

¿A dónde va la integración colombo venezolana?

Humberto García Larralde*



Colombia y Venezuela comparten una rica tradición histórica que se remonta a las épocas de la colonia, la cual tuvo momentos estelares durante la gesta independista. No obstante, a pesar de estar hermanados por importantes lazos históricos y culturales, los dos países tuvieron poco intercambio durante buena parte de su vida republicana. La excepción la constituye la zona fronteriza que comunica el Estado Táchira con el Departamento del Norte de Santander que, en buena medida, sirve de asiento, a ambos lados de la línea limítrofe, a una comunidad integrada por nexos de sangre y/o de vínculos comerciales que se remontan a mucho tiempo atrás. Pero a nivel de los centros políticos la relación con el vecino, cuando adquiría relevancia, obedecía las más de las veces a diferendos por delimitar el territorio e, incluso, a reacciones frente a amenazas reales o percibidas de conflicto bélico.

No es sino con la constitución del Acuerdo de Cartagena cuando empieza a abrirse paso, primero de

manera un tanto tímida, luego con creciente fuerza, una relación económica que contribuyó, a su vez, a estrechar vínculos en otros planos de la vida. Por otra parte, la prosperidad que otorgó en Venezuela el petróleo durante los años 60 y 70 constituyó un poderoso imán de muchos colombianos buscando mejor fortuna. El avance en el intercambio comercial y el *boom* económico de los '70, sirvió de plataforma para acrecentar vínculos en la dimensión social, cultural y política.

Lamentablemente, a nuestro criterio, esta mayor relación se ha visto empañada desde hace algunos años con agendas políticas divergentes en Bogotá y Caracas y por desencuentros en la manera de abordar la relación bilateral. En momentos en que avanza la constitución de un Acuerdo de libre Comercio hemisférico –ALCA– el debilitamiento de la relación bilateral no contribuye a preparar a ambos países para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que tal eventualidad depara. En aras de apreciar en perspectiva la importan-

cia que ha tenido la integración bilateral colombo venezolana para el fortalecimiento de las capacidades productivas a ambos lados de la frontera común, se presenta a continuación una breve reseña de la historia de esta relación económica.

La estrategia proteccionista

Venezuela participa de acuerdos de integración con América Latina desde que se adhirió a la recién constituida Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) a principios de los años 60. Durante esa década las exportaciones venezolanas hacia América Latina eran fundamentalmente de petróleo y sus productos, y apenas alcanzaba un 6 ó 7% de las exportaciones totales. Colombia, en particular, ocupaba una posición ínfima como mercado de destino. Una vez constituido el Acuerdo de Cartagena en 1969, Venezuela firma en 1973 un protocolo especificando las condiciones de su adhesión al mismo. Este acuerdo servirá de marco institucional para un mayor acercamiento con la hermana república.

Ha sido determinante el efecto que ha tenido el modelo de crecimiento seguido en la relación con Colombia, tanto en el plano comercial como en el de las inversiones. Mientras privó la estrategia de crecimiento basada en la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), el intercambio comercial se vio desfavorecido, ya que en ambos países se instrumentaban fuertes políticas proteccionistas. No podía esperarse que la integración pasase más allá de la retórica y de los buenos deseos cuando los países participantes,

como era el caso de Venezuela durante los años 80, intentaban darle respuesta a sus dificultades erigiendo todo tipo de barreras al comercio y disuadiendo oportunidades de negocio a través de variadas prácticas de regulación y control.

Por su parte, el Acuerdo de Cartagena, durante sus primeros veinte años, se caracterizó por una institucionalidad que admitía numerosas limitaciones al libre comercio y a la inversión extranjera. Es el caso de las listas de excepciones, la nómina común de reserva, la de productos reservados para los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI) y las prohibiciones al comercio intra-regional por parte de las Empresas Transnacionales (ETNs), así como la variada gama de restricciones a los contratos de tecnología y a la repatriación de capitales, establecidas en la Decisión 24. En muchos casos, estas restricciones afectaban a bienes provenientes del vecino que competían directamente con la producción nacional.

