

EVOLUCION DE LOS FLUJOS COMERCIALES EN EL GRUPO DE LOS TRES

*Por: RAUL QUEJADA PEREZ**
*GERARDO RODRIGUEZ ESTUPIÑÁN***

1. ASPECTOS GENERALES.

El comportamiento actual de la economía mundial, ha conducido a la conformación de bloques económicos basándose en sus ventajas comparativas y competitivas, lo cual implica un beneficio común a todos los países que lo conforman.

Los procesos de integración deben encaminarse paso a paso a través de integraciones parciales que involucren en primera instancia, a un grupo reducido de países. De esta manera se conforma un proceso de regionalización, ya que los avances en la integración afectan a las partes de un mismo ámbito geográfico, como se puede vislumbrar en acuerdos como NAFTA, MERCOSUR, etc.

El surgimiento del Grupo de los Tres, obedece al impulso dado a la integración regional latinoamericana en aras de complementar la política aperturista puesta en práctica en los países de la región a finales de los años 80's.

* El autor es Economista, MS en Política Económica y Jefe del Departamento de Investigaciones Económicas (DIES) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Cartagena.

** El autor es Economista, MS en Política Económica y Docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Cartagena.

Este ensayo tiene como objeto, primero, presentar un bosquejo sintetizado de los antecedentes del G3. En segundo lugar, mostrar la caracterización general de los flujos comerciales de cada uno de los países que conforman el grupo y su peso e importancia en el contexto latinoamericano, lo que permitirá identificar las divergencias y convergencias en sus estructuras productivas y comerciales.

El G3 es considerado uno de los primeros esfuerzos realizados por Colombia para integrarse a una economía de mayor grado de desarrollo relativo. Las labores de este grupo de trabajo los llevó a suscribir un tratado de libre comercio entre los tres países en 1994, que entró a regir a partir del mes de enero de 1995. Las cifras tomadas como base evaluativa para resaltar su importancia en el contexto latinoamericano son las de 1993, tal como se muestra a continuación: "El Grupo posee una población de 145 millones de habitantes con un PIB de US\$478.483 millones. De igual manera se destaca el hecho de la alta producción de energía eléctrica y carbón, el Grupo detenta en Latinoamérica el 94% de las reservas de petróleo, el 61% de las reservas de gas y el 81% de las reservas de carbón"¹

En la temática del programa se destacan la liberación, normas de acceso al mercado, reglas de origen, comercio de servicios, normalización técnica, regulación del mercado ampliado (salvaguardias, competencia y prácticas desleales); sobresaliendo en el grupo la dinámica y cambios presentados en México. Al respecto Garay expresa: "En el campo específico de la política económica se destacan avances decisivos con la apertura global de la economía mexicana a la competencia externa, la liberalización del tratamiento a la inversión extranjera, la estrategia de inserción a la economía mundial y en general con su proceso de reforma estructural y modernización"².

El cambio en las estrategias de desarrollo implementadas por los países latinoamericanos en los decenios de los 80's y 90's, como respuesta a las tendencias universales de globalización económica, originó una innegable prelación por el fomento e impulso de las exportaciones. Al punto de

¹ Cardona, Diego. El Grupo de Los Tres: una lectura política. Revista Económica Internacional No. 17, CEI. Enero-Marzo de 1992.

² Garay, Luis Jorge. América Latina ante el reordenamiento económico internacional. Editorial Universidad Nacional. 1994. Pp. 150

considerar el esfuerzo exportador como un objetivo básico de política económica.

CUADRO No 1
PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO GLOBAL COMO PROPORCIÓN DEL
P.I.B.
(EN PORCENTAJES)

PAÍS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Colombia	19,5	21,8	22,4	22,4	23,3	25,9	25,1	26,7	31,6
México	21,0	16,8	19,7	23,3	26,4	31,7	34,2	38,7	40,3
Venezuela	38,6	26,8	30,2	32,7	32,6	36,9	34,8	33,7	32,9
G-3	24,2	23,2	22,6	25,6	27,2	31,9	32,9	35,7	37,1
A. Latina	18,9	16,3	17,9	20,3	17,5	24,7	18,7	27,5	28,5

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales.

Cálculo de autores con base en los anexos 1, 2 y 4.

Conforme a lo expresado en el cuadro No 1, se observa que el período 1985 - 1993 nos muestra para México y Colombia un crecimiento sostenido del grado de apertura exportadora. México presenta un coeficiente de 21% en 1985 y pasa a 40,3% en 1993; Colombia, por su parte, nos muestra un coeficiente de 19,5% en 1985 pasando al año 1993 con 31,6%. Venezuela sin embargo, no refleja el crecimiento sostenido del resto de países del grupo (G-3), por el contrario, para el año 1985, arroja un coeficiente de apertura de 38,6%; experimentando un descenso considerable en cinco (5) puntos porcentuales para 1993, sumado a esto la evolución caracterizada por incrementos y disminuciones (91-93) de su comercio global como proporción del P.I.B.

Con relación al G-3 y América Latina, no obstante de presentar un significativo incremento en el período 1985 - 1993, al pasar el coeficiente de apertura de América Latina de 18,9% a 28,5% y de 24,2% a 37,0% para el G-3, se reflejan un comportamiento fluctuante del coeficiente a lo largo del período analizado (1985 - 1993).

Lo anterior nos indica que las tendencias globales de apertura comercial han influenciado las economías del Grupo, reflejándose en el comportamiento

creciente de los flujos comerciales como proporción del PIB, lo que significa que el sector externo cumple un papel relevante en las actividades productivas del G3.

