercio intra-industrial a nivel regional tiene una doble importancia: este permite la reducción de la dependencia vis á vis del sector primario y facilita el proceso de integración comercial regional generado por la reducción de los costes de ajuste en la estructura productiva asociada con este tipo de intercambio.

Este capítulo, entonces, se dividirá en cuatro secciones. La primera se consagrará a la explicación teórica y significado del comercio intra-industrial. La segunda sección aportará una descripción de la estructura comercial del Grupo de los Tres, gracias al análisis del grado de similitud comercial entre los tres países. Una tercera sección presentará los resultados de la evolución de comercio intra-industrial en el G-3, así como los niveles bilaterales de comercio intra-industrial entre sus miembros. Finalmente, la cuarta sección explicará los determinantes fundamentales que originan el comercio intra-industrial en el G-3, mediante la utilización de un modelo econométrico.

2.1

Teoría y significado del comercio intra-industrial

Las evidencias del intercambio intra-sectorial entre economías con niveles de desarrollo similares limitaron la importancia de las teorías tradicionales basadas sobre el concepto de la ventaja comparativa (Fontagné y Freudenberg, 1997). David Ricardo (1817), introdujo la teoría general de la ventaja comparativa. Esta intentó explicar de manera específica las causas del comercio internacional que son generadas por las diferencias entre los países. La simultaneidad del comercio en lo que concierne las importaciones y exportaciones en el seno de una misma rama industrial desembocaron en una nueva doctrina: los modelos de esta nueva teoría comercial, y de la nueva geografía económica

generalmente preveían que una reducción de la barreras al comercio favorecería la concentración y la reubicación de los centros industriales cerca de sus más importantes mercados.

Heckscher y Ohlin presentaron, igualmente, una teoría según la cual todos los países tienen fronteras tecnológicas y productos con las mismas cualidades. La única diferencia entre los países reside en los términos de los factores de producción. Hoy en día, el problema no se encuentra en las ventajas comparativas y las preferencias basadas en las teorías tradicionales de comercio; la dirección de la discusión se dirige en la medida del fenómeno y en la integración de los avances teóricos relacionados con la diferenciación de los productos (Fontagné y Freudenberg, 1997).

2.1.1 La teoría tradicional del comercio intra-industrial

Actualmente, una síntesis de las explicaciones que enmarcan el significado del comercio intra-industrial e Inter-industrial son las siguientes:

El comercio Inter-industrial existe cuando dos países exportan e importan productos que provienen de diferentes industrias. Así podemos decir que el comercio intra-industrial tiene lugar cuando exporta e importa bienes pertenecientes a una misma industria.

Según Grubel y Lloyd, “el comercio intra-industrial describe con certitud un comercio internacional diferenciado de productos porque los esquemas de clasificación comercial usados comúnmente resulta que en muchos de los casos muestra las exportaciones e importaciones simultaneas de productos pertenecen a una misma industria. Entonces representando

el intercambio de bienes y servicios al interior, más que entre las industrias” (Grubel and Lloyd, 1975). Por consiguiente, el significado del comercio intra-industrial resulta de carácter de base: no hay necesidad de estar basado sobre la ventaja comparativa; así entonces, este emana del hecho que todos los productos están diferenciados y que la producción de cualquier producto en particular exige ciertos costos fijos (Roy, 1999). Adicionalmente, una de las características específicas de las estructuras industriales es la proporción de los productos de exportación y la intensidad comercial de estos productos. Por consiguiente, la importancia del CII entre los países competidores aparece como el resultado del grado de especialización intra-industrial comparado con el tamaño relativo del mercado y con la naturaleza de las estructuras tarifarias adoptadas precedentemente.

Entonces, el crecimiento de los niveles de comercio intra-industrial puede conllevar ciertos beneficios: Uno de estos es que en el comercio internacional, no genera necesariamente las dislocaciones ligadas al comercio Inter.-industrial. El teorema de Samuelson sugiere que el comercio internacional puede causar una redistribución del ingreso de los factores escasos a los factores abundantes. Pero, si la mayoría del comercio internacional es intra-industrial, el impacto sobre el reparto de los ingresos domésticos debería ser relativamente menor.

Ahora bien, “si el comercio no esta basado sobre la carencia y la abundancia de los factores de producción, este no resultaría en la reducción de la demanda de estos factores escasos y en el incremento de la demanda de los factores abundantes, entonces la expansión del comercio generada no resultara en una gran serie de cambios en la distribución del ingreso” (Roy, 1999). En este sentido, la generación de comercio resultante de la reducción tarifaria no debería tener un efecto negativo sobre la distribución de los ingresos al interior del G-3. Por el contrario, en teoría,

el comercio intra-industrial puede acrecentar las ganancias del comercio gracias a una mejor explotación de las economías de escala, más que sobre el aprovechamiento de las ventajas comparativas derivadas de la producción.

Por otra parte “el comercio intra-industrial reduce las demandas de la protección porque en cada industria existirán tanto exportaciones como importaciones, haciendo difícil llegar a unanimidad entre estas demandas de la protección” (Marvel and Ray, 1987). En conclusión, el comercio intra-industrial es más benéfico que el comercio inter-industrial, puesto que este estimula la innovación y explota mejor las economías de escala.

2.1.2 Cómo escoger el índice del CII: problemas inherentes

El análisis del comercio intra-industrial nació por accidente en el estudio de los cambios de los patrones de comercio intra-grupo. De hecho, la relación del comercio bilateral fue calculada en una muestra de 121 productos con un nivel comparable a la clasificación internacional, en dos puntos diferentes en el tiempo (Tharakan, 1983). Desde los primeros estudios realizados por diferentes autores, la relación del comercio intra-industria y los acuerdos de libre comercio a estado fuertemente ligada (Greenaway, 1989)⁴⁷. Entre los autores que han proporcionado esta correlación podemos nombrar a Verdoorn (1960), Kojima (1964), Balassa (1966), Grubel y Lloyd (1979), Aquino (1978) y Glesler (1979).

⁴⁷ Según Greenaway, uno de los dispositivos de un acuerdo de integración es la liberalización de las barreras tarifarias entre las economías que se integran (en el caso de una unión aduanera), y la construcción de una tarifa común externa entre los países. Se puede argumentar a lo anterior que la liberalización comercial es susceptible de favorecer el comercio intra-industrial porque mejora la expansión del comercio en general.

La correlación entre los acuerdos de libre comercio a nivel regional y el comercio intra-industrial ha sido ampliamente explicada por varios estudios. Este nexo en el continente americano fue explicado por Bela Balassa en 1979, quien midió el CII para los países del CARICOM y el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. Otras investigaciones analizaron el grado de especialización intra-industrial en la Comunidad Europea (Glesler, 1982) estudio formalmente basado sobre la utilización del modelo de medida para el CII que, en efecto, demostró el crecimiento estático de los niveles de especialización de la CE (Glejser, 1983). Entre los estudios más recientes sobre el tema podemos mencionar a Fontagné y Freudenberg (1997), en la región citaremos a la ALADI (2000) y más específicamente para el caso colombiano Pombo (2000).

A nivel estadístico, la medida del comercio intra-industrial en una categoría específica del comercio puede provocar ciertas dificultades asociadas al análisis del CII:

”En primer lugar, las categorías estadísticas pueden solamente estar formadas por productos homogéneos. Cuando la categoría considerada consiste de productos que son homogéneos en el sentido del comercio intra-industrial y cuando las exportaciones son iguales a las importaciones, el CII será de 100%. En segunda instancia, las categorías estadísticas pueden no ser consistentes precisamente de bienes homogéneos en el sentido del comercio intra-industrial” (Kol and Mennes, 1983).

De acuerdo con Kol y Mennes, los flujos de comercio pueden definirse por:

- ♦ Las diferencias en la ventaja comparativa en el sentido de Heckscher y Ohlin, en la cual describen generalmente consideraciones tales como los neo-factores y la neo-tecnología.

- ♦ Los flujos de comercio que no pueden ser explicados por los conceptos de la ventaja comparativa mencionado anteriormente.
- ♦ Los flujos de comercio que corresponden al concepto del CII. Es claro que el comercio entre productos diferenciados puede considerarse como un flujo de comercio en la categoría (a) o (b), por que cuando el CII representa las exportaciones y las importaciones simultaneas de productos, es probable que estos flujos puedan ser considerados en la categoría (b).

Por consiguiente, según Kol y Mennes, el comercio intra-industrial (tipo c) se puede constituir de dos tipos de flujo (a y b). Por otra parte, los flujos comerciales de tipo (a) o (b) pueden también incluir un comercio que no es necesariamente intra-industria. Afín de aplicar el análisis del CII, nosotros podremos definir términos a nivel estadísticos relacionados con el comercio intra-industria:

- ♦ **El comercio yuxtapuesto:** este se define por la cantidad de comercio en una categoría estadística, igual a dos veces el mínimo de las exportaciones y de las importaciones. Esto implica que la superposición representa la cantidad de comercio donde las importaciones y las exportaciones se igualan.
- ♦ **El comercio de dos vías:** este es definido por Kol y Mennes como la cantidad de comercio resultante de la aplicación de un dispositivo de corrección apropiado a la superposición con el objeto de tener en cuenta las imperfecciones.
- ♦ **La similitud de productos:** aún al mismo interior de un artículo de la nomenclatura combinada, los productos pueden diferenciarse claramente por su calidad. En este caso, podríamos suponer que las diferencias entre los productos,

principalmente en los precios, podrían reflejar las diferencias de calidad. Por consiguiente, los productos en los cuales los valores por unidad (por año) son estrechos y considerados como semejantes.

Sin embargo, el comercio yuxtapuesto y el comercio de dos vías (que podrían subestimar o sobreestimar el CII, pueden contener una forma de agregación categórica definida de manera diferente y que se supone debe denotar la cantidad de comercio, esta incorrectamente clasificada como comercio intra-industrial. En este sentido, Kol y Mennes, explican que la medida del CII puede contener un falso comercio intra-industrial que es normalmente llamado agregación categórica.

A pesar de las dificultades estadísticas para medir el comercio intra-industrial, varios índices han sido propuestos en la literatura del comercio internacional. De acuerdo con Grubel y Lloyd, los índices de CII pueden ser divididos globalmente en tres grandes grupos:

- ♦ **La distribución geográfica del comercio:** uno de las principales herramientas analíticas era la separación de un comercio total de mercancías de los países en flujos equilibrados por las importaciones y exportaciones bilaterales y por los excedentes y déficit multilaterales. El autor principal de este tipo de medida fue Hilgert.
- ♦ **El desarrollo histórico de la distribución de los productos del comercio:** este grupo fue influenciado por el comercio de productos alimenticios y de materias primas para los productos manufacturados. Entre los autores que realizaron estudios de esta problemática se encuentran: Hilgert, Hirschman, Baldwin, Maizels y Kojima.

- ♦ **Los problemas del comercio internacional:** este grupo fue estimulado por la integración económica y la liberalización del comercio, analizando los efectos de las reducciones tarifarias mutuas sobre los modelos de la especialización. Estos problemas fueron principalmente analizados por: Aquino, Verdoom, Balassa, Adler y Grubel y Lloyd.

Sin embargo, las diferentes medidas del comercio intra-industrial son relativamente similares: dado que el G-3 es un acuerdo de libre comercio, la escogencia del índice se limitara a los índices perteneciente al tercer grupo.

Los índices más comúnmente utilizados para medir el CII son:

- ♦ **Verdoom (1960):** este modelo se apoyaba principalmente sobre la especialización intra-industrial, para lo cual, su creador utilizó un total de 121 industrias a fin de medir la dispersión de la tasa de especialización del CII, definiendo el CII co

$$A = \frac{X_{i_{HB}}}{X_{i_{BH}}}$$

Donde $X_{i_{HB}}$ corresponde a las exportaciones (del país A) del producto i hacia el país B o C, y $X_{i_{BH}}$ corresponde a las exportaciones del mismo producto hacia el país B. El índice de Verdoom puede variar entre 0 y ∞ . Sin embargo, “mientras que este método de cuantificar la relación entre las importaciones y las exportaciones de una industria superó una característica indeseable de la medida de Verdoom tenía poseía defectos importantes” (Grubel and Lloyds, 1983).

- ♦ **Michaley (1961):** utilizó una cantidad de 150 productos industriales analizados como sigue:

$$\frac{D}{5} = \sum_{i=1}^5 \frac{X_i}{X} - \frac{M_i}{M}$$

Donde X y M representan respectivamente el valor total de las exportaciones e importaciones en términos de valor. Y X_i y M_i son las exportaciones e importaciones en una categoría de productos (i). La medida de Michaley tiene una variación entre 0 y 2. El valor 0 indica una perfecta similitud de los bienes exportados e importados, y un resultado de 2 del índice sugiere un comercio intra-industrial perfecto donde la misma clase de mercancías fue exportada o importada durante el mismo año entre los países relacionados. Este cálculo es normalmente utilizado con el fin de medir la composición del comercio así como el grado de similitud de las estructuras comerciales (tanto de exportación e importación).

Por construcción, este índice evalúa los desequilibrios comerciales en razón de términos relativos, comparando la contribución de las exportaciones básicas entre las exportaciones totales y proporción básica de las importaciones entre las importaciones totales. En conclusión, esta medida no es considerada como un modelo de comercio (Vona, 1990, mencionado por Fontagné, 1998).

- ♦ **La corrección de Aquino (1960):** propone una corrección del nivel de mercancías (i), suponiendo que el efecto de desequilibrio del superávit o del déficit de la balanza comercial es proporcional en todas las industrias. El propone, en primera instancia, evaluaciones de estos valores de exportaciones y de importaciones para cada producto, como si las exportaciones totales hayan sido iguales a las importaciones totales. El calcula el CII como sigue:

$$X_e = 1/2 \frac{\sum_i (X_i + M_i)}{\sum_i X_i}$$

donde,

$$M_e = M_i 1/2 = \frac{\sum_i (X_i + M_i)}{\sum_i (M_i)}$$

Entonces, si utilizamos el valor teórico de estos valores de comercio, un nuevo índice puede ser estimado como una corrección del índice de desequilibrio de Grubel y Lloyd:

$$Aquino_1 = \frac{\sum_i (X_i + M_i) - \sum (X_e - M_e)}{\sum (X_i + M_i)}$$

Pero la corrección de Aquino es considerada como idéntica al modelo de Michaely (Fontagné and Freudenberg). Finalmente, una explicación del modelo de Balassa esta dado por Grubel y Lloyd:

- ♦ **El modelo de Balassa:** donde X_i y M_i son respectivamente las exportaciones y las importaciones del sector (i):

$$D_1 = \frac{X_1 + M_1}{(X_1 + M_1)}$$

Donde D_i mide la proporción total $(X_i + M_i)$, que representa el comercio intra-industrial. Una indeseada propiedad del modelo de Balassa consiste en que el autor considera que todas las industrias tienen un mismo nivel de importancia, sin tener en cuenta la talla total de las exportaciones e importaciones (Grubel and Lloyd, 1973). Es por esta razón que la mayoría de los economistas prefieren utilizar el índice Grubel y Lloyd.

- ♦ **El índice de comercio intra-industrial de Grubel y Lloyd.** Grubel y Lloyd desarrollaron una fórmula para medir el comercio intra-industrial que es la más amplia entre las propuestas anteriormente en la teoría del comercio intra-industria:

La medida de Grubel y Lloyd del CII (R_i) corresponde al valor de las exportaciones de una industria, la cual es exactamente igual a las importaciones de la misma industria:

$$R_i = (X_i + M_i) / |X_i - M_i| \quad (2.1)$$

Donde X_i y M_i son el valor de las exportaciones e importaciones de la industria evaluada del país de origen y $i=1$. La letra n corresponde al número de industrias a un nivel determinado de agregación. Se calculara como el comercio del país de origen comparado con uno a más conjuntos de países. Entonces, el comercio intra-industrial esta definido como:

$$S_i = |X_i + M_i| \quad (2.2)$$

Según Grubel y Lloyd es claro que el CII corresponde al valor total del comercio ($X_i + M_i$) después de la sustracción de las exportaciones netas o de las importaciones industriales $|X_i + M_i|$.

Afin de facilitar las comparaciones de estas medidas para las diferentes industrias y países, Grubel y Lloyd representan un porcentaje para cada industria, fusionando las exportaciones e importaciones. El resultado de esta medida puede expresarse como sigue:

$$A_i = \left[|X_i + M_i| / (X_i - M_i) \right] * 100 \quad (2.3)$$

y,

$$B_2 = [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|] * 100 / (X_i + M_i) \quad (2.4)$$

Las dos medidas pueden variar entre 0 y 100. El nivel de comercio inter-industrial es siempre dado por el valor de 100, menos el nivel de medida del comercio intra-industrial.

Cuando las exportaciones son exactamente iguales a las importaciones en una industria B_i es 100. Cuando existen exportaciones pero no importaciones, o vice-versa, la medida corresponde a 0. Cuando las exportaciones son iguales a la mitad de las importaciones, o vice-versa, la medida será del 66,6%. Esto quiere decir que las exportaciones y las importaciones del mismo valor son el 2/3 del valor total de la exportaciones mas las importaciones. Entonces, cuando el índice es calculado individualmente para cada sector industrial y cada nivel de agregación, la medida se dirige en dos direcciones:

En principio para un nivel dado de agregación, los autores examinaron la distribución de esta medida entre cada industria individualmente. En segundo lugar, para el conjunto particular de bienes, Grubel y Lloyd examinaron las medidas del CII calculada a diferentes niveles de agregación (Grubel and Lloyd, 1973).

Así la medida del índice mide el comercio intra-industria como el porcentaje de las exportaciones más las importaciones. Lo que corresponde a la suma de comercio intra-industrial para las industrias, como el porcentaje del total de las exportaciones y de las importaciones de las industrias n (Grubel and Lloyd, 1979).

$$B_1 = \frac{[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{(X_i + M_i)} * 100$$

Pero el comercio no puede ser completamente intra-industrial por naturaleza, puesto que las exportaciones no pueden equivaler al 100% de las importaciones en cada industria. Entonces, los economistas sugieren una corrección de desequilibrio de total del comercio, dividiendo el comercio en tres categorías:

- ♦ Intra-industrial (equilibrado por definición).
- ♦ Inter-industrial.
- ♦ Desequilibrado.

En este sentido, Grubel y Lloyd propusieron una medida para el desequilibrio comercial, ajustando el comercio agregado por la expresión de comercio intra-industrial, como la participación del total de los productos exportados más las importaciones menos el desequilibrio comercial:

$$C_1 = \frac{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i) - \sum_i^n X_i - \sum_i^n M_i} * 100$$

De acuerdo con Fontagné y Freuderberg, en este caso, considerando el comercio desequilibrado como una parte del flujo de comercio Inter.-industrial, la división del comercio se convierte en solamente dos categorías: inter y intra-industrial. Sin embargo, la medida de Grubel y Lloyd para el desequilibrio comercial puede ser inapropiada para objetivos empíricos, puesto que estos dan una doble explicación a los flujos mayoritarios. Una segunda desventaja surge cuando un mismo indicador es empleado para medir la prolongación del CII y las ventajas comparativas indicadas (Grubel and Lloyd, 1973). En conclusión, el índice Grubel y Lloyd no desequilibrado es la medida más adaptada para medir los flujos de comercio industria en un tratado de libre comercio.

2.2

Estructura comercial del Grupo de los Tres

En los años ochenta, el comercio industrial de los países miembros de la ALADI, no representaba más del 8% del comercio global, es decir, una cantidad de 11.100 millones de dólares de un total de 140.000 millones de dólares comercializados en la región durante el mismo año. Entre 1985 y 1990, el comercio industrial de los países de la ALADI, presentó un crecimiento moderado (10% del comercio global), cifra ampliamente influenciada por el comercio mexicano con los Estados Unidos, que representaba casi 66% del comercio intra-industrial regional. Sólo algunos países poseían un débil CII, en particular Brasil (9,9%), Argentina (7,3%) y Uruguay (6,1%). El gran crecimiento de las exportaciones durante este periodo se concentró en los sectores los productos básicos (14% por año).

Tabla 2.1 Comercio total intra-grupo (G-3)

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Export. | 1435,6 | 1286,4 | 1777,7 | 1819,0 | 1559,9 | 2056,5 | 2694,8 | 2014,7 | 1381,2 | 2186,2 |
| Import. | 2100,7 | 2055,6 | 2600,0 | 2239,5 | 1622,7 | 1910,0 | 1889,7 | 1995,6 | 1936,4 | 1398,5 |
| Total del comercio | 3536,4 | 3342,1 | 4377,8 | 4058,6 | 3182,7 | 3966,5 | 4584,5 | 4010,3 | 3317,7 | 3584,7 |

Fuente. Elaboración propia, basado en información dada por los países miembros y ALADI. Cifras en millones de dólares.

Con la liberalización del comercio en el G-3, el comercio presentó una evolución importante. En 1995, según la tabla 2.1, el comercio intra-grupo era de 3.536,4 millones de dólares. Aunque el comercio total no aumento para 1996, las exportaciones intra-bloque crecieron en 491,4 millones de dólares. Igualmente las importaciones intra-bloque aumentaron en 445 millones de dólares entre 1996 y 1997.

A nivel global, el comercio total en el Grupo de los Tres creció significativamente entre el periodo 1997 y 1998, presentando un decrecimiento importante entre 1999 y 2000. Según cifras de la ALADI, en relación al inicio del tratado en 1995, el comercio total no creció en un monto en relación a 2003. Según la tabla 2.1, comparando estos dos años el total de comercio tan solo aumento en 48,5 millones de dólares. Aunque, las exportaciones intra-grupo si presentaron un avance significativo, pasando en 1995 de 1435 millones de dólares a más de 2180 millones de dólares en 2003.

Tabla 2.2 Participación del comercio industrial del G-3 por sección de la CUCI (en porcentaje)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Sección CUCI | 5,99 | 5,99 | 7,15 | 5,56 | 8,37 | 7,93 | 7,93 | 7,7 | 6,1 | 4,6 |
| Productos alimenticios | | | | | | | | | | |
| Bebidas y tabaco | 0,62 | 0,62 | 1,56 | 1,30 | 0,96 | 1,72 | 1,72 | 1,0 | 0,9 | 11,4 |
| Materiales crudos | 2,88 | 2,88 | 2,91 | 2,10 | 1,36 | 2,65 | 2,65 | 1,8 | 1,7 | 1,4 |
| Combustibles y lubricantes | 9,33 | 9,33 | 4,62 | 10,71 | 4,21 | 6,77 | 6,77 | 5,6 | 5,8 | 2,8 |
| Aceites, grasas y ceras | 0,33 | 0,33 | 0,36 | 0,43 | 1,27 | 1,37 | 1,37 | 5,9 | 3,4 | 0,5 |
| Productos químicos | 20,57 | 20,57 | 18,63 | 16,79 | 18,53 | 20,28 | 20,28 | 22,4 | 22,3 | 17,7 |
| Artículos manufacturados | 26,12 | 26,12 | 28,97 | 24,74 | 20,22 | 18,96 | 18,96 | 18,9 | 17,9 | 16,8 |
| Maq y equipo de transporte | 22,55 | 22,55 | 26,70 | 29,56 | 30,74 | 25,41 | 25,41 | 19,0 | 18,3 | 14,7 |
| Otros artículos manufacturados | 10,58 | 10,58 | 8,00 | 7,67 | 12,26 | 12,71 | 12,71 | 8,0 | 6,7 | 4,6 |
| No clasificados | 1,03 | 1,03 | 1,12 | 1,13 | 2,09 | 2,20 | 2,20 | 0,5 | 6,7 | 11,7 |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fuente. Elaboración propia, basado en información de la ALADI, 2002 y la CEPAL, BADACEL, 2005.

Nota: a partir de 2001 se incluye estadísticamente de la sección de bienes no clasificados.

