

EN EL G-3 COMO ESTA COLOMBIA FRENTE A MEXICO?

Por: VICTOR QUESADA IBARGÜEN*

Ante la firma del acuerdo comercial entre Colombia, México y Venezuela, conocido como el G-3, para llegar a una zona de libre comercio de los tres países en diez años, se han creado serias expectativas entre los gremios económicos y sectores académicos respecto a las consecuencias que pudieran derivarse para nuestra economía.

A pocos días de formalizarse el acuerdo el Presidente de la ANDI, en carta dirigida al Presidente Gaviria, manifestó su

Los acuerdos comerciales según Juan Manuel Santos generan nuevas oportunidades y beneficios para las partes involucradas y los beneficios son mayores en la integración con países eficientes.

preocupación por la suerte de la industria colombiana, de firmarse el compromiso trilateral en la forma en que estaba concebido.

La respuesta del Presidente, a través de su ministro de comercio exterior Juan Manuel Santos, no se hizo esperar. En ella enfatiza que "tanto la teoría como la práctica han demostrado que los acuerdos comerciales y el libre comercio generan nuevas oportunidades y beneficios para todas las partes involucradas, a través de una mejor asignación de recursos y que por tanto no es un esquema de ganadores y perdedores. Los beneficios son aún mayores en la integración con países grandes, o con países eficientes. Está por tanto revaluada la idea de que sólo existen acuerdos de integración benéficos cuando se realizan entre países con grados similares de desarrollo".

Con ello se pretende disipar la angustia de los entendidos, ante el posible impacto para Colom-

bia por el mayor tamaño de las economías venezolanas y mexicanas.

Afirma además el ministro que es lógico esperar inconformidad de algunos sectores pues en este tipo de negociación no todos tienen por qué quedar satisfechos.

Aunque mucha razón pueda asistirle al Gobierno en sus planteamientos y decisiones, nos parece que debe hacerse una reflexión consciente ante la crítica de los expertos y, sin prepotencias, explorar medidas que permitan aprovechar al máximo las ventajas y contrarrestar los efectos de las desventajas implícitas en el G-3.

LAS VENTAJAS. La negociación plantea una asimetría en favor de Colombia como efecto del arancel de partida de la liberación y de la aceleración de dicha liberación para algunos productos. Así, México y Colombia generalizarán la preferencia arancelaria regional en la determinación del arancel de partida de la desgravación; esto sitúa a México iniciando

con una preferencia del 28% y a Colombia con una de 12%.

Otro factor de asimetría a favor de Colombia lo constituye la fijación de un plazo inferior a los diez años para un conjunto de productos. Lo anterior implica que mientras un 50% de las exportaciones industriales de Colombia podrán ingresar a México libres de arancel, sólo el 9% de las exportaciones mexicanas penetrarían sin aranceles al mercado colombiano de manera inmediata alcanzando un 11% al término de cinco años.

Según cifras del Banco Interamericano de Desarrollo, se estima que en 1993 el PIB total del G-3 alcanzó los 380 mil millones de dólares y la población 143 millones de habitantes. El PIB mexicano constituye el 60% del total del grupo; el de Colombia sólo el 15.8%. Esta diferencia del tamaño de las economías puede ser favorable porque brinda a nuestro país un mercado más amplio.

En términos generales podría afirmarse entonces, que para Colombia existe una ventaja aparente en el G-3.

LAS DESVENTAJAS. La diferencia en el tamaño de las economías puede constituirse en factor de riesgo si Colombia no logra mantener ventajas competitivas ante un país cuya economía aumenta en eficiencia y en la que muchos sectores productivos tienen costos más bajos en virtud de la economía de escala.

En el acuerdo no se estipula cláusula que diferencie el ritmo de desgravación entre Colombia y Venezuela siendo que los dos países, frente a México, presentan grados de desarrollo poco homogéneos.

Los aranceles mexicanos en los productos que más interesan a Colombia son actualmente más altos lo que hace que a lo largo de los diez años, antes de llegar a un arancel común, los niveles de protección mexi-

canos frente a Colombia y Venezuela sean más altos.

De otra parte el ingreso de México al TLC, pone a Colombia y a Venezuela en desventaja ya que puede adquirir materias primas e insumos de Estados Unidos o Canadá a costos relativamente menores gracias a las liberaciones pactadas en este tratado.

BIBLIOGRAFIA

PULECIO, Jorge Reinal.
El G-3 y la Integración Colombo Venezolana,
México 1943

LAS NEGOCIACIONES
DEL G-3, *Revista ANDI*
Nº. 128.

RUIZ LARA, Jorge.
Integración y Competitividad, Revista Nueva Frontera Nº. 992 -
Julio 1994.

* El autor es Ingeniero Industrial. Especialista en Administración Financiera, en Política Económica y Docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Cartagena.