

VI. EL GRUPO DE LOS TRES