El crecimiento del comercio intra-industrial fue principalmente influenciado por las exportaciones mexicanas y por la incorporación de las cifras estadísticas de la maquila en el comercio

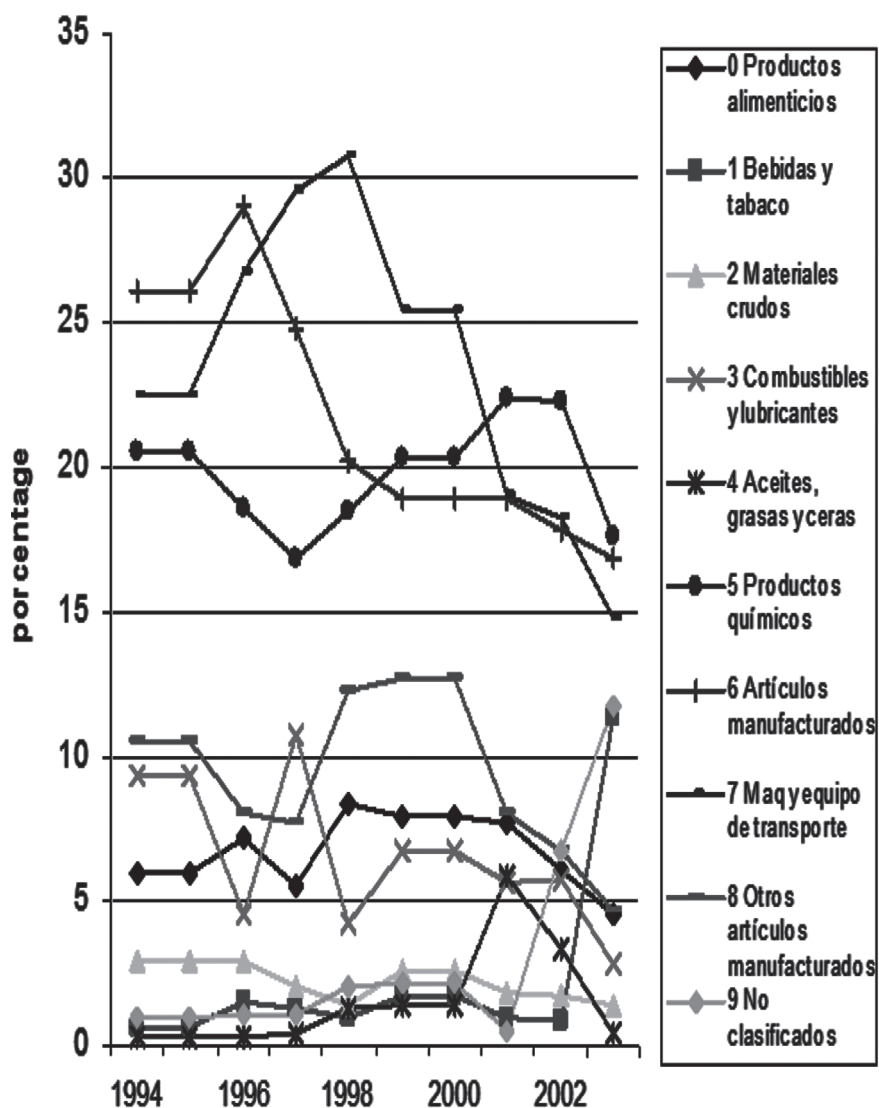
exterior a partir de 1993. Las maquilas operan con gran influencia en las cifras comerciales del CII en la región, puesto que este comercio contiene niveles importantes de comercio de bienes manufacturados. Así este último explica de cierta forma, el importante crecimiento de las exportaciones industriales del Grupo de los Tres.

Según la clasificación universal para el comercio internacional (CUCI)⁴⁸, los flujos de comercio en el G-3 se encuentran principalmente concentrados en la sección de artículos manufacturas (sección 6), máquinas y equipo de transporte (sección 7) y los productos químicos (sección 5) (figura 2.1).

La figura 2.1, muestra que en 1994, las principales secciones que participaban en el comercio intra-grupo eran los productos químicos (20,57%), las máquinas de transporte (22,55%), los artículos manufacturados (26,12%,) y en una proporción menos importante otros artículos manufacturados (10,58%). A pesar del crecimiento del comercio industrial intra-grupo, las principales secciones en la práctica permanecen casi en los mismos niveles de participación porcentual en el comercio del grupo, a excepción de los artículos manufacturados. Solamente una sección presentó una progresión relativa: las máquinas y el equipo de transporte.

⁴⁸El sistema de clasificación unificado de comercio internacional corresponde a la sigla CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) que, en efecto, es un sistema de clasificación de productos con criterios industriales, generalmente utilizada para la clasificación de la producción nacional y sus reportes estadísticos nacionales. Sin embargo, el sistema de clasificación y de análisis estadístico más utilizado es el CUCI (Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional), que se divide en diez secciones, y que será utilizado en este estudio. Existen otros sistemas de clasificación, y uno de los más importantes es el UNCTAD, el cual es una clasificación utilizada principalmente para los estudios económicos. Esta clasificación divide el comercio en seis capítulos, y reagrupa aquellos tomados en cuenta por el sistema CUCI.

Figura 2.1 Participación porcentual por sección de la CUCI en el G-3



Fuente. Elaboración propia.

La participación de las secciones como: productos alimenticios, los productos crudos y los combustibles y lubricantes, siempre han presentado niveles inferiores de participación al 10% y a veces importantes reducciones en la participación del comercio. También deberíamos señalar la poca participación de los productos agrícolas transformados que no han alcanzado gran importancia en el comercio intra-grupo.

Como lo observamos en la figura anterior, ninguna de las secciones reveló una progresión importante. Y como ya lo habíamos mencionado anteriormente todas las secciones conservaron el mismo nivel de participación porcentual en el comercio total industrial desde la creación del G-3.

Para concluir, Colombia fue el país con la participación más importante en el comercio industrial en el G-3. En 1994, su participación se elevaba al 63,08% en el grupo, mientras que México y Venezuela no representaban más que el 18,46% en promedio. Hacia finales del periodo 1998-2000, la participación de Colombia en el comercio industrial presentó un descenso a beneficio de los países socios.

En el caso de México y Venezuela, es a partir de 1996 que su comercio industrial aumentó progresivamente en el seno de comercio intra-grupo. Por ejemplo, en 1997, la participación de Venezuela creció al 25,18% y al 24,59% en el curso del año 2000. En el caso mexicano, el comercio industrial fue más oscilante: por ejemplo en 1997, la participación de México bajo al 16,25%. Pero los flujos comerciales de México crecerían de manera importante entre 1999 y 2000 (20,84% y 19,39%), gracias al aumento de las importaciones colombianas de repuestos y automóviles provenientes de este país.

Tabla 2.3 Matriz de comercio intra-grupo por producto 1994-2000

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|--------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| A Bienes primarios Productos agrícolas | 113.38 | 178.40 | 143.46 | 129.60 | 299.81 | 241.22 | 237.91 |
| Materias primas | 11.16 | 26.48 | 26.56 | 11.22 | 9.88 | 20.46 | 22.17 |
| Productos de las industrias extractivas | 31.88 | 59.79 | 30.77 | 63.52 | 55.31 | 75.35 | 61.92 |
| Mineral y otros minerales | 3.61 | 6.41 | 5.08 | 5.37 | 5.15 | 5.09 | 5.85 |
| Combustibles | 18.24 | 29.68 | 12.45 | 35.43 | 29.80 | 51.92 | 35.18 |
| Metales no ferrosos | 10.03 | 23.60 | 13.24 | 21.61 | 20.35 | 18.25 | 20.90 |
| B. Productos manufacturados | 665.20 | 1150.47 | 1136.06 | 1799.34 | 1399.72 | 959.74 | 1345.67 |
| Hierro y acero | 55.98 | 58.30 | 76.31 | 84.77 | 99.30 | 29.45 | 40.40 |
| Productos químicos | 196.01 | 370.73 | 304.93 | 365.31 | 367.84 | 372.51 | 482.72 |
| Otros productos semi-facturados | 92.73 | 119.39 | 93.42 | 127.80 | 139.83 | 161.01 | 198.11 |
| Máquinas y material de transporte | 38.98 | 238.88 | 391.70 | 896.73 | 439.95 | 77.21 | 213.11 |
| Productos de la industria automovilística | 17.85 | 80.74 | 16.41 | 398.29 | 177.43 | 77.21 | 213.11 |
| Máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones | 19.76 | 37.09 | 30.43 | 47.80 | 40.05 | 34.35 | 42.96 |
| Otras máquinas y material de transporte | 1.37 | 3.22 | 2.56 | 4.55 | 5.00 | 4.01 | 11.21 |
| Textiles | 48.17 | 95.45 | 99.78 | 116.36 | 100.58 | 94.27 | 109.60 |
| Ropa | 105.39 | 129.57 | 72.30 | 79.18 | 87.62 | 82.84 | 151.28 |
| Otros bienes de consumo | 127.93 | 138.15 | 97.63 | 129.20 | 164.61 | 142.46 | 149.43 |
| Exportaciones totales de mercancía b | 930.77 | 1.549.24 | 1.467.75 | 2.212.85 | 2.037.21 | 1.516.57 | 1.926.47 |

b: incluidos los productos no específicos, cifras en millones de dólares.

Fuente. Elaboración propia, basado en cifras de países miembros y ALADI, 2000.

Globalmente, el desarrollo de las exportaciones industriales en el G-3 fue progresivo desde su creación en 1994. La dinámica de las exportaciones de manufacturas creció en 665,1 millones de dólares en 1994 a más de 1.799, 3 millones de dólares en 1997. Esto implicó un aumento de 170% en un periodo de tan solo tres años. Las exportaciones de productos manufacturados también aumentaron, en términos reales, mucho más rápido que las exportaciones de los productos agrícolas transformados o los productos de las industrias extractiva. Por ejemplo, mientras que en 1994, las exportaciones agrícolas representaban que el 12,17%,

los productos manufacturados englobaban el 71,47% del total exportado. A pesar de la débil participación del sector agrícola en las exportaciones intra-grupo, su evolución fue ampliamente positiva. En 1995, las exportaciones de los bienes agrícolas aumentaron un 80,75%.

Según la tabla 2.3, las exportaciones de los bienes agrícolas presentaron un crecimiento menos importante, respectivamente 50,04% y 24,27%. Pero en 1998, el sector agrícola mostró el aumento más importante desde la creación del acuerdo, con un monto de 309,6 millones de dólares, lo cual es un 173,25% de aumento, presentando el nivel más importante de progresión desde 1994.

En lo referente a las exportaciones de productos manufacturados, la evolución del sector presentó un comportamiento cíclico durante los primeros seis años del G-3. En 1994, la participación de las exportaciones (como porcentaje) de los sectores estaba dividido de la siguiente manera: productos químicos (29,46%), prendas de vestir (19,83%), y otros productos manufacturados (13,93%)⁴⁹. En el transcurso del primer periodo comprendido entre 1994 -1997, las exportaciones de manufacturas se aumentaron de manera progresiva. De hecho, entre 1994 y 1995, observamos un crecimiento de las exportaciones de manufacturas del 72,96%. En 1996, las exportaciones del mismo rubro cayeron ligeramente, pero retomando crecimiento para 1997, hasta alcanzar un nivel máximo de progresión del 170%. La participación de los productos químicos pasó al 20,30%, los

⁴⁹ El capítulo «otros productos manufacturados» está principalmente formado por : cueros, las pieles, los labrados en cuero n.d.a, las peleterías preparadas, el caucho manufacturado n.d.a, los labrados en Lieja y en madera (excluyendo los muebles), el papel cartón, labrados en pasta de celulosa en papel o cartón, los artículos minerales no metálicos manufacturados n.d.a. y los artículos manufacturados en metal n.d.a.

vestidos al 4,04% y otros productos manufacturados al 7,10%, mientras que las exportaciones de la industria del automóvil aumentaron progresivamente hasta el 22,1%.

Un segundo periodo comprendido entre 1998-2000, reveló una disminución de las exportaciones de manufacturas intra-grupo. Para 1999, las exportaciones de manufacturas habían crecido en 294,1 millones de dólares; esto quiere decir un crecimiento de tan solo 44,29%. En general, la mayor parte de sectores mostraron una ligera reducción a nivel de exportaciones, a la excepción de los productos de las industrias extractivas. Desde 1994, las exportaciones de minerales, combustibles y metales no ferrosos aumentaron a un ritmo regular. En 1997, las exportaciones de estos sectores mostraron un crecimiento más importante que en los años precedentes, con un 136,7%, pero con una participación porcentual menos importante en el total de las exportaciones intra-grupo (4,96%).

Finalmente, durante el año 2000, las exportaciones de productos manufacturados progresaron de nuevo con un crecimiento de 102,3%. Sectores como los productos químicos (35,94%) mantuvieron una progresión importante así como los productos de la industria automotriz (15,82%) y otros de bienes de consumo (11,10)⁵⁰. Globalmente, las exportaciones totales aumentaron en 409,1 millones de dólares en relación al año precedente, en el comercio intra-grupo.

⁵⁰ El capítulo «otros bienes de consumo» incluye al equipo doméstico, artículos de viaje, zapatos, instrumentos y aparatos de fotografía y óptica, relojes de pulsera y pared y otros artículos manufacturados n.d.a., juguetes y joyas.

2.2.1 El grado de similitud comercial en el G-3

Antes de entablar un estudio del comercio intra-industrial en el G-3, estos parágrafos los dedicaremos al análisis de las diferentes estructuras de comercio de Colombia, México y Venezuela. La utilización del índice de similitud (IS) pretende detectar las diferencias globales existentes las estructuras comerciales.

Una primera aproximación consiste entonces en calcular el IS a nivel bilateral para las exportaciones e importaciones entre los tres países. Con este objetivo, el índice de bilateral de similitud se desarrolla como sigue:

$$S(p, n) = \left\{ \sum_{i=1}^n \min \left(\frac{X_i^p}{\sum_{i=1}^n X_i^p}, \frac{X_i^n}{\sum_{i=1}^n X_i^n} \right) \right\}$$

donde,

X Son las exportaciones.

i Corresponde al sector analizado.

p y n Son los países comparados.

Un valor de 100 (en porcentaje) significa que los países comparados poseen una estructura comercial idéntica, mientras que un valor de 0 representa que las estructuras comerciales son totalmente divergentes.

El índice de similitud para el Grupo de los Tres, entonces, lo obtendremos a partir de 18 sectores industriales considerados como para el caso de las exportaciones e importaciones intra-grupo.

A fin de calcular el índice de similitud global para el G-3, podremos modificar la fórmula de la siguiente manera:

$$IS (global) \sum_{i=1}^n \left\{ \sum_{i=1}^n IS_b^p, \sum_{i=1}^n IS_b^n, \sum_{i=1}^n IS_n^y \right\}$$

donde,

IS_B Corresponde al índice de similitud bilateral sea para las exportaciones, sea para las importaciones.

p, n, y Son los países que se comparan.

y $IS (global)$ corresponde al índice de similitud intra-grupo⁵¹.

Tabla 2.4 Índice de similitud en el Grupo de los Tres

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Colombia-México | 40,99 | 44,11 | 47,60 | 50,13 | 52,66 | 54,39 | 53,08 |
| Colombia-Venezuela | 84,97 | 83,32 | 83,71 | 81,29 | 78,22 | 74,01 | 78,47 |
| México-Venezuela | 68,09 | 74,96 | 81,17 | 78,32 | 74,33 | 72,05 | 74,95 |
| Total exportaciones | 64,68 | 67,46 | 70,83 | 69,91 | 68,40 | 66,82 | 68,84 |
| | | | | | | | |
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Colombia-México | 42,86 | 48,96 | 54,44 | 55,39 | 56,75 | 57,15 | 61,08 |
| Colombia-Venezuela | 78,22 | 79,14 | 76,25 | 76,39 | 73,31 | 70,42 | 68,06 |
| México-Venezuela | 35,69 | 39,28 | 42,61 | 49,72 | 49,75 | 48,39 | 52,47 |
| Total importaciones | 52,26 | 55,79 | 57,77 | 60,50 | 59,94 | 58,65 | 60,54 |

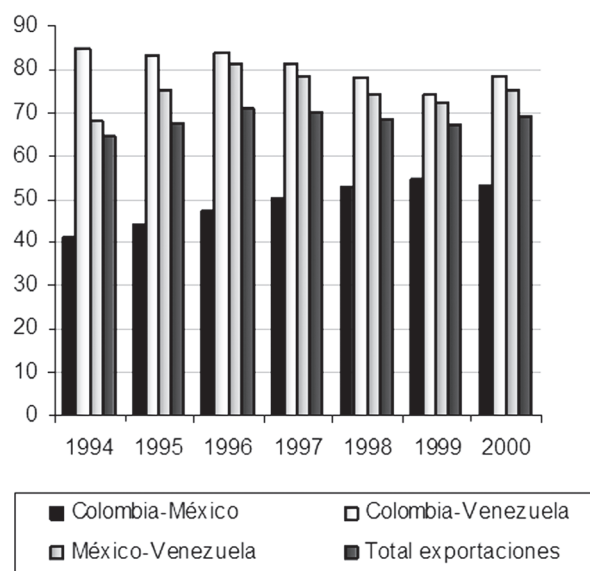
Fuente. Elaboración propia.

⁵¹ Para el índice de similitud, todos los grupos de productos son definidos de acuerdo con la OMC y conforme a la tercera versión revisada de la CUCI, rev. 2 a 5 cifras.. Los grupos retenidos en este estudio son los siguientes: Productos primarios (secciones 0 y 4, y división 22); materias primas (divisiones 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27 y 29); minerales y otros minerales (divisiones 27 y 28); combustibles (sección 3); metales no ferrosos (división 68); hierro y acero (división 67); productos químicos (divisiones 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59 y 60); otros productos semi-manufacturados (divisiones 61, 62, 63, 64, 66, 69 y 70); maquinas generadoras (sección 7, menos el grupo 713); otras máquinas no eléctricas (divisiones 72, 73, 74); máquinas de trabajo y equipo de telecomunicaciones (divisiones 75,76 y grupo 776); máquinas y aparatos eléctricos (división 77 menos el grupo 776 y subgrupo 7783); productos de la industria automotriz (grupos 781, 782, 783, 784, y subgrupos 7132 y 7183); otro material de transporte (división 79, grupos 785, 786 y subgrupos 7131, 7133, 7138, 7139); textiles (división 65); vestidos (división 84); otros bienes de consumo (divisiones 80, 81, 82, 83, 85, 87, 88 y 89 menos el grupo 891); otros productos (sección 9 y grupo 891).

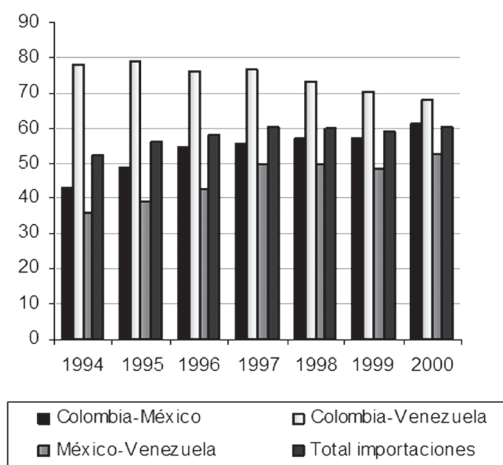
El análisis del grado de similitud en el G-3 muestra que las estructuras exportadoras, entre 1994 y 2000, eran significativamente similares entre los tres países, en particular las estructuras exportadoras entre Colombia y Venezuela. En 1994, el IS entre los dos países era del 84,97%, 83,22% en 1995 y 74,01% en 1999. El alto grado de similitud se debe principalmente al proceso de integración entre los dos países desde los años sesenta, en el marco del Pacto Andino (hoy en día Comunidad Andina de Naciones), mientras que las estructuras importadoras fueron menos similares.

En 1994, el IS para las importaciones entre Colombia y Venezuela era de 72,88% y 74,01% en 1999.

Figura 2.2 Grupo de los tres: índice de similitud (exportaciones 1994- 2000)



Fuente. Elaboración propia.

Figura 2.3 Grupo de los tres: índice de similitud (importaciones 1994- 2000)

Fuente. Elaboración propia.

El IS entre Colombia y México demostró niveles menos significativos. En 1994, el IS para las exportaciones mostró un nivel del 40,99%. Este débil nivel entre los países es posible explicarlo fácilmente puesto que en los años ochenta, la mayoría de las exportaciones colombianas hacia México se concentraban en los productos primarios, en especial el café. En lo referente a las importaciones, las estructuras tanto colombiana como mexicana son relativamente diferentes. En 1994, el IS bilateral fue de 42,86%, pero a partir de 1995, el grado de similitud aumentó llegando a un nivel de 61,08% en el año 2000.

El progreso más importante en el IS fue entre México y Venezuela, gracias a un mayor nivel en el comercio de bienes manufacturados. En 1994, el IS fue de 68,09%, aumentando progresivamente hasta 81,17% en 1996 y 74,95% en el año 2000. En lo que concierne las importaciones, el IS mostró que las estructuras eran muy diferentes con un índice de 35,69% en 1994 y 52,47% en 2000.

Finalmente, el índice de similitud global para las explotaciones del G-3 se caracterizó por un grado elevado de similitud en la estructura comercial. En 1994, el IS para el G-3 alcanzó un nivel de 64,68%. A partir de 1995, el IS intra-grupo comenzó a progresar en 4,03% en promedio. La figura 3.5 presenta una evolución más clara del índice de similitud global. En el caso del G-3, este mostró un grado estable en el transcurso de los siete primeros años del acuerdo. En 1994, este era del 52,26%, mientras que en 1997, el mismo índice alcanzó el nivel más alto ubicándose en 60,50%. Pero el IS global no mostró un verdadero cambio entre 1998 (59,93%) y 2000 (60,54%). En conclusión, el IS reveló que en el G-3. Los niveles de diversificación del comercio no cambió significativamente con la creación del G-3, y a pesar del aumento importante del número de productos intercambiados en el seno del grupo, los países continúan comerciando los mismos productos pero en cantidades más significativas.

2.2.2 Metodología para la medida del CII en el G-3

El objetivo principal de este estudio consiste a determinar en primera instancia, los niveles de comercio intra-industrial en el G-3. El indicador más utilizado para medir la extensión del CII es el índice de Grubel y Lloyd. En teoría, este índice calcula la parte de comercio equilibrado (el comercio yuxtapuesto entre las exportaciones e importaciones) de todo el comercio en el interior de una industria (Fontagné y Freudenberg, 1997).

Sin embargo, el índice de Grubel y Lloyd ha sido ampliamente criticado, en lo referente a los niveles de desagregación aplicados anteriormente. En efecto, el problema consiste en la utilización de clasificaciones con niveles bajos de desagregación. Niveles bajos de desagregación en la información estadística pueden conllevar

otro problema: una importante proporción del comercio intra-industrial sería generada por una desagregación insuficiente, sea geográfica, sea sectorial.

De acuerdo con Fontagné y Freudenberg, estos problemas pueden ser corregidos calculando los flujos bilaterales con un nivel máximo de desagregación sectorial (Fontagné y Freudenberg, 1997). Con el fin de agregar los resultados, Fontagné y Freudenberg proponen un índice para el CII como sigue:

Para su análisis en el G-3, los resultados obtenidos al nivel más detallado (producto i , flujo bilateral con el país j), se pueden agregar a un nivel deseado. Por ejemplo, sector s y región r , simplemente sumando el comercio intra-industrial para los productos y países copartícipes correspondientes o, en su defecto, promediando el índice desagregado usando como medida de ponderación la participación del sector en el comercio total y región en cuestión:

$$ICI_r^s = \frac{\sum_{j \in r} \sum_{i \in s} CI_j^i}{\sum_{j \in e} \sum_{i \in s} CT_j^i} \times 100 = \frac{\sum_{j \in r} \sum_{i \in s} [(X_j^i + M_j^i) - |X_j^i - M_j^i|]}{\sum_{j \in e} \sum_{i \in s} [X_j^i + M_j^i]} \times 100$$

En un estudio realizado por la ALADI (2000), se plantea una solución que ha sido sugerida por Grubel y Lloyd, quienes proponen una corrección a su índice restando el valor absoluto del desequilibrio global del comercio total en el denominador, sin embargo, este criterio implica la desagregación del comercio en tres categorías (inter, intra y desequilibrio), por lo que en general ha sido elegido el uso del indicador no corregido⁵². Otra alternativa

⁵² Aquino (1978) sugirió un tipo de ajuste por el desequilibrio comercial. Teóricamente este influye a todos los productos en una proporción equitativa; por lo tanto el índice resultante compara participaciones en lugar de valores absolutos.

planteada en este estudio y más recientemente por Fontagné y Freudenberg (1997) soluciona este problema, pero a la vez plantea un cuestionamiento de mayor interés sobre la interpretación del índice G y L: lo que los autores han denominado la doble explicación del flujo mayoritario. El problema surge, porque parte del flujo mayoritario (la parte solapada) es considerado en el índice como comercio intra-industrial, mientras que otra parte es asignada al comercio Inter.-industrial, de esta forma ese flujo (sea exportador o importador) tiene, según el criterio del índice, ambas naturalezas y por tanto recibe dos explicaciones diferentes⁵³. Dichos autores proponen por tanto asignar la totalidad del comercio bilateral de cada producto a una de ambas categorías según el nivel de solapamiento del comercio sea mayor o menor a un valor preestablecido⁵⁴.

En este sentido, y para este estudio, decidimos utilizar la medida de Grubel y Lloyd no desequilibrado sobre la base del análisis bilateral de los flujos comerciales con un nivel máximo de desagregación. Entonces, con el objeto de calcular el índice de comercio intra-industrial (CII) de Grubel y Lloyd, el sistema de clasificación industrial adoptado fue la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) revisión dos a cinco cifras, que está dividido en 420 subgrupos y 1832 productos. Para resolver los problemas atribuidos a la sobreestimación y subestimación del índice de CII, el indicador fue calculado sobre la base de las informaciones estadísticas de los tres países, puesto que las informaciones de comercio entre los países presentan ciertas inconsistencias generadas principalmente por:

⁵³ Como lo menciona la ALADI, caricaturalmente: su parte inter-industrial es debida a la competencia perfecta, mientras que su parte intraindustrial es debida a la competencia imperfecta.

⁵⁴ Fontagné y Freudenberg proponen un flujo de dos vías en la situación que el flujo minoritario sea inferior al 10% del flujo mayoritario (lo que equivale a un valor de 18,2 del índice de comercio intra-industrial del producto).

- ♦ El sistema estadístico utilizado en cada país.
- ♦ Los criterios de clasificación de clasificación.
- ♦ Los registros de las transacciones de comercio.
- ♦ La estimación de los valores f.o.b (libre a bordo) y c.i.f. (costo, seguro, flete).
- ♦ La cobertura de la información en cada país.