A pesar del marco institucional desfavorable, el comercio bilateral pudo avanzar durante los años 70, impulsado tanto por la bonanza petrolera disfrutada por Venezuela como por la mejora significativa en los precios del café en la segunda mitad de esa década (Lanzetta y García, 1999). En ambos casos creció el ingreso nacional del país respectivo y, con ello, la importación de bienes y servicios. No obstante, el incremento en las exportaciones venezolanas a Colombia se concentró casi exclusivamente en el petróleo y sus productos, mientras que este último país pudo aprovechar las circunstancias para diversificar su

oferta de bienes en el mercado venezolano. En efecto, Thoumi (1989: 20) registra un crecimiento significativo de las manufacturas como porcentaje de las exportaciones intra-regionales de Colombia, al pasar de un 29,4% de éstas en 1965 a un 71% en 1979. Según este autor, las exportaciones hacia Venezuela representaban sólo el 3,4% de las exportaciones intra-regionales colombianas entre los años 1963-65, pero se incrementaron a un 56,7% de las mismas entre los años 1977 y 1979 (*idem.*: 34).

El hecho de que la participación relativa de otros mercados andinos para las exportaciones colombianas haya permanecido igual o haya decrecido (*Ibid.*), permite descartar la mera existencia del Pacto Andino como factor explicativo de este significativo aumento en las ventas hacia Venezuela. Parece mucho más plausible atribuírselo al fuerte crecimiento que vivió la economía venezolana durante el periodo 1960-79, pero sobre todo, al significativo incremento en su absorción de productos foráneos. Durante este periodo, el consumo y la inversión crecieron más rápidamente que el PIB, hasta desembocar, en 1977 y 1978, en déficits en la balanza comercial. En particular, el aceleramiento en la inversión durante los años 70 contribuyó a un recalentamiento de la economía que, al lado de la creciente sobrevalua-

A pesar del marco institucional desfavorable, el comercio bilateral pudo avanzar durante los años 70, impulsado tanto por la bonanza petrolera disfrutada por Venezuela como por la mejora significativa en los precios del café en la segunda mitad de esa década

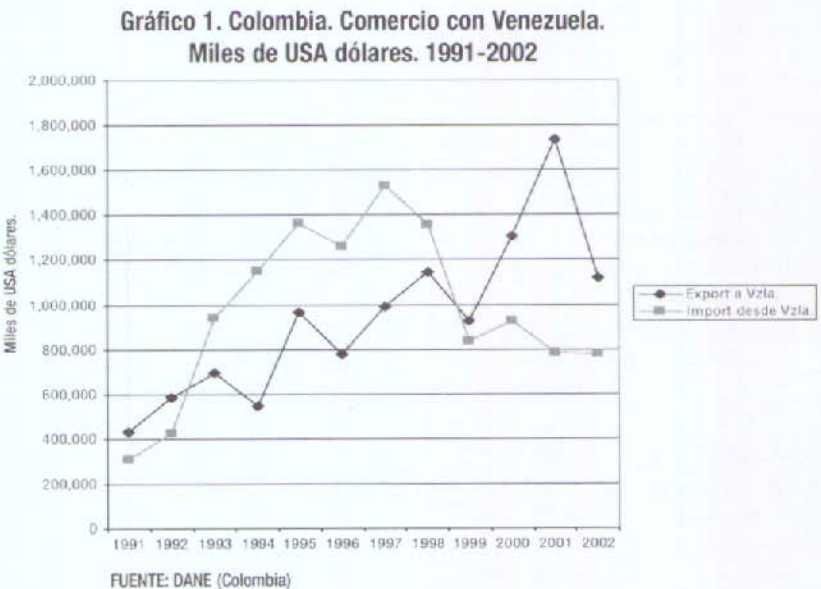
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Export a Vzla.	429,786	588,143	696,102	545,049	966,993	779,435	989,780	1,145,597	923,259	1,307,591	1,737,388	1,122,152
Import. desde Vzla	305,642	424,555	941,550	1,148,850	1,360,860	1,262,967	1,531,679	1,354,304	837,610	927,927	783,369	777,720

ción del bolívar, convirtió al mercado venezolano en fuerte imán para las ventas colombianas.