1.1 CARACTERIZACIÓN DE LOS FLUJOS COMERCIALES

Para la caracterización de los flujos comerciales se hace necesario tener en cuenta los avances hechos por Ocampo (1992), Pulecio (1993), Jaime Acosta Puestas (1993), Garay (1994), Umaña (1996) y Alicia Puyana, entre otros, donde se examinaron algunos elementos de los países que conforman el G3 orientados a la evaluación de oportunidades y riesgos de este proceso de integración. Estos estudios han servido como indicadores de la heterogeneidad estructural entre estos países, algunos de los principales elementos comparativos son: la composición de la balanza comercial, niveles arancelarios, comportamiento del PIB, entre otros.

Debido a que el comercio intra grupo es mínimo, ya que "Al Grupo de los Tres Colombia envía entre el 7% y 10% de las exportaciones, en especial a Venezuela (90% en 1991-1993 y 80% en 1994), y compra entre 9% y 13% principalmente de Venezuela (67% en 1991, 72% en 1992 y 80% en 1993-1994); México destina entre 0,8% y 1.5% de las ventas en proporción algo mayor a Colombia que a Venezuela y se provee en 0,5-0,6%, con menos de una tercera parte desde Colombia en 1991-1993 y con un 40% en 1994; y Venezuela hace despachos entre 2,3 y 7% a México el 28% en 1991-1992 y un 20% en 1993-1994 e importa entre 4.4 y 8% con una tercera parte de los embarques desde México en 1991-1993 y del 27 % en 1994"³. Por tal motivo, uno de los principales propósitos del G3 es incrementar los flujos comerciales intrarregionales en el corto plazo y extrarregionales en el largo plazo

Se hace necesario conocer el comportamiento de los flujos comerciales del G3, a través del análisis de sus exportaciones e importaciones observando el dinamismo del sector externo de cada uno de los países que conforman el grupo y determinar, además, el peso e importancia que el G3 posee en el plano latinoamericano.

³ Agenda de Largo plazo, Lanzetta Mutis Mónica, Coordinadora. Artículo "Acuerdos de nueva generación y especialización productiva, Colombia y Venezuela en el TLCG3 frente al Mercosur. Ana Rita Cárdenas. Pág. 336.

Al analizar la Balanza Comercial de G-3 (ver anexo 3) observamos que el impacto mundial del crecimiento comercial correspondiente al año 1994, favorece ampliamente al grupo al pasar de un déficit de 13.144 millones de dólares (1994) a un superávit comercial en los años 1995 y 1996.

El G3 posee una participación bastante representativa en el total de los flujos comerciales de Latinoamérica, tal como lo reflejan las tasas medias de participación (ver cuadros Nos. 2 y 3) tanto para las exportaciones (40 y 44%) como para las importaciones (44 y 48%) para los períodos 1985-1990 y 1991-1996 respectivamente.

CUADRO No 2
TASA PROMEDIO ANUALES DE PARTICIPACIÓN. EXPORTACIONES
TOTALES
(EN PORCENTAJES)

PAÍS	1985 - 1990	1991 - 1996
Colombia*	14,0%	12,0%
México*	55,0%	64,0%
Venezuela*	31,0%	24,0%
	100,0%	100,0%
G-3**	40,0%	44,0%

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo. Progreso Económico y Social para América Latina.

Cálculo de autores con base en el anexo 1.

* Participación de cada país en el G-3. ** Participación del G-3 en América Latina.

CUADRO No 3
TASAS PROMEDIOS ANUALES DE PARTICIPACIÓN. IMPORTACIONES
TOTALES
(EN PORCENTAJES)

PAÍS	1985 - 1990	1991 - 1996
Colombia*	14,0%	11,0%
México*	57,0%	75,0%
Venezuela*	29,0%	14,0%
	100,0%	100,0%
G-3**	44,0%	48,0%

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo. Progreso Económico y Social para América Latina.

Cálculo de autores con base en el anexo 2.

• Participación de cada país en el G-3. ** Participación del G-3 en América Latina.

Lo anterior permite inferir, que el efecto de las políticas de ajuste y estabilización macroeconómica implementadas en los tres países, incidió favorablemente en el volumen y dinámica de los flujos comerciales, evidenciándose un mayor impacto sobre las importaciones, ya que sus tasas de participación promedio excedieron en cuatro (4) puntos porcentuales a las exportaciones.

Una de las características más sobresalientes de la estructura económica del G3, se observa en el mayor tamaño e importancia relativa de México con relación a Colombia y Venezuela. De acuerdo con los cuadros Nos. 2 y 3, para el período 1985-1990 la tasa media de participación de las importaciones totales corresponde al 57% para México, mientras que para Colombia y Venezuela es de 14% y 29% respectivamente. Para el período 1991-1996 se acentúa este comportamiento al pasar México a participar con el 75% de las importaciones totales del grupo. Esta tendencia se repite para las exportaciones, donde México representa el 55% (1985-1990) y 64% (1991-1996) de las exportaciones totales del G3.

Con relación a las exportaciones totales de América Latina, el grupo participa en promedio con un 40% para el período 1985-1990 incrementándose en el período 1991-1996 en un 4%, situación influenciada por el mayor peso de México quien pasó de tener una participación al interior del grupo del 58% (1993) a un 71% (1994), manteniéndose esta tendencia de crecimiento hasta 1996. (ver anexo 1)

Este alto crecimiento en México obedece a que la economía mundial en 1994 tuvo una gran expansión lo que resultó ventajoso para América Latina. "En volumen el comercio mundial aumentó en 1994 un poco más del 7%, casi el doble del año anterior y por encima de la media anual de 5.2% registrada de 1986 a 1993. A lo anterior se adiciona el incremento de los precios en dólares, alrededor de 2% de manera que en valor el comercio se incrementó en 9%"⁴.

