

COMERCIO BILATERAL VENEZUELA-COLOMBIA 1999-2008

Dyanna M. Ruíz Uzcátegui y Maritza Rosales

Resumen

Este artículo presenta un balance del comercio bilateral Venezuela-Colombia desde 1999 hasta 2008. El propósito de este trabajo es estudiar como ha sido el comportamiento del comercio entre ambos países durante este periodo. Esta etapa tiene particular significancia puesto que coincide con la promoción e instauración de un nuevo modelo de desarrollo económico y social en Venezuela. En la primera parte de este trabajo, se examina, brevemente, el comportamiento del comercio hasta 1998 y en la segunda sección, la evolución más reciente del comercio venezolano-colombiano hasta 2008. Finalmente, se concluye que a pesar de las tensiones políticas y diplomáticas entre ambos gobiernos, Venezuela ha incrementado su dependencia en el comercio desde Colombia. Ante lo cual surge la necesidad de establecer un acuerdo bilateral en el contexto de una política comercial discreta, orientada al fomento de las inversiones productivas del país, así como a la especialización y comercialización de productos en el mercado internacional.

Palabras claves: comercio bilateral, Venezuela, Colombia, comercio.

VENEZUELA-COLOMBIA BILATERAL TRADE 1999-2008

Abstract

This article presents an overview of the Venezuela-Colombia bilateral trade from 1999 to 2008. The purpose of this paper is to study how has been the behavior of trade between both countries during this period. This stage has particular significance since it coincides with the promotion and establishment of a new economic and social development model in Venezuela. In the first section of this paper, the behavior of trade until 1998 is examined briefly; and the second one, is looking the latest developments in the Venezuelan-Colombian trade, until 2008. Finally we conclude that despite political and diplomatic tensions between both governments, Venezuela has increased its trade dependence from Colombia. As a result, there is a need to establish a bilateral agreement in the context of a policy trade discreet and aimed to promote productive investment in the country, as well as, specialization and commercialization of products in the international market.

Keywords: Bilateral trade, Venezuela, Colombia, trade.

1. Introducción

Con la elección de Hugo Rafael Chávez Frías como Presidente de la República de Venezuela, el 06 de diciembre de 1998, se planteó un nuevo modelo de desarrollo político-económico de tendencia 'socialista'. En este sentido, se establecieron las bases para el nuevo proyecto de país, a través de "El Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social de la Nación para el periodo 2001-2007", fundamentado en cinco equilibrios: económico, social, político, territorial e internacional.

Dicha política nacional se promovió con el fin de conducir a los venezolanos hacia la maximización

del bienestar colectivo, expresado en la ampliación de la democracia para una mayor seguridad social, de crecientes fuentes de trabajo, con alto valor agregado local, generador de un mejor nivel de vida para la población y mayor soberanía para el País. Con el proceso de globalización, el fortalecimiento del proceso de integración europea y el crecimiento sostenido de China y de las economías asiáticas; existe una necesidad cada vez mayor de que se produzca una integración real y verdadera en Latinoamérica; lo cual, podría permitir un mayor poder de negociación de la región en el mercado internacional.

En el caso de Venezuela, Colombia ha sido, durante muchos años, su segundo socio comercial; por lo que, las importaciones y exportaciones desde y hacia este país han permitido contar con un socio seguro, confiable

y cercano, que ha permitido la comercialización de una canasta de productos diversificados, de buena calidad, y a costos muy bajos de transacción.

Por estas razones, las autoras han decidido iniciar el presente trabajo con el objetivo de realizar un balance del comercio bilateral entre Colombia y Venezuela, principalmente, para evaluar el comportamiento del mismo a partir de 1999 y 2008, cuando se comenzó a desarrollar un nuevo modelo económico, político y social en Venezuela.

En este sentido, la naturaleza de esta investigación se concibe con un enfoque cuantitativo y con un nivel de investigación de tipo descriptivo, ya que consiste en obtener datos para caracterizar los elementos relaciones con el tema. Asimismo, hace uso de la interpretación, análisis y descripción. Con relación al diseño utilizado es de carácter documental. Para lo cual, se hace uso de publicaciones no periódicas y periódicas, documentos de cifras, fuentes electrónicas, entre otras.

Con relación a los resultados de esta investigación, los mismos indican que entre 1999 y 2008, las exportaciones totales desde Colombia hacia Venezuela, presentaron una tasa promedio de 28,31% interanual. Con relación a las importaciones colombianas de Venezuela en este periodo, sólo presentaron una variación de 1,37%. Estos datos permiten evidenciar la caída en las importaciones y exportaciones totales de Venezuela con relación a Colombia.

2. Comercio bilateral hasta 1998

Colombia y Venezuela comparten una frontera, que tiene una línea limítrofe de 2.216 kilómetros de extensión; en la que se reconocen tres grandes sectores: El de la península de la Guajira, el de Norte de Santander (Colombia) – Táchira (Venezuela) y el sector de los Llanos Orientales. No obstante, el sector fronterizo de mayor interés e importancia es el que

comprende administrativamente al departamento Norte de Santander, en Colombia, y al estado Táchira, en Venezuela, donde tiene lugar uno de los procesos de integración fronteriza más intensos reconocibles a escala de todo el subcontinente sudamericano, promovido y estimulado desde las metrópolis regionales, Cúcuta (Colombia) y San Cristóbal (Venezuela) (Bello Rodríguez, 2007).