Las exportaciones colombianas a Venezuela siguieron creciendo hasta 1982. A partir del año siguiente éstas decrecieron tanto como resultado de la instrumentación del control de cambio (RECADI) por parte del gobierno venezolano, como de las políticas restrictivas y de regulación creciente de la actividad económica. La progresiva devaluación real del bolívar, junto con el estancamiento de la producción doméstica, hizo retroceder la compra de bienes colombianos hasta alcanzar, en 1986, sólo la tercera parte de lo que se importó en 1982. Cabe recordar que 1986 fue también el año en que se desplomaron los precios petroleros y ello restringió significativamente la capacidad importadora venezolana. En 1989 y como resultado de la instrumentación de un programa de ajuste estructural que desmontó los controles de precios —entre ellos, el control de cambio— hubo una devaluación del 154% y una caída en 8% del PIB, produciéndose una fuerte contracción en las importaciones, entre ellas, las provenientes de Colombia.

Durante toda esta etapa fue escasa la inversión bilateral. Según registros de la Superintendencia de Inversiones Extranjeras (SIEX), la inversión colombiana en Venezuela para 1987 alcanzaba apenas USA \$250 mil; dos años más tarde superaba los 2 millones. Por otro lado, a pesar de la figura de la Empresa Multinacional Andina (EMA), que aseguraba trato nacional a este tipo de inversiones, esta modalidad fue poco aprovechada, salvo casos notorios como la planta Monómeros Colombo Venezolanos, ubicada cerca de Barranquilla.

El Acuerdo de Cartagena entra en crisis en los años 80, como ex-



presión de las dificultades que atravesaban cada uno de sus integrantes, por un lado¹ y de las concepciones atrasadas —se podría decir que "dirigistas"— con que se manejaba la integración andina conforme al ordenamiento normativo del mismo. En atención a ello, los países signatarios firmaron, en el año 1987, el Protocolo Modificadorio de Quito cuyo propósito era relanzar el Pacto Andino en condiciones de mayor flexibilidad y actualización de sus políticas. En particular, el Protocolo de Quito "divorció" al Pacto de la ALADI, eliminando los vestigios que lo concebían como un caso especial dentro del ordenamiento normativo de este último acuerdo —sucesor de la ALALC— y cambió el carácter de la programación industrial, el cual era uno de los ejes fundamentales del Acuerdo de Cartagena en los años 70. De ser una programación dirigista, en el que se asignaban producciones a los países miembros según criterios administrativos, se pasó a establecer condiciones que permitían una flexibilización y, en la práctica, una virtual eliminación de los mismos.

Apertura e integración

No es sino hasta 1989, año en que se emprende el cambio de estrategia del país, basada en la apertura y la liberalización económica, que puede hablarse de un proceso de integración que vaya más allá de la retórica formal. A partir de ese año, Venezuela entabló negociaciones con Argentina, Chile, y México, este último en el marco del llamado "Grupo de los Tres" (G-3), y con Brasil, para la constitución de zonas de libre comercio. Adicionalmente, Venezuela accedió a abrir unilateralmente su mercado a los países del CARICOM y negoció una apertura asimétrica con los integrantes del Mercado Común Centroamericano, con la inclusión de Panamá. Es, sin embargo, en el Pacto Andino donde hubo mayor avance en materia de integración económica, siendo Colombia el principal socio comercial.

A partir del ascenso a la presidencia por segunda vez de Carlos Andrés Pérez, se instituyó dentro del Acuerdo de Cartagena una reunión semestral de los mandatarios de cada país socio, que luego se formalizó, según el Acta de Machu Pic-