Cabe anotar que la expansión del comercio mundial se moderó en 1996, debido a la desaceleración del consumo en los países occidentales,

⁴ Revista Comercio Exterior, México, febrero 1995. Art. "Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe", 1994. Pp. 178.

considerados mercados importantes para las exportaciones a América Latina.

Este análisis nos conduce a expresar que las reformas comerciales no son suficientes por sí solas para garantizar un desarrollo productivo y un equilibrio macroeconómico de manera simultánea. "Reducir el fomento exportador a reformas comerciales y a la preservación del equilibrio macroeconómico puede asegurar estabilidad pero no crecimiento y, menos aún, la gestación de procesos endógenos de productividad y competitividad"⁵.

1.2 BALANZA COMERCIAL

1.2.1 COLOMBIA - MÉXICO

En la balanza comercial colombiana se destaca el año 1991 como el de mayor superávit comercial; lo que se explica por las expectativas generadas por los agentes económicos en relación al programa de desgravación gradual de las importaciones anunciada a través del proceso de internacionalización económica. Para el período 1993-1996, se evidencia un déficit en el saldo comercial (ver anexo 3), lo que se justifica en parte por la política revaluacionista puesta en práctica por el Banco de la República.

En el caso del saldo comercial mexicano, se observa un déficit para el período 1989-1994 (ver anexo 3), propiciado por la aplicación de un programa económico orientado al despegue exportador del sector manufacturero; para tal fin se dictaron medidas de orden comercial (apertura unilateral), cambiarias, (permanente subvaluación) y fiscales (presupuesto equilibrado).

Las anteriores medidas tuvieron un efecto diversificador de las exportaciones mexicanas, reduciéndose el peso de los hidrocarburos y aumentándose el de las manufacturas. Lo anterior provocó un notable déficit. "Un incremento descomunal de los insumos importados y aunque tanto el volumen cuanto el valor de las exportaciones mencionadas se incrementaron, el monto de las compras externas lo hizo aún más y sobrevino un déficit comercial creciente

⁵ América Latina y el Caribe: Cepal. "Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial". 1994. Pp. 14

que se financió en proporción importante con entradas de capital de corto plazo”⁶

A las razones expuestas se adicionan la inestabilidad política mexicana, causada por el levantamiento de Chiapas por un lado y por otro el asesinato del candidato presidencial Luis Donaldo Colosio. Ante este panorama incierto, el gobierno en diciembre de 1994 optó por aumentar la banda cambiaria superior, lo que condujo a una alza en la tasa de cambio. “Se produjo una devaluación del 80% aproximadamente al pasar el dólar de 3.40 a 6,0 nuevos pesos, entre 1995-1996.

CUADRO No 4
COMERCIO EXTERIOR BILATERAL COLOMBO- MEXICANO
(EN MILLONES DE DÓLARES)

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	COMERCIO TOTAL	SALDO C/cial
1991	54,45	151,06	205,51	-96,66
1992	89,25	170,99	260,24	-81,74
1993	81,10	259,16	340,26	-178,06
1994	108,50	295,16	403,66	-186,69
1995	90,31	453,32	543,63	-363,01

Fuente: DANE. DIAN. 1996

Un análisis del comercio Colombo-Mexicano, nos conduce a afirmar que Colombia es un mercado poco representativo para las exportaciones de México: “En 1991 las importaciones procedentes de México contribuyeron con apenas 3.2% del valor total de las realizadas por Colombia, y con el agravante adicional de que aquella representaron solamente un 0.5% de las exportaciones mexicanas”⁷.

El comercio bilateral Colombo-Mexicano (ver cuadro No. 4) denota un aumento sostenido del volumen de comercio total para el período 1991-1995 pasando de US\$205.51 millones en 1991 a US\$543.63 millones en 1995. De

⁶ Revista Comercio Exterior. México, febrero 1996. Pp. 122.

⁷ Garay, Luis Jorge. “América Latina ante el reordenamiento económico internacional”. Editorial Universidad Nacional. 1994. Pp. 165

igual manera se evidencia un aumento de las importaciones a un ritmo mayor a las exportaciones lo que conduce a un saldo comercial deficitario para Colombia, caracterizado por ser creciente durante el período citado.

Por otra parte Garay (1994) expresa que, el mercado mexicano no ha sido lo suficientemente aprovechado por Colombia, no solamente por ser el destinatario del 1% de sus exportaciones, sino también en pocos ítems, 10 ítems tienen una participación del 75% del valor exportado.

José A. Ocampo en su análisis realizado para el Concejo Gremial Nacional en 1992, plantea que las perspectivas concretas de crecimiento de los mercados de exportación que se abren para Colombia y México por efecto de la apertura comercial se ubican mayoritariamente en la rama de manufacturas, México posee ventajas comparativas en el sector metalúrgico y siderúrgico. Para México un análisis de ventajas comparativas reveladas arroja posibilidades de exportación para Colombia fundamentalmente en productos típicos de industrialización tardía como el caso de los derivados del petróleo, principalmente.

CUADRO No. 5

EXPORTACIONES COLOMBIANAS A MÉXICO 1993-1995

	1993	1994	1995
Productos primarios	11%	11%	28%
Productos industriales	89%	89%	72%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Cálculo de los autores con base en los datos del anexo No. 4.