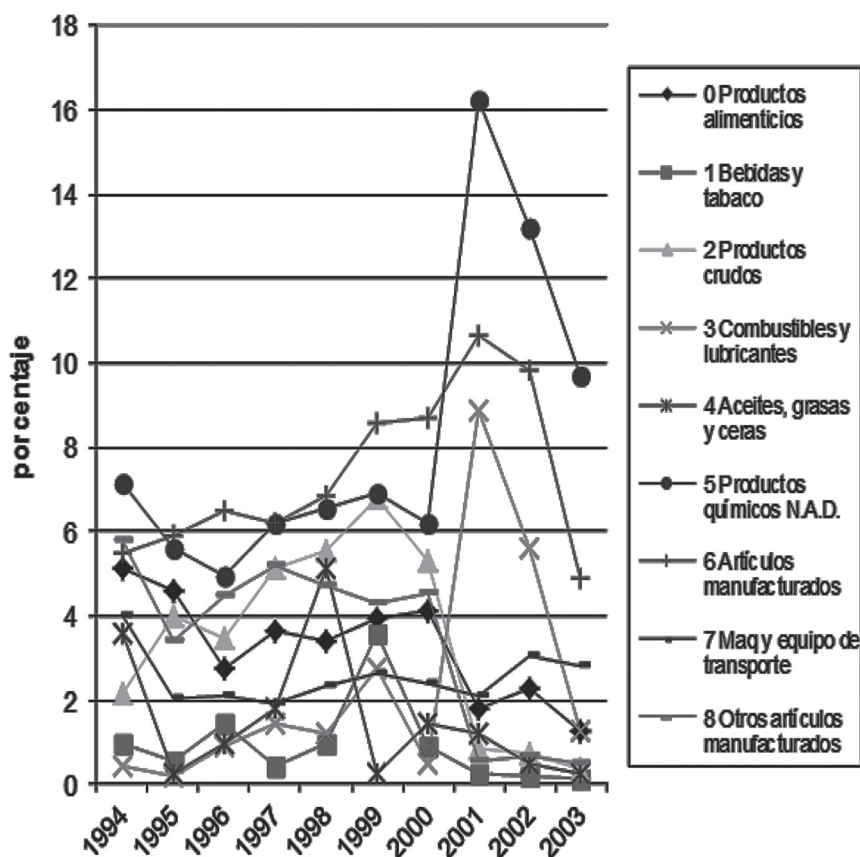
El cálculo del índice de comercio intra-industrial para los todos los productos ha permitido la clasificación de la totalidad del comercio en el G-3, en comercio intra y comercio neto (de una vía). Para facilitar una presentación numérica y de acuerdo con Fontagné y Freudenberg, se utilizará un sistema de clasificación que comprende igualmente el comercio de dos vías (intra-industrial) dividido en comercio débil y significativo.

2.3

El análisis del comercio intra-industrial en el G-3

El análisis del comercio intra-industrial fue calculado para los tres flujos bilaterales, por producto, de la siguiente manera: Colombia-México, Colombia-Venezuela y México-Venezuela. La metodología estadística en los párrafos estadísticos precedentes fue empleado a fin de estimar el índice Grubel y Lloyd para el periodo comprendido entre 1994 y 2003. En lo referente al índice de CII global para el G-3, se decidió entonces calcular por país coparticipe el ICI (por país informador), y el resultado final corresponde al media aritmética de los índices bilaterales del CI calculados.

Figura 2.4 Índice de CII Grubel y Lloyd por secciones en el G- 3



Fuente. Elaboración propia.

La figura 2.4, indica la evolución del G&L en cada sector industrial de la clasificación CUCI; y como puede observarse, existen variaciones considerables entre los diferentes sectores industriales. En el transcurso del periodo analizado se notó un crecimiento significativo de los bienes manufacturados.

Tres sectores solamente mostraron niveles superiores al 5%, en particular los bienes manufacturados, los productos químicos, y los productos crudos. Los resultados del comercio intra-industrial

en estas secciones pueden explicarse por los niveles de similitud de las estructuras comerciales de los países miembros del Grupo de los Tres.

Tabla 2.5 Grupo de los Tres: comercio intra-industrial por sección

| Sección CUCI | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|------|
| Productos alimenticios | 5,12 | 4,58 | 2,74 | 3,62 | 3,41 | 3,92 | 4,09 | 1,81 | 2,30 | 1,28 |
| Bebidas y tabaco | 0,95 | 0,55 | 1,46 | 0,45 | 0,98 | 3,59 | 0,90 | 0,24 | 0,17 | 0,16 |
| Productos crudos | 2,16 | 4,01 | 3,48 | 5,12 | 5,57 | 6,78 | 5,30 | 0,85 | 0,74 | 0,40 |
| Combustibles y lubricantes | 0,43 | 0,20 | 0,90 | 1,46 | 1,19 | 2,76 | 0,47 | 8,88 | 5,59 | 1,28 |
| Aceites, grasas y ceras | 3,60 | 0,26 | 0,95 | 1,79 | 5,15 | 0,26 | 1,44 | 1,23 | 0,47 | 0,26 |
| Productos químicos N.A.D. | 7,16 | 5,57 | 4,97 | 6,21 | 6,56 | 6,89 | 6,22 | 16,25 | 13,18 | 9,69 |
| Artículos manufacturados | 5,48 | 5,89 | 6,51 | 6,22 | 6,83 | 8,57 | 8,70 | 10,63 | 9,80 | 4,88 |
| Maq y equipo de transporte | 3,98 | 2,05 | 2,11 | 1,91 | 2,34 | 2,65 | 2,41 | 2,11 | 3,04 | 2,81 |
| Otros artículos manufacturados | 5,81 | 3,38 | 4,50 | 5,20 | 4,73 | 4,30 | 4,51 | 0,55 | 0,68 | 0,49 |

Fuente. Elaboración propia.

Los bienes manufacturados muestran un crecimiento significativo en el periodo analizado. En 1994, el índice de comercio intra-industrial (ICI) de la sección seis fue de 5,48% y de 8,70% en 2000. Las otras secciones industriales evolucionaron irregularmente y con una débil presencia en el comercio intra-industria intra-grupo. (ver tabla 2.6). Por otra parte, secciones como los productos alimenticios (0) y la maquinaria y equipo decayeron desde 1994. Por ejemplo, la sección (0) presentaba un ICI de 5,12% en 1995 y 4,09% en 2000, y la sección tenía un ICI de 3,98% en 1994 y 2,41% al final del periodo analizado. En conclusión, el comercio intra-industrial en el G-3 se concentró en tres secciones de la CUCI, indicando de nuevo una débil diversificación de los productos exportados en el seno del grupo. Globalmente, las secciones no presentaron mayores variaciones entre 1994 y 2003 a nivel del índice de comercio intra-industria.

Un análisis más desagregado del comercio intra-industrial se puede realizar a partir de la clasificación CUCI a cinco cifras. La metodología se basa sobre el cálculo del índice de Grubel y Lloyd para cada capítulo. Así pues, según el nivel de CII, el comercio puede considerarse como sigue: de una vía (o comercio inter-industrial), que son los capítulos con índices inferiores al o iguales al 10% y el comercio de dos vías, que esta además dividido en capítulos con un comercio débil (índices superiores al 10% e inferiores al 30%) y a dos vías significativo, que corresponde a los capítulos con índices superiores al 30% (Fontagné y Freudenberg, 1997).

Tabla 2.6 Comercio intra-grupo según tipo de comercio

| | Comercio una vía | Comercio dos vías | | Comercio una vía | Comercio dos vías | |
|------|------------------|--------------------------|---------------|------------------|----------------------------------|---------------|
| Años | | débil | significativo | una vía | débil | significativo |
| | | (porcentaje de comercio) | | | (numero de capítulos de la CUCI) | |
| 1994 | 67,21 | 9,83 | 22,95 | 41 | 6 | 14 |
| 1995 | 70,49 | 13,11 | 16,39 | 43 | 8 | 10 |
| 1996 | 67,21 | 16,39 | 16,39 | 41 | 10 | 10 |
| 1997 | 63,93 | 16,39 | 19,67 | 39 | 10 | 12 |
| 1998 | 60,55 | 9,83 | 29,5 | 37 | 6 | 18 |
| 1999 | 54,09 | 19,67 | 26,22 | 33 | 12 | 16 |
| 2000 | 50,81 | 21,31 | 27,86 | 31 | 13 | 17 |

Fuente. Elaboración propia, basado en informaciones de los miembros y la ALADI, 2002.

La tabla 2.6, muestra la distribución de CII intra-grupo en las tres categorías anteriormente definidas. Entre 1994 y 1996, los capítulos de una vía se redujeron notablemente, gracias una mejor participación de este comercio en el comercio intra-industria de dos vías. Sin embargo, el comercio de una vía, entre 1994 y 2000, alcanzo más del 50% del comercio intra-grupo, y la mayoría de los sectores industriales guardan un débil dinamismo en el comercio del grupo.

Este resultado indica que en una primera fase de la liberalización del comercio en el G-3, no se presentó ninguna variación positiva en los niveles de comercio intra-industria del grupo. En una segunda etapa entre 1997-2000, la fuerte reducción del comercio de una vía favoreció una participación significativa de estos capítulos en el comercio de dos vías. Por ejemplo, en 1997, se contaba con 39 capítulos de comercio de una vía, mientras que los capítulos de comercio de dos vías significativo solo eran 12 capítulos en el mismo año. Entre 1998 y 2000, el comercio de dos vías progresó de manera importante, alcanzando un nivel de 18 capítulos significativos en 1998 y 17 en el año 2000. Además, entre 1997 y 2000, la progresión del índice fue más importante, lo que podría indicar una mejor integración comercial de los tres países en el G-3 y un aumento del comercio bilateral de productos industriales.

Los resultados de la tabla 2.6, muestra un comercio intra-industrial todavía muy incipiente en un número significativo de sectores. De esta manera, el aspecto Inter.-industrial del libre comercio basado sobre las ventajas comparativas era la norma de base este comercio.

2.3.1 La evolución del índice Grubel y Lloyd en el G-3

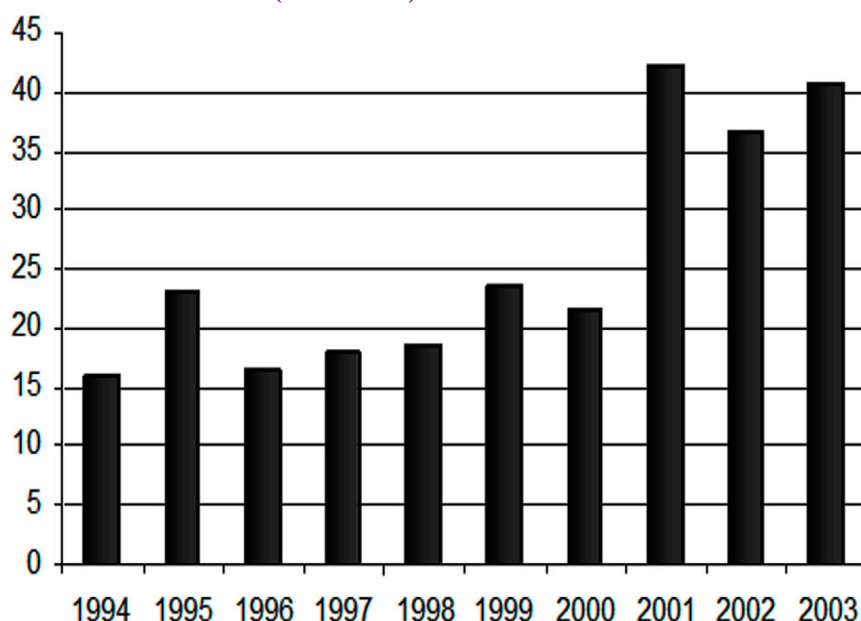
A nivel cuantitativo, el análisis de comercio intra-industrial en el Grupo de los Tres fue básicamente calculado como la media aritmética del cociente de los índices bilaterales al interior del grupo. La teoría del comercio intra-industrial menciona la fuerte correlación que existe entre este tipo de comercio y los procesos de apertura comercio en los TLC, los procesos de integración económica y, en un grado menos importante con el fenómeno de la

proximidad geográfica. En consecuencia, la evolución del índice global de comercio intra-industrial esta fuertemente ligado al comportamiento de los índices bilaterales del CII entre los tres países.

En este sentido, la reducción de las tarifas aduaneras no parece haber aumentado los niveles de CII intra-grupo (a excepción del CII entre Colombia y Venezuela). Por otra parte, entre 1995 y 1998, los niveles de CII intra-grupo disminuyeron (figura 2.5).

En 1995, este índice de CII aumentó 22,9% (lo cual equivale a un crecimiento de 6,95% en relación al año anterior). Pero, entre 1996 y 1998, el CII presentó un comportamiento negativo. Los débiles niveles en el comercio intra-industria en el grupo podrían explicarse por algunos factores. Primero, en 1995, México sufrió de una balanza negativa provocada por la crisis financiera de género un proceso importante de devolución del peso mexicano. Este efecto, llamado comúnmente el efecto Tequila, provocó una pérdida de la competitividad de los productos colombianos y venezolanos en los mercados mexicanos, reduciendo notablemente las exportaciones de estos países hacia México. Segundo, el proceso de reducción tarifaria en el G-3 favoreció inicialmente las exportaciones de productos mexicanos en el corto plazo; tercero, la integración de México en el seno del NAFTA, tenía una prioridad mucho más importante para los exportadores mexicanos.

Figura 2.5 Índice de comercio intra-industrial, Grubel y Lloyd en el G-3 (1994-2003)



Fuente: Elaboración propia.

En consecuencia, los flujos de exportación bilateral con México se redujeron entre 1995 y 1997, causando una desaceleración en el comercio bilateral. El ICI se comportó positivamente entre 1999 y 2000, alcanzando niveles superiores al 20%. En 1999, el ICI aumentó al 23,62% (un aumento de 5,26% en relación a 1998), y a 21,47% en 2000. A pesar de los bajos niveles de esta clase de comercio, en la escala intra-grupo, los índices bilaterales presentaron evoluciones más significativas, las cuales explicaremos de una manera más descriptiva en los párrafos de la siguiente sección.

2.3.2 Los flujos bilaterales del CII intra-grupo

En los últimos párrafos, se describió la evolución global de los índices de comercio intra-industrial en el G-3. Sin embargo, con el fin de analizar más claramente este tema, en este estudio se explicará el comportamiento de los índices bilaterales de comercio entre los tres países miembros del G-3.

◀ El ICI entre Colombia y México

Es a partir de 1994 que la relación de comercio bilateral entre Colombia y México presentó cifras significativas. En 1994, el ICI de Grubel y Lloyd a nivel bilateral era de solamente del 12,57% y de 8,27% en 1996, indicando una débil presencia del comercio de bienes industriales entre los dos países en una primera fase del G-3. Desde 1997, el ICI presentó un crecimiento moderado de 3.78% en relación al año anterior (12,05%). En 1995 y 2000, los niveles del índice de comercio intra-industrial retomarían niveles importantes con índices de 23,35% y 20,35% respectivamente.

Según la desagregación de comercio intra-industrial por secciones de la CUCI, secciones como los artículos manufacturados, las máquinas y el equipo de transporte y los artículos manufacturados diversos presentaron niveles considerables en el CI bilateral. En un nivel más desagregado de la CUCI revisión a dos cifras, secciones como los productos médicos y productos farmacéuticos (54), los artículos de caucho (62), los muebles y derivados (82) y los zapatos, mostraron igualmente niveles significativos de comercio intra-industrial. Con un nivel máximo de desagregación de la CUCI revisión dos a cinco cifras en 1996, algunos productos alcanzaron niveles muy significativos en el CII en particular el Hidróxido de Potasio (44,51%), los tejidos y materias textiles

(72,36%), la maquinaria y equipo n.a.p. (83,56%), los repuestos para máquinas (70,95%), las camisas en algodón para hombres y niños (79,11%) y otros artículos n.a.p. (65,82%) (ver anexo 15).

La interpretación del índice de Grubel y Lloyd para el comercio bilateral entre México y Colombia, indica que en general, el CII fue relativamente bajo en relación a la participación de México en comercio industrial regional. Esto demuestra igualmente que en los tres primeros años, el comercio intra-industrial a nivel bilateral no fue estimulado por el proceso de reducción tarifaria del G-3, y que la integración mexicana en el comercio intra-grupo fue ampliamente limitado por la participación de México en el NAFTA.

En 1997, con la revitalización del comercio en el G-3, el ICI entre Colombia y México aumentó considerablemente, pero con niveles todavía muy poco importantes para el índice de comercio bilateral intra-industrial. Se observa una predisposición al crecimiento del CII entre 1999 y 2000, las relaciones comerciales entre los dos países estaban todavía basadas en el intercambio Inter-industrial.

◀ El ICI entre Colombia y Venezuela

El índice de comercio intra-industrial bilateral mostró un grado más importante que entre Colombia y México, indicándonos que el comercio industrial entre Colombia y Venezuela estaba más integrado y posiblemente redimensionado después de la creación del G-3. Por ejemplo, en 1985, el ICI bilateral era de 2,9%, mientras que el mismo índice en 1990 había tan solo aumentado el 9,8% (ALADI, 2000). A pesar de los beneficios de la reducción de las tarifas aduaneras en el Pacto Andino. Bien que el comercio industrial entre los dos países haya crecido considerablemente entre 1990 y 1993, a partir de 1994, observamos un verdadero

desarrollo de los niveles de comercio intra-industrial. El ICI bilateral de Grubel y Lloyd, entre 1990 y 1995, aumento de 5,29% en promedio. En 1995, el ICI bilateral se elevó al 31,65%, esto quiere decir una progresión del 16,56% en relación al año anterior (ver tabla 2.7). Sin embargo, los niveles más importantes de comercio intra-industria se presentan a partir del año 2001, aumentando de 24,81 a más del 50% en el 2001.

Tabla 2.7 G-3: ICI bilateral Grubel y Lloyd (1994-2003)

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Colombia-México | 12,57 | 12,43 | 8,27 | 12,05 | 11,72 | 23,35 | 20,35 | 21,54 | 11,01 | 49,69 |
| Colombia-Venezuela | 15,09 | 31,65 | 20,35 | 21,60 | 23,10 | 27,67 | 24,81 | 50,02 | 50,40 | 27,50 |
| México-Venezuela | 20,48 | 24,90 | 20,40 | 20,35 | 20,27 | 19,85 | 19,26 | 55,02 | 48,41 | 44,64 |
| Total | 16,04 | 22,99 | 16,34 | 18,00 | 18,36 | 23,62 | 21,47 | 42,19 | 36,60 | 40,61 |

Como se puede observar en la tabla 2.7, el ICI bilateral fue mucho más significativo que por los otros dos flujos de comercio bilateral. Pero a partir de 1996, el índice presentó un descenso considerable, alcanzando el 20,35%. Entre 1997 y 2000, el ICI mostró una fluctuación bastante irregular variando entre 23,10% en 1998 y 27,67% en 1999. En los últimos años, los niveles de comercio intra-industria crecieron de manera importantes, llegando a niveles de 40,61% en promedio en el G-3. En las principales secciones de la clasificación de la CUCI que participaron ampliamente en el CII bilateral, encontramos: los vehículos de transporte de mercancías (9,2%), los medicamentos (9,9%), los repuestos y accesorios para automóviles (2,4%), las llantas para automóviles (1,7%), las llantas para buses y camiones (1,6%), el aluminio y sus derivados (2,4%), los insecticidas (1,9%), los artículos diversos en materias plásticas (1,8%), el cloruro de polivinilo (1,7%) y los productos de carnicería (2,8%)⁵⁵ (ver anexo 16).

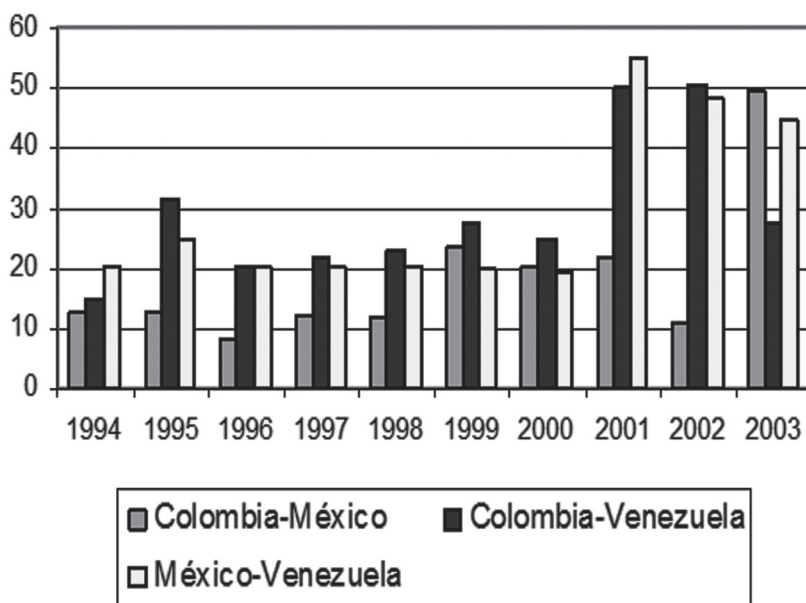
⁵⁵ Los porcentajes corresponden a la participación en el CII bilateral en 1998.

En conclusión, la experiencia de libre comercio del Pacto Andino entre los dos países, así como el fenómeno de la proximidad, fueron los factores decisivos en el aumento del comercio bilateral de bienes industriales. Por volumen de exportación, Venezuela es el segundo asociado comercial de Colombia después de Estados Unidos a nivel mundial.

◀ El ICI entre México y Venezuela

El comercio intra-industria entre México y Venezuela se encuentra principalmente concentrado en la sección de artículos manufacturados de la CUCI, más particularmente en la sección de otros productos semi-manufacturados, como por ejemplo los capítulos 6251 (llantas nuevas normalmente utilizadas para los automóviles), 6572 (tejidos en fibras aglutinadas sin tejer) y 6951 (herramientas para trabajar a la mano).

Figura 2.6 Índice de comercio intra-industrial en el G-3 1994-2003



Fuente. Elaboración propia.

La sección de maquinaria y equipos de transporte participó igualmente activamente en el comercio bilateral, en particular productos como los capítulos 7161 (motores generadores de corriente eléctrica continua), 7492 (artículos de grifería, incluido las válvulas), y finalmente, en una proporción menos importante, la sección de los artículos manufacturados diversos, por ejemplo 8946 (armas no militares y municiones). El análisis del índice de Grubel y Lloyd bilateral muestra que las cifras de comercio intra-industria eran significativos antes de la creación del G-3. La evolución del ICI, también reveló un débil crecimiento de este comercio durante la puesta en vigor del acuerdo.

La figura 2.6, revela el comportamiento del ICI de los flujos bilaterales de comercio intra-grupo. Es claro que relación de comercio entre Colombia y Venezuela fue mejorada por la creación del G-3. Pero, por el contrario, la evolución del índice entre Colombia y México aumentó solamente hasta el periodo comprendido entre 1998 y 1999. En lo referente a la evolución del ICI entre Colombia y Venezuela, gracias a la creación del G-3, los países han mejorado la utilización de las economías de escala en la producción de bienes industriales. Finalmente, el ICI de comercio entre México y Venezuela, los niveles siempre han presentado resultados significativos durante el periodo analizado pero con débil crecimiento del índice.

2.4

Determinantes del comercio intra-industrial en el G-3

El incremento en los niveles de comercio intra-industrial en G-3, después de su creación hace pensar sobre los determinantes que generan este comercio intra-rama. A pesar de que los niveles de comercio intra-industrial todavía no son tan significativos como en los países desarrollados, convendría determinar cuáles son los principales factores que determinan este comercio. Diferentes estudios, en particular, en los países de la OCDE, (Turkman, 2003) parten de dividir el comercio intra-industrial en horizontal y vertical. El CII vertical como el intercambio de bienes intermedios que pertenecen a la misma industria pero que están localizados en las diferentes etapas del espectro de la producción. El CII horizontal como el comercio de bienes intermedios que pertenecen a la misma industria pero que difieren de sus características o especificaciones tecnológicas que los interrelacionan. Otros estudios relevantes a este tema (Scherer, 1990), relacionan otros factores que afectarían los niveles de comercio intra-industria:

- El aprendizaje: expertos en la teoría del comercio internacional mencionan que los productos específicos de la economías de escala, están estrechamente conectados con la expresión *learning by doing*.
- El progreso: en general se espera que las grandes diferenciaciones en los productos se derivaran de un aumento significativo en los productos tecnológicos sobre la base del desarrollo industrial.
- La ciencia: como los mencionamos anteriormente la diferenciación de productos dependerá de una mejor utilización de

las economías de escala. Esto quiere decir que, los avances en la ciencia podrían aumentar esta diferenciación.

- La ingeniería: la diferenciación de productos conlleva ciertos aspectos de desarrollo tecnológico enfocado al desarrollo de la ingeniería. Por lo cual, los avances del CII esta fuertemente ligado con los avances de ciencia pura.
- Los estándares: la estandarización de los productos es el factor de abundancia racional más comúnmente presente en los flujos comerciales, y en más de una nación con ventajas comparativas representaran la mayor parte de los flujos comerciales.
- Los nichos: la creación de nichos industriales y la toma de políticas estratégicas industriales ocupan un papel relevante en la explicación del CII.
- Los productos individuales: este término se refiere al desarrollo con importantes actividades tecnológicas que estarían enfocadas a una demanda más sofisticada. Este aspecto tendría en cuenta otros aspectos importantes a mencionar:
 - ✓ La sofisticación tecnología.
 - ✓ EL gasto en investigación y desarrollo del sector privado.
 - ✓ Matemáticas y ciencias.