Gráfico N° 2

Tipo de Cambio. Bilateral con Colombia. Mes a Mes 1993-2003

Mes/año	Ven	Col	Ven/Col
Enero / 93	1.0498	1.0505	0.9994
junio	1.0148	1.0673	0.9508
Enero / 94	0.9478	1.0383	0.9128
junio	1.2230	0.9740	1.2557
Enero / 95	0.8888	0.9818	0.9053
junio	0.7508	0.9704	0.7737
Enero / 96	0.9236	1.0165	0.9086
junio	1.0000	1.0000	1.0000
Enero / 97	0.7842	0.9198	0.8525
junio	0.7181	0.8687	0.8266
Enero / 98	0.6141	0.9785	0.6276
junio	0.5812	0.9305	0.6246
Enero / 99	0.5298	1.0170	0.5210
junio	0.5194	1.0495	0.4949
Enero / 2000	0.5080	1.0946	0.4641
junio	0.5048	1.1711	0.4311
Enero / 2001	0.4848	1.2174	0.3982
junio	0.4731	1.1651	0.4060
Enero / 2002	0.4700	1.1147	0.4216
junio	0.6600	1.1172	0.5908
Enero / 2003	0.7608	1.3194	0.5767

Fuente: BCV, Banco de la República y cálculos propios.

chu en mayo de 1990, en el Consejo Presidencial Andino. Esta participación directa de los presidentes se tradujo en un formidable impulso político a la integración, lográndose aprobar, en diciembre de 1989 en la reunión de Galápagos, un nuevo Diseño Estratégico, que apuraba la consecución de un conjunto de metas en el área de la liberación comercial, Arancel Externo Común, armonización de políticas, integración física (infraestructura y servicios de transporte y comunicaciones), y desarrollo fronterizo. Establecía, asimismo, pautas para la integración en los sectores industrial, agropecuario, de servicios y turismo, así como en cuanto a la conducción de las relaciones externas comunes. Estas metas aceleraron el avance de la integración en una variedad muy amplia de campos, acortando, en particular, el cumplimiento de los distintos aspectos vinculados a la integración comercial. Pronto fueron complementadas por medidas de armonización de franquicias arancelarias, normativas comunes sobre el tratamiento al dumping y los subsidios, para promover la libre competencia, sobre la propiedad industrial, las inversiones extranjeras y los derechos de autor. Adicionalmente, se crearon los mecanismos para avanzar en la adopción de políticas comunes en el área agrícola, y en la definición de criterios con los cuales abordar la armonización de políticas monetarias, cambiarias y fiscales, la cual, empero, logró pocos resultados. Por último, se facilitó el transporte entre los países, bien fuese terrestre, aéreo o marítimo, y se avanzó en criterios para la armonización de procedimientos aduaneros.

La primera mitad de la década de los 90 vio crecer rápidamente el comercio bilateral, en particular a partir del establecimiento de la zona de libre comercio en 1992. Entre 1992 y 1995 las exportaciones venezolanas hacia Colombia se triplicaron, pasando de poco menos de USA \$500 millones a \$1.480 millones, respectivamente. Por su parte, las importaciones venezolanas pro-

venientes de Colombia crecieron en un 80%, desde USA \$ 484 millones a \$870 millones entre estos dos años. Rápidamente pasó Colombia a ser el primer mercado de exportación no tradicional de Venezuela y a convertirse en segundo proveedor de sus importaciones. En la dirección contraria ocurrió el mismo fenómeno, ocupando Venezuela el segundo lugar, en orden de importancia, como mercado de exportación colombiana y como fuente de suministros importados. Mientras tanto, el flujo de inversión directa de Venezuela en Colombia llegó a superar los USA \$80 millones en 1995, fundamentalmente dirigido al sector financiero, aunque también a la manufactura (Lanzetta y García, 1999: 384). Por su parte, las inversiones directas de colombianos en Venezuela llegaron para ese año a USA \$70 millones, concentradas en los sectores comercio y manufactura.

No obstante, este vertiginoso crecimiento se estancó durante el siguiente trienio y para el año 2000 el volumen total comercializado entre ambos países había disminuido en

una cuarta parte con respecto a 1995³. Asimismo, en materia de inversión y de armonización de requisitos técnicos y normas sanitarias, el progreso seguía siendo insatisfactorio, como bien lo señala Reina (1997). Por otro lado, la crisis financiera venezolana de 1994 llevó a la banca vender sus activos en Colombia, lo cual llevó a que se registrara una desinversión venezolana total de \$56 millones en 1997 en el país vecino⁴. Empero, las inversiones colombianas en Venezuela siguieron creciendo, hasta superar ese año los USA \$100 millones (Lanzetta y García, 1999: 384).