1.2.1.1 Exportaciones de Colombia hacia México

Entre los principales productos que Colombia exporta a México sobresalen productos industriales especialmente de industria liviana, tal es el caso de editoriales, textiles, confecciones y plásticos entre otros. Cabe señalar que los productos primarios exportados al mercado mexicano son poco representativos en relación a los industriales. Tal como se observa en el cuadro No. 5 los productos primarios casi se triplicaron durante el período 93-95 cuyo comportamiento se debió al dinamismo de los derivados del petróleo: "en 1995 suben las ventas de derivados del petróleo que

alcanzaron a una cuarta parte del valor exportado, los productos industriales bajan su participación al pasar del 89% al 72%, en conjunto, con incremento del 150% de los agroindustriales y caída en los rubros de industria liviana (52%), maquinaria y equipo (33%) e industria básica (casi 12%)".⁸

1.2.1.2 Importaciones de Colombia provenientes de México

En lo referente a las importaciones, los productos primarios de México son poco representativos y tienen una tendencia a disminuir su participación, (ver cuadro No. 6) lo que se justifica por el mayor peso relativo que tienen estos productos en la estructura productiva de Colombia (bebidas, tabaco y alimentos, entre otros).

CUADRO No. 6

IMPORTACIONES COLOMBIANAS DE MÉXICO 1993-1995

	1993	1994	1995
Productos primarios	7%	5%	3%
Productos industriales	93%	95%	97%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Cálculo realizado por los autores, con base en datos del anexo No. 5

Los productos industriales importados de México poseen la mayor participación, sobresaliendo en orden de importancia: químicos (43% 1995), maquinaria y equipo los cuales pasaron de tener una participación de 10% en 1993 al 25% en 1995, debido, en parte, a la mayor demanda tecnológica del aparato productivo del país.

A pesar de ser el intercambio comercial colombo-mexicano muy marginal, México vende más productos a Colombia, lo que se refleja en su balanza superavitaria, además su participación en el mercado colombiano ha sido creciente, reflejándose una importante complementariedad entre las industrias colombianas y las exportaciones mexicanas.

⁸ Lanzetta Mutis, Mónica. (Coordinadora) Agenda de largo plazo. Art. "Acuerdos de nueva generación y especialización productiva: Colombia y Venezuela en el TLCG3 y frente al mercosur" Ana Rita Cárdenas. Pp. 331

Es importante resaltar que el comportamiento del comercio Colombo-Mexicano, se caracterizó por su notable inestabilidad en los años 80's; solamente a partir de 1989 muy a pesar de ser uno de los más bajos en el volumen de comercio bilateral se inicia una sostenida recuperación logrando un representativo crecimiento para 1993.

1.2.2 COLOMBIA - VENEZUELA

En la actualidad Colombia y Venezuela son considerados los países con más representatividad comercial en la comunidad Andina, a partir de 1992 esta relación comercial se ha fortalecido, debido al establecimiento de la zona de libre comercio, consolidando la unión aduanera mediante la adopción del arancel externo común para la subregión a través de la decisión 370 de diciembre de 1994 de la comisión del Acuerdo de Cartagena.

La balanza comercial de Venezuela, se caracteriza por sus permanentes fluctuaciones, manifestándose en un comportamiento discontinuo en sus exportaciones e importaciones (ver anexos 1 y 2). Para el período de 1985-1990, el crecimiento promedio de las exportaciones excedió las importaciones, 31% y 29% respectivamente. (ver cuadros No. 2 y 3). Sobresale en este período la recuperación de la actividad productiva externa, debido a que las exportaciones casi que triplican a las importaciones en el año 1990. "La economía venezolana experimentó una importante recuperación en 1990, registrando un aumento del 5% en el PIB, luego de la abrupta caída en 1989, este favorable comportamiento obedeció fundamentalmente al dinamismo de la actividad petrolera que creció en 13.6%, debido a la expansión de la producción a partir de septiembre como consecuencia de la crisis del Golfo Pérsico y a la recuperación de las actividades no petroleras (crecieron 3.7%)⁹. Hasta mediados de la década de los 90's la economía venezolana mantuvo su tendencia con una balanza comercial superavitaria.

Para el periodo 1991 - 1996, la tasa de participación promedio de las exportaciones e importaciones totales venezolanas (ver cuadros 2 y 3) nos muestran una sensible disminución, a causa de los desequilibrios macroeconómicos que experimentaba Venezuela, reflejados en la inestabilidad cambiaria originada por la dificultad fiscal por la que atravesaba este país. La existencia del notable déficit fiscal llevó a las autoridades a

⁹ Pulecio Jorge y Torres Danilo. El Comercio y la Integración Colombo-Venezolana.. Pp.50.

devaluar la tasa de cambio como alternativa de solución a los problemas financieros del gobierno ya que las exportaciones venezolanas de petróleo son propiedad del Estado (75%). El año 1996 se caracterizó por arrojar una balanza comercial superavitaria como resultado del programa de ajuste implementado por el gobierno, denominado "agenda Venezuela", cuyo propósito es lograr la estabilidad económica del país. Este programa incluye medidas como: aumento del precio de la gasolina, privatizaciones aceleradas, liberación del régimen cambiario y de tasa de interés, entre otros.

Se destaca el hecho de que "Venezuela es el principal socio comercial de Colombia en el grupo Andino. Además de ser el segundo socio comercial de Colombia en el mundo después de los Estados Unidos, tanto en lo que se refiere a exportaciones como a importaciones"¹⁰.

CUADRO No 7
COMERCIO EXTERIOR BILATERAL COLOMBIA-VENEZUELA
(EN MILLONES DE DÓLARES)

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	COMERCIO TOTAL	BALANZA C/cial
1991	421.60	291.60	713.20	130.00
1992	580.40	291.60	1004.95	156.85
1993	692.30	968.11	1660.41	-272.00
1994	536.70	1165.40	1702.10	-628.00
1995	936.60	1355.80	2292.40	-419.20
1996*	397.70	667.00	1064.70	-269.30

Fuente: DANE, DIAN. 1996

*Cifras provisionales enero-junio.