La teoría tradicional de la economía internacional, menciona que la implicación más relevante entre el modelo de competencia monopolístico y el progreso tecnológico es la relación multidimensional entre la tecnología y la especialización internacional de las economías. En este sentido Pombo (2001), menciona que los flujos de comercio intra-industrial no tendrán lugar, si

economía no ha desarrollado una base mínima de infraestructura tecnológica que permita a las industrias domésticas explotar las nuevas economías de escala, producir nuevos diseños, y emprender nuevos proyectos que involucren la investigación y el desarrollo (I&D), con el fin de proyectar los nuevos productos en los mercados (Pombo, 2001). Greenaway, Hine y Milner (1995), mencionan la importación de los efectos de estos determinantes en el comercio intra-industria. Sin embargo, son pocos los estudios que centran la importancia de varias variables específicas a la industria sobre el tipo de comercio. En este sentido, podríamos deducir que el intercambio de bienes industriales puede estar diseccionado por las diferencias en las capacidades o en las tecnologías de la producción.

Aturupane y otros (1997), mencionan que dado un determinado nivel de integración comercial la difusión del know how, el aumento de la investigación y el desarrollo, así como el movimiento de personal calificado, serían elementos que soportan las relaciones de la teoría económica con los determinantes del comercio intra-industria.

2.4.1 Algunos aspectos relevantes sobre los determinantes del Comercio Intra-industria en el G-3

En esta sección describiremos el modelo econométrico a utilizar para catalogar cuáles son los principales factores que afectan los niveles de comercio intra-industria en un modelo de integración económica y liberalización comercial. Como en el estudio de Scherer (1990), para explorar por qué algunos elementos influyen más que otros sobre el crecimiento del comercio intra-industria, tomaremos un conjunto ordinario de regresiones tomando como

variable dependiente los índices de comercio intra-industria como variable independiente.

Retomando a Pombo (2001), “un modelo lineal puede no resultar con las mejores predicciones del ICI debido a que puede resultar en valores ajustados que sean negativos o mayores a uno, mientras que la variable dependiente por diseños toma valores restringidos al intervalo entre 0 y 100%. Por esta razón se asume que la variable dependiente presenta una función de densidad logística”:

$$ICI_{it} = \frac{1}{1 + e^{-x'\beta}}$$

Donde X denotará un conjunto de variables independientes para agrupación industrial (i) y el periodo de tiempo (t). Pombo (2001) menciona que, existen dos formas para estimar los modelos logísticos. El primero consiste en utilizar transformaciones de la muestra proporcional en las que el valor observado de la variable dependiente es equivalente a la probabilidad condicional de éxito $p(Y = 1/x)$, de esta manera los valores diferentes a cero son realizaciones exitosas positivas de la variable aleatoria Y, y en consecuencia esta puede transformarse en una especificación lineal de probabilidad logarítmica:

$$h \left[\frac{ICI_i}{1 - ICI_i} \right] = X_i' \cdot \beta_i + \mu_i; \quad v_i = X_i' \cdot \beta_i + \mu_i$$

Donde v es el vector de probabilidad logarítmica observada o logias; X es el conjunto de variables independientes; y μ es igual a los residuos del modelo transformado. Una segunda forma propuesta por Pombo (2001) es una función de máxima

verosimilitud. Para efectos prácticos de la regresión, nosotros utilizamos un sistema de modelo de efectos aleatorios afín de capturar los cambios en las estructuras comerciales de los países miembros del G-3. Esta consiste en asignar a todos los valores asignados observados $ICI_{ii} > 0$ unos. Por la cual, el modelo cambiará porque los valores estimados reflejarán cuál podría ser la probabilidad de un sector, de poseer flujos de comercio intra-industria positivos dado un conjunto determinado de regresores X.

2.4.2 Construcción de los índices y resultados de la regresión

Para este estudio hemos tomado el periodo entre 1990 – 2000 sobre la base de la clasificación CUCI rev. 2 a cinco cifras con una numero total de observaciones de 3.942. La metodología utilizada fue la creación de un promedio ponderado para los índices propuestos como sigue:

$$DT_{ICIG-3} = LOGPIBG + LOGPIB_{pcgG3} + LOGFDIG3 + LOGINFRAG3 + LOGI_DG3 + LOGMIG3 * LOGSTG3 + LOGICRG3 + c$$

Donde DT_{ICIG-3} son los factores que determinan el comercio intra-industria en el periodo comprendido entre 1990 – 2000, corresponde a la media aritmética del producto interno bruto de los tres países, según datos del Banco Mundial; $LOGPIB_{pcgG3}$, es el promedio del producto interno per-capita de los países miembros del Grupo de los Tres (datos del BM), es el índice que indica los niveles de inversión extranjera directa en los tres países (datos del Banco Mundial), se constituye a partir de los cálculos diseñados por el World Economic Forum (The Global Competitiveness Report 1990-2000) constituido por los índices: tarifas y cuotas, inversión en infraestructura total, desarrollo de la infraestructura férrea, calidad de la infraestructura del transporte

aéreo y calidad de la infraestructura portuaria; *LOGI_DG3* son los niveles de Inversión en investigación y desarrollo generados en el periodo en el sector privado y público, tomados como el promedio de los índices de : gasto en I&D como porcentaje del PIB, gasto en I&D del sector privado, y gasto en I&D del sector público; *LOGMICG 3* es el índice de matemáticas y ciencias formado por los siguiente así: cantidad ingenieros y científicos, índice de matemáticas y ciencias, obtención de tecnología, diseño de productos, y el índice de marcas internacionales, años promedio de educación, porcentaje de la población inscrita en educación primaria (%), porcentaje de la población inscrita en educación secundaria (%) ; *LOGSTGG3* son los índices de desarrollo a nivel de la sofisticación tecnológica formado por los índices de desarrollo de sofisticación tecnológica, absorción de nueva tecnología, transferencia de tecnología, patentes tecnológicas, y uso de computadores; *LOGICRG 3* son los índices de tipo de cambio real para Colombia, México y Venezuela, según datos de la CEPAL. Finalmente la constante explica cada una de las variables que para nuestro caso serían n productos.

Tabla 2.8 Determinantes del CII en el G-3 (Regresión I)

| CII | Coef. | Std.Err | z | P> z | (95% conf. interval) | |
|------------------|--|----------|-------|------------|----------------------------|------------|
| logpibpcg3 | 707.561 | 37.89242 | 1.87 | 0.062 | -3.511.675 | 145.0239 |
| logfdig3 | -3.994.829 | 2.252735 | -1.77 | 0.076 | -8.410.109 | .420451 |
| logi_dg3 | 11.129 | 5.272989 | 2.11 | 0.035 | .794839 | 21.46458 |
| logmycg3 | -133.1255 | 65.44125 | -2.03 | 0.042 | -261.388 | -4.863.032 |
| logstg3 | -105.7576 | 54.36783 | -1.95 | 0.052 | -2.123.165 | .8014285 |
| _cons | -133.8142 | 83.76217 | -1.60 | 0.110 | -297.985 | 30.35668 |
| /lnsig2u | -2.694673 | .8456398 | | -4.352.096 | -1.037.249 | |
| sigma_u | .2599317 | .1099043 | | .1134892 | .5953389 | |
| rho | .0201239 | .0166751 | | .0038997 | .0972556 | |
| Likelihood-ratio | test of rho=0: chibar2(01) = 1.60 Prob >= chibar2 =0.103 | | | | | |

Fuente. Elaboración propia, según Moscoso y Velasquez (2006).

La teoría del CII menciona que el índice per capita en los tres países fue significativo y positivo al 10% como determinante del comercio intra-industria en el G-3. Esto quiere decir que, un incremento en el PIB *per capita* crece en 1%, podría aumentar la probabilidad que el ICI por producto subiese 70 veces su nivel en relación a la probabilidad a que este disminuya. Por el contrario el índice de inversión extranjera directa, nos mostró un resultado negativo como factor determinante para el comercio intra-industria, si este aumenta en 1%, los niveles de CI por producto podrían caer en 3,9 veces (dado que el aumento de las IED en los tres países podrían generar un aumento de la importación de bienes intermedios y no necesariamente de capital).

Por otro lado, el gasto en inversión y desarrollo del sector privado fue el único índice de los propuestos significativo y positivo (5%) que influyó significativamente en el comercio intra-industria. Un aumento del 1% significaría un aumento de las probabilidades de que ICI aumente en 11,13 veces por productos en los tres países. El índice de matemáticas y ciencias nos dio resultados negativos generado por los pocos avances demostrados por los países en el posicionamiento en los índices de competitividad del WEF. Esto significa que en un aumento del 1%, este índice sería poco significativo para el crecimiento del CI por bien. El índice de sofisticación tecnológica mostró resultado negativos. El índice de Infraestructura no fue relevante debido a que las inversiones en este rublo, realizadas en México y Venezuela fueron realizadas en los años ochenta. De igual manera, un aumento del 1% en el índice de crecimiento en la infraestructura no tendría ningún efecto positivo para el desarrollo de los niveles de comercio intra-industria en los tres países.

Tabla 2.9 Determinantes del CII en el G-3 (Regresión II)

| CII | Coef. | Std.Err | z | P> z | (95% conf. interval) | |
|------------------|----------------|---------------|-------|------------|----------------------------|-----------|
| logpibpcg3 | 6.546.207 | 4.855.091 | 1.35 | 0.178 | -2.969.597 | 160.6201 |
| logfdig3 | -3.649.229 | 3.000.228 | -1.22 | 0.224 | -9.529.568 | 2.231.109 |
| logi_dg3 | 1.027.958 | 7.181.405 | 1.43 | 0.152 | -3.795.716 | 24.35488 |
| logmycg3 | -1.228.599 | 8.801.858 | -1.40 | 0.163 | -2.953.732 | 49.65331 |
| logstg3 | -9.661.182 | 7.554.376 | -1.28 | 0.201 | -2.446.749 | 51.45122 |
| logicrg3 | .5097091 | 292.567 | 0.17 | 0.862 | -5.224.499 | 6.243917 |
| _cons | -1.256.754 | 9.587.135 | -1.31 | 0.190 | -3.135.798 | 64.22894 |
| /lnsig2u | -2.696.768 | .8472373 | | -4.357.322 | -1.036.213 | |
| | | | | | | |
| sigma_u | .2596596 | .1099966 | | .113193 | .5956473 | |
| | | | | | | |
| rho | .0200826 | .016673 | | .0038795 | .0973466 | |
| Likelihood-ratio | test of rho=0: | chibar2(01) = | 1.59 | Prob >= | chibar2 = | 0.104 |

Fuente. Elaboración propia, según Moscoso y Velasquez (2006).

Por otro lado, las inversiones en infraestructura en Colombia, en la década de los noventa, han sido significativas. La constante significaría la probabilidad de que existan otros factores adicionales que determinen los niveles de comercio intra-industria en el G-3. Para el modelo propuesto, esta constante no fue significativa.

Según los aspectos teóricos del comercio intra-industrial, este dependería no de las ventajas tradicionales generadas por Ricardo, que en hoy en día, podrían generarse de las variaciones de los tipos de cambio a nivel internacional y Heckcher y Ohlin. En este sentido, el supuesto básico de la diferencia de productos generada por la mejor utilización de las economías de escala nos indicarían que el índice de tipo de cambio real, no es relevante como un determinante del comercio intra-industria. La segunda regresión propuesta que incluye el ICR muestra que este índice no fue significativo introduciendo distorsiones, produciendo

que ninguna de las variables utilizadas en la regresión presente niveles significativos, por cual, partiendo de los aspectos teóricos del comercio intra-industria, los avances en tecnología y un desarrollo de las economías de escala mejorarían los niveles de comercio intra-industrial en los países.

CAPÍTULO 3

La participación y el futuro del G-3 en el proceso de integración regional

Como es mencionado en la literatura reciente concerniente a la integración regional, tal es el caso de Winters y Schiff (2004), el crecimiento de los bloques comerciales ha constituido uno de los principales avances en el campo de las relaciones internacionales en los años recientes: en la actualidad prácticamente todos los países pertenecen a por lo menos uno de estos bloques. Con la reafirmación en los años noventa como el periodo de apertura comercial en América latina (basado principalmente sobre la reducción de los derechos aduaneros y la apertura de los mercados)⁵⁶, la integración a las disciplinas internacionales, la reactivación de varios acuerdos regionales de comercio y la intención de negociar acuerdos de libre comercio con Estados Unidos, la posible creación de una zona de libre comercio a nivel continental retomó cierta fuerza en el contexto comercial.

A principios de los años noventa, varios acuerdos de libre comercio fueron renegociados, en particular el Mercado Común Centroamericano, la Comunidad Andina; y otros fueron constituidos, como por ejemplo el MERCOSUR (1991) y el G-3 (1994). Paralelamente, una gran serie de negociaciones entre los países latinoamericanos y los Estados Unidos han desembocado en una

⁵⁶ Con la liberalización del comercio dentro del marco de los acuerdos de la Ronda de Uruguay, las posibilidades de mejorar el proceso de integración regional están mejor perfilados. En este contexto, la iniciativa por las Américas, iniciada en 1990 por el presidente Bush, fue el pilar de un nuevo proceso de integración regional latinoamericano. .

red de acuerdos de libre comercio en los últimos años, entre los cuales se podrían citar: Chile – Estados Unidos, y el CAFTA. Sin embargo, la creación de una zona de libre comercio que iría desde la Tierra del Fuego hasta Alaska, reforzaría la idea de una integración más importante componiendo un gran mercado a nivel mundial. Después de la creación del G-3, en 1994, varios especialistas, en particular Zapata (1993), consideraban que el G-3 sería el punto intermedio entre el Pacto Andino (hoy Comunidad Andina) y la iniciativa de las Américas, y serviría como nexo entre los mercados del Norte y del Sur del continente y los países que a partir de 1994 serían parte del NAFTA (Zapata, 1993).

La reciente evolución en las negociaciones de comercio a nivel regional creó la necesidad emprender un estudio sobre la nueva situación de integración regional, enfocándose en la posición colombiana dentro de este contexto. En este sentido, este capítulo final se ha dividido en dos secciones: la primera sección analizará la participación comercial del G-3 en el contexto regional con el fin de establecer la importancia del tratado y analizar la dinámica de los flujos comerciales regionales entre los diferentes bloques comerciales. La segunda sección, estudiará las posibilidades de integración de Colombia en el contexto regional, así como los posibles efectos de la negociación del TLC entre Colombia y los Estados Unidos.

3.1

La evolución comercial del Grupo de los Tres en el comercio regional

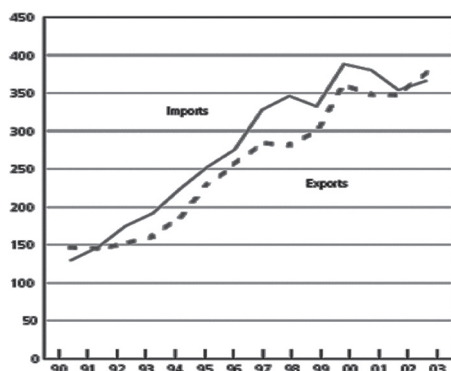
“La cumbre de las Américas en 1994, convocada por el Presidente Clinton y a la cual acudieron la mayoría de los jefes de estado de los 34 países independientes del continente, marcó el punto de inicio de la consultas e intercambios de puntos de vista que llevaron, en abril de 1998, al establecimiento de una verdaderas formales afín de reagrupar un conjunto de países en un gran espacio de libre comercio denominado el Área de Libre Comercio de las Américas” (Girault, 1999). Se abordaron temas como las políticas socio-económicas, el medio ambiente, el establecimiento de un área de libre comercio a través de la eliminación progresiva de las barreras comerciales y de los obstáculos a las inversiones entre los 34 países de la región.

La nueva percepción de una integración global en el continente puso de relieve el reto y los diferentes puntos de análisis que surgirían de la creación de tal nivel de integración. Pero los intereses de los actores fueron influenciados por sus experiencias, conocimientos y convicciones económicas en la región. Esta sección se propone examinar las relaciones comerciales entre los principales bloques comerciales, mostrando la evolución de los flujos de comercio hasta nuestros días. La segunda sección explicará entonces brevemente el desarrollo de la competitividad entre los diferentes grupos de comercio en América Latina.

3.1.1 La dinámica de comercio regional y las perspectivas del Grupo de los Tres

En los años ochenta, América Latina era principalmente importadora de bienes industriales, en particular de bienes manufacturados y semi-manufacturados. Es hasta principios de los años noventa que las exportaciones industriales de los países latinoamericanos (principalmente de productos manufacturados y semi-manufacturados) presentaron una evolución general⁵⁷. Según la CEPAL, entre 1990 y 1993, las exportaciones latinoamericanas de manufacturas crecieron en 11%, mientras que las exportaciones mundiales de manufacturas solo aumentaron el 6,3% durante el mismo periodo (ECLAC, 1995). Pero a partir de 1995, las cifras de comercio extra-regional e intra-regional encontraron un verdadero dinamismo. La figura 3.2, muestra que la participación del comercio de América latina en el conjunto del comercio mundial aumentó, principalmente a nivel de las importaciones. Las figuras 3.1 y 3.2, muestran la evolución del comercio de mercancías desde América Latina y el mundo durante el periodo 1990-2003.

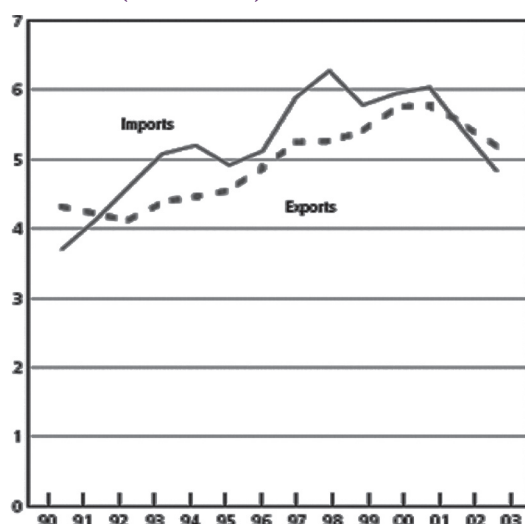
Figura 3.1 Comercio de Latinoamérica en el periodo 1990-2003 (Millares de dólares)



Fuente. WTO, 2004.

⁵⁷ A excepción de países como el Salvador, Honduras y Nicaragua, los cuales sufrían de graves conflictos políticos internos desde los años ochenta.

Figura 3.2 Participación del comercio latino-americano en el mundo (1990-2003)

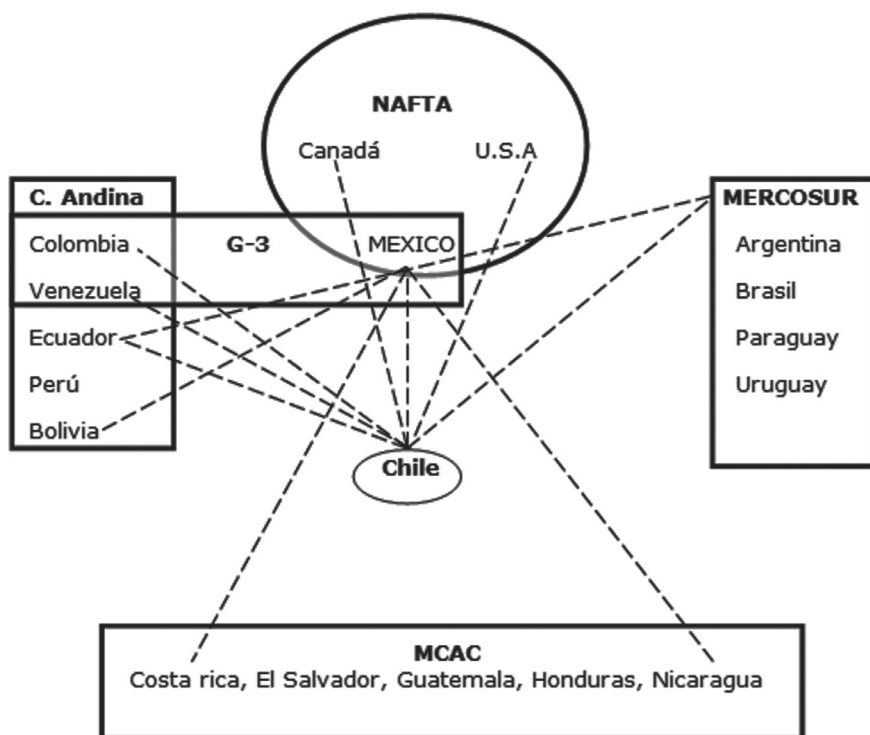


Fuente. WTO, 2004.

Es claro, que el proceso de apertura comercial emprendido en la segunda parte de la década facilitó la expansión del comercio extra e intra-regional. Este aumento de las exportaciones industriales fue particularmente marcado en los productos básicos (14% por año) y, en un nivel menos importante en los productos semi-manufacturados (4% por año) Pero en países como México y Brasil, las exportaciones industriales alcanzaron casi el 50% de sus exportaciones totales mundiales. En 1993, en países como Argentina, Colombia, Costa Rica y Guatemala, las exportaciones industriales constituyeron caso el 20% del total exportado, contrariamente a Chile, Ecuador y Venezuela que principalmente eran exportadores de bienes primarios, en particular bienes provenientes de la explotación de recursos naturales.

Sin embargo, en 1994, con la creación del NAFTA y las negociaciones de la Ronda de Uruguay (que limitaba el proteccionismo al interior de los tratados regionales) América Latina reforzó los programas de integración regional.

Figura 3.3 Red de acuerdos de libre comercio en el continente americano



————— Área de integración en vigor

..... Acuerdo bilateral de libre comercio

Nota: los acuerdos de alcance parcial de libre comercio de la ALADI no fueron incluidos, igualmente para el caso de los acuerdos no ratificados por los gobiernos respectivos.

Fuente. Elaboración propia, basado en Devlin y Ffrench, 1998.

Este proceso de integración en el continente americano fue determinado por la afluencia de varios sistemas de subsistemas de integración, en particular las uniones aduaneras y la cooperación económica. Esta nueva oleada de regionalismo incitó a todos estos países a negociar acuerdos bilaterales y multilaterales de libre comercio con el resto de países de la región, creando un esquema de integración comercial bastante complejo. Como resulta del anexo XXVII, el hemisferio consta de 15 acuerdos de libre comercio, de los cuales la mayor parte fueron firmados en el marco de la Asociación de Integración Latino-Americana (ALADI). Globalmente, la mayoría de estos acuerdos regionales son de carácter bilateral y no multilateral. En razón de la importancia económica y de los flujos comerciales de los socios, cuatro de estos quince acuerdos demostraron una gran dimensión comercial: Comunidad Andina (1990^a), el Mercado Común de América Central (1991a)⁵⁸, el MERCOSUR (1991) y el Grupo de los Tres (G-3) (1994).

Si bien los tratados de la región presentaron distintos niveles de complejidad, es evidente que los nexos comerciales entre los países que los componen crecieron gracias a la creación de estos acuerdos de libre comercio. La figura 3.3 muestra que partir de 1994, los acuerdos comerciales entre los diferentes países de la región, gracias a la ampliación de la red de acuerdos bilaterales de libre comercio. En consecuencia, el proceso de regionalización en América Latina fue un instrumento adicional, pero muy importante para los PAL, que estabilizarían sus economías y mejoraría la competitividad de sus economías. La consolidación de la estrategia de la liberalización comercial emprendida en los años noventa dio al proceso su carácter de regionalismo abierto (Devlin y French, 1998).

⁵⁸ Los acuerdos de libre comercio del Pacto Andino y el mercado común de América Central fueron reactivados y renegociados respectivamente en 1990 y 1991.