A pesar de la importancia que había adquirido el vecino como socio comercial de cada uno de los dos países, era evidente que algo afectaba a la integración colombo-venezolana. La explicación reside en gran medida en aspectos del comportamiento macroeconómico de ambos países.

A partir de 1996, comenzó a manifestarse, de manera cada vez más evidente, una tendencia al estancamiento de la economía colombiana,

la cual llegó a traducirse en una importante contracción del PIB en 1999, la primera en más de 65 años. Por su parte, con la caída en los precios del petróleo en 1998 la economía venezolana dejó de crecer, para experimentar una fuerte caída, de -7%, el año siguiente. Ambos comportamientos no podían dejar de perjudicar el intercambio bilateral, como lo revela la disminución en ambas corrientes de comercio en 1999. No obstante, a partir de ese año, las exportaciones colombianas a Venezuela crecieron hasta 2001, mientras en dirección contraria más bien se estancaron. Esta divergen-

En los momentos iniciales de su gobierno, se llegó a pensar que Chávez podía liderar la conformación de una referencia alternativa ante el ALCA en América Latina que, sin embargo, nunca pudo especificarse en que consistiría

cia no es atribuible a que la economía venezolana haya crecido más rápidamente que la colombiana, ya que ambas experimentaron un crecimiento cercano al 3% en el año 2000. Todo hace pensar que las sucesivas devaluaciones del peso entre 1998 y 1999, mientras se acentuaba la sobrevaluación del bolívar, contribuyeron a favorecer las exportaciones colombianas a Venezuela, mientras desincentivaban el flujo de mercancías en dirección contraria. El gráfico N° 2 muestra de manera inequívoca la apreciación creciente del bolívar frente al peso a partir de mediados de 1996, expresado en términos de un Índice de Tipo de Cambio Real (ITCR), con base en junio de 1996 = 1. De acuerdo con algunos cálculos (García H., 2002b), para el año 2001 la sobrevaluación del bolívar superaba el 50%, sin duda una fortísima carga a sobreponer por parte de los productores venezolanos de bienes y servicios transables.

Por último, es menester señalar que las exportaciones colombianas a Venezuela cayeron significativamente en 2002⁵. En ello contribuye tanto la profunda depresión de la actividad económica venezolana ese año, que cerró en -8,9% del PIB, co-

mo la fuerte depreciación del bolívar, que superó para finales de año, el 40%⁶. En la medida en que la inflación interna, de un 31,5%, fue inferior al encarecimiento del dólar (en un 76%), hubo una depreciación real, que abarató los precios relativos de los bienes y servicios transables venezolanos en relación con los de sus socios comerciales. No obstante, esta mayor competitividad de la producción venezolana es espuria, ya que descansa, no en mejoras en la productividad, sino en la caída en el salario real del venezolano, hecho posible por la devaluación.

El análisis anterior sirve para evaluar los posibles impactos de la actual coyuntura venezolana sobre la relación con Colombia. Cabe señalar que años de inestabilidad macroeconómica, de sobrevaluación de la moneda y de altas tasas de interés han contribuido a deprimir la inversión en capital fijo de las unidades productivas venezolanas. En muchos sectores, por ende, el crecimiento de la productividad laboral se ha rezagado respecto a otros proveedores internacionales. En estas condiciones la competitividad necesariamente ha descansado en una reducción del salario real, único expediente que muchas empresas venezolanas han conseguido para subsistir. Para corregir esta situación hace falta acompañar la depreciación con políticas económicas coherentes que inspiren confianza, propicien la inversión productiva y el empleo, y contribuyan a disminuir los costos atribuibles al entorno nacional.