Sin embargo, señala Gutiérrez (2007a) que la agenda entre ambos países ha sido conflictiva, relacionada con el tránsito, delincuencia y de todos los problemas que conlleva esa inmensa frontera entre los dos países. No obstante, ha existido siempre un punto de convergencia que es el comercial.

Para la Cámara de Integración Económica Venezolana-Colombiana (Cavecol, 2009), son dos los procesos paralelos, en materia de integración, que pudieran destacarse entre Venezuela y Colombia. Al primero, lo llama integración fronteriza (espontánea) y al segundo, la integración binacional (formal). En el primer caso, la integración espontánea, esta caracteriza porque los procesos de inmigraciones y comercio entre factores humanos y económicos en las distintas fronteras, es natural y permanente, genera identidad propia de la región, incremento de los flujos comerciales e interdependencia regional (genera contrabando).

Por su parte, la integración binacional se desarrolla a través de instrumentos jurídicos desde los centros de poder formal (Caracas-Bogotá) y los gobiernos generan el marco de actuación, los empresarios desarrollan y consolidan las redes y se generan vínculos entre las poblaciones a nivel nacional, lográndose el entendimiento de semejanzas y diferencias (Cavecol, 2009).

Así mismo, este proceso de integración binacional presenta cuatro etapas: a) el regionalismo cerrado en el marco de la

Comunidad Andina (CAN) (1973-1990), b) el regionalismo abierto en el marco de la CAN (1990-1999), c) el regionalismo abierto en el marco del desaceleramiento (2000-2006) y d) la transición y redefinición de la relación por denuncia de Venezuela a la CAN (2006-2009) (Cavecol, 2009).

En este sentido Gutiérrez (2007b) observa, por ejemplo, que para el periodo 1973-1982, el comercio bilateral entre Colombia y Venezuela creció a una tasa media anual de 29,9%, impulsado por el crecimiento promedio anual de las exportaciones (38,8%) y las importaciones (26%) colombianas; similarmente por el auge comercial en estos países y la mejora de los principales productos de exportación; tales como el petróleo y el café.

Entre 1982-1989, pese a que en Colombia el PIB tuvo un menor crecimiento (3,2%), fue inferior al obtenido en el periodo anterior (4,2%). Por su parte, en Venezuela el escenario no fue tan optimista, y exhibió un decrecimiento promedio anual de 0,1%; además del establecimiento de un control de cambio y de políticas fuertemente proteccionistas, que incidieron en el comercio bilateral; el cual se vio reducido en 29,2% en término nominales y en 44,9% en términos reales (Gutiérrez, 2007b).

En el lapso que va desde 1989 hasta 1991, previo al establecimiento de la zona de libre comercio entre Colombia y Venezuela en 1992, el PIB de Colombia creció a la tasa media anual de 3,3% y el de Venezuela en 8,1%, y fue acompañado con reformas en la política comercial de ambos países y la recuperación económica. Estos factores contribuyeron para que el comercio bilateral mejorara, y para que desde 1993 y hasta 1998 Colombia se convirtiera en el primer destino de las exportaciones no tradicionales de Venezuela, desplazando a Estados Unidos del primer lugar que tradicionalmente había ocupado. Del mismo modo Colombia se convirtió para

Venezuela, en 1998, en el principal proveedor de importaciones con un 5,3% detrás de Estados Unidos, de donde provenía el 41,7% de las importaciones venezolanas (Gutiérrez, 2007b).

Para Cavecol (2009), durante el periodo entre 1990-1999, se profundizó la modalidad de regionalismo abierto en el marco de la CAN y que se debió a la voluntad política para avanzar en el proceso de integración efectiva, la visión integral de la Agenda binacional, a que se compartían valores y visiones en lo que a política económica y exterior se refería.

Esto lo corrobora Córdova (1996; citado por Gutiérrez, 1998), quien señala que un conjunto de factores explican el auge comercial entre Venezuela y Colombia: la voluntad política de ambos países, los factores geográficos, la historia común, las afinidades socioculturales y los patrones de consumo, los factores de orden coyuntural y la relación entre los tipos de cambio.

De acuerdo con la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (s/f), en 1994 la participación de las exportaciones colombianas hacia Venezuela para el sector primario fue de 7,9% y el sector industrial representó el 92,0%; desagregado de la siguiente manera: agroindustriales (11,6%), industria liviana (48,3%), industria básica (21,9%), maquinaria y equipo (7,9%) y para la industria automotriz (2,3%).

Para 1995, el sector primario de Colombia representó el 8,1% y el industrial el 91,9%; para la agroindustria el 11,5%, la industria liviana el 40,5%, la industria básica el 26,3%, maquinaria y equipo el 8,1% y la industria automotriz el 5,4% (Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, s/f).

En 1996, el sector primario colombiano exportó a Venezuela el 6,2% y el industrial el 93,8%; siendo para la agroindustria la participación

de un 12,9%, la industria liviana el 35,0%, la industria básica el 25,6%, maquinaria y equipo 9,3% y la industria automotriz el 11,0%.

Para 1997, el sector primario en Colombia tuvo una participación de 6,2% y el industrial el 93,8%; detallado para la agroindustria de 9%, industria liviana con 31,5%, la industria básica de 26,0%, maquinaria y equipo de 11,1% y para la industria automotriz el 16,1%.

Para 1998, los productos primarios tuvieron un peso en el total de las exportaciones hacia Venezuela de 10,8% y 89,2% para la industria. Ésta se descompone en: agroindustria (16,3%), industria liviana (28,2%), industria básica (21,9%), maquinaria y equipo (12,2%) y para la industria automotriz el 10,6%.