Tal como se puede observar en cuadro No. 7, la balanza comercial bilateral es deficitaria para Colombia a partir del año 1993, no obstante el incremento significativo experimentado por el comercio total colombo-venezolano, que pasa de 713,2 millones de dólares en 1991 a 2292,4 millones de dólares en 1995. A este comportamiento se suma la tendencia decreciente de la relación peso/bolívar en los últimos años, al producirse una devaluación del

¹⁰ Ministerio de Comercio Exterior - Proexport Colombia. Revista Acuerdos Comerciales Internacionales. Febrero 1996

bolívar con respecto al peso, contribuyendo a la mayor penetración de los productos venezolanos al mercado colombiano.

Existen algunos elementos importantes que coadyuvan a la solidez del comercio preferencial entre estos países destacándose aspectos importantes como: antecedentes de negociación comercial, vecindad geográfica, conformación de la zona de libre comercio, salvaguardia cambiaria y complementariedad productiva de algunos sectores considerados claves para ambos países.

1.2.2.1 Exportaciones de Colombia hacia Venezuela.

El proceso de liberación comercial colombo-venezolano en los inicios de la década de los 90's se caracterizó por una intensificación en el intercambio intraindustrial entre los dos países, entre 1990-1995 las exportaciones colombianas a Venezuela se triplicaron debido a su notable dinamismo: "la participación de las exportaciones colombianas a Venezuela pasan de un 5.6% en 1990, a un 18.4% en 1995 y las manufacturas alcanzan un 24% aproximadamente de ese total. Por bienes, los de consumo representan 7.5%, los intermedios 3%, la metalmecánica 2%, siendo los restantes prácticamente irrelevantes con la excepción del equipo de transporte que creció en 1995"¹¹.

Cabe señalar que para el período 1991-1995, los productos que se destacan en las exportaciones de Colombia al mercado venezolano son: sustancias químicas industriales, productos químicos derivados del petróleo y del carbón, productos alimenticios, textiles y confecciones. (Ver anexo No 5)

El análisis anterior confirma que la integración comercial de Colombia y Venezuela ha permitido a ambos países fortalecer sus exportaciones no tradicionales y en su gran mayoría los productos transados se caracterizan por ser generadores de alto valor agregado, lo que favorece un proceso de inversiones conjuntas entre estos países.

1.2.2.2 Importaciones Provenientes de Venezuela.

Debido a los estímulos generados por el comercio preferencial colombo-venezolano, las importaciones provenientes de Venezuela son más

¹¹ Ibidem. Pp. 222

representativas que las del mundo, al respecto Germán Umaña (1996) destaca como éstas crecen a una velocidad de 4.2 veces, mientras que las del mundo lo hicieron 2.4 veces. Este comportamiento se explica desagregando las importaciones provenientes de Venezuela, resaltándose los productos más representativos: al observar el anexo No. 4 notamos que durante el período 1991-1995 las importaciones totales crecieron 3.5 veces aproximadamente teniendo un mayor peso los alimentos, hierro, acero, vehículos y de manera sorprendente textiles, confecciones, imprentas, editoriales y papel. Con relación a la participación por sectores: "crecen sustantivamente las de equipos de transporte, agroindustria y bienes de consumo, permanecen constantes las metalmecánicas y disminuye la metalurgia y los bienes intermedios"¹².

El crecimiento de las importaciones hierro, acero y vehículos, obedece en parte a razones de precios relativos ya que los costos de producción para estos bienes en Venezuela, son menores con relación a los de Colombia, lo que se refleja en un menor precio de los bienes finales de los mismos, el crecimiento del equipo de transporte se debe fundamentalmente a la implementación de la zona de libre comercio y de la unión aduanera.

1.3 FLUJOS COMERCIALES Y VENTAJAS COMPARATIVAS

De acuerdo con las ventajas comparativas bilaterales de Colombia frente a México y Venezuela, (ver cuadro No. 8), cuyo análisis se toma con base en 15 capítulos del arancel en Colombia (total 98 capítulos) se observa lo siguiente:

Para el caso de Colombia con relación a México, José A. Ocampo, en su análisis realizado para el consejo gremial nacional plantea que, además de productos energéticos como el carbón, las ventajas se derivarían de sus posibilidades de exportación de bienes de industria liviana, en los cuales México tiende a disminuir su dinamismo; tal es el caso de los productos de industrias editoriales, textiles, manufacturas de cuero. Igualmente en ramas como la siderúrgica, metalmecánica y química industrial serían viables procesos de comercio intraindustrial ya que son también de importancia para la industria mexicana. Para el caso mexicano, sus exportaciones manufactureras hacia Colombia, están representadas principalmente por

¹² Lanzetta Mutis, Mónica (Coordinadora) "Agenda de largo plazo". Art. "La distribución y la integración de Colombia y Venezuela", Germán Umaña, Pp. 213.

automotores, metalurgia y productos químicos, dándose una participación significativa para estos sectores. (ver cuadro No. 8).

Con referencia a Colombia encontramos que los bienes manufactureros no alcanzan una notable participación con respecto al mercado mexicano cuyos bienes están representados principalmente en confecciones, imprenta, editoriales, químicos y alimentos, entre otros. (ver cuadro No. 8).

Tal como se aprecia en el cuadro No. 8, en las ventajas comparativas bilaterales colombo-venezolanas, Colombia posee las mayores ventajas con relación a Venezuela en los siguientes productos: cesterías, confecciones de cuero, sombreros de fieltros, azúcar, confiterías, confecciones de vestidos, y del hogar entre otros (ver cuadro No. 8). De otra parte las ventajas comparativas de Venezuela frente a Colombia se centran en metalurgia del aluminio, carnes y mariscos, autoparques, siderurgia, forrajes, química básica e inorgánica entre otros.