La respuesta del sector productivo venezolano ante la "trampa macroeconómica" de un bolívar que se fue sobrevaluando progresivamente hasta comienzos de 2002, políticas monetarias restrictivas que incrementan las tasas de interés y el colapso de los servicios públicos, así como frente a la ausencia de políticas sectoriales que pudieran contribuir con el fortalecimiento competitivo de la industria y la agricultura, ha sido la de cabildear para obtener mayores niveles de protección frente a las importaciones y el contrabando. Este planteamiento pare-

cería encontrar simpatía en el gobierno de Chávez, en la medida en que coincide con su prédica contra la apertura "indiscriminada" y el "neoliberalismo salvaje"⁷. En la práctica, sin embargo, la posición del Ministerio de Producción y Comercio (MPC) ha sido cautelosa, evitando tomar medidas que pudiesen considerarse abiertamente violatorias de los compromisos asumidos en el seno de la OMC. No obstante, algunas de las medidas tomadas sí han generado fricciones con los socios de integración de la Comunidad Andina, como es el caso del trasbordo en la frontera de mercancía enviada por flete terrestre y la imposición de restricciones técnicas a la importación de algunos productos agrícolas. Adicionalmente, se han instrumentado medidas de salvaguardia para el calzado y la confección, y se estudió su aplicación a otros sectores. En la medida en que estas decisiones también se aplican a los socios de integración, entre los cuales se encuentra Colombia, generan un clima adverso a la relación bilateral que puede propiciar retaliaciones que, sin duda, repercutirá en una reducción a un mayor en el comercio entre ambos países.

En un plano más amplio, el gobierno venezolano venía expresando mucha reticencia ante la concreción del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) estipulada para finales de 2005. Ello coincidió con la pretensión, manifestada en reiteradas oportunidades por el presidente Chávez, que la integración debía privilegiar el aspecto político antes que el económico. En los momentos iniciales de su gobierno, cuando todavía gozaba de gran popularidad y había expectativas favorables sobre las posibilidades de su gestión futura, se llegó a pensar que Chávez podía liderar la conformación de una referencia alternativa ante el ALCA en América Latina que, sin embargo, nunca pudo especificarse en que consistiría⁸. En este orden de ideas se lanzaron propuestas sucesivas, sin mayor sustentación, sobre la conformación de un ejército latinoamericano o la confor-

mación de una unión monetaria en América Latina.

Actualmente estamos en presencia de una clara bifurcación en las agendas de política exterior de los gobiernos de ambos países, incluyendo el aspecto económico. Mientras que Colombia, por razones geoestratégicas vinculadas a su conflicto interno con fuerzas subversivas, se ha pronunciado claramente por un mayor estrechamiento de sus vínculos políticos, militares y comerciales con los EE.UU., Venezuela, en un intento de justificar el grave deterioro de su situación política, económica y social, adopta posturas claramente beligerantes a lo que representa el país norteño y sienta distancia, por ende, de su vecino neogranadino. Aunado a las dificultades que acarrea el control de cambios, la fuerte depresión económica y la creciente inseguridad que trae consigo el debilitamiento institucional en Venezuela, ello ha contribuido a crear un ambiente menos entusiasta, por decir lo menos, con relación a los resultados que prometía la relación bilateral. Así, ambos países corren el peligro de ver debilitada una valiosa plataforma a partir de la cual enfrentar exitosamente y de manera conjunta, los desafíos que plantea la competencia con empresas de países más desarrollados en el marco del ALCA.

Conclusiones

Los cambios en las instituciones económicas son posibles y no debemos retroceder ante los desafíos de la integración hemisférica por no confiar en nuestras propias potencialidades. En lo que se refiere a Venezuela, la integración con Colombia y con otros países latinoamericanos debe ocupar un importante lugar en este empeño.

En Venezuela las instituciones se han visto socavadas por el empeño en subordinarlas a los intereses muy particulares de la parcialidad política que hoy gobierna. La grave situación de inestabilidad política por la que ha atravesado el país durante los últimos dos años y la ausen-

cia de un proyecto de país de parte del oficialismo –como de la oposición– que pueda aglutinar los esfuerzos de los distintos agentes en pro de mayores niveles de productividad, colocan a Venezuela en una posición muy precaria para poder enfrentar los retos que plantea competir con firmas de clase mundial oriundas de países con una plataforma tecnológica y de servicios eficiente y avanzada, y con marcos institucionales ampliamente favorables a la inversión productiva.