Con relación a las importaciones colombianas desde Venezuela, de acuerdo con este mismo Instituto, el mayor peso de éstas estuvo en el sector industrial; siendo entre 1994 y 1998 de 78,7%; 78%; 79,6%; 79,7% y 78,8% respectivamente. Durante todo este periodo, destacan de las importaciones industriales la industria básica (37,0%; 39,9%; 42,6%; 44,6% y 45,2% respectivamente). De las importaciones de productos primarios destacó durante 1994-1998 (ambos años inclusive), los derivados del petróleo (incluido Fuel Oil) con 13,2%; 13,9%; 11,2%; 13,7% y 13,4%.

En síntesis, durante este periodo en estudio, las exportaciones colombianas hacia Venezuela fueron de 77,4% para 1995; -19,4% para 1996; 27,0% para 1997 y 15,7% para 1998. Para las importaciones colombianas desde Venezuela se ubicaron en 20,6% para 1995; -5,4% para 1996; 21,4% para 1997 y -17,6% para 1998.

En este sentido, se observa una desaceleración de las exportaciones colombianas hacia Venezuela; así mismo, una contracción para las importaciones desde Colombia, principalmente, para el último año.

3. Comercio bilateral después 1998

De acuerdo con Guerra (2004), la referencia más importante de la política económica aplicada entre 1999-2003 la representa el proyecto titulado “La propuesta de Hugo Chávez para transformar a Venezuela: una revolución democrática, cuya vertiente económica se denominó “el proyecto de transición: cinco polos para una nueva república”. Su capítulo II: “Equilibrio Económico”, contiene un conjunto de definiciones generales sobre la orientación que el nuevo gobierno le imprimiría a la economía.

El programa comienza con el tradicional diagnóstico del carácter monoexportador de la economía. Con la propuesta de política que se avanza en el documento se aspiraba lograr un sistema económico competitivo, que apoyándose en las ventajas comparativas y competitivas de nuestro país, genere productos capaces de satisfacer las necesidades de la población y competir con las mercancías extranjeras. Ello sugería promover la diversificación de la economía como línea estratégica de la política económica (Guerra, 2004).

El enunciado fundamental del programa económico tenía como base lo que se denominó “una economía humanista, autogestionaria y competitiva”, para lo cual se identificaron cinco sectores fundamentales, en el cual se asentaría la nueva estructura económica: Sector I: empresas básicas y estratégicas: energía, empresas básicas, minería hidroeléctricidad y alta tecnología militar. Sector II: bienes de consumo esenciales que comprende industria de la construcción, producción agrícola primaria y agroindustrial, y pequeña y mediana industria. Sector III: servicios esenciales y gobierno. Sector IV: banca y finanzas y sector V: la gran industria. En este sentido, las políticas macroeconómicas del Programa de Gobierno consistió en un conjunto de enunciados generales sin que se tuviera claro la consecución de un objetivo

estratégico (Guerra, 2004).

En correspondencia con el Programa Económico, se formuló una política para una transición de dos años. Programa Económico de Transición 1999-2000 (MPD, 1999), en la cual se preveía alcanzar un modelo de desarrollo que basado en la competitividad y el crecimiento económico permitiera lograr mayor equidad. En este programa se trazaron tres objetivos fundamentales: promover un crecimiento económico sostenido y diversificado, reducir la inflación, aumentar el nivel de empleo, así mismo, fortalecer los vínculos con el Pacto Andino, Mercosur y el CARICOM. No obstante, en materia de política comercial, no se contemplaron lineamientos (Guerra, 2004).

En este sentido, la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999) en su artículo 301 establece:

“El Estado se reserva el uso de la política comercial para defender las actividades económicas de las empresas nacionales públicas y privadas. No se podrá otorgar a empresas y organismos o personas extranjeros regímenes más beneficiosos que los establecidos para las nacionales (...)”

De acuerdo con Gutiérrez (2007a), desde 1999, en el contexto del proceso político denominado “Revolución Bolivariana”, Venezuela ha planteado cambios radicales en su política exterior y comercial. Este nuevo gobierno, asumió un discurso fuertemente crítico a las reformas económicas orientadas hacia el mercado, planteadas en el programa de ajustes de 1989 y continuadas a partir de 1996.

De igual manera, ha enfrentado permanentemente a Estados Unidos su socio comercial más importante y con quien históricamente mantuvo buenas relaciones diplomáticas. Por su parte, se han fortalecido las relaciones políticas y económicas con los países que adversan a Estados Unidos en los foros internacionales, como Cuba,

Irán y China y, en América del Sur con Argentina, Brasil, Uruguay, Ecuador y Bolivia. Así mismo, desde 1999, se han realizado cambios importantes en la política comercial del país y, en materia de integración se han tomado varias decisiones importantes: el fuerte rechazo al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) promovido por Estados Unidos, proponiendo un modelo de integración alternativo denominado Alianza Bolivariana para las Américas (ALBA), la salida de la CAN, la denuncia al G-3 en mayo de 2006, la suscripción en octubre de 2004 en el Acuerdo de Complementación Económica 59 (ACE 59) en el marco de la ALADI, conocido como TLC CAN-Mercosur y, la solicitud de adhesión al Mercosur (Gutiérrez, 2007a).