Es importante destacar varios aspectos con relación a las Ventajas Comparativas intragrupo: en primer lugar, se observa la oposición de algunos sectores analizados (químicas y petroquímicas) ya que pueden ser importados desde Venezuela, bajo condiciones muy favorables en lo que respecta a costos y aranceles.

En segundo plano se observa que las Ventajas Comparativas de Colombia frente a México y Venezuela, se dan en sectores comunes: (aproximadamente el 33% del universo analizado) como metalurgia del zinc, fertilizantes, jabones, química básica e inorgánica.

La determinación de las ventajas comparativas al interior de los flujos comerciales intragrupo y al mundo, permiten tener una valiosa orientación para determinar el patrón de comercio vigente, márgenes de competencia y posibilidades de inversión en el plano intrarregional y extrarregional.

2. DESEMPEÑO COMERCIAL Y PERSPECTIVAS FUTURAS DEL GRUPO DE LOS TRES (G3) EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO

La actividad comercial del Grupo de los Tres (G3) es liderada por México, país que concentra la mayor proporción del comercio internacional en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), participando

con el 87% de las exportaciones y el 76% de las importaciones. (Ver CEPAL: Balance preliminar 1997).

CUADRO No. 8
ÍNDICES DE EXPORTACIÓN DE BIENES F.O.B. 1990 = 100

	1995	1996	1997 ⁽¹⁾
COLOMBIA	144.4	150.4	174.9
MÉXICO	195.4	235.8	272.7
VENEZUELA	108.3	129.9	133.5
G3 ⁽²⁾	149.3	172.0	193.7
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	166.4	185.3	206.8

Fuente: CEPAL, basado en cifras suministradas por el FMI y entidades nacionales

⁽¹⁾ Cifras preliminares

⁽²⁾ Cálculo de los autores sobre la base del índice promedio de los países signatarios del G3.

Con referencia a la dinámica comercial en el G3, México supera el índice promedio de exportaciones intragrupo y de América Latina en el trienio 1995-1997. (Ver cuadro No. 8)

De otra parte, el índice de importaciones mexicano es inferior al de América Latina en el período analizado, (Ver cuadro No. 9), lo que sugiere una evolución superavitaria de su saldo comercial y comercio global.

CUADRO No. 9
ÍNDICES DE IMPORTACIÓN DE BIENES F.O.B. 1990 = 100

	1995	1996	1997 ⁽¹⁾
COLOMBIA	250.3	250.3	268.2
MÉXICO	174.2	215.1	264.0
VENEZUELA	174.5	133.5	174.1
G3 ⁽²⁾	200.5	169.6	235.4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	213.9	236.1	279.1

Fuente: CEPAL, basado en cifras suministradas por el FMI y entidades nacionales

⁽¹⁾ Cifras preliminares

⁽²⁾ Cálculo de los autores sobre la base del índice promedio de los países signatarios del G3.

Caso contrario se observa en las situaciones de Colombia y Venezuela, los cuales muestran un índice promedio de exportaciones por debajo del intragrupo y de América Latina (Ver cuadro No. 9); de otro lado, el índice de importaciones de estos países está ubicado por encima del promedio G3 y de América Latina, lo que implica un saldo comercial deficitario para ambos países en el período que se analiza.

Las perspectivas futuras del Grupo de los Tres y otros pactos de comercio preferencial latinoamericano, muestran una tendencia imperativa que responde a los nuevos retos y circunstancias de la economía mundial; bajo estas condiciones, la integración regional se convierte en una estrategia ineludible que viabiliza el escenario natural preliminar para la conformación del bloque hemisférico 2005 de cara al milenio que se avecina.

La teoría económica reciente se ha orientado a la identificación de efectos dinámicos de la integración, lo que implica un incremento de la eficiencia y del crecimiento como resultado de factores tales como: economías de escala, transferencia de tecnologías, aumento de la competencia en el mercado y fortalecimiento de sectores empresariales e industriales estratégicos, entre otros.

Los factores citados se constituyen en aspiraciones esenciales de aquellos países que hacen parte de los acuerdos integracionistas y que poseen un menor grado de desarrollo.

**ANEXO 1
EXPORTACIONES TOTALES DEL GRUPO DE LOS TRES Y AMÉRICA LATINA
(EN MILLONES DE DÓLARES A PRECIOS CONSTANTES).**

PAÍS	AÑOS											
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 ^a
Colombia	3650	5331	5661	5343	6031	7079	7507	7263	7430	8754	10373	10725
Méjico	21663	16031	20655	20566	22765	26838	26855	27516	30033	60882	79542	95450
Venezuela	14283	8535	10437	10082	12915	17444	14968	13955	14222	16110	18870	22805
G-3	39596	29897	36753	35991	41711	51361	49330	48734	51685	85746	108785	128980
A. Latina	94388	78797	89993	102621	102639	123435	121370	126535	132775	183715	223411	248055

Fuente: BID. Progreso Económico y Social para América Latina.

Los datos correspondientes a los años 1994, 1995 y 1996 fueron tomados de la CEPAL; con base en informaciones proporcionadas por el FMI y entidades nacionales. ^a Estimaciones preliminares.

**ANEXO 2
IMPORTACIONES TOTALES DEL GRUPO DE LOS TRES Y AMÉRICA LATINA
(EN MILLONES DE DÓLARES A PRECIOS CONSTANTES).**

PAÍS	AÑOS											
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 ^a
Colombia	3676	3409	3793	4516	4557	5108	4548	6030	9085	11040	12921	13045
Méjico	13212	11432	12222	18898	23410	31271	38184	48193	48924	79346	72453	88685
Venezuela	7501	7866	8870	12080	7283	6807	10131	12266	11013	8504	11580	10600
G-3	24389	22707	24885	35494	35250	43186	52863	66489	69022	98890	96954	112330
A. Latina	61273	62121	69618	79309	54658	97424	103653	137776	150141	197583	221971	245545

Fuente: BID. Progreso Económico y Social para América Latina.