Por el contrario, en Colombia parece existir un nivel de discusión y de preparación bastante más avanzada en torno a las oportunidades y desafíos del ALCA. En todo caso, por razones estratégicas asociadas a la lucha contra la guerrilla y los narcotraficantes, tiende a haber una actitud mucho más favorable ante las perspectivas de una integración económica con los EE.UU., que en el caso de Venezuela. Ello se manifiesta en una clara divergencia en las agendas de política de ambos países, que dificultarán la toma de posiciones comunes frente al ALCA. Cabe señalar, además, que la exclusión de Venezuela del Andean Trade Preference Act (ATPA) hace que sus exigencias en materia de negociación comercial frente al ALCA no coincidan con la del resto de sus socios andinos.

En el trabajo de Lanzetta y García se argumentó que el fortalecimiento de la relación bilateral colombo venezolana favorecería la capacidad competitiva de las empresas de ambos países frente al ALCA, en la medida en que desata procesos de aprendizaje tecnológico, comercial y gerencial en las empresas que se han aventurado a exportar al vecino. Ello tiene que ver con el hecho de que el intercambio comercial entre ambos era de carácter crecientemente intra-industrial, es decir, entre empresas de un mismo sector que competían entre sí. Este tipo de intercambio privilegia a aquellas empresas que muestren mayor capacidad innovativa y de diferenciación de sus productos y servicios frente a los de sus rivales. Este

aprendizaje, logrado con base en la exportación hacia el mercado del vecino amparado en la preferencia comercial que da el acuerdo de integración, habría de fortalecer también la competitividad frente a terceros. En este sentido, el llamado "regionalismo abierto" del Sistema Andino de Integración (SAI) deviene en escenario favorable para que las empresas de ambos países adquieran la experiencia y el *know-how* relevante para enfrentar competidores en otros mercados.

En la medida en que la dinámica de mejoras que se desprende de este intercambio comercial se ve disminuida –bien sea por desaciertos de la política económica nacional, por la divergencia en las agendas externas, ora por desavenencias políticas con el socio de integración– el aparato productivo nacional se ve privado de una importante herramienta para fortalecer su capacidad de competir en un escenario futuro de libre comercio hemisférico. La pérdida de dinamismo de la integración colombo-venezolana tiene, en este sentido, un alto costo de oportunidad, en el achicamiento de las experiencias que podían permitirle a las empresas adquirir los niveles de experticia y *know-how* operativo necesarios para competir exitosamente en el mercado del ALCA. Lamentablemente, el tiempo se agota y la ventana de oportunidades que ofrece el intercambio comercial con Colombia para fortalecer las capacidades productivas, mejorar la calidad, y dominar los aspectos logísticos, financieros y de mercadeo de la exportación de parte de las empresas venezolanas, se va cerrando. El mismo peligro se presenta, sin duda, para las empresas colombianas, con la ventaja para ellas que los gobiernos del país vecino han mostrado en los últimos años una orientación más proactiva con la integración, la cual se evidencia en una mayor diversifica-

Por el contrario, en Colombia parece existir un nivel de discusión y de preparación bastante más avanzada en torno a las oportunidades y desafíos del ALCA

ción de mercados para sus exportaciones no tradicionales.

Por último, es menester enfatizar que con una economía postrada, como es el caso actualmente de Venezuela, sin una visión coherente de país capaz de aunar voluntades y proponer metas en las cuales se vean identificados los distintos actores del acontecer económico y social nacional, la capacidad negociadora del país ante el ALCA se verá seriamente debilitada. La disyuntiva no parece ser –con todas las ilusiones que hayan podido despertar en algunos sectores de opinión el triunfo de Lula en Brasil– si conviene o no el ALCA. Lo que está en juego es *qué tipo de acuerdo comercial hemisférico nos conviene y estamos en capacidad de construir*, en resguardo de los mejores intereses de nuestras economías y en beneficio de las condiciones de vida de las amplias mayorías. Soslayar esta discusión, con el argumento de que el ALCA debe simplemente rechazarse o postergarse en su instrumentación, es perder la oportunidad de incidir, conjuntamente con los demás países andinos y en concierto con los intereses de MERCOSUR y de otros países de América Latina, en la conformación de un acuerdo hemisférico que reconozca el tratamiento especial y diferenciado a las economías de la región. Querámoslo o no, en las negociaciones para este acuerdo comercial se definen las reglas de juego del comercio hemisférico en el cual habremos de desenvolvernos en el futuro.