A partir de 1999, señala Gutiérrez (2007a), Venezuela ha aplicado una política comercial más discrecional, caracterizada por la exoneración de aranceles a listas específicas de bienes de primera necesidad, el aumento de las restricciones cuantitativas y sanitarias para importar. Esto ha generado algunas controversias comerciales con sus socios de la CAN, especialmente con Colombia, que acusó a Venezuela de violentar las normas de la zona de libre comercio y la unión aduanera y de perforar el arancel externo común.

El Banco Central de Venezuela en su informe económico de 1999, indica que el Ejecutivo Nacional efectuó revisiones y/o modificaciones en materia de aduanas con el objeto de adecuar su normativa a las exigencias de los cambios experimentados en el comercio de bienes y servicios así como de homologar dichas normas con las de aquellos países con los cuales se hayan celebrado tratados y convenios internacionales especiales.

Particularmente, el 17 de junio de 1999 (Gaceta Oficial N° 5.353 Extraordinaria) se dictó la Reforma Parcial de la Ley Orgánica de Aduanas, la cual

definía tanto los integrantes de la autoridad aduanera (Presidente de la República, Consejo de Ministros, Ministro de Finanzas, y Jefe de la Administración Aduanera), como sus funciones, a objeto de garantizar una buena gestión en el servicio aduanero. El gobierno emitió el Decreto con Rango y Fuerza de Ley sobre Medidas de Salvaguardia (Gaceta Oficial N° 5.372 Extraordinaria, de fecha 11-08-99) destinado a proteger la producción nacional el cual permite por vía reglamentaria, establecer mecanismos de naturaleza especial, tales como las salvaguardias establecidas en el Acuerdo sobre la Agricultura y en el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, que estipula la Organización Mundial del Comercio, así como otros acuerdos y tratados comerciales internacionales y de integración que son ratificados por la República. Quedaron exceptuados de la aplicación de este decreto-ley, aquellas medidas que se adopten con el fin de salvaguardar la posición exterior y el equilibrio de la balanza de pagos (BCV, 1999).

El marco legal que regula las inversiones extranjeras fue complementado con una Ley de Promoción y Protección de las Inversiones (Gaceta Oficial N° 5.390 Extraordinaria, de fecha 22-10-99) a los fines de establecer un marco estable en materia tributaria y de políticas de promoción e incentivos (BCV, 1999).

A partir de 2003, comenzó a ocurrir un nuevo cambio en lo que se refiere a la política cambiaria y que afectó el desempeño de la política comercial. En el mes de enero, todavía bajo el esquema de tipo de cambio flexible y en un entorno caracterizado por la confrontación política de los agentes económicos se ajustaron al alza sus expectativas de depreciación e inflación en previsión de un aumento del déficit fiscal y de la aplicación de medidas en el ámbito cambiario, desplazándose hacia activos financieros externos. Después de una larga huelga nacional que redujo

el nivel de reservas internacionales y afectó a sectores claves de la economía (Ruíz Uzcátegui, 2006).

Luego de la paralización de la principal industria del país tuvo el efecto de propiciar una demanda nerviosa y especulativa de dólares y en consecuencia una fuerte salida de capitales que deterioró gravemente el nivel de reservas internacionales. El 2 de diciembre de 2002, las reservas internacionales del país se ubicaban en 12.447MM de US\$, cayendo a 11.873 MM de US\$ al 31 de diciembre. Es decir, el país sufrió una pérdida de reservas de casi US\$ 60 millones diarios (República Bolivariana de Venezuela. Dirección de Información del Ministerio de Finanzas, 2003).

Con el objeto de contrarrestar esta situación, se intensificaron las operaciones de mercado abierto y el suministro de divisas que requería el mercado cambiario a fin de estabilizarlo. No obstante, las presiones sobre el mercado cambiario se acentuaron aún más, lo que llevó a la suspensión de las operaciones cambiarias en un contexto de una fuerte demanda de divisas y la interrupción de las exportaciones petroleras, la cual tendía a comprometer la sostenibilidad de las reservas internacionales. A tal efecto, el 05 de febrero el Ejecutivo a través del Ministerio de Finanzas, en concordancia con el BCV, decide la adopción de un Régimen Administrado de Divisas (RAD) en sustitución del régimen cambiario de libre flotación y plena convertibilidad. La tasa fue fijada en 1.596,00 Bs./US\$ para la compra y 1.600,00 Bs./US\$ para la venta (Gaceta Oficial N° 37.625 de 05/02/2003). Conforme a lo anterior, se crea la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) (Decreto N° 2.302 de 05/02/2003), a los fines de coordinar, administrar y controlar el flujo de divisas, de acuerdo con el marco legal definido en los convenios suscritos (Ruíz Uzcátegui, 2006).

El Ejecutivo Nacional

complementó el esquema de control de cambio con un control de precios sobre un importante número de bienes y servicios (Decreto N° 2.304 de fecha 05/02/2003), con la finalidad de dar cumplimiento al artículo 320 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, y a fin de garantizar el bienestar de la población y salvaguardar los derechos e intereses de los consumidores (Ruíz Uzcátegui, 2006).

Todos estos factores incidieron para que el gobierno nacional intensificara los controles sobre el comercio exterior; ya que se agregó en 2006, la resolución gubernamental n° 195 del Ministerio de Industrias Ligeras y Comercio (MILCO) que exige el certificado de no producción o de producción nacional insuficiente para poder acceder a las divisas al tipo de cambio oficial (sustancialmente inferior al que prevalece en el mercado paralelo de divisas) para aproximadamente 3.500 partidas arancelarias (Gutiérrez, 2007b).