Tabla 3.1 América Latina: exportaciones totales e intra-regionales^a (Millones US\$ y en porcentaje)

| América Latina ^b | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Expor. Totales | 154,529 | 182,545 | 220,411 | 249,332 | 276,962 | 267,019 | 281,745 | 340,079 |
| Crecimiento (%) | 6,4 | 18,1 | 20,7 | 13,1 | 11,1 | -3,6 | 5,5 | 20,7 |
| Expor. Extra-AL. | 125,081 | 147,584 | 178,629 | 203,074 | 223,074 | 267,019 | 281,745 | 340,079 |
| Crecimiento (%) | 6,4 | 18,1 | 20,7 | 13,1 | 11,1 | -3,6 | 5,5 | 20,7 |
| Expor. intra-AL | 29,448 | 34,961 | 41,782 | 46,257 | 53,498 | 52,387 | 43,541 | 52,155 |
| Crecimiento (%) | 18,6 | 18,7 | 19,5 | 10,7 | 15,7 | -2,1 | -16,9 | 19,8 |
| Comunidad Andina | | | | | | | | |
| Expor. total. | 29,137 | 34,243 | 38,259 | 45,687 | 47,655 | 38,742 | 43,207 | 57,236 |
| Crecimiento (%) | 3,7 | 17,5 | 11,7 | 19,4 | 4,3 | -18,7 | 11,5 | 32,5 |
| Expor. extra-grupo | 26,276 | 30,816 | 33,524 | 40,996 | 42,028 | 33,402 | 39,268 | 52,045 |
| Crecimiento (%) | 1,5 | 17,3 | 8,8 | 22,3 | 2,5 | -20,5 | 17,6 | 32,5 |
| Expor. intra-grupo | 2,861 | 3,427 | 4,735 | 4,691 | 5,627 | 5,341 | 3,939 | 5,191 |
| Crecimiento (%) | 28,9 | 19,8 | 38,2 | -0,9 | 19,9 | -5,1 | -26,2 | 31,8 |
| MCCA | | | | | | | | |
| Expor. total. | 4,899 | 5,509 | 6,864 | 7,778 | 8,242 | 10,313 | 11,175 | 12,766 |
| Crecimiento (%) | 4,8 | 12,4 | 24,6 | 13,3 | 6,0 | 25,1 | 8,4 | 14,2 |
| Expor. extra-grupo | 3,797 | 4,280 | 5,408 | 6,192 | 6,417 | 8,125 | 8,886 | 10,194 |
| Crecimiento (%) | 5,0 | 12,7 | 26,4 | 14,5 | 3,6 | 26,6 | 9,4 | 14,7 |
| Expor. intra-grupo | 1,102 | 1,229 | 1,456 | 1,586 | 1,826 | 2,188 | 2,289 | 2,571 |
| Crecimiento (%) | 4,1 | 11,5 | 18,5 | 8,9 | 15,1 | 19,9 | 4,6 | 12,3 |
| MERCOSUR | | | | | | | | |
| Expor. total. | 54,122 | 62,113 | 70,402 | 74,998 | 82,342 | 81,323 | 74,320 | 84,659 |
| Crecimiento (%) | 7,3 | 14,8 | 13,3 | 6,5 | 9,8 | -1,2 | -8,6 | 13,9 |
| Expor. extra-grupo | 44,095 | 50,157 | 56,019 | 57,960 | 62,289 | 60,972 | 59,158 | 66,961 |
| Crecimiento (%) | 2,0 | 13,7 | 11,7 | 3,5 | 7,5 | -2,1 | -3,0 | 13,2 |
| Expor. intra-grupo | 10,026 | 11,957 | 14,384 | 17,038 | 20,053 | 20,351 | 15,163 | 17,698 |
| Crecimiento (%) | 38,9 | 19,3 | 20,3 | 18,5 | 17,7 | 1,5 | -25,5 | 16,7 |
| G-3c | | | | | | | | |
| Expor. total. | '----- | 108,556 | 128,946 | 144,554 | 144,840 | 167,649 | 210,181 | 94,396 |
| Crecimiento (%) | '----- | '----- | 18,76 | 12,1 | 0,19 | 15,74 | 25,36 | 55,08 |
| Expor. extra-grupo | '----- | 97,998 | 125,457 | 141,435 | 140,820 | 164,671 | 206,801 | 91,455 |
| Crecimiento (%) | '----- | '----- | 21,2 | 11,79 | 1,03 | 18,14 | 25,01 | -55,71 |
| Expor. intra-grupo | '----- | ----- | 3,489 | 3,119 | 4,020 | 2,888 | 3,380 | 2,941 |
| Crecimiento (%) | '----- | '----- | -3,66 | -10,60 | 22,43 | -28,15 | 17,03 | -12,98 |

Nota: (a) Las exportaciones mexicanas incluyen el comercio de las maquilas en todos los años. (b) América Latina comprende Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Las cifras para el G-3 parten desde 1994.

Fuente. Elaboración propia, basado en cifras de la ALADI, 2002.

Un efecto apenas lógico de este proceso, fue el crecimiento de las exportaciones intra-regionales de 19,5% y 20,7% a nivel extra-regional (Inter American Development Bank, 1996). Igualmente se debe señalar que las exportaciones de bienes industriales aumentaron en 72,5% y bienes primarios en 19,7% en el mismo año. A un nivel más desagregado se puede observar que los sectores más dinámicos fueron las manufacturas (49,8%) y las semi-manufacturas (29,9%).

La tabla 3.1, revela que las exportaciones totales de América Latina entre 1993 y 2000 aumentaron en 11,5% y las intra-regionales en 10,5%. A nivel regional, es posible ver que en 1995, las exportaciones totales e intra-regionales progresaron en todos los bloques comerciales de la región. Por ejemplo, las exportaciones de la Comunidad Andina aumentaron respectivamente en 8,8% y 32,8%. Respecto a MERCOSUR, las exportaciones hacia el mundo crecieron, en 1995, en 11,73% y las intra-regionales, en 20,3%. Finalmente, las exportaciones totales del G-3 crecieron en 21,3%, pero a nivel intra-regional descendieron en 3,66%.

A nivel global el comercio de América Latina y el Caribe, en los años noventa, presentó una evolución significativa, estimulada por la reorientación de los regimenes comerciales en los diferentes países de la región. La supresión de tarifas aduaneras y no aduaneras facilitó los intercambios comerciales tanto intra como extra-regionales. Sin embargo, el progreso del entendimiento comercial regional trajo consigo igualmente el inconveniente de una gran variedad de regimenes aduaneros. Mientras que el objetivo principal era la creación de un área de libre comercio en el Continente Americano, todo parece indicar que el objetivo capital de los PAL, a principios de la década, era el de buscar una integración con Estados Unidos, que parece haber tomado de nuevo una fuerte posición dentro de las políticas comerciales regionales. Sin embargo, si la integración bilateral parecía

el instrumento más sólido para cumplir este objetivo la creación de bloques regionales ha promovido más bien las negociaciones multilaterales:

◀ Del Pacto Andino a la Comunidad Andina

La década de los años noventa fue testigo de la revitalización y de la transformación del Pacto Andino. Acto seguido al Protocolo de Quito (1998) que modificó el acuerdo de Cartagena, y bajo las directivas del Plan Estratégico para la reorganización del Pacto Andino de 1989, en el pacto se estableció que, en 1993⁵⁹, la creación de una zona de libre comercio entre los países miembros del grupo, y dos años después, una unión aduanera parcial entre Colombia, Ecuador y Venezuela⁶⁰. Si bien Perú no suscribió a esto acuerdos, sí firmó acuerdos bilaterales con los países miembros. En 1997, los miembros del grupo firman el Acta de Trujillo, el cual fue el acuerdo definitivo para la transformación del Pacto Andino en Comunidad Andina, con el objetivo de la integración de una Área Andina de libre comercio antes del 2005 (Taccone y Nogueira, 2002).

Pero a pesar de ello, las situaciones tanto económicas como políticas en los países miembros han limitado el desarrollo de la Comunidad. Estas dificultades han provocado la utilización de medidas proteccionistas unilaterales aduaneras y no aduaneras, causando distorsiones del comercio y modificaciones en la tarifa externa común (IADB, 2001). Por otro lado, la introducción de barreras administrativas al comercio bilateral, así como

⁵⁹ En enero de 1993, la zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela fue puesta en marcha.

⁶⁰ Colombia y Venezuela fueron los primeros países en el acuerdo en aplicar el libre comercio, una vez terminados sus programas de supresión a las barreras arancelarias en 1992. Sin embargo, la reducción tarifaria entre Colombia y Venezuela estaba programada para crear un acuerdo de libre comercio con México a partir de enero de 1994.

ciertos eventos internos, como los cambios en la legislación en Venezuela, la inestabilidad política en el Perú y los efectos de la dolarización en Ecuador han finalmente debilitado el comercio intra-grupo.

En este pobre contexto varios países miembros de la Comunidad Andina prefirieron dirigirse más hacia una integración más profunda con Estados Unidos y desistir en la integración Andina. Países como Colombia, Ecuador y Perú (a excepción de Bolivia que por su tamaño económico no era representativo para Estados Unidos y Venezuela que por su posición visiblemente política en contra de los Estados Unidos desistieron el ofrecimiento andino), comenzaron en 2004 un proceso de negociación con Estados Unidos y el MERCOSUR con el fin de obtener los privilegios inherentes a tales acuerdos comerciales.

◀ El Mercado común Centro-Americano

Después de la revitalización del Mercado Común Centro-Americano, en junio de 1991, el comercio logró alcanzar niveles históricos. En 1993, los países miembros del grupo adoptaron una TEC entre el 5% y 20%. De todas maneras es importante señalar que en 1995, el nivel tarifario para los bienes y equipos fue reducido al 1%. Globalmente, la revitalización del MCCA, favoreció la liberalización unilateral y multilateral, constituyendo un pilar en el desarrollo del comercio del grupo. Por ejemplo, en 1995, el comercio intra-grupo aumentó en 22%, alcanzando 1.500 millones de dólares. El crecimiento de las exportaciones extra-regionales fue todavía más importante, con una tasa de crecimiento de 24,6% en el transcurso del mismo año (Inter American Development Bank, 1996). En lo referente a las exportaciones globales, el MCCA siempre ha mostrado una evolución positiva. De hecho, entre 1993 y 2000, la tasa

de crecimiento fue de 13,6% en promedio. Sin embargo, las exportaciones intra-grupo han mostrado un dinamismo menos considerable durante el mismo periodo (11,86% en promedio).

A nivel regional, los miembros del MCCA negociaron TLC con Chile en 1999, México 2000 y Canadá en el 2001. Más recientemente, los países miembros lograron negociar un TLC con Estados Unidos (CAFTA) que esta actualmente en proceso de ratificación por el Congreso de los Estados Unidos. A pesar del éxito relativo de la integración en el MCCA, el renacimiento de conflictos limítrofes ha repercutido negativamente en el comercio intra-bloque. Mientras que los miembros del MCCA han mejorado sus niveles de competitividad en los mercados internacionales, los conflictos políticos han debilitado el desarrollo del crecimiento y de la diversificación de las exportaciones de los países miembros.

◀ Mercosur

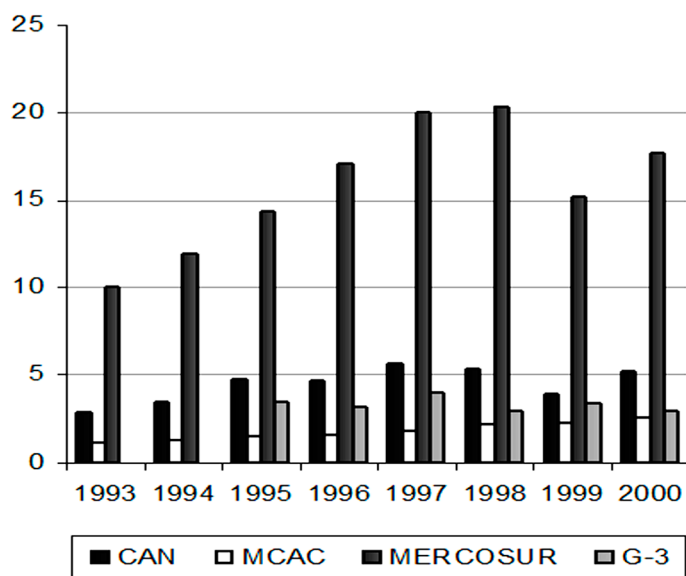
El MERCOSUR fue legalmente constituido en 1991 y está formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. En lo referente al comercio, el proceso de integración comprendió cinco fases: la supresión de derechos aduaneros y de las barreras tarifarias para el intercambio de bienes y servicios; la adopción de una TEC y de una política de comercio exterior común; la liberalización del movimiento de factores en la sub-región; la coordinación de políticas macro-económicas y sectoriales entre los países miembros; y la armonización de las legislaciones que fortificaron el proceso de integración.

En una primera fase del Acuerdo, entre 1991 y 1994, el tratado funcionó como una zona de libre comercio, permitiendo una reducción tarifaria progresiva. En 1995, la mayoría de los derechos

aduaneros fueron eliminados, después de la aplicación de la tarifa externa común a 11 niveles, con una variación entre 0 y 20%. Las diferencias entre Argentina y Brasil, a nivel de la TEC, provocaron un gran número de excepciones para los derechos sensibles de cada país. Sin embargo, la introducción de la tarifa externa común ha permitido una importante reducción de la protección, la cual paso de 46% en 1986 a menos de 13% en 1999 (Banco Inter- Americano de Desarrollo, 2000).

Después de 1991, el comercio en el MERCOSUR progresó notablemente. En efecto, las exportaciones totales entre 1993 y 2000 aumentaron en 6,9% en promedio, pasando de 54,1 millones a más de 84,6 millones de dólares 2000 (Castillo and Zignago, 2001).

Figura 3.4 Evolución de las exportaciones intra-grupo, por grupo de comercio (millones US\$)



Fuente. Elaboración propia basado en Ffrench-Davis, 1997.

Las importaciones intra-grupo fueron más dinámicas, pasando, en el mismo periodo de 32 a 106 millones de dólares. Sin embargo, después de la crisis financiera mundial, el comercio intra-grupo se dinamizó después de 1998. Adicionalmente, las dificultades macro-económicas en Argentina y Brasil sumadas a la recesión económica mundial, provocaron la caída de demanda de las importaciones, en particular las intra-grupo, las cuales declinaron en 32% en 1999⁶¹. Mientras que la situación parecía estabilizarse, una crisis financiera golpea a Argentina en 2000, a pesar de la retoma del comercio intra-grupo. A nivel de integración regional el MERCOSUR amplió su sistema de integración regional firmando un tratado de carácter multilateral con los países de la Comunidad Andina.

Entre 2001 y 2002, la situación interna al interior de este bloque comercial empeoró, debido a la severa crisis económica que sufría Argentina en esa época, teniendo un impacto social y político muy fuerte. En efecto, las crisis obligó a declarar la moratoria de los pagos de la deuda y aplicar de nuevo un sistema de flotación libre de la moneda. En el transcurso de este periodo, las importaciones intra-grupo caen 14.48% y 32.74% respectivamente; lo cual se puede explicar principalmente por la fuerte reducción de las transacciones comerciales entre sus dos principales miembros (Brasil y Argentina). A pesar, del menor grado de afectación sobre los demás países miembros, estos no fueron ajenos a las repercusiones de la crisis en el país gaucho.

⁶¹ El drástico retroceso del comercio en el MERCOSUR generado por la crisis asiática y la depreciación del Real brasileño contrajo una gran cantidad de problemas frente a la convivencia de regímenes cambiarios muy diferentes entre los países miembros. Los dos principales, Argentina y Brasil, tienen políticas monetarias divergentes. Mientras el primero guardaba una paridad frente al dólar, el segundo llevaba a cabo un proceso de devaluación de su moneda que finalmente cambió la estructura de competitividad en el MERCOSUR.

Para el 2003, la situación se estabilizó en Argentina, y este hecho constituyó un alivio a nivel de las relaciones comerciales en el marco del MERCOSUR, lo cual se evidenció con la reactivación notable las importaciones intra-grupo, que aumentaron en 24.67% con respecto al año anterior, e igualmente con el considerable aumento de las exportaciones del grupo hacia de resto del mundo (19.36%).

◀ El Grupo de los Tres

Como ya se había mencionado anteriormente, el G-3 fue constituido en 1990 y entró en vigor en 1995. Su objetivo principal fue la coordinación de políticas de carácter energético entre los países miembros. Sin embargo, la participación de México en el NAFTA cambió la visión del grupo que buscó nuevos objetivos tales como “el refuerzo de las relaciones económicas y comerciales, el estímulo de los intercambios y su diversificación, la mejora en el acceso de los productos al mercado mundial y alentar acciones coordinadas en la escena internacional, en particular la relaciones que buscan mejorar la integración latino-americana” (Etienne, 1998). Después de 1994, los flujos de comercio regional e intra-grupo evolucionaron rápidamente. Es claro, que la participación de los miembros del G-3 en diferentes acuerdos regionales, fortificó la posición del grupo en el comercio continental. La tabla 2.6 enseña la dirección del comercio del Grupo los Tres, por grupo de comercio. A nivel regional, las exportaciones e importaciones del G-3 están principalmente concentradas en el MERCOSUR, y en una menor importancia en la Comunidad Andina.

En 1994, las exportaciones hacia el MERCOSUR se elevaban a 1.802 millones de dólares, mientras que en el 2000, estas eran de 3.125 millones de dólares, y hacia la Comunidad Andina de 1.802 millones de dólares, mientras que en el 2000 de 1.263

millones de dólares. Esto nos indica que, las exportaciones de los miembros de G-3 aumentaron en 72,89% hacia el MERCOSUR y bajaron en 29,91%. Debemos mencionar que la mayoría de las exportaciones de los miembros del G-3 se concentran en los mercados de Estados Unidos y Canadá y que los esfuerzos de integración están concentrados en una mejor integración con los países de norte del continente.

Tabla 3.2 G-3: Destino de las exportaciones e importaciones por grupo de comercio 1994-2000

| Exportaciones | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|------------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| Comunidad Andina | 1,802 | 1,921 | 2,313 | 1,876 | 1,437 | 1,949 | 1,263 |
| MERCOSUR | 3,125 | 2,560 | 2,627 | 1,954 | 1,905 | 2,601 | 847 |
| MERCOSUR1 | 3,949 | 3,698 | 3,907 | 3,016 | 2,656 | 3,450 | 1,284 |
| ALADI2 | 5,693 | 5,555 | 6,136 | 4,806 | 4,021 | 5,331 | 2,494 |
| MCCA | 1,244 | 1,458 | 1,828 | 1,780 | 1,991 | 2,399 | 1,016 |
| NAFTA | 81,323 | 100,625 | 113,777 | 117,094 | 138,836 | 173,280 | 78,801 |
| Continente | 90,627 | 110,970 | 124,594 | 126,273 | 148,110 | 186,259 | 83,739 |
| | | | | | | | |
| Importaciones | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Comunidad Andina | 833 | 838 | 992 | 975 | 1,036 | 1,262 | 1,090 |
| MERCOSUR | 2,250 | 2,408 | 2,857 | 3,028 | 2,751 | 3,975 | 2,997 |
| MERCOSUR1 | 3,150 | 3,283 | 3,700 | 4,126 | 4,146 | 5,723 | 4,237 |
| ALADI2 | 3,901 | 4,040 | 4,599 | 4,951 | 4,927 | 6,693 | 5,055 |
| MCCA | 184 | 222 | 266 | 283 | 284 | 311 | 211 |
| NAFTA | 61,801 | 77,830 | 94,136 | 105,763 | 118,857 | 151,895 | 78,982 |
| Continente | 66,375 | 82,435 | 99,500 | 111,556 | 124,616 | 159,908 | 84,954 |

Nota: Mercosur1 esta formado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Chile.

ALADI2: excluido Cuba.

Fuente. Elaboración propia, basado en información de la ALADI, 2002.

Igualmente, un gran porcentaje de las importaciones extra-grupo provienen de Estados Unidos. Si bien las importaciones desde del NAFTA se hayan casi duplicado entre 1994 y 1999,

la situación política y económica en Venezuela y regresión de las importaciones mexicanas provocaron una disminución del 48,02%. Pero la balanza comercial, ha siempre ha sido positiva símbolo de una mejor integración con Estados Unidos y Canadá.

En conclusión, los factores que han estimulado el comercio intra-regional en los años noventa fueron: la reiniciación del proceso de integración regional, en particular el desarrollo institucional y la ratificación del MERCOSUR; la entrada en vigor del Grupo de los Tres; el establecimiento de una tarifa externa común entre los países de la Comunidad Andina; así como el relanzamiento del MCCA. Este crecimiento del comercio intra-regional sirvió de base al desarrollo de nuevos volúmenes de exportaciones hacia el resto del mundo con un valor agregado más importante (Inter American Development Bank, 1996). Analizando los nuevos procesos de negociaciones, todo parece indicar que la integración regional es cada vez menos importante como objetivo regional, y por el contrario las negociaciones con Estados Unidos han tomado el papel fundamente en el circuito de integración continental, dejando de lado la integración regional.

3.1.2 La evolución de la competitividad y del comercio intra-industrial en el contexto regional

En los años noventa, después de la aplicación de los procesos de apertura comercial, las estructuras sectoriales presentaron modificaciones importantes. En teoría, los niveles de competitividad del comercio intra-regional debían aumentar considerablemente gracias a la liberalización del comercio. En los párrafos siguientes se explicará este comportamiento en el contexto regional:

3.1.2.1 La dinámica de la competitividad

Tabla 3.3 Comercio intra-regional: número de países con ventajas o desventajas por sector (1990-1998)

| | Ventajas | | | Desventajas | | |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-------------|-----------|-----------|
| | 1990/92 | 1993/95 | 1996/98 | 1990/92 | 1993/95 | 1996/98 |
| Sectores | | | | | | |
| Débil valor agregado | 21 | 22 | 18 | 32 | 33 | 29 |
| Energía | 4 | 4 | 4 | 6 | 7 | 5 |
| Agro-alimentario | 6 | 6 | 5 | 4 | 5 | 5 |
| Textiles y prod. en cuero | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| Madera, papel y otros | 3 | 4 | 2 | 6 | 6 | 5 |
| Siderurgia | 2 | 2 | 1 | 8 | 8 | 8 |
| Metales no ferrosos | 2 | 3 | 3 | 5 | 5 | 4 |
| Alto valor agregado | 8 | 9 | 12 | 34 | 34 | 35 |
| Productos químicos | 2 | 3 | 3 | 7 | 7 | 7 |
| Mecánica | 1 | 1 | 2 | 8 | 10 | 9 |
| Automóviles | 2 | 3 | 3 | 9 | 8 | 7 |
| Material eléctrico | 1 | 1 | 2 | 4 | 5 | 3 |
| Electrónica | 2 | 1 | 2 | 6 | 4 | 9 |
| Total | 29 | 31 | 30 | 66 | 67 | 64 |

Fuente. ALADI, sf.

Según la ALADI, en los años noventa, se observaron cambios significativos en la inserción internacional de los países de la región. Las principales ventajas comparativas se presentan en los sectores de los productos agro-alimenticios, la energía y los materiales no ferrosos, lo que indica que las ventajas comparativas son altamente dependientes de la explotación de los recursos naturales (ALADI, 2000).

Tabla 3.4 América: evolución de las partes del mercado según el mercado de destino

| | Mundo | | | | América en desarrollo | | | |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-----------------------|-------|-------|-------|
| | 1990 | 1993 | 1996 | 1999 | 1990 | 1993 | 1996 | 1999 |
| NAFTA | 17,15 | 18,12 | 19,21 | 20,43 | 42,06 | 47,92 | 47,94 | 51,92 |
| Canadá | 4,02 | 4,06 | 4,24 | 4,56 | 2,02 | 1,85 | 2,09 | 1,99 |
| Estados-Unidos | 11,84 | 12,61 | 13,06 | 13,43 | 38,76 | 44,84 | 43,91 | 48,21 |
| México | 1,29 | 1,45 | 1,91 | 2,44 | 1,29 | 1,23 | 1,94 | 1,71 |
| MERCOSUR | 1,55 | 1,53 | 1,55 | 1,50 | 8,20 | 8,76 | 9,50 | 8,56 |
| Argentina | 0,37 | 0,37 | 0,48 | 0,47 | 3,19 | 3,01 | 4,36 | 3,88 |
| Brasil | 1,09 | 1,07 | 0,99 | 0,95 | 3,83 | 4,77 | 4,19 | 3,89 |
| Paraguay | 0,03 | 0,02 | 0,03 | 0,02 | 0,42 | 0,27 | 0,36 | 0,25 |
| Uruguay | 0,06 | 0,06 | 0,06 | 0,06 | 0,75 | 0,70 | 0,59 | 0,54 |
| Grupo de los Tres | 1,95 | 2,04 | 2,58 | 3,04 | 3,79 | 3,54 | 4,84 | 4,05 |
| Colombia | 0,21 | 0,21 | 0,23 | 0,24 | 0,75 | 0,78 | 1,04 | 0,92 |
| México | 1,29 | 1,45 | 1,91 | 2,44 | 1,29 | 1,23 | 1,94 | 1,71 |
| Venezuela | 0,44 | 0,39 | 0,44 | 0,36 | 1,76 | 1,53 | 1,87 | 1,43 |
| Comunidad Andina | 0,89 | 0,82 | 0,91 | 0,82 | 3,87 | 3,31 | 3,90 | 3,21 |
| Bolivia | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,34 | 0,17 | 0,17 | 0,14 |
| Colombia | 0,21 | 0,21 | 0,23 | 0,24 | 0,75 | 0,78 | 1,04 | 0,92 |
| Ecuador | 0,10 | 0,11 | 0,11 | 0,10 | 0,48 | 0,42 | 0,44 | 0,41 |
| Perú | 0,11 | 0,10 | 0,12 | 0,11 | 0,55 | 0,41 | 0,38 | 0,32 |
| Venezuela | 0,44 | 0,39 | 0,44 | 0,36 | 1,76 | 1,53 | 1,87 | 1,43 |
| MCCA | 0,19 | 0,23 | 0,27 | 0,35 | 0,87 | 0,83 | 0,85 | 0,99 |
| Costa Rica | 0,07 | 0,08 | 0,09 | 0,13 | 0,21 | 0,21 | 0,21 | 0,28 |
| El Salvador | 0,02 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,18 | 0,19 | 0,18 | 0,22 |
| Guatemala | 0,05 | 0,06 | 0,07 | 0,08 | 0,37 | 0,31 | 0,34 | 0,35 |
| Honduras | 0,04 | 0,04 | 0,06 | 0,07 | 0,06 | 0,07 | 0,08 | 0,11 |
| Nicaragua | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,02 | 0,06 | 0,05 | 0,04 | 0,04 |

Fuente. Elaboración propia basado en CEPAL, 2001.