La incapacidad para construir una base doméstica y en la relación bilateral propicia al aprovechamiento de las oportunidades que depara un mercado hemisférico integrado, habrá de reducir a Venezuela a ser simplemente un proveedor –importante– de petróleo. Con ello se acentuaría la clásica división inter-

nacional del trabajo que se ha intentado revertir mediante el aprovechamiento de los acuerdos de integración subregionales para el desarrollo de nuevos sectores exportadores y la diversificación del aparato productivo, conforme ha permitido el regionalismo abierto de los años 90. El sueño de “sembrar el petróleo” que inspiró a tanto discurso oficial quedaría en fin de cuentas como eso: un mero sueño que nos ilusionó durante varias décadas sobre las posibilidades de escapar de las vulnerabilidades de todo tipo de ser un país monoprodutor.

.....
* Economista, Profesor de la UCV
Actualmente Vicerrector Administrativo
de esta casa de estudios.

Referencias

- García, Humberto (2002a), “Sobrevaluación Cambiaria e Industrialización en Venezuela”, en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 1/2002, FACES, UCV, Caracas.
- _____ (2002b), “Política cambiaria, diversificación productiva y competitividad en Venezuela”, tesis doctoral, CENDES, UCV.
- Lanzetta, Mónica y García, H., (1999), “Relaciones Económicas y Comerciales entre Venezuela y Colombia”, en, Ramírez, Socorro y Cadenas, J.M., *Colombia Venezuela: Agenda para el Siglo XXI*, IEPRI, U. Nacional de Colombia, UCV, CAF, TM Editores.
- Reina, Mauricio (1997), “El futuro de las Relaciones Comerciales entre Colombia y Venezuela: Dilemas y Perspectivas”, en Lanzetta, Mónica (coord.), *Agenda de Largo Plazo de la Relación Colombo-Venezolana en el Marco de los Procesos de Integración Latinoamericanos y Hemisféricos*, TM Editores-CAF, Bogotá.
- Thoumi, Francisco (1989), *Las Exportaciones Interregionales y la Integración Latinoamericana y del Caribe en Perspectiva*, BID, Washington.

Notas

- 1 Éstas se manifestaban en el incremento de las políticas de controles internos y de restricciones al comercio de cada país frente al resto del mundo.
- 2 La negociación con Argentina, iniciada en 1990, fué suspendida al entrar ese país a formar parte de MERCOSUR, hecho que imponía limitaciones a las preferencias que podía otorgar a Venezuela, dado los compromisos con los demás miembros de eses acuerdo.
- 3 Sin embargo, las importaciones venezolanas desde Colombia se incrementaron en un 35% entre 1999 y el año 2000.
NOTA: Las cifras de comercio comentadas provienen del Instituto Nacional de Estadística (INE) de Venezuela (antigua OCEI). No coinciden con las cifras que proporciona DANE de Colombia.
- 4 En 1998, se registran USA \$ 42,5 millones de venezolanos en el sector de manufacturas de Colombia (Lanzetta y García, 1999: 384).
- 5 DANE ofrece cifras hasta el mes de agosto, las cuales fueron proyectadas en términos proporcionales para cubrir los doce meses.
- 6 En rigor, el dólar se ha encarecido en un 76%, al pasar de Bs, 767 por dólar el 1° de enero de 2002, a unos 1350 bolívares para finales de año. La pérdida de valor del bolívar, es decir, la depreciación, ha sido del 43%.
- 7 Espero que haya quedado claro en las páginas anteriores que, a pesar de estas denuncias el gobierno de Chávez, no ha hecho sino aplicar las políticas contractivas del FMI.
- 8 Por múltiples indicios, podría argumentarse que este polo de referencia se aproximaría mucho a los planteamientos del llamado foro de Porto Alegre.