Para 2008, en materia de política comercial, se adoptaron algunas medidas administrativas, dirigidas a enfrentar las insuficiencias de la oferta nacional y garantizar la seguridad agroalimentaria del país, para lo cual el Ejecutivo Nacional instrumentó acciones orientadas a flexibilizar los trámites para las importaciones de los rubros alimenticios, de insumos y de bienes de capital. Conforme a lo establecido en el Decreto N° 5.813 (Gaceta Oficial N° 38.853) de fecha 14 de enero de 2008 de la Presidencia de la República, se determinó la lista de los productos, subproductos e insumos requeridos para la producción de los alimentos, a la vez que se flexibilizaron los trámites para su producción, importación y mercadeo (BCV, 2008).

En este sentido, estos rubros fueron exceptuados temporalmente de algunos requisitos, entre los cuales está el Certificado de No Producción o de Producción Insuficiente que debe presentarse

ante Cadivi (Providencia N° 085 de Cadivi. Gaceta Oficial N° 38.862 de fecha 31 de enero de 2008) (BCV, 2008).

En el mes de marzo, se estableció una nueva lista de bienes que no requerían certificación de insuficiencia o de no producción nacional para la adquisición de divisas para su importación (Gaceta Oficial N° 38.882 de fecha 3 de marzo de 2008). Para el cumplimiento de la revisión periódica de dicho listado, se creó un Comité Técnico de Coordinación Interministerial, integrado por representantes de los ministerios del Poder Popular para las Finanzas, Industrias Ligeras y Comercio, Industrias Básicas y Minería, Salud, Energía y Petróleo, Ciencia y Tecnología, y Telecomunicaciones e Informática. Posteriormente, en el marco del anuncio de la Presidencia de la República de un conjunto de medidas para el reimpulso productivo, en el mes de junio, se establecieron ajustes temporales para facilitar los trámites de adquisición de divisas, destinadas a realizar importaciones de bienes de capital, insumos y materias primas, realizadas por las empresas que conforman los sectores productivos y transformadores del país, hasta por un monto de 50.000 US\$ o en su moneda equivalente (Gaceta Oficial N° 38.958 de fecha 23 de junio de 2008) (BCV, 2008).

En consistencia con las medidas anteriores, el Ministerio del Poder Popular para Economía y Finanzas (Gaceta Oficial N° 39.009 de fecha 4 de septiembre de 2008), estableció los listados de códigos arancelarios que requieren y no requieren certificados de no producción, a ser incorporados como importaciones productivas (BCV, 2008).

En el mes de septiembre, Cadivi (Gaceta Oficial N° 39.027 de fecha 30 de septiembre de 2008), actualizó la reglamentación de las operaciones de exportación, con la finalidad de mantener información actualizada de las empresas. Destaca la obligatoriedad de demostración de ventas de divisas al BCV, pago

de impuestos, reglamentación de los trámites de envío de muestras al exterior, y de aquellos relativos al financiamiento a través de Banco de Comercio Exterior (Bancoex), así como el proceso de control posterior por parte de Cadivi (BCV, 2008).

Así mismo, la Ley de Aduanas fue objeto de una reforma parcial (Gaceta Oficial N° 38.875 de fecha 21 de febrero de 2008), que exoneró del pago de gravámenes aduaneros los bienes, mercancías y efectos declarados como de primera necesidad y los que formen parte de la cesta básica, siempre y cuando existan en el país condiciones de desabastecimiento por no producción o producción insuficiente, o cualquier otra circunstancia que vaya en detrimento del bienestar social, en línea con lo establecido en el artículo 305 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, conforme al cual el Estado debe garantizar la disponibilidad suficiente y estable de alimentos y el acceso oportuno y permanente a éstos por parte del público consumidor (BCV, 2008).

Otra medida comercial que destacó fue la resolución publicada en Gaceta Oficial N° 38.902 de fecha 3 de abril de 2008, en la cual se dispuso que para la exportación de las mercancías clasificadas era necesario exigir, junto con la declaración de aduanas, el Certificado de Demanda Interna Satisfecha. Este requisito contribuyó a solventar el desabastecimiento temporal de algunos alimentos básicos como la leche, el arroz, el azúcar y los huevos. El Certificado de Demanda Interna Satisfecha es otorgado por el Ministerio del Poder Popular para la Alimentación y tiene un lapso de vigencia de seis meses (BCV, 2008).

En el mes de octubre, en el marco de las medidas dirigidas a garantizar la seguridad alimentaria, destacó la resolución del Ministerio del Poder Popular para Economía y Finanzas (Gaceta Oficial N° 39.039

de fecha 16 de octubre de 2008), en la cual se exoneró cerca de un 4% de aranceles para la importación de ganado, con la finalidad de incorporar este rubro dentro de los beneficios derivados de la exoneración arancelaria contenida en el artículo 91 de la Ley Orgánica de Aduanas. Tal resolución se tomó una vez evaluados los niveles de abastecimiento y el cumplimiento de la regulación de precios (BCV, 2008).