Los datos correspondientes a los años 1994, 1995 y 1996 fueron tomados de la CEPAL; con base en informaciones proporcionadas por el FMI y entidades nacionales.

^a Estimaciones preliminares.

**ANEXO 3
BALANZA COMERCIAL FOB DEL GRUPO DE LOS TRES Y AMÉRICA LATINA
(EN MILLONES DE DÓLARES A PRECIOS CONSTANTES).**

PAÍS	AÑOS											
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 ^a
Colombia	-23	1922	1868	827	1474	1971	2959	1233	-1655	-2286	-2548	-2320
Méjico	8451	4599	8433	1668	-645	-4433	-11329	-20677	-18891	-18464	7089	6765
Venezuela	6782	669	-1567	-1998	5632	10637	4837	1689	3209	7606	7290	12205
G-3	15210	7190	8734	497	6461	8175	-3533	-17755	-17337	-13144	11831	16650
A. Latina	33115	16676	20326	23311	27981	26011	7717	-11241	-17366	-13868	1440	2510

Fuente: BID. Progreso Económico y Social para América Latina.

Los datos correspondientes a los años 1994, 1995 y 1996 fueron tomados de la CEPAL; con base en informaciones proporcionadas por el FMI y entidades nacionales. ^a Estimaciones preliminares.

ANEXO 4

COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA 1991 - 1995

(Importaciones miles de dólares CIF corrientes)

						Variación	
	1991	1992	1993	1994	1995	Periodo %	Promedio anual %
Producción agropecuaria	5.319	12	15.843	29.765	48.921	819,7	74,1
Silvicultura	0	13	0	10	15	-	-
Extracción de madera	0	30	0	0	0	-	-
Pesca	0	3	0	42	147	-	-
Fabricación de muebles y accesorios	0	74	44	132	79	-	-
Extracción de minerales metálicos	1	18	49	909	865	71.016,7	416,4
Industria del tabaco	5	22	11	332	1.138	24.878,0	297,5
Fab. de objetos de barro,loza y porcelana	5	2	199	917	1.413	29.779,8	315,8
Fab. de prendas de vestir, excep. calzado	31	82	586	887	434	1.305,2	93,6
Ind. de la madera y sus produc. excp. mueb.	34	468	229	464	405	1.084,1	85,5
Industria de bebidas	85	376	917	3.637	25.684	30.158,2	317,1
Fab. de prod. derivados del petróleo y carb.	92	446	1.393	1.991	2.099	2.178,2	118,5
Industria del cuero y sus productos.	99	746	4.599	916	1.000	904,9	78,0
Fab. de calzado, excep. el de caucho vulcano	164	1.024	2.759	2.369	2.453	1.396,4	96,7
Imprenta, editoriales e industrias conexas.	253	1.535	4.820	3.286	7.839	2.998,5	135,9
Fab. de equipos profesional y científico.	432	1.982	1.813	1.935	2.428	462,3	54,0
Otras industrias manufactureras	618	731	1.343	2.810	4.250	587,9	62,0
Fab. de otros produc. minerales no metálicos	1.076	2.129	7.954	13.396	13.215	1.127,9	87,2
Fab. de produc. alimenticios diversos	1.401	5.738	10.939	11.725	14.966	968,4	80,8
Fabricación de productos plásticos	1.586	3.367	6.203	8.722	10.764	578,8	61,4
Fabricación de papeles y sus productos	1.826	8.999	16.109	26.012	29.105	1.494,4	99,8
Fabricación de vidrio y productos de vidrio	1.992	6.970	11.508	24.121	23.434	1.076,2	85,2
Fabricación de textiles.	2.030	10.434	25.155	29.205	29.365	1.346,6	95,0
Fabricación de productos de caucho.	2.306	5.583	16.510	21.103	25.029	985,6	81,5
Extracción de otros minerales.	2.480	5.832	8.471	6.227	2.746	10,7	2,6
Fab. de maquinaria y aparatos electricos.	3.021	6.277	7.516	12.643	18.613	516,2	57,6
Fab. de produc. alimenticios, excep. bebidas	4.954	33.958	69.462	92.709	115.518	2.231,6	119,7
Fabricación de otros productos químicos.	6.048	8.878	15.129	25.097	34.039	462,8	54,0
Fabricación de equipo y material de transp.	9.053	26.371	244.132	305.327	288.898	3.091,3	137,7
Fab. de maquinaria, exceptuando la eléctrica.	9.538	11.345	16.466	20.647	15.902	66,7	13,6
Fab. de productos metálicos, excep. maquin.	28.599	29.877	42.981	37.977	36.882	29,0	6,6
Industrias básicas de metales no ferrosos.	41.488	51.788	50.226	60.946	73.825	77,9	15,5
Refinerías de petróleo.	42.476	39.409	152.509	143.996	171.726	304,3	41,8
Fab. de sustancias químicas Industriales	67.876	80.234	82.037	135.788	179.150	163,9	27,5
Industrias básicas de hierro o acero.	70.580	89.247	138.241	138.937	170.370	141,4	24,6
Total	305.467	446.134	956.151	1.164.981	1.352.717	342,8	45,1

Fuente: DIAN

ANEXO 5

COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA 1991 - 1995

(Exportaciones miles de dólares FOB corrientes)