A nivel regional una mejor integración comercial en los últimos años favoreció la composición de los flujo comerciales, caracterizados por las ventajas comparativas en los sectores con un alto valor agregado (más de 25% de los flujos comerciales) Esta más grande participación se benefició por la evolución del comercio

industrial de los países como México y Brasil, y, en una medida menos importante Argentina (los automóviles) y Venezuela (los productos químicos).

La tabla 3.5, pone en evidencia los flujos en los cuales la región posee ventajas comparativas (entre 8 y 12). Este grupo del alto valor agregado (desventajas entre 34 y 35) deja ver que las ventajas comparativas están concentradas en algunos países como México y Brasil, con una dispersión más importante en los países compradores de estos productos.

Un estudio realizado por la ALADI, muestra igualmente que la mayoría de los países de la región presentaron casi la misma estructura de ventajas y desventajas comparativas. Sin embargo, países como Colombia y Perú muestran ciertas diferencias especialmente en el sector agro-alimentario.

Una visión más global de los niveles de competitividad regional puede ser analizada a partir de algunos indicadores comercio como: parte del mercado, la ventaja comparativa relevada y el grado de diversificación de las exportaciones. La tabla 3.5, muestra que el G-3 mejoró su participación en el mercado regional entre 1993 y 1996, presentando un alto nivel de en esta década (4,05% en promedio). El MCCA también aumentó su participación, pero el índice del grupo todavía es presenta un nivel muy bajo en la región. El MERCOSUR muestra un crecimiento muy importante de parte en mercado regional con una participación de 8,7% en promedio. El comportamiento de la Comunidad Andina es poco homogéneo, con una participación poco notoria en la década de los noventa. Después del MERCOSUR, el Grupo de los Tres se encuentra en segunda posición en el mercado regional a detrimento de la participación de la CA en el mismo mercado.

Tabla 3.5 América: índice de especialización de los sectores dinámicos

| | Mundo | | | América en desarrollo | | |
|--------------------------|---------|---------|---------|-----------------------|---------|---------|
| | Periodo | | | Periodo | | |
| | 1990/93 | 1993/96 | 1996/99 | 1990/93 | 1993/96 | 1996/99 |
| NAFTA | 1,01 | 1,18 | 1,16 | 1,05 | 1,12 | 1,16 |
| Canadá | 0,89 | 0,95 | 1,01 | 0,75 | 0,86 | 0,93 |
| Estados Unidos | 1,04 | 1,27 | 1,19 | 1,07 | 1,13 | 1,18 |
| México | 1,09 | 1,09 | 1,30 | 0,87 | 0,97 | 0,82 |
| MERCOSUR | 0,63 | 0,96 | 0,44 | 0,98 | 0,96 | 0,79 |
| Argentina | 0,57 | 0,89 | 0,42 | 0,80 | 0,88 | 0,68 |
| Brasil | 0,65 | 1,00 | 0,45 | 1,10 | 1,04 | 0,94 |
| Paraguay | 0,36 | 1,57 | 0,28 | 2,02 | 1,36 | 0,93 |
| Uruguay | 0,72 | 0,59 | 0,60 | 0,85 | 0,76 | 0,91 |
| Grupo de los Tres | 0,54 | 0,77 | 0,58 | 0,81 | 0,96 | 0,68 |
| Colombia | 0,43 | 0,86 | 0,31 | 1,05 | 1,14 | 0,86 |
| México | 1,09 | 1,09 | 1,30 | 0,87 | 0,97 | 0,82 |
| Venezuela | 0,10 | 0,36 | 0,12 | 0,51 | 0,77 | 0,37 |
| Comunidad Andina | 0,33 | 0,55 | 0,19 | 0,57 | 0,81 | 0,54 |
| Bolivia | 0,37 | 0,79 | 0,24 | 0,38 | 1,05 | 1,01 |
| Colombia | 0,43 | 0,86 | 0,31 | 1,05 | 1,14 | 0,86 |
| Ecuador | 1,07 | 0,23 | 0,18 | 0,34 | 0,52 | 0,32 |
| Perú | 0,51 | 0,99 | 0,26 | 0,65 | 0,78 | 0,81 |
| Venezuela | 0,10 | 0,36 | 0,12 | 0,51 | 0,77 | 0,37 |
| MCCA | 1,04 | 0,76 | 0,77 | 1,52 | 1,04 | 1,14 |
| Costa Rica | 1,33 | 0,66 | 0,76 | 1,49 | 1,20 | 1,28 |
| El Salvador | 0,80 | 0,13 | 0,86 | 1,99 | 1,12 | 1,23 |
| Guatemala | 0,86 | 0,82 | 0,59 | 1,55 | 1,15 | 1,16 |
| Honduras | 1,29 | 0,64 | 1,02 | 1,58 | 0,88 | 1,28 |
| Nicaragua | 0,44 | 0,54 | 0,53 | 1,22 | 0,70 | 0,92 |

Fuente. Elaboración propia, basado en CEPAL, 2001.

Esta tabla revela la evolución de la ventaja comparativa relevada (VCR) o el grado de especialización comercial⁶², entre el G-3 y el MERCOSUR. Según la tabla 3.6, el grado de especialización en el G-3 y el MERCOSUR es relativamente similar. Globalmente, los sectores presentan una demanda desfavorable en el mercado regional. Solo algunos países poseían una VCR favorable, por ejemplo Brasil, Paraguay, Colombia, Costa Rica y Guatemala. Sin embargo, debemos tener en cuenta los niveles de participación en los mercados locales, lo que limitaría el número de países bien posicionados a solamente tres: Brasil (1,02%), Paraguay (1,43%) y Colombia (1,01%).

Tabla 3.6 América: índice de especialización en los sectores en estancamiento e índice de posición^a

| | Mundo periodo | | | América en desarrollo periodo | | |
|---------------------------|---------------|---------|---------|-------------------------------|---------|---------|
| Índice de especialización | 1990/93 | 1993/96 | 1996/99 | 1990/93 | 1993/96 | 1996/99 |
| NAFTA | 0,99 | 0,86 | 0,83 | 0,97 | 0,89 | 0,84 |
| MERCOSUR | 1,37 | 1,03 | 1,60 | 1,01 | 1,04 | 1,21 |
| Grupo de los Tres | 1,54 | 1,20 | 1,50 | 1,23 | 0,80 | 1,37 |
| Colombia | 1,69 | 1,14 | 1,80 | 1,07 | 0,09 | 1,21 |
| México | 0,93 | 0,94 | 0,69 | 1,16 | 1,05 | 1,20 |
| Venezuela | 2,01 | 1,53 | 2,02 | 1,47 | 1,25 | 1,71 |
| Comunidad Andina | 1,66 | 1,35 | 1,86 | 0,57 | 0,81 | 0,54 |
| MCCA | 0,96 | 1,19 | 1,24 | 0,65 | 0,96 | 0,86 |
| Índice de posición | | | | | | |
| NAFTA | 1,01 | 1,05 | 1,47 | 0,73 | 1,13 | 1,37 |
| MERCOSUR | 0,45 | 0,71 | 0,29 | 0,64 | 0,83 | 0,65 |
| Grupo de los Tres | 0,50 | 0,55 | 0,75 | 0,49 | 0,84 | 0,53 |
| Colombia | 0,27 | 0,58 | 0,19 | 0,70 | 1,11 | 0,70 |
| México | 1,19 | 0,89 | 1,99 | 0,51 | 0,84 | 0,68 |
| Venezuela | 0,05 | 0,18 | 0,06 | 0,25 | 0,56 | 0,22 |
| Comunidad Andina | 0,20 | 0,31 | 0,11 | 0,30 | 0,62 | 0,37 |
| MCCA | 1,08 | 0,49 | 0,66 | 0,25 | 0,56 | 0,22 |

Fuente. Elaboración propia, basado en CEPAL, 2001.

⁶² La ventaja comparativa revelada se calcula así: $VRC = M_{ij}/M_j/M_i/M$. Donde M es el valor total de las importaciones; i y j hacen referencia al país i y el producto j. Este indicador exprime la parte del mercado que posee un país en un sector determinado como la proporción de su parte en el mercado global. Es decir, el indicador representa la gravitación de un sector en las importaciones provenientes del país i, en proporción a la participación de las importaciones globales. Si el indicador es inferior a 1, el país tiene una posición desfavorable.

Otro indicador de especialización comúnmente utilizado por la CEPAL es el cociente entre la porción de las exportaciones en el mercado dinámico y el destinado a los sectores en estancamiento. Este indica que los valores superiores a 1 demuestran una buena diversificación exportadora, puesto que más del 50% de estas están orientadas hacia los mercados de los sectores dinámicos. Por el contrario, los valores inferiores a 1 muestran un índice negativo puesto que la mayoría de las exportaciones están dirigidas a mercados con sectores deprimidos.

El índice de especialización, muestra que a nivel regional solo el MERCOSUR y el Grupo de los Tres poseen destinos de exportación hacia los mercados dinámicos y que la Comunidad Andina y el MCCA presentan una gran participación de sus sectores en estos mercados. En resumen, el análisis de la competitividad revela que el conjunto de países de América Latina aumentó su participación en el mercado mundial, a pesar que esta ha disminuido en el caso particular de algunos países. El éxito exportador circunscrito a algunos países, en particular: México, América Central, Argentina y Colombia, así como a ciertos países en situación particular, como por ejemplo aquellos que poseen cierto acceso al mercado norte americano (un sistema general de preferencias). La especialización, medida en términos de orientación relativa hacia los sectores de demanda dinámica es todavía muy débil (a excepción de México). En lo referente a la participación en el mercado regional, los grupos de comercio tienen partes de mercado relativamente estables pero poco importantes en el transcurso de la década anterior, con en perfil exportador más bien orientado hacia sectores con una demanda dinámica.

◀ El comercio intra-industrial en el comercio regional

Tabla 3.7 Comercio total e intra-industrial (millones US\$)

| | 1985 | 1990 | 1995 | 1998 |
|---------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Exportaciones | 89,367 | 111,887 | 205,715 | 252,461 |
| Importaciones | 53,782 | 83,249 | 205,072 | 286,354 |
| Comercio total | 143,149 | 195,136 | 410,787 | 538,815 |
| Comercio intra-industrial | 11,100 | 20,612 | 82,579 | 139,324 |
| | | | | |

Fuente. ALADI, 2001.

A pesar de la aplicación de un fuerte sistema de apertura comercial, el factor de especialización regional conservó su carácter deficitario para los bienes industriales, y superavitario para el comercio de bienes primarios (ALADI, 2001). Este factor permaneció invariable en el transcurso de la década de los noventa, a pesar del fuerte crecimiento de las exportaciones industriales tradicionales, favorecidas por las economías de escala. En resumen, según Fanelli, la región todavía depende de los excedentes del sector primario para el financiamiento de la acumulación de capital (Fanelli, 2000).

La aplicación de un proceso de diversificación de las exportaciones, ha ayudado fuertemente al crecimiento de los niveles de comercio intra-regional en los años noventa. La tabla 3.8, muestra que, entre 1990 y 1995, el comercio intra-industrial regional se cuadruplicó y, entre 1995 y 1998, este mismo comercio aumentó dos veces, alcanzando un monto de 139,4 millones de dólares. Sin embargo, el comercio intra-industrial a nivel global estaba principalmente concentrado en países como Brasil (9,9%), en Argentina (7,3%) y en Uruguay (6,1%) (ALADI, 2000).

Tabla 3.8 Evolución del comercio intra-industrial intra-regional por grupo y por país¹

| | 1985 | 1990 | 1995 | 1998 | 1999 |
|-------------------------------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| MERCOSUR | 5,50 | 9,98 | 18,50 | 21,05 | 20,90 |
| Argentina | 7,4 | 14,6 | 27,2 | 32,3 | 31,4 |
| Brasil | 7,1 | 11,2 | 22,0 | 27,6 | 26,5 |
| Paraguay | 0,7 | 1,6 | 3,7 | 4,7 | 4,9 |
| Uruguay | 6,8 | 12,5 | 21,1 | 19,6 | 20,8 |
| Grupo de los Tres | 2,80 | 8,87 | 14,00 | 17,47 | 16,43 |
| Colombia | 2,2 | 5,4 | 17,6 | 20,1 | 19,6 |
| México | 5,1 | 10,6 | 11,3 | 17,6 | 16,5 |
| Venezuela | 1,1 | 10,6 | 13,1 | 14,7 | 13,2 |
| Comunidad Andina^a | 1,22 | 4,02 | 10,22 | 11,6 | 13,15 |
| Bolivia | 0,1 | 0,5 | 4,3 | 6,1 | nd. |
| Colombia | 2,2 | 5,4 | 17,6 | 20,1 | 19,6 |
| Ecuador | 1,4 | 2,5 | 12,3 | 11,3 | 12,2 |
| Perú | 1,3 | 1,1 | 3,8 | 5,8 | 7,6 |
| Venezuela | 1,1 | 10,6 | 13,1 | 14,7 | 13,2 |
| Chile | 2,4 | 3,6 | 7,3 | 12,3 | nd. |

1: Índice Grubel et Lloyd.

a : El índice de CII para la Comunidad Andina fue calculado como la media entre los países, en los cuales las informaciones sobre el CII estaban disponibles.

Fuente. Elaboración propia, basado en ALADI, 2000 .

De acuerdo con la tabla 3.4, los países con índices de CII intra-regional más elevados son Argentina (31%), Brasil (27%), Uruguay (20%) y Colombia (20%). Se debe mencionar que el fuerte crecimiento del CII fue facilitado por los procesos integracionistas iniciados a principios de los noventa. Globalmente, el comercio intra-industrial se encuentra situado en los países miembros del MERCOSUR y del Grupo de los Tres. Por ejemplo, entre 1995 y 1999, el MERCOSUR presentó un nivel de CII de 20,15% en promedio, el Grupo de los Tres de 15,96% y la Comunidad Andina de 11,65%. Estas diferencias entre los niveles de CII son fácilmente explicados por los diferentes niveles de industrialización y desarrollo de las economías de escala de los países de la región.

Los principales generadores de CII en la región son Brasil y Argentina, con una participación del alrededor 70% del comercio intra-industrial. La integración de México en el G-3, así como las negociaciones de acuerdos bilaterales regionales han beneficiado considerablemente el crecimiento de este tipo de comercio, en el caso de México, en la región pasando de 5,1% en 1985 a más de 16% en 1999.

Según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), el comercio intra-industrial regional está principalmente concentrado en las secciones de maquinaria y equipo de transporte (7), productos químicos (5) y los artículos manufacturados (6). El sector más dinámico en el CII en la década de los noventa fue la maquinaria y el equipo de transporte, el cual contribuyó con un 50% del crecimiento de este comercio. La evolución de las secciones 5 y 6, fue respectivamente de 18 y 14%. Si bien el desarrollo del comercio intra-industrial aumentó significativamente, con respecto a la década de los ochenta, los niveles del CII son todavía muy débiles en relación a los de los países industrializados. En conclusión, según los niveles de competitividad y del comercio intra-industrial, la integración de G-3 en un área continental, sería en teoría más favorable con el MERCOSUR. Sin embargo, para llegar a una conclusión más clara, se presentará en la próxima sección una estimación numérica a fin de obtener un resultado más conciso frente a tal integración.

3.2 Una estimación cuantitativa de las alternativas de integración y de complementariedad entre el G-3 y los principales acuerdos comerciales en América Latina

“El proceso de establecimiento de las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio se ha desacelerado, lo que ha sido puesto en evidencia por los pocos resultados de las negociaciones en curso, tales como las desviaciones de las tarifas aduaneras nacionales en relación a la tarifa externa común, y en los diversos obstáculos interpuestos a las importaciones regionales” (CEPAL, 2002). El surgimiento del unilateralismo en lo referente a la definición y a la aplicación de las políticas comerciales y macroeconómicas en los últimos años, tuvo una gran incidencia en los programas de integración regional. De hecho, la aplicación por parte de los Estados Unidos de sistemas generales de preferencia en el caso de algunos países ha venido desviando la atención de estos países sobre el proceso de integración regional. Sin embargo, con el objetivo de una posible creación del ALCA, los países latinoamericanos han intensificado las negociaciones de comercio entre los diferentes bloques comerciales de la región; esta intensificación ha obedecido a dos factores principales: la negociación de varios países a nivel bilateral de TLC y la necesidad de profundizar la integración regional. A pesar de esto, una estructura comercial a nivel continental parece en la práctica una utopía y los resultados de tal negociación son difíciles de descifrar.

La integración comercial en el continente siempre ha representado un reto especial, y en lo particular para los miembros del G-3. El interés de mejor inserción comercial y una ampliación de los mercados está bien definida, puesto que la Comunidad Andina ha servido de mercado para las exportaciones no tradicionales en

casos como los productos químicos y conexos. El MERCOSUR, es actualmente considerado como el nuevo camino para las exportaciones no petroleras y de productos manufacturados (Rajapatirana, 1998). En este sentido, la Comunidad Andina negoció un acuerdo de comercio con los países miembros de esta unión del cono sur del continente. Pero en realidad, la demostración de esta hipótesis tenderá a ser más de carácter cuantitativo; por lo cual en la siguiente sección se analizará, cuál sería la mejor opción de integración para los miembros del G-3.

3.2.1 Una evaluación cuantitativa de las posibilidades del proceso de integración regional del G-3

Los lazos comerciales entre los acuerdos de libre comercio en América Latina han sido reforzados con el cambio de siglo, gracias a los procesos de negociación comercial con Estados Unidos. Es realmente interesante ver si frente a las negociaciones emprendidas recientemente, existe en realidad un grado de potencialidad integradora de comercio entre el G-3 y otros bloques comerciales regionales. La integración del Grupo de los Tres, puede ser entonces evaluada en términos de las diferentes medidas de comercio expuestas por la teoría reciente de comercio: el índice de orientación comercial, el índice de Michaely o el índice de compatibilidad comercial, el índice de ventaja comparativa relevada y el índice de intensidad comercial.

◀ El índice de orientación comercial regional

El índice de orientación comercial indica las categorías de productos entre dos países o grupos asociados sobre la base de la CIIU rev. 2 Según Rajapatirana (1999), entre más alto sea el

valor del índice, la correspondencia para este grupo de productos, países o bloques de comercio será más importante.

Entonces, el índice de orientación comercial entre el MERCOSUR y el Grupo de los Tres se calculará como sigue:

$$OR_{2j} = \left(X_{r2j} / x_{t2r2} \right) / \left(XO_{2j} / X_{r2} O_2 \right) * 100$$

Donde para el MERCOSUR, OR_{ij} es el índice de orientación comercial regional para el sector de productos j , $X_{r_{ij}}$ es el valor de exportaciones del G-3 del producto j hacia el MERCOSUR; XO_{thr} es el valor total de las exportaciones del G-3 hacia el MERCOSUR; XO_{ij} es el valor de las exportaciones del G-3 del sector j hacia los países no miembros del MERCOSUR y $X_{ti} O_i$ es el valor total de comercio de los países no miembros del MERCOSUR. Entre más alto sea el valor del índice, habrá mayor asociación de comercio para los bloques analizados.

Tabla 3.9 G-3: Índice de orientación comercial por grupo de comercio 1994-1999

| MCCA | | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|-------------------------------------|--------|---------|--------|---------|--------|--------|
| Sección CUCI | | | | | | |
| 0 Productos alimenticios | 57,34 | 63,76 | 98,97 | 55,33 | 105,07 | 138,03 |
| 1 Bebidas y tabaco | 27,61 | 37,85 | 54,73 | 33,27 | 63,01 | 50,94 |
| 2 Productos crudos | 59,79 | 43,68 | 70,75 | 50,18 | 112,45 | 126,55 |
| 3 Combustibles et lubricantes | 154,16 | 193,19 | 119,06 | 63,39 | 87,51 | 132,73 |
| 4 Aceites, grasas y ceras | 152,79 | 185,59 | 117,24 | 55,42 | 74,70 | 119,99 |
| 5 Productos químicos n.a.d | 377,26 | 1145,94 | 421,58 | 535,06 | 431,25 | 487,42 |
| 6 Artículos manufacturados | 201,82 | 198,00 | 225,21 | 470,44 | 266,44 | 259,72 |
| 7 Maquinaria y equip. de transporte | 29,36 | 24,65 | 30,73 | 1386,39 | 41,86 | 26,90 |

Tabla 3.9 G-3: Índice de orientación comercial por grupo de comercio 1994-1999 (Continuación)

| MCCA | | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|
| 8 Otros artículos manufactura | 75,57 | 79,90 | 88,88 | 33,73 | 94,20 | 95,88 |
| 9 Non clasificados | 29,57 | 19,75 | 24,07 | 7,00 | 17,02 | 84,98 |
| Total | 116,53 | 199,23 | 125,12 | 269,02 | 129,35 | 152,31 |
| Comunidad Andina | | | | | | |
| Sección CUCI | | | | | | |
| 0 Productos alimenticios | 85,68 | 45,35 | 64,28 | 39,31 | 117,76 | 101,72 |
| 1 Bebidas y tabaco | 59,69 | 42,61 | 27,28 | 15,47 | 54,62 | 32,52 |
| 2 Productos crudos | 115,80 | 67,35 | 76,42 | 25,61 | 87,34 | 171,67 |
| 3 Combustibles et lubricantes | 15,51 | 160,45 | 100,38 | 54,61 | 119,04 | 118,79 |
| 4 Aceites, grasas y ceras | 89,62 | 7,07 | 47,64 | 57,68 | 88,41 | 191,46 |
| 5 Productos químicos n.a.d | 542,27 | 1497,41 | 476,12 | 877,51 | 646,66 | 809,90 |
| 6 Artículos manufacturados | 203,34 | 143,98 | 186,60 | 423,59 | 155,20 | 102,01 |
| 7 Maquinaria y equip. de transporte | 53,76 | 29,24 | 28,83 | 1149,11 | 8,18 | 5,73 |
| 8 Otros artículos manufacturados | 65,33 | 50,43 | 60,48 | 22,13 | 89,60 | 122,28 |
| 9 Non clasificados | 15,96 | 18,03 | 60,85 | 3,44 | 31,76 | 25,00 |
| Total | 124,70 | 206,19 | 112,89 | 266,84 | 139,86 | 168,11 |
| MERCOSUR | | | | | | |
| Sección CUCI | | | | | | |
| 0 Productos alimenticios | 32,24 | 41,59 | 45,79 | 34,92 | 56,06 | 68,70 |
| 1 Bebidas y tabaco | 79,83 | 130,22 | 156,85 | 75,62 | 70,95 | 47,41 |
| 2 Productos crudos | 115,06 | 128,37 | 138,54 | 65,36 | 158,30 | 95,99 |
| 3 Combustibles et lubricantes | 157,51 | 206,67 | 123,02 | 91,36 | 218,52 | 270,39 |
| 4 Aceites, grasas y ceras | 0,00 | 0,00 | 18,37 | 30,26 | 14,82 | 4,53 |
| 5 Productos químicos n.a.d | 1053,81 | 4032,04 | 1336,87 | 332,05 | 1487,74 | 1295,87 |
| 6 Artículos manufacturados | 218,32 | 217,68 | 118,97 | 514,30 | 338,95 | 139,08 |
| 7 Maquinaria y equip. de transporte | 133,69 | 185,35 | 264,70 | 9245,22 | 138,20 | 52,50 |
| 8 Otros artículos manufacturados | 242,13 | 208,02 | 200,69 | 59,28 | 165,47 | 86,57 |
| 9 Non clasificados | 98,17 | 14,72 | 119,61 | 33,49 | 87,94 | 234,62 |
| Total | 2130,76 | 5164,66 | 2523,42 | 10481,86 | 2736,95 | 2295,65 |

Nota: para este estudio la Comunidad Andina no incluye Colombia y Venezuela puesto que en el análisis, partimos de hechos que estos países hacen parte del Grupo de los Tres. El sistema de clasificación utilizado fue la CUCI rev. 2.

Fuente. Elaboración propia, basado en información estadísticas del INTAL.

El índice de orientación comercial regional de G-3 en relación a los países de la Comunidad Andina fue calculado como sigue:

$$OR_{2j} = \left(\frac{X_{r2j}}{X_{t2r2}} \right) \bigg/ \left(\frac{XO_{t2}}{X_{t2}O_2} \right) * 100$$

Donde por la Comunidad Andina, OR_{2j} es el índice orientación comercial regional para el sector j ; es el valor de las exportaciones del G-3 del sector j hacia la CA y X_{t2r2} es el valor total de las exportaciones del G-3 hacia la Comunidad Andina; XO_{t2} es el valor de las exportaciones del G-3 del sector j hacia los países no miembros de la CA y $X_{t2}O_2$ es el valor total de comercio de los países no miembros de la Comunidad Andina.

Finalmente, el índice de orientación regional para los miembros del MCCA fue calculado así:

$$OR_{3j} = \left(\frac{X_{r3j}}{X_{t3r3}} \right) \bigg/ \left(\frac{XO_{t3}}{X_{t3}O_3} \right) * 100$$

Donde, para el MCCA, OR_{3j} es el índice de orientación de comercia del sector j ; X_{r3j} es el valor de las exportaciones del G-3 del sector j hacia el MCCA y $X_{t3}O_3$ es el valor total de las exportaciones del G-3 hacia el MCCA⁶³.