Así mismo, el Ejecutivo Nacional facilitó la creación de un fondo de inversiones para sectores productivos estratégicos, con una asignación especial de 1.000 millones de US\$ para desarrollar proyectos en los sectores prioritarios como alimentos y manufacturas. Estos recursos provinieron de la aplicación del Impuesto a las Ganancias Súbitas en la industria petrolera nacional (500 millones de US\$) y del Fondo de Inversión Chino-Venezolano (USD 500 millones). De igual forma, se propuso la conformación de empresas mixtas en alianza estratégica entre el sector privado y el Estado y se reactivó el Plan Excepcional de Compras del Estado. Además, el Ejecutivo Nacional mantuvo su estrategia de diversificación y ampliación de los socios comerciales a través de la profundización de los vínculos con países de Asia y América Latina (BCV, 2008).

Las exportaciones de productos primarios colombianos hacia Venezuela tuvieron una participación entre 1999 y 2008 (ambos años inclusive) de 8,2%; 8,0%; 10,0%; 9,0%; 15,3%; 17,3%; 15,2%; 15,3%; 14,0% y 22,0%. Dentro de este sector destacan las exportaciones del rubro demás productos agropecuarios que pasó de 4,7% en 1999 a 16,7% en 2008.

Con relación al sector industrial fue de 91,8% en 1998; 92,0% en 1999; 90,0% en 2000; 91,0% en 2002; 84,7% en 2003; 82,7% en 2004; 84,8% en 2005; 84,7% en 2006; 86,0% en 2007 y 78,0% en 2008. Para este grupo destacaron

las exportaciones de la industria liviana que pasó de 31,3% de 1999 hasta 42,4% en 2008.

La participación de las importaciones desde Venezuela entre 1999 y 2008 (ambos años inclusive) fue de 24,3%; 20,2%; 9,0%; 11,3%; 10,5%; 10,2%; 7,8%; 13,3%; 6,0% y 7,6% para los productos primarios. En este sector, destaca la importación de los derivados del petróleo (incluido Fuel Oil); sin embargo, pasó su participación de 18,1% en 1999 a 5,9% en 2008.

Para las importaciones industriales, el comportamiento para este lapso fue de 75,7% para 1999; 79,8% para 2000; 91,0 para 2001; 88,7% para 2002; 89,5% para 2003; 89,8% para 2004; 92,2% para 2005; 86,7% para 2006; 94,0% para 2007 y 92,4% para 2008. En este rubro, destaca la participación de las importaciones de la industria básica venezolana; la cual fue en promedio de 63,5%. Así mismo, se observa que esta industria logró incrementar su participación de 46,8% en 1999 a 80,6% en 2008.

Las exportaciones colombianas hacia Venezuela en total presentaron el siguiente comportamiento: -19,4% para 1999; 41,6% para 2000; 33,2% para 2001; -35,3% para 2002; -38,2% para 2003; 133,7% para 2004; 28,9% para 2005; 28,8% para 2006; 92,9% para 2007 y 16,9% para 2008.

Con relación a las importaciones colombianas desde Venezuela en 1999 tuvieron una variación negativa de -33,8% (la mayor de este periodo); positivas en 8,8% para 2000; -16,1% para 2001; -0,6% para 2002; -7,7% para 2003; 48,7% para 2004 (el mayor incremento de este lapso); 12,7% para 2005; 22,8% para 2006; -8,8% para 2007 y -12,3% para 2008.

Desde 1999 y hasta 2003, el comercio bilateral estuvo marcado por el deterioro del crecimiento económico en ambos países, la existencia de relaciones diplomáticas tensas entre los gobiernos de Venezuela y Colombia y la poca voluntad política para

perfeccionar y avanzar en el proceso de integración andina (Gutiérrez, 2007b).

Como señala Gutiérrez (2007b: 45): (...) *en este periodo se evidenciaron las diferencias ideológicas, de políticas económicas y de modelos de desarrollo entre los gobiernos de ambos países. Mientras Colombia reafirmaba su estrategia de desarrollo a partir de políticas amigables con el mercado, más en línea de las recomendadas por el Consenso de Washington, Venezuela desarrollaba fuertes críticas a las reformas económicas con orientación de mercado instrumentadas desde 1989 e iniciaba un proceso de fuerte intervención gubernamental en la economía.*

Cavecol (2009), señala que entre 2000 y 2006 (ambos años inclusive) se produjo una desaceleración bajo la modalidad de regionalismo abierto del comercio colombo-venezolano; ocasionado porque Venezuela inició la transición en cuanto a la redefinición de su política económica y política exterior; producto de un nuevo modelo de desarrollo y de la crisis política que se generó entre 2002 y 2003 y que incidió en el establecimiento de un régimen de control de divisas en febrero de 2003 y de control de precios.

Entre las razones que explican la caída de las exportaciones e importaciones de Colombia para Venezuela es que en diciembre de 2002 se inició una huelga nacional en este último país, que duró dos meses y paralizó parte importante de la producción a lo largo y ancho del país. Esto obligó al gobierno nacional a suspender las transacciones de divisas en enero de 2003 y posteriormente el anunció de la entrada en vigencia de un régimen de control de cambio a partir del 5 de febrero de 2003, medida que fue acompañada de un control de precios (Gutiérrez, 2005).

Esta medida originó el aumento de los costos de transacción; ya

que el control de cambio afectó negativamente el proceso de comercialización interna de bienes y servicios, el comercio exterior y las relaciones económicas con los principales socios comerciales, entre ellos Colombia (Gutiérrez, 2005).