						Variación	
	1991	1992	1993	1994	1995	Periodo	Promedio anual
						%	%
Producción agropecuaria	82.797	78.768	31.589	29.404	60.814	-26,6	-7,4
Silvicultura	75	70	6	173	115	53,1	11,2
Extracción de madera	6	15	18	2	102	1.489,3	99,7
Pesca	1.407	31	3.170	243	2.911	106,9	19,9
Fabricación de muebles y accesorios	13	49	0	0	0	-100,0	-100,0
Extracción de minerales metálicos	1.183	3.519	1.936	439	3.657	209,2	32,6
Industria del tabaco	49.632	57.489	65.931	48.660	79.790	60,8	12,6
Fab. de objetos de barro,loza y porcelana	1.671	2.601	2.073	4.856	1.907	14,1	3,4
Fab. de prendas de vestir, excep. calzado	191	2.652	844	1.086	2.358	1.137,2	87,5
Ind. de la madera y sus produc. excp. mueb.	0	0	0	0	3	-	-
Industria de bebidas	9.620	34.891	46.246	40.765	81.461	746,8	70,6
Fab. de prod. derivados del petróleo y carb.	47.9001	76.067	146.712	95.969	126.328	163,7	27,4
Industria del cuero y sus productos.	18.592	30.685	57.921	44.676	37.363	101,0	19,1
Fab. de calzado, excep. el de caucho vulcano	3.858	14.942	27.495	13.803	15.009	289,0	40,4
Imprenta, editoriales e industrias conexas.	5.102	7.527	6.953	3.645	4.733	-7,2	-1,9
Fab. de equipos profesional y científico.	3.476	5.050	8.606	5.682	5.645	62,4	12,9
Otras industrias manufactureras	2.756	12.183	18.213	15.304	31.055	1.026,9	83,2
Fab. de otros produc. minerales no metálicos	16.897	22.091	23.711	15.508	23.007	36,2	8,0
Fab. de produc. alimenticios diversos	60.195	80.333	70.395	70.344	152.549	153,4	26,2
Fabricación de productos plásticos	5.595	10.285	13.180	26.971	74.296	1.227,9	90,9
Fabricación de papeles y sus productos	252	624	558	1.181	2.197	771,5	71,8
Fabricación de vidrio y productos de vidrio	2.954	4.346	3.959	3.554	3.731	26,3	6,0
Fabricación de textiles.	1.785	2.198	2.563	3.453	12.819	618,1	63,7
Fabricación de productos de caucho.	4.485	7.229	9.558	8.995	19.323	330,9	44,1
Extracción de otros minerales.	22.243	2.718	3.817	4.108	6.793	-69,5	-25,7
Fab. de maquinaria y aparatos electricos.	5.832	9.181	6.147	3.609	4.408	-24,4	-6,8
Fab. de produc. alimenticios, excep. bebidas	3.465	7.609	8.400	5.246	4.582	32,2	7,2
Fabricación de otros productos quimicos.	4.173	5.745	3.648	9.175	15.935	281,8	39,8
Fabricación de equipo y material de transp.	1.005	2.340	2.650	1.483	6.859	582,3	61,6
Fab. de maquinaria, exceptuando la eléctrica.	15.547	23.634	24.920	16.590	24.316	56,4	11,8
Fab. de productos metálicos, excep. maquin.	18.347	26.528	24.236	17.040	28.572	55,7	11,7
Industrias básicas de metales no ferrosos.	16.410	20.541	22.944	15.728	28.120	71,4	14,4
Refinerías de petróleo.	5.835	12.355	26.281	10.950	51.933	790,1	72,7
Fab. de sustancias químicas Industriales	987	1.628	3.399	3.205	6.577	566,5	60,7
Industrias básicas de hierro o acero.	6753	15.470	15.626	8.599	15.974	136,5	24,0
Total	421.040	581.394	683.704	530.444	935.241	122,1	22,1

Fuente: DIAN

BIBLIOGRAFÍA

Cárdenas Mauricio y Ortega, J.R. (1992). "Un modelo sobre la coordinación de la política macroeconómica entre socios comerciales". Ensayos sobre política económica. No. 22.

Cárdenas, Ana R. (1997) "Acuerdo de nueva generación y especialización productiva Colombia y Venezuela en el TLCG3 frente a Mercasur". Agenda de Largo plazo (Artículo)

Cárdenas, M. (1994). "Implicaciones del regionalismo abierto en el ordenamiento jurídico del acuerdo de Cartagena". Acuerdo de Cartagena. Bogotá (Mineo), julio.

Cardona, Diego. (1992). "El Grupo de los Tres": Una lectura política". Revista Económica Internacional, No. 17. CEI. Enero-Marzo.

Echavarría, J.J. (1994). "Oportunidades y riesgos de la integración: El G3 oportunidades y riesgos de la integración". En debates de coyuntura económica. Fedesarrollo-Fescol, No. 31, marzo.

Fedesarrollo (1996). "Análisis coyuntural": Relación Colombo-Venezolana". En: Coyuntura Económica. Pp. 49-64, febrero.

Fuentes, A. (1991) "Integración y comercio en el Grupo de los Tres". FESCOL. Santafé de Bogotá (Mineo).

Garay, Luis Jorge. (1994) "América Latina ante el reordenamiento económico internacional". Universidad Nacional.

Krugman, P. (1987). "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados". En: Trimestre económico.

Pulecio, Jorge y Torres, Danilo. (1996) "El comercio y la integración Colombo-Venezolana". En Documento. Pp. 50.

Reina, Mauricio y Zuluaga, Sandra. (1994) "El Acuerdo del Grupo de los Tres". Revista Colombia internacional. Uniandes, No. 28. Octubre-Diciembre