Antes de analizar los resultados de los cálculos realizados en esta sección, se debe mencionar que ciertas limitaciones operacionales existentes podrían generar ciertas divergencias. Primero, el sistema de clasificación utilizado presenta un nivel de agregación muy bajo, lo que podría generar una sobreestimación de los

⁶³ Una aplicación de esta medida fue realizada por Rajapatirana con el fin de medir el grado de integración entre Venezuela y el MERCOSUR, el Pacto Andino y el Grupo de los Tres. Las fórmulas utilizadas en este estudio fueron modificadas para realizar este análisis.

índices. Segundo, los flujos comerciales fueron tomados sobre un periodo de solamente seis años, dado las carencias relevantes a la información estadística. Sin embargo, estos resultados podrían revelar de manera general las diferentes posibilidades de integración existentes entorno al G-3 a nivel regional.

La tabla 3.9, dice que el índice de orientación comercial (IOC) del G-3 frente al MCCA, a la Comunidad Andina y con el MERCOSUR, denota que los resultados más significativos se encuentran en la relación comercial entre el G-3 y la Comunidad Andina, después del MERCOSUR, este índice de orientación se encuentra en las secciones de productos químicos (5), los artículos manufacturados, pero existen niveles importantes del índice en los sectores de combustibles y lubricantes (3) y aceites grasas y ceras (4).

EL IOC enseña que entre el G-3 y la Comunidad Andina, los índices más elevados se concentraron igualmente en la sección 5 y 6, pero con un grado menos importante en el resto de las secciones de la CUCI. Este mismo análisis revela que existen niveles muy altos en la orientación comercial entre el G-3 y el MERCOSUR. Estos se encuentran concentrados en las secciones 5, 6, 7 y 3. La tabla 3.5 indica que, según el índice de orientación comercial, la primera de opción de integración estaría en el mercado del MERCOSUR, seguida del MCCA y la Comunidad Andina.

◀ **El índice Michaely o índice de compatibilidad comercial**

El índice de Michaely mide el grado de compatibilidad de las importaciones (o exportaciones) de un país (o bloque de comercio), determinado por la relación entre las exportaciones (o

importaciones) del país (o bloque de comercio) socio. El índice de un país (o bloque) importador y de un país (o bloque) socio para las exportaciones se define como sigue:

$$Sm_{jx_k} = 1 - \frac{\sum_i |M_{ij} - X_{ij}|}{2}$$

Y,

$$Sx_{jm_k} = 1 - \frac{\sum_i |X_{ij} - M_{ij}|}{2}$$

Donde, Sm_{jx_k} es el grado de compatibilidad de las importaciones del país (o bloque) j , con las importaciones del país k ; Sx_{jm_k} es el grado de compatibilidad de las exportaciones del país j , con las importaciones del k .

// indica el valor absoluto (sin tener cuenta el signo);

X_{ij} es la parte del bien i en el total de las exportaciones del país j ;

M_{ij} es la parte del bien i en el total de importaciones del país j ;

X_{jk} es la parte del bien i en el total de las exportaciones del país k ;

M_{jk} es la parte del bien i en el total de las importaciones del país k ;

El valor índice (esto quiere decir entre las importaciones del país y las exportaciones del país) varía entre cero y la unidad. El índice es cero cuando los flujos de comercio no poseen ningún grado de similitud. Por el contrario el índice Michaely tiene un nivel de 1 cuando las estructuras de los flujos comerciales, son perfectamente idénticas: en proporción a cada nivel de agregación entre las importaciones y exportaciones (Michaely, 1996).

Tabla 3.10 G-3: índice de compatibilidad comercial por grupo de comercio 1994-1999

| Índice Michaely | | | |
|-----------------|------|------|----------|
| Importaciones | MCCA | CAN | MERCOSUR |
| 1994 | 0,81 | 0,31 | 0,59 |
| 1996 | 0,50 | 0,20 | 0,61 |
| 1996 | 0,41 | 0,14 | 0,50 |
| 1997 | 0,15 | 0,08 | 0,57 |
| 1998 | 0,60 | 0,48 | 0,59 |
| 1999 | 0,42 | 0,34 | 0,49 |
| Media | 0,48 | 0,26 | 0,56 |
| Exportaciones | MCCA | CAN | MERCOSUR |
| 1994 | 0,55 | 0,58 | 0,20 |
| 1996 | 0,55 | 0,70 | 0,57 |
| 1996 | 0,53 | 0,68 | 0,48 |
| 1997 | 0,54 | 0,67 | 0,47 |
| 1998 | 0,55 | 0,77 | 0,36 |
| 1999 | 0,52 | 0,57 | 0,22 |
| Media | 0,54 | 0,66 | 0,38 |

Nota: para este estudio la Comunidad Andina no incluye Colombia y Venezuela puesto que en el análisis, partimos de hechos que estos países hacen parte del Grupo de los Tres. El sistema de clasificación utilizado fue la CUCI rev. 2.

Fuente. Elaboración propia, basado en las informaciones estadísticas del INTAL.

Según Michaley (1996), el índice establece una relación entre las exportaciones de un país (o bloque) y las exportaciones de un país socio, indicando la potencialidad de la desviación del comercio. La naturaleza de estas desviaciones es el reemplazo de las importaciones por otras de los países miembros preferenciales del acuerdo. Si la estructura de las exportaciones de socios terceros al país de origen (que es la estructura de las últimas importaciones) es muy similar a la del país socio, el potencial para la desviación de las antiguas exportaciones para este último -que son en relación con las desviaciones de la fuente del país de origen de las importaciones- será grande. Si, por el contrario,

el país socio no exporta nada semejante a lo que el tercer país exporta hacia el país de origen, ninguna desviación del comercio sería posible.

El índice de Michaely analiza entonces el grado de compatibilidad de las importaciones (y de las exportaciones) de un país o grupo determinado, frente a las exportaciones (e importaciones) de un país o grupo socio. En la medida que los flujos comerciales sean reportados correctamente y que los patrones de comercio no sean expuestos a cambio repentinos, los índices muestran el crecimiento ex ante de las oportunidades de comercio y revelan los resultados de la demanda entre el G-3 y otros grupos comerciales.

Según la tabla 3.6, existe para la estructura de las importaciones un mejor grado de similitud con el MERCOSUR que con el MCCA y la CA. Sin embargo, el grado de compatibilidad para las exportaciones nos muestra que existe una mejor relación comercio entre el G-3 y la CA, que con el MCCA y el MERCOSUR, igualmente existe una mejor potencialidad de comercio con el MERCOSUR que con la CA y el MCCA.

◀ El índice de la ventaja comparativa relevada

Leamer (1984) formuló una metodología utilizando el sistema de la CUCI rev2 a dos cifras, con una agregación de diez categorías y una variación del grado del factor de intensidad (Leamer, 1984).

Donde i es el país, j es el producto y w es el mundo. Si la parte del país i de las exportaciones del producto j hacia el mundo (X_{ij}/X_{wj}) es la parte más significativa, y i es la parte de las exportaciones hacia el mundo ($\sum_i X_{ij} / \sum_j X_{wj}$) entonces las $VCR > 1$ y la ventaja comparativa está indicada. Sin embargo, el índice

puede estar polarizado, debido a la pequeña talla del denominador para los países en vías de desarrollo, así como por la influencia de algunas exportaciones tradicionales de estos países.

El índice de ventaja comparativa relevada se calcula como sigue:

$$VCR = (X_{ij} / X_{wj}) / \left(\sum X_{ij} / \sum X_{wj} \right)$$

Tabla 3.11 G-3: Ventaja comparativa relevada por grupo de comercio 1994-1999

| Ventaja comparativa relevada | | | |
|------------------------------|------|------|----------|
| | MCCA | CA | MERCOSUR |
| 1994 | 1,15 | 1,02 | 1,05 |
| 1996 | 1,85 | 1,19 | 1,73 |
| 1996 | 1,23 | 0,86 | 1,33 |
| 1997 | 2,27 | 1,66 | 2,41 |
| 1998 | 1,27 | 1,20 | 1,22 |
| 1999 | 1,50 | 1,70 | 1,32 |
| Media | 1,54 | 1,27 | 1,51 |

Nota: para este estudio la Comunidad Andina no incluye Colombia y Venezuela puesto que en el análisis, partimos del hecho que estos países hacen parte del Grupo de los Tres. El sistema de clasificación utilizado fue la CUCI rev. 2.

Fuente. Elaboración propia, re de las informaciones estadísticas del INTAL.

Si bien la tabla no expone la evolución de la VCR, sí revela las ventajas comparativas por sector de producción, e indica las VCR's globales para los flujos comerciales regionales. Según la tabla 3.7, existen ventajas comparativas entre el G-3 y el MCCA, La Comunidad Andina y el MERCOSUR, pero los niveles de la VCR más importantes se encuentran en la relación a los mercados de los países del MCCA que en relación al MERCOSUR y a la Comunidad Andina.

◀ El índice de intensidad comercial

Un cuarto método de análisis del grado de integración comercial del G-3 frente a los mercados del MCCA, la CA y el MERCOSUR es el índice de intensidad comercial (IIC). El IIC indica la tendencia de un grupo de países a comerciar en términos de exportación e importación. Esto quiere decir que los cambios en los índices, en un periodo determinado, expresan que los países que los países muestran una tendencia creciente o decreciente a comerciar entre ellos. Este índice se calcula de la siguiente manera:

$$IX_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_i}}{\frac{M_i}{M_w - M_i}}$$

El IIC se define como (exportaciones): X_{ij} son las exportaciones del país i hacia el país j como la participación de las exportaciones de i hacia j (X_{ij} / X_i) en relación a la participación de las importaciones del país j (M_j) en las importaciones del mundo en relación a las importaciones de i ($M_w - M_i$). Donde X_{ij} es el índice de intensidad de comercio asociado con las exportaciones del país i hacia el país j ; X_i son las exportaciones totales del país i ; M_{ij} son las importaciones totales del país (j) y M_w son las importaciones totales mundiales.

**Tabla 3.12 G-3: índice de intensidad comercial por grupo
1994-2000**

| Intensidad de comercio | | | |
|------------------------|-------|-------|----------|
| Exportaciones | MCCA | CAN | MERCOSUR |
| 1994 | 6,19 | 16,67 | 5,81 |
| 1996 | 6,84 | 23,80 | 8,98 |
| 1996 | 5,69 | 20,99 | 8,19 |
| 1997 | 18,19 | 55,36 | 16,70 |
| 1998 | 5,95 | 20,73 | 6,59 |
| 1999 | 5,31 | 14,99 | 6,27 |
| Media | 8,03 | 25,42 | 8,76 |
| Importaciones | MCCA | CAN | MERCOSUR |
| 1994 | 1,59 | 5,87 | 16,47 |
| 1996 | 1,44 | 4,08 | 10,63 |
| 1996 | 1,73 | 4,65 | 11,72 |
| 1997 | 0,54 | 1,73 | 5,66 |
| 1998 | 1,66 | 4,73 | 14,67 |
| 1999 | 1,86 | 6,57 | 15,51 |
| Media | 1,47 | 4,60 | 12,44 |

Nota: para este estudio la Comunidad Andina no incluye Colombia y Venezuela puesto que en el análisis, partimos de hechos que estos países hacen parte del Grupo de los Tres. El sistema de clasificación utilizado fue la CUCI rev. 2.

Fuente. Elaboración propia, basado en las informaciones estadísticas del INTAL.

El índice de intensidad comercial para las importaciones M_{ij} se define como las importaciones del país i provenientes del país j como la participación de la importaciones de i desde j (M_{ij}/M_i) en relación con la participación de las exportaciones de j X_j en las exportaciones mundiales, en relación a las exportaciones de i ($X_w - X_i$):

$$IM_{ij} = \frac{\frac{M_{ij}}{M_i}}{\frac{X_i}{X_w - X_i}}$$

El índice de intensidad comercial indica que el MERCOSUR es la primera opción de integración en el contexto regional. La segunda sería, la Comunidad Andina, gracias a un mejor índice en relación a las importaciones entre los dos bloques de comercio. Finalmente, y según el IIC, el MCCA sería la tercera opción con índices más bajos en el periodo analizado.

Tabla 3.13 G-3: alternativas de integración por métodos cuantitativos

| | Índice de orientación comercial | Índice de compatibilidad comercial (Michaely) | Ventaja comparativa relevada | Índice de intensidad comercial | Total |
|----------|---------------------------------|---|------------------------------|--------------------------------|-------|
| MCCA | 2 | 2 | 3 | 1 | 8 |
| CAN | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 |
| MERCOSUR | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 |

Nota metodológica: los valores asignados a las diferentes medidas corresponde a las opciones de integración frente el G-3, el valor de 3 será asignado a una mejor integración por índice y el valor de 1 al menor grado de integración.

Fuente. Elaboración propia.

Según las medidas utilizadas en este estudio, se puede dar un valor cuantitativo a los diferentes índices. Según la tabla 3.13, la mejor alternativa de integración para los miembros del G-3 sería el MERCOSUR, seguido por el MCCA y por último la Comunidad Andina. Los cuatro métodos utilizados, nos muestran que existe una mejor adaptación comercial en términos de posibilidad frente a un bloque comercial determinado. Sin embargo, estos métodos no pretenden el punto de vista teórico aperturista, el cual persigue una integración comercial internacional global con una reducción general de las tarifas aduaneras y el mejoramiento a la inserción comercial regional.

3.2.2 Las posibilidades de integración comercial colombiana en el nuevo contexto continental

En una publicación de la Universidad de Lehigh editado por Frank R. Gunter, se planteaba el cuestionamiento sobre la premisa “la liberalización comercial colombiana ha llegado lejos o no lo suficientemente lejos” (Gunter, 1999). En este sentido, la liberalización comercial colombiana tuvo un impacto significativo en las estructuras tarifarias en Colombia, y obviamente facilitó los procesos de negociaciones, de acuerdo con el libre comercio en la región. Por otro lado, “diez años después, luego de evidenciar los fracasos que sucedieron a la aplicación del modelo aperturista, surgió una nueva posibilidad de profundizar la apertura iniciada, pero a través de la suscripción de un Área de Libre Comercio de las Américas y un Tratado de Libre Comercio bilateral con los Estados Unidos; acuerdos que directa e indirectamente enmarcaran y regularan la nueva órbita de la acción estatal, privada y social de nuestro país” (Álvarez, 2004).

Con la búsqueda inicial de eliminar de manera progresiva y constante las barreras al comercio y la inversión, el conjunto de países del continente debutaron las negociaciones del ALCA. La creación del ALCA, implicaría para los países miembros un nivel importante de integración profunda. Sin embargo, como lo menciona Álvarez, (2004), a pesar de los posibles beneficios para el país de un acuerdo en el marco del ALCA, o uno con Estados Unidos, se debe aclarar con objetividad, al sector productivo y a la sociedad en su conjunto, la innegable existencia de los costos que estos tipos de acuerdo conllevan.

Por otro lado, los intereses nacionales de los Estados Unidos están muy por encima del proceso negociador en el ALCA. En el marco institucional, los Estados Unidos delimitó su política

comercial eliminando cualquier negociación inherente a los temas relacionados con los apoyos sectoriales domésticos y a la política de subsidios a las exportaciones, temas que de preferencia deberían negociarse en el marco institucional de la OMC. Igualmente, “el rompimiento unilateral de la unidad temática de la negociación, conocido como *single undertaking*, generó serias molestias al interior de los demás países, pues rompió el equilibrio de obligaciones y deberes de todos los países. (...) Observando el difícil avance para una efectiva conclusión del ALCA, Estados Unidos inició un proceso de acercamientos bilaterales, estrategia que le daría a la mayoría de los resultados, puesto que enfrentaba individualmente a países sin mayores recursos de poder. Los hechos evidenciaron que de esta forma ha logrado imponer sus intereses vitales en todos los espacios, sin tener que sacrificar ningún sector ni su política agrícola” (Álvarez, 2004). En este contexto, los Estados Unidos lograron finiquitar tratados de libre comercio con los países de América Central (CAFTA) y con Chile. Este rompimiento del esquema multilateral de negociaciones que básicamente pretende la negociación bilateral de las ventajas comparativas ha forjado una nueva serie de expectativas comerciales en los países de la región.

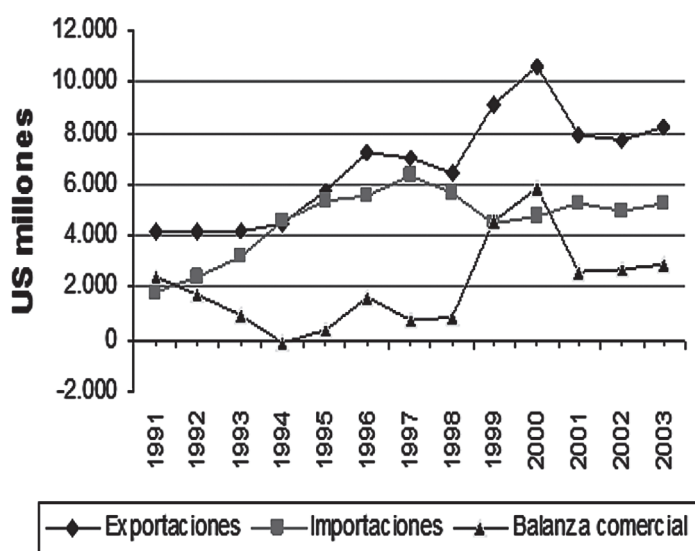
De hecho, un nuevo proceso de negociaciones bilaterales de comercio con Estados Unidos dieron inicio en los países de la Comunidad Andina. Por otro parte, el reforzamiento del comercio como herramienta de crecimiento ha dado prioridad a estos procesos negociadores con Estados Unidos, buscando obviamente mercados más amplios y de mayores ingresos. Para Thoumi (1999), la estabilidad macroeconómica es el mayor obstáculo para la integración por que incrementa los riesgos de exportar e invertir en los mercados regionales. Desde este punto de vista, la búsqueda de mercados más amplios y con grandes niveles de estabilidad macro como el de Estados Unidos, se ha convertido

en el punto de referencia en la búsqueda de los nuevos socios comerciales para los países de América Latina.

Para los países de la CAN que durante los últimos años se beneficiaban del sistema de preferencias unilaterales ATPA⁶⁴, la renegociación y ampliación del mismo, constituía una barrera sistema de carácter político que variaría dependiendo de los intereses políticos americanos en la región. Con el vencimiento del ATPA el 4 de diciembre de 2001, los países andinos se vieron en la obligación solicitar una ampliación del acuerdo. Finalmente, el 6 de agosto del 2002, el gobierno de Estados Unidos firmó la Ley de Presencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas ATPDEA. Este programa de preferencias arancelarias (ATPDEA), consiste básicamente, en la ampliación del sistema de preferencias del ATPA a otros sectores industriales tales como las confecciones, petróleos y sus derivados, calzado y manufacturas de cuero, y atún, antes excluidos del Acuerdo. Sin embargo, la visión de la política comercial colombiana es mucho más ambiciosa que poseer un sistema unilateral de preferencias, y por el contrario, el objetivo primordial consiste en poseer un acuerdo de carácter bilateral que asegure un acceso amplio y seguro (en el largo plazo) a los productos colombianos en el mercado estadounidense.

⁶⁴ ATPA: Andean Trade Preferences Act es un acuerdo unilateral otorgado por el gobierno de los Estados Unidos a los países de la Comunidad Andina a excepción de Venezuela. El objetivo primordial de este acuerdo es la disminución de la producción y el tráfico de drogas a través de una reducción arancelaria para determinados productos específicos de los países de la región.

Figura 3.5 Comercio exterior Colombia – Estados Unidos y Puerto Rico



Fuente. Mincomex, 1994.

En este contexto, varios países de la región andina tales como Colombia, Ecuador y Perú, decidieron comenzar, en el 2004, un proceso negociador de comercio con Estados Unidos. En términos generales, las negociaciones entre estos países engloban los siguientes temas: las preferencias arancelarias, agricultura, servicios, inversiones, compras públicas, solución de controversias, propiedad intelectual, medio ambiente y prácticas laborales. Sin embargo, el éxito del proceso del TLC con Estados Unidos, no solo depende de las negociaciones como tal, sino por el contrario del aumento de la oferta exportadora colombiana en el exterior. Según la figura 1.1, el comercio colombiano siempre ha presentado una balanza comercial positiva en relación al comercio con los Estados Unidos. De manera general, los Estados Unidos son nuestro principal socio comercial, tanto

como destinatario de nuestras exportaciones y como proveedor de nuestras importaciones⁶⁵.

Pero el lado negativo de este comercio bilateral consiste en que las exportaciones colombianas presentan altos grados de concentración. De hecho, la oferta exportable colombiana hacia el mercado de los Estados Unidos, se encuentra localizada en tan solo once productos que representan el 80 por ciento de las exportaciones a este país (DNP, 2003).

La tabla 3.14, nos muestra que de este grupo de productos, cinco se benefician de las preferencias del ATPA. Según Clara Martín, el poco aprovechamiento del ATPA se deben a tres razones: Colombia no produce muchos de los productos beneficiados por las preferencias o no hay beneficios para productos que actualmente exporta, por lo que es posible aprovechar tales preferencias; existen países que producen más barato y de forma más competitiva alguno productos, aun teniendo en cuenta las preferencias; y hay otro tipo de restricciones que impiden el libre acceso a las mercancías (Martín,2002)⁶⁶.

⁶⁵ A excepción de 1994, donde tuvimos un saldo negativo en la balanza comercial de 104 millones de dólares. Cifras del Ministerio del Comercio Exterior y Turismo, 2004.

⁶⁶ "El impacto económico de un eventual acuerdo parcial de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos", Tesis de grado de Maestría en economía, Universidad de los Andes, tomado de Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos, DNP, 2003.

Tabla 3.14 productos exportados a Estados Unidos (promedio 1998- 2002, USD millones)

| Productos | ATPA | NMF | Arancel de Colombia | Margen de preferencia | Exp. a EU | X aEU/ X total | % |
|--|----------|-----|---------------------|-----------------------|-----------|----------------|--------|
| Aceites crudos o de mineral bituminoso | No tiene | 0.3 | | | 2595.4 | 48.8 | 48.8 |
| Café sin tostar, sin descafeinar | Libre | 0.0 | | | 368.3 | 6.9 | 55.7 |
| Pigmento para la fab. de pinturas | Si tiene | 3.1 | 0.0 | 3.1 | 204.5 | 3.8 | 56.9 |
| Las demás flores y capullos frescos | Si tiene | 6.4 | 0.0 | 6.4 | 203.0 | 3.8 | 63.4 |
| Hullas térmicas | Libre | 0.0 | | | 187.7 | 3.5 | 66.9 |
| Fueloils Fuel | Si tiene | 7.0 | 0.0 | 7.0 | 171.2 | 3.2 | 70.1 |
| Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos | Si tiene | 6.8 | 0.0 | 6.8 | 150.8 | 2.8 | 73.0 |
| Bananas o plátano tipo cavendish valery | Libre | | | | 144.4 | 2.7 | 75.5 |
| Claveles cortados para adornos | Si tiene | 3.2 | 0.0 | 3.2 | 109.3 | 2.1 | 77.7 |
| Pantalones largos, cortos (calzones) | No tiene | 1.4 | | | 68.3 | 1.3 | 79.0 |
| Combustibles | | | | | 61.5 | 1.2 | 80.2 |
| Otros | | | | | 1055.8 | 19.9 | 100.00 |

Fuente. DNP.2003.

Cifras del DANE, mostraron que entre 1998 y 2000, las exportaciones colombianas a través del ATPA fueron en promedio del 19,13% correspondiendo a 1.017,42 millones de dólares, de un monto total exportado de 5.319,38 millones de dólares exportados.

A pesar, de que la lista de desgravación del ATPA posee una gama de 5,528 productos, solamente 14 de ellos representaron el 80% del total exportado por Colombia. Estas cifras demuestran que Colombia no ha aprovechado el ATPA y que la oferta exportable hacia los Estados Unidos todavía esta demasiado limitada.

Por otro lado, según un estudio realizado por la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), Colombia posee ventajas comparativas en Estados Unidos en 28 sectores de una lista total de 99 analizados. Colombia presentó ventajas comparativas en los productos primarios, salvo el azúcar⁶⁷. En el sector de manufacturas, las ventajas competitivas de Colombia frente a los Estados Unidos se ubican en los sectores de textiles; confecciones, cuero y calzado; productos alimenticios; joyas y artículos conexos; barro, loza y porcelana y petróleo, etc. Mientras que las ventajas competitivas de los Estados Unidos están en los sectores de maquinaria y equipo; madera; algunos alimentos; hilados y fibras textiles, etc.

Como conclusiones podríamos decir que: primero, a pesar del poco aprovechamiento del ATPA (hoy en día ATPDEA), el mercado de los Estados Unidos está inexplorado, indicando que las posibilidades son importantes. Aunque tendremos que hacer un esfuerzo remarcable para adaptarnos al mercado americano y especialmente a las posibles normas de origen que sean impuestas en el TLC. Segundo, en todo acuerdo de comercio hay sectores ganadores y perdedores. Sin embargo, el Gobierno y el sector privado deberán crear las políticas industriales conexas necesarias para disminuir los impactos sectoriales del TLC. Finalmente, las opiniones sobre el TLC son diversas y respetadas, pero existe una gran diferencia entre recibir preferencias arancelarias unilateralmente que dependen realmente de nuestro desempeño en la lucha contra la erradicación de cultivos ilícitos que ser socios comerciales con los Estados Unidos, quien es el mercado más importante del continente (Moscoso, 2004).