En este sentido Gutiérrez (2005: 76) señala que:

En la actualidad existen en Venezuela, restricciones cuantitativas (contingentes administrados mediante licencias de importación) para las importaciones de maíz blanco, maíz amarillo, trigo, oleaginosas, azúcar, leche y la discrecionalidad sobre la normativa para importar bienes agroalimentarios ha aumentado. La obtención de las licencias se condiciona no a la compra (absorción) previa de la producción nacional, lo que violenta las normas de la OMC. Adicionalmente, se han utilizado retardos y condicionamientos de la entrega de permisos sanitarios para poder importar, lo cual ha afectado a las importaciones de productos como papa, café, carne de aves y de cerdo, carnes y bovinos vivos, ajo, cebolla y hongos comestibles. En este sentido, Venezuela ha sido denunciada por sus socios comerciales en organismos como la CAN y la OMC y, se ha convertido en el país que mayores violaciones y sanciones comerciales ha recibido dentro de la CAN. Así mismo, el Estado venezolano ha intensificado su rol como importador directo de alimentos, con exoneración del pago de aranceles y con fácil acceso a las divisas.

Adicionalmente, se produce la captura de Rodrigo Granda el 13 de diciembre de 2004 y se genera el rompimiento de las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia el 14 de enero de 2005; pero, que son reestablecidas el 15 de febrero de 2005. Sin embargo, continúa el crecimiento de los términos del intercambio; aunque la balanza comercial es

favorable a Colombia. Así mismo, las actividades manufactureras se mudan o concentran en Colombia y se produce el fortalecimiento de las cadenas de comercialización de productos colombianos en Venezuela. Del mismo modo, en este lapso, las visiones y los valores en cuanto a la política económica y política exterior se distancian, se presentan limitaciones para continuar avanzando (Cavecol, 2009).

Para el periodo entre 2006 y 2009, se produce la transición y redefinición de la relación por denuncia de Venezuela a la CAN, resalta: a) la adopción de medidas administrativas en Venezuela, b) cierre de frontera por instalación de peajes en Cúcuta (agosto-septiembre 2007), c) propuesta de la reforma constitucional en Venezuela, d) crisis política binacional (intercambio humanitario diciembre 2007), e) militarización de frontera y desescalamiento de medidas (04 al 07 de marzo de 2008), f) adopción de medidas administradas con relación a Colombia y g) Venezuela anuncia “congelamiento de relaciones con Colombia” el 28 de julio de 2009) (Cavecol, 2009).

Para Gutiérrez (2005), este mayor nivel de protección se ha convertido para el gobierno venezolano, en una necesidad para enfrentar la pérdida de competitividad del aparato productivo agroalimentario nacional (y en general de los sectores productivos no petroleros) derivada de la política macroeconómica que estimuló la apreciación del tipo de cambio real (hasta febrero de 2002); mientras que sus socios comerciales importantes, como Colombia, habían iniciando procesos de ajustes y de corrección de la apreciación cambiaria desde 1998.

No obstante, Colombia continuó siendo el segundo país de destino de las exportaciones no petroleras de Venezuela (XNP) con el 15,2%, superada por Estados Unidos en 2005. Las exportaciones

que Venezuela realiza hacia Colombia son fundamentalmente exportaciones no petroleras. Mientras las exportaciones no petroleras de Venezuela hacia el mundo apenas representaron en promedio para los años 2004-2005 el 15,1% del total exportado (Gutiérrez, 2007b).

En síntesis “*el comercio de Venezuela con Colombia tiene importantes efectos dinámicos de diversificación, aprendizaje exportador y es cualitativamente superior al que se da con el resto del mundo al estar conformado en su casi totalidad por productos manufacturados*” (Gutiérrez, 2007b: 63).

Sin embargo, el Ministro colombiano de Comercio, Industria y Turismo se presentó una queja ante la OMC de Venezuela por el bloqueo comercial, que según este país, ha impuesto Venezuela a sus productos agropecuarios. Los productos bloqueados representan el 17% de las exportaciones de Colombia a Venezuela en 2008, y podría suponer una pérdida de 1.030 millones de dólares. El presidente venezolano, Hugo Chávez, ordenó en agosto la congelación de las relaciones comerciales y diplomáticas con Colombia, en protesta por el acuerdo de cooperación militar que negociaban entonces Bogotá y Washington (Diario La Nación, 31/10/2009).

Así mismo, en la reunión regular del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC del 28 y 29 de octubre de 2009, la delegación de Colombia, presentó una queja sobre el cese de certificados de importación que “virtualmente afecta a todas sus exportaciones agropecuarias a Venezuela”. (Diario El Mundo, 19/11/2009).

El Gobierno colombiano asegura que las medidas que afectan su exportación de carne, huevos, pollos, café, ganado en pie, frutas y hortalizas, representan 1.030 millones de dólares, igual a 17% del comercial total entre ambos

países al cierre de 2008 (Diario El Mundo, 19/11/2009).

Para la presidenta de la Cámara de Comercio de San Antonio, Isabel Castillo, “sea cual sea la política de nuestro gobierno, nosotros, somos ciudadanos y empresarios de la frontera y seguiremos impulsando la integración económica, cultural y social con la hermana República de Colombia”. Refiriéndose a la crítica situación económica de la frontera, la cual se refleja en la reducción de la producción, el comercio, el crecimiento del desempleo (Diario La Nación, 11/10/2009).

En este sentido, Gutiérrez (2007b) señala que independientemente de que Venezuela haya salido de la CAN y de la firma del TLC de Colombia con Estados Unidos, debe reconocerse la necesidad de redefinir las relaciones entre ambos países, que pudiera ser a través de la firma de un acuerdo de libre comercio binacional; ya que resulta imposible, ignorar los beneficios estáticos y dinámicos que los dos países han obtenido a través del comercio bilateral y un retroceso, sólo representaría costos y pérdidas de bienestar para los dos países.

4. Conclusiones

Actualmente, Venezuela ha incrementado su dependencia a las importaciones de bienes en el comercio exterior, especialmente desde Colombia. Sin embargo, con la salida de Venezuela de la Comunidad Andina y las diferencias en los proyectos de país de ambos gobernantes, es necesario que se establezca un acuerdo bilateral, que permita reducir las tensiones políticas entre ambos gobiernos y facilite el intercambio y las negociaciones entre estos países.

Similarmente, es importante establecer una política comercial menos discrecional, más clara y coherente con los nuevos tiempos de globalización, que

permitan fomentar las inversiones productivas en el país y que a largo plazo puedan generar el incremento de la competitividad de los productos venezolanos en el comercio exterior.

No obstante, estas estrategias deben ser acompañadas de políticas de compensación para los sectores más vulnerables de la economía; pero, que les permitan en un periodo, no muy largo, la especialización y la comercialización de sus productos en el mercado internacional.

Referencias Bibliográficas

- Bello Rodríguez, María Eugenia (2007), *Historia y evolución de los límites y las fronteras*. Táchira: Universidad de Los Andes.
- Banco Central de Venezuela (1999), *Informe económico*. En línea: <http://www.bcv.org.ve>, (consulta diciembre 2009).
- Banco Central de Venezuela (2008), *Informe económico*. En línea: <http://www.bcv.org.ve> (consulta diciembre 2009).
- Cámara de Integración Económica Venezolana-Colombiana (Cavecol, 2009). *Visiones encontradas en la relación binacional*. Presentación en Power Point, realizada en el marco de LIX Convención Anual de la Asociación Venezolana para el Avance de la Ciencia.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2000). *Gaceta Oficial N° 5.453, del 24 de marzo. Título VI del Sistema Socio Económico. Capítulo I del Régimen Socio Económico y la Función del Estado en la Economía*.
- Diario El Mundo Economía y Negocios. Caracas, 19 de noviembre de 2009. p. 16. Colombia no ha presentado demanda legal en la OMC.
- Diario La Nación. San Cristóbal, 11 de octubre de 2009, p. A-8. Seguiremos impulsando la integración binacional.
- Diario La Nación. San Cristóbal, 31 de octubre de 2009, p. A-7. Presenta Gobierno colombiano queja ante OMC por bloqueo comercial impuesto por Venezuela.
- Guerra, José (2004). *La política económica en Venezuela: 1999-2003*. Caracas: UCV, Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico.

Gutiérrez, Alejandro (1998).

"Reformas e integración económica: Efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Venezuela y Colombia". Caracas: Fundación Polar.

Gutiérrez, Alejandro (1998).

"Reformas e Integración Económica: efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Venezuela y Colombia". Caracas: Fundación Polar.

Gutiérrez, Alejandro (2005).

"Políticas macroeconómicas y sectoriales: impactos sobre el sistema agroalimentario nacional (199-2003)". Revista Agroalimentaria, N° 20 enero-junio. Pp. 69-87.

Gutiérrez, Alejandro (2007a).

"Hacia una redefinición de las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia". Revista BCV, vol. XXI, N° 1, Caracas, enero-junio. Pp. 23-75.

Gutiérrez, Alejandro (2007b).

"Venezuela y sus patrones de Comercios: La importancia de la Comunidad Andina y el Mercosur", en Briceño Ruíz y Nebis Acosta (Compiladores). Los nuevos escenarios en la dinámica de la integración Suramericana. Maracaibo: Universidad del Zulia. Centro Experimental de Estudios Latinoamericanos (CEELA) "Gastón Parra Luzardo". Pp. 243-281.

República Bolivariana de Venezuela.

Dirección de Información del Ministerio de Finanzas (2003). Todo sobre el control de cambio. Una medida en defensa de la economía y del ciudadano (Folleto). Caracas.

Ruiz Uzcátegui, Dyanna María (2006).

La política antiinflacionaria en Venezuela 1999-2004. Revista BCV, volumen XX, N° 1, Caracas: BCV. enero-junio, pp. 21-43.

NOTAS

1 Este programa fue posteriormente actualizado con las políticas para el año 2000 en el documento: "Programa Económico 2000" (MPD, 2000)

Dyanna M. Ruíz Uzcátegui* y Maritza Rosales**

*Economista de la Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela. Candidata a Magister Scientiae en Fronteras e Integración de la Universidad de Los Andes "Dr. Pedro Rincón Gutiérrez" ULA-Táchira, Venezuela. Docente del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional Experimental del Táchira (UNET). Investigadora del Grupo de Investigación sobre Regionalismo, Integración y Desarrollo (GRID) del Centro de Estudios de Fronteras e Integración de la Universidad de Los Andes-Táchira.
Email: druiz03@yahoo.es

**Economista de la Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela. Candidata a Magister Scientiae en Economía mención: Agroalimentaria de la Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela. Investigadora, participante en el Programa de Formación de Generación de Relevancia (Plan II), en el Centro de Investigaciones Agroalimentarias de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela (CIAAL-FACES-ULA).
Email: maritzaaidro@yahoo.es

Fecha de recepción: marzo 2009

Fecha de aprobación: mayo 2009