⁶⁷ Los Estados Unidos aplican el sistema de cuotas de importación para el azúcar lo que ha distorsionado el mercado

Conclusión

La segunda parte de este estudio fue consagrada, en primera instancia, al análisis de los flujos comerciales entre Colombia, México y Venezuela, y al estudio de los efectos económicos en Colombia generados por la creación del Grupo de los Tres; seguido de la descripción de la evolución del comercio intra-industria, intra-grupo. Finalmente, el último capítulo desarrolló la participación y las posibilidades de integración del G-3 en el contexto regional. Con relación a los resultados obtenidos en esta segunda parte podremos mencionar las siguientes conclusiones:

➤ **En la evolución de comercio intra-grupo:**

- En Colombia, el comercio intra-grupo experimentó un desarrollo importante. Sin embargo, entre 1995 y 1998, las ventajas comparativas de los sectores productivos mexicanos facilitaron un mejor acceso de sus exportaciones en Colombia. En lo referente al comercio bilateral con Venezuela, la creación del G-3, mejoró ostensiblemente los flujos bilaterales de comercio, reforzando la integración entre los dos países, ya ampliamente desarrollada, en el marco de la Comunidad Andina de Naciones. En el periodo comprendido entre 1998 y 2003, las exportaciones colombianas hacia México y Venezuela crecieron significativamente gracias a las variaciones de la tasa de cambio y la ventajas comparativas frente a los socios comerciales de Colombia en el G-3, permitiendo, por primera vez, poseer una balanza comercial superávitaria frente a Venezuela, y de aumentar los flujos de productos industriales hacia México.

A pesar de los buenos resultados del comercio colombiano en el G-3, los efectos económicos de este en Colombia son poco representativos. A nivel comercial, el G-3 no ha cambiado verdaderamente la estructura comercial colombiana puesto que el principal receptor de productos colombianos, hasta hoy, son los Estados Unidos. A nivel macro-económico, la participación del comercio en la evolución del PIB es muy poco representativa, y aún más el comercio del G-3. Por otra parte, la creación de G-3 facilitó la entrada de capitales mexicanos y venezolanos en Colombia, en especial, las IED de México que en el periodo entre 1994 y 2000, se triplicaron. Las IDE's colombianas igualmente aumentaron en los países miembros de grupo, principalmente en Venezuela pasando de 33,46 millones de dólares en 1994, a más de 176 millones de dólares en el año 2000.

- En México, el Grupo de los tres fue la puerta de entrada en el mercado de América del Sur. Además, las exportaciones mexicanas hacia Colombia y Venezuela se multiplicaron en casi cuatro veces desde la creación del acuerdo, en relación a la década de los ochenta y principios de los noventa. En conclusión, el G-3 fue el pilar de la estrategia mexicana de expansión comercial en los mercados latino-americanos y una posibilidad nueva para aumentar las inversiones en la región.
- En Venezuela, la participación en el G-3 fue la principal herramienta de consolidación de la relación comercial con Colombia que hasta el día es su principal asociado comercial en la región. Bien que las exportaciones venezolanas hacia Colombia y México hayan decrecido en ciertos periodos, todo parece indicar que la situación económica y las presiones políticas internas hayan consolidado las principales fuentes negativas de crecimiento en Venezuela durante los últimos años.

A nivel de comercio industrial, la liberalización comercial aumentó los niveles de comercio intra-industria. El crecimiento del CII en el Grupo de los Tres, podemos asociarlo a dos fenómenos: primero, al proceso de desgravación tarifaria que favoreció la expansión del comercio de bienes industriales al interior del grupo. Segundo, la proximidad geográfica con Venezuela, así como la consolidación de comercio bilateral aumentó significativamente los niveles de comercio intra-industria, favoreciendo evidentemente un comercio que depende cada vez menos de las ventajas comparativas derivadas de las diferencias de la tasa de cambio, sino por el contrario un comercio derivado por la continua diferenciación de los productos que surge de un mejor aprovechamientos de las economías de escala.

Finalmente, este estudio pretendía referirse a la posición de Colombia en la integración regional. Como lo pudimos evidenciar, la actual estructura de las negociaciones regionales nos está llevando a consolidar los procesos de integración con los países del norte del continente, dejando de lado los procesos integracionistas de todos los países del continente en una gran zona de libre comercio.

Conclusión general

La estructura de esta publicación comprende, en una primera instancia, una descripción general del Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres, así como un estudio desde el punto de vista comercial de las relaciones entre los tres países, en el periodo comprendido entre 1994 y 2004. Así entonces, el objetivo primordial consistió en dilucidar los resultados referentes a la integración entre los países miembros del G-3 y la evolución del Tratado. En este sentido, el procedimiento desarrollado en la primera parte, consistió en el análisis de las motivaciones, tanto políticas y económicas que finalmente facilitaron la creación del G-3. Paralelamente, la primera parte exploró los límites y posibilidades de los países miembros en el marco del tratado del Grupo de los Tres.

La segunda parte se inclinó al cálculo de los flujos bilaterales de comercio, así como al análisis de los niveles de competitividad y de comercio intra-industria en el G-3, para finalmente dilucidar los riesgos y posibilidades generadas por la integración entre Colombia, México y Venezuela.

Partiendo de los resultados obtenidos podríamos concluir que:

La integración entre Colombia, México y Venezuela, en una primera aproximación, fue el fruto de un proceso de negociación político muy alejado de carácter básico de la teorías de integración comercial de hoy. Sin embargo, la creación del NAFTA, cambio significativamente la visión y la dinámica de las negociaciones y generó un movimiento de inserción económica sin precedentes en la región. Con un perfil mucho más comercial, la creación del

G-3 permitió el refuerzo de las relaciones bilaterales de comercio entre Colombia y Venezuela, creando nuevos puentes de comerciales, y una mejor inserción de los productos de estos dos países en los mercados respectivos. La participación de México en el G-3, comprendió dos objetivos claros: primero acrecentar el comercio de bienes con Colombia y Venezuela, poco significativo en décadas anteriores, e igualmente abrirse campo en los mercados regionales. En efecto, los resultados para México han sido positivos, puesto que en los últimos años las exportaciones mexicanas hacia Colombia y Venezuela se han cuadruplicado en la relación a principios de los años noventa, y al mismo tiempo, creando un nuevo canal de comercio a nivel la región.

A nivel comercio, los resultados fueron divergentes. Para Colombia y Venezuela, las negociaciones en el G-3 fueron ampliamente influenciadas por las estructuras comerciales del NAFTA. En efecto, México poseía una experiencia más importante a nivel de negociaciones multilaterales de comercio (en el marco del NAFTA), modificando el proceso de desgravación de las tarifas aduaneras en el G-3. Esto significó que México logró incluir sus productos con ventajas comparativas en las primeras fases de desgravación, en contra vía de los intereses colombianos en la negociación. Esto significó que en una primera instancia del acuerdo, los productos mexicanos lograron tener un mejor acceso a los mercados intra-bloque. Igualmente la crisis financiera, en México, en 1994, influyó en el normal desarrollo de los flujos comerciales en el bloque. En una segunda y tercera fase del tratado, las exportaciones colombianas hacia México y Venezuela aumentaron significativamente, logrando acrecentar significativamente las exportaciones de bienes no tradicionales. En resumen podríamos mencionar que:

- Para Colombia, el G-3 ha sido productivo en la medida que las exportaciones colombianas tanto de bienes tradicionales y

no tradicionales hacia México y Venezuela han aumentando durante el transcurso del tratado.

- Para México, el comercio entre los tres países ha permitido una mejor inserción de los productos mexicanos en los mercados intra-bloque y una mejor explotación de las Maquilas.
- Para Venezuela, la relación comercial con Colombia se ha visto reforzada y dinamizada, a pesar de los inconvenientes de carácter político surgidos en los últimos años. Sin embargo, queda por mejorar la diversificación de las exportaciones venezolanas en el comercio intra-regional.

La creación del Grupo de los Tres favoreció la evolución de los niveles de competitividad internacional colombiana sectorial. Por otro lado, el G-3 ha estimulado el crecimiento del comercio intra-industria reduciendo el carácter de comercio inter-industrial, permitiendo tanto la diversificación así como la diferenciación de productos, generada por una mejor utilización de las economías de escala. El crecimiento de este comercio ha demostrado una mejor utilización de las tecnologías en los procesos productivos sectoriales, y una notable tendencia a depender menos de la utilización de las ventajas comparativas en el seno del grupo.

La integración regional del G-3 es difícil de cuantificar, pero ciertos indicadores nos permiten establecer un grado significativo de complementariedad comercial con el MERCOSUR. Bien, que la participación en el marco del ALCA, que era el principal objetivo de los tres países en los años noventa y principio de la década del 2000, la posición comercial de Estados Unidos cambió significativamente con este proceso de integración continental, favoreciendo los procesos de integración bilateral con los Estados Unidos.

Finalmente, podríamos concluir que la integración no es un fenómeno reciente en la historia del comercio internacional. Sin

embargo, estos procesos de integración regional han tenido cierto nivel éxito en la medida de la liberalización comercial emprendida en los años noventa. Mientras que los intereses regionales de integración se dirigen de nuevo hacia la integración hacia el norte, el futuro de los tratados en vigor es indescifrable puesto que una área de libre comercio no significa necesariamente el libre comercio, ni un verdadero proceso de integración (Bhawathi, 1997), más aún dadas la actuales condiciones del proceso de las negociaciones regionales de hoy en día.

Referencias bibliográficas

Acta de Quito. (1995).

ALADI. (2001). El Comercio Intra-industrial en en Intercambio Regional. p 12.

ALADI. (2000). El Comercio Intra-regional en los años noventa.

ALADI. (2000). El Comercio Intra-industrial en el Intercambio Regional.

ALADI. (2000). El Comercio Intraregional de la ALADI en los años noventa. p 41.

Álvarez, José. (2004). ALCA y TLC con Estados Unidos: la agenda de negociación, sus costos y beneficios frente a los intereses nacionales. Universidad Externado de Colombia.

Amériques et les réponses stratégiques de l'Europe et de l'Asie. 1998. p 39.

Balassa. (1979). The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods.

Banco de la República. (2002).Colombia.

Banco de México. (1995). Informe anual. Disponible en. www.banxico.org.mx

Banco Inter-Americano de Desarrollo. (2000). Nota periódica sobre integración y comercio en las Américas. p 46.

Banco Nacional de Comercio Exterior de México. (1992). Informe Anual 1991. Comercio Exterior México. Vol. 42, No. 6.

Bela, Balassa. (s.f) Trade in Manufactured Goods. p 265.

Berry and Tenjo. (1999). Income Distribution Effects of Trade Liberalization and Labour Reform in Colombia. P 155.

Bhawathi. (1997). Fast Track to Nowhere, in the Economist.

Bosworth, Collins & Lustig. (1997). Coming Together, Mexico-U.S Relations. p 27.

Bradford. Jr. (s.f) Le nouveau paradigme de la compétitivité systémique: son importance, son sens et les implications du point de vue de la politique économique, dans The paradigm of systemic competitiveness: Toward more Integrated Policies in Latin America. p 19.

Canovas. (1992). El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Grupo de los Tres. El Grupo de los Tres, Políticas de Integración. p 167.

Canovas. (1993). México: El Tratado de libre comercio de América del Norte y el Grupo de los Tres, en El Grupo de los Tres. Asimetrías y convergencias. p 180.

Castañeda, Jorge. (1997). Can NAFTA change Mexico? Foreign Affairs. p 67.

Cárdenas. (1997). Acuerdos de nueva generación y especialización productiva: Colombia y Venezuela en TLCG-3 y frente al MERCOSUR. p 336.

Cardozo et Helwedge. Renouveau économique en Amérique Latine. (1992).

Castillo and Zignago. Trade effects of FDI in Mercosur, a Disaggregated Analysis. (2001). p 2.

Conpes, 1990.

Córdova. (s.f) Presente y futuro de la integración colombo-venezolana. Metro-económica, informe mensual. Hechos y tendencias de la economía venezolana. Vol. XIV. No 4.

CEPAL. (1988). Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe.

CEPAL. (1995). América Latina y el Caribe 15 años de desempeño económico. p 83.

CEPAL. (1998). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1996 y 1997. p 3.

CEPAL. (2002). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2000-2001. p 19.

Cohen. (1990). United States –Mexico Trade Relations, Inter-American Dialogue. p 3.

Cohen. (1992). The Colombian Economy: Issues of Trade Development. p 381.

Constitución Política de Colombia. (1991). Artículo 58.

Coorey, citado por Etienne. (1989). Le projet de la zone de libre-échange.

Dahlman, C. (1994). New Elements of international Competitiveness: Implications for Developing Economies, The new paradigm of systemic competitiveness: Toward more integrated policies in Latin America.

De Melo et Grether. (1997). Commerce international. p 21.

DNP. Departamento Nacional de Planeación. (2003). Colombia.

Devlin & Ffrench Davis. (1998). Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990's. p 12.

Devlin et Davis. (1999). Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina. p 959.

Devlin, Robert y Ffrench-Davis, Ricardo. Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina. p 955-956.

Decreto de Ley 1812. (1994).

Devlin and French-Davis. (1998). Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s.

DNP. Departamento Nacional de Planeación. (1998). La Inversión extranjera, marco institucional y normativo de la inversión extranjera. Colombia. p 162.

DNP. Departamento Nacional de Planeación. (1998). Estructura Industrial e Internacionalización 1967- 1996. Colombia.

Dornbusch. (1992). The Case for Trade Liberalization in Developing Countries.

Echavarría. (1995). El G-3: oportunidades y riesgos de la integración. P 131.

Echavarría, J. (1995). El G-3 en el camino de la integración continental.

ECLAC. (1995). Policies to Improve Linkages with the Global Economy.

ECLAC. 1996. Policies to improve linkages with the global economy. p 63.

Economía Abierta. (1998). Revista del Ministerio de Comercio Exterior. Colombia. p 48.

Edwards, S. (1994). Trade policy and industrialization in Latin America.

Edwards and Savastano. (1989). Latin America's Intra-Regional Trade: Evolution and Future Prospects. p 190,191.

Enrigh, Francés & Scott. Venezuela, The Challenge of Competitiveness. (1996). p 13.

Fairbanks and Lindsay. (1999). Building a Learning Nation: Colombia Lessons from Post-Apertura Colombia, in Colombia and opening economy. p 261 - 264.

Fanelli. (2000). Macroeconomic regimes, growth and the international agenda in Latin America.

Fanjnzilber et Maloney. (2000). Labour Demand and Trade Reform in Latin America.

Fedesarrollo. (1993). Encuesta Nacional de Industriales.

Fontagné and Freudenberg. (1997). Intra-industry trade methodological issues reconsidered.

Foreign Investment Law. (1973).

Frankel. (1997). Regional Trading Blocs in the World Economic System.

García-García. (1988) citado por Hallberg, (1993). p 260.

Garay, Bailiu. (1996). A Background Note on Foreign Direct Investments in Latin-America and the Caribbean.

Garay, Quintero & Villamil. (1998). Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996. Programa de Estudio: la América Latina ante la globalización de la economía. Infraestructura física. Tomo I. p 256.

GATT. (1993). Trade Policy Review Mexico. p 115.

Gaviria, G., Palacio, J., Leal, M. & Latorre, J. A. (1998). La infraestructura en Colombia: retos y desafíos, en debates de coyuntura económica.

Girault. (1999). L'opposition à la régionalisation: l'exemple de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), dans Problèmes économiques.

Glejser. (1983). Intra-Industry and Inter-Industry Trade Specialization: Trend and Cycle in the E.E.C. (1973-1979).

Genberg y Nadal de Simone. (1993). Acuerdos de integración regional y disciplina macroeconómica. p 190.

González. (1992). La política exterior de México frente al nuevo contexto hemisférico. El Grupo de los Tres: políticas de integración. p 29.

Granados. (1998). Free Trade Negotiations between Central America, Colombia and Venezuela from 1991-1995 Origins and Demise. Integración comercial. Número 2. p 101-130.

Grubel and Lloyd. Intra-industry Trade. 1975.

Grubel and Lloyds mentioned by Kol J. and Mennes. (1983). Two-Way Trade & Intra-Industry Trade, in Intra-industry Trade Empirical & Methodological Aspects. p 51.

Grubel and Lloyd. (1973). Measures of Intra-Industry Trade, in Intra-Industry Trade. p 27 y 28.

Guerra y Dorta. (1999). Efectos de la inflación sobre el crecimiento económico de Venezuela.

Guerra, Alfredo. (1996). México: integración hacia el sur. Banco Nacional de Comercio Exterior.

Gunter R. Frank. (1999). Colombia: An Opening Economy?

Gurría. (1989). La política de la deuda externa.

Gutierrez. (1998). Bilateral Trade between Colombia and Venezuela: Evolution, Recent Trends and Relevant Characteristics, in Integration Trade number 2.

Hufbauer, Schott. (1992). North American Free Trade Issues and Recommendations.

Hallberg and Tabacs. (1992). Trade Reform in Colombia 1990-94, in The Colombian Economy: Issues of Trade Development. p 261.

IADB. Inter American Development Bank. (2001). Nota periódica sobre la integración y comercio en las Américas. p 37.

Inter American Development Bank. (1996). Economic Integration in the Americas, 1995- end year Report. p 1.

Inter American Development Bank. (1996). Economic integration in the Americas, Year- end Report. p 6.

Jiménez, M. (1994). Acoplásticos cuestiona las negociaciones en el G-3. Colombia.

Junta del Acuerdo de Cartagena. (1996). Bases de propuesta para la armonización de las compras del sector público en el Grupo Andino.

Jürgen, Weller. (2001). Economic Reforms, Growth and Employment: Labour Markets in Latin America and the Caribbean. p 56.

Katz, J. (1994). Industrial Organisation, International Competitiveness and Public Policy, the new paradigm of systemic competitiveness: Toward more integrated policies in Latin America. p 157.

Kol and Mennes. (1983). Two Way Trade and Intra-Industry Trade with an Application to the Netherlands. p 48.

Krugman P y Obsteld. (1992). Economie internationale. p 257.

Krugman. (1998). La mondialisation n'est pas coupable: vertus et limites du libre-échange. p 119.

Leamer, Ed. (1984). Sources of International Comparative Advantage, Theory and Evidence.

Lindsay. (1999). Building a Learning Nation: Colombia Lessons From Post –Apertura Colombia, in Colombia and opening economy. p 271

Lora y Henao. (1995). La estrategia del empleo del salto social.

Lustig. (1998). The Remarking of an Economy. México. p 13 -14.

Mancouzet. (1993). El Grupo de los Tres y la Política Exterior de Colombia: ¿Alternativa o Ilusión? El Grupo de los Tres: asimetrías y convergencias. p 63.

Martín, Clara P. (2002). El impacto económico de un eventual acuerdo parcial de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos. Tesis de grado de Maestría en economía. Universidad de los Andes, tomado de Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos. DNP. (2003).

Martínez, A. (1999). Colombia: una política nacional de competitividad. p 137- 137.

Martz. (1992). Contemporary Colombian Politics: The Struggle over Democratization. p 22.

Marvel and Ray. (1987). Intra-industry trade: Source and Effects on Protection.

Michaely M. (1996). Trade Preferential Agreements in Latin America: An Ex-ante Assessment. p 21-24.

Ministerio de Comercio Exterior Colombia. (1994). Asamblea de la Tercera Reunión colombo venezolana para evaluar la evolución de las relaciones comerciales bilaterales.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Venezuela. (1994). El Libro Amarillo.

Moscoso Durán. (2004). TLC o Aptdea? Posibilidades y riesgos en el sector de la manufacturas. Revista Zero. Universidad Externado de Colombia.

Moscoso F, Vasquez H. (2006) Determinantes del Comercio Intra-industrial en el Grupo de los Tres, Documento de Trabajo No. 13, 2006, Universidad Externado de Colombia, Facultad de Economía, 2006.

Muneto, Ozaki. (1999). Negotiating Flexibility: The role of the social partners and the state. p 6- 7.

Naim. 1994. Paper Tigers and Minotaurs: The Politics of Venezuela's economic reforms. p 23.

Ocampo. (1991). Import Controls, Prices and Economic Activity in Colombia. P 372.

OECD. (1995). Politiques de libre-échange au Mexique. p 14.

OCDE. (1996). Politiques de Libre-échange au Mexique.

OECD. (1996). Economic Surveys 1996-1997. México. p 16.

OECD. (1997). Regional Developed and Structural Policy in Mexico.

OMC. (1996). Examen des Politiques commerciales, Venezuela. p 15.

OMC. (2001). Statistiques du commerce international.

OMC. (1996). Examen des politiques commerciales, la Colombie le Mexique (1997), le Venezuela (1996). p 114, 187 et 194.

Ortega Cárdenas. (1976). Algunos aspectos sobre instrumentos de control en la política de comercio exterior. Investigación Económica.

Ortiz Mena, Antonio. (1969). Desarrollo estabilizador. Una década de estrategia economía en México. El Mercado de Valores. Número 44.

Pardo de Serrano y Umaña. (1997). Situación de las Economías de Colombia y Venezuela y la Viabilidad de Profundización de la Integración en el Contexto Latinoamericano. Agenda de largo plazo de la relación Colombo-venezolana, en el marco de los procesos de integración latinoamericanos y hemisféricos. p 37.

Pardo de Serrano y Umaña. (1997). Agenda de largo plazo de la relación Colombo-venezolana, en el marco de los procesos de integración latinoamericanos y hemisféricos.

Plan Estratégico Exportador. (2000). III Encuentro para la productividad y la competitividad. República de Colombia.

Política Nacional para la Productividad y la Competitividad 1999-2009. (2000). III Encuentro para la Productividad y la Competitividad.

Porter E. Michael. (1990). The Competitive Advantage of Nations.

Primo, Nogues & Rajapatirana. (1995). América Latina y el Caribe en la economía mundial: logros y retos de las reformas comerciales. p 83.

Puyo Falla. (1996). El G-3 y sus desventajas. El Grupo de los Tres en el Gran Caribe. p 32.

Rajapatirana, Saraht. (1998). Venezuela: The Remain Agenda for Trade Reform in Venezuela. p 15-17.

Ramírez. (1994). Profundizar la vecindad sin permitir el conflicto. Colombia entre la inserción y el aislamiento. La política exterior colombiana en los años noventa. p 57.

Ramírez. (1993). El G-3, Un fenómeno histórico inevitable. El Grupo de los Tres: políticas de integración. P 61.

Reina. (1997). El Futuro de las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela. dilemas y perspectivas, en agenda de largo plazo de la relación colombo-venezolana, en el marco de los procesos de integración latinoamericanos y hemisféricos. p 91-96.

Revista del Banco de la Republica. Tasas de desempleo y de participación de la fuerza de trabajo, por ciudades. Vol. XXIV. Colombia. p 260.

Rioutort, Zambrano. (1997). Volatilidad de la política fiscal en Venezuela.

Rodríguez. (1998). Bilateral Trade between Colombia and Venezuela: Evolution, Recent Trends and Relevant Characteristics, in Integration Trade number 2.

Rosenthal. (1984). El Grupo Andino: problemas y perspectivas, en estudios internacionales. p 464.

Ruffin, Roy. (1999). The Nature and Significance of Intra-industry Trade. p 7.

Sebastian, E. et Savastano M. (1989). Latin America's Intra-Regional Trade: Evolution and prospects, in Economic Aspects of Regional Trading Arrangements. p 189.

Serbin, Andrés. (1992). Venezuela y el Grupo de los Tres en el marco de las transformaciones globales y hemisféricas, en el Grupo de los Tres. Políticas de integración. p 23- 27.

Solis, Leopoldo. (1981). Economic Policy Reform in Mexico, A case Study for Developing Countries.

Székel. (1998). The economics of poverty, inequality and wealth accumulation in Mexico. p 14 y 15

Taccone y Nogueira. (2002). Informe Andino. p 2 y 3.

Ten Kate. (1995). Competitividad comercial de la economía mexicana 1980-1995.

Tharakan. (1983). The Economics of Intra Industry Trade: A Survey.

Thoumi. (1992). Colombian Trade and Development: An overview», in Colombia Economy. Issues of Trade and Development. p 1-17.

Thoumi. (1999). Domestic and International Economic Integration: Lessons from the Andean Group and Alternatives for Colombia. p 315 - 317.

Vera L et González. (2001). La evolución macroeconómica, la salud de los bancos y las crisis financieras: el caso Venezuela, 1960-1995.

Vona, 1990 citado por Fontagné. 1998.

Weintraub. (1990). A Marriage of Convenience: Relations between Mexico and the United States. p 101.

Weintraub. (1994). El TLC es solo el comienzo. Banco Nacional de Comercio Exterior.

Weintraub. (1984), cité Etienne, (1999). Le projet de la zone de libre-échange des Amériques et les réponses stratégiques de l'Europe et de l'Asie. p 78.

World Bank. (1989). Colombia: Commercial Policy Survey. Report No. 7510-CO.

Zedillo Ponce de Leon, Ernesto. (1986). Mexico's Recent Balance of Payments Experience and Prospects for Growth, World Development. vol. 14. p 968.

Zapata. (1993). El Grupo de los Tres: punto intermedio entre el Pacto Andino y la iniciativa para las Américas, en El Grupo de los Tres: políticas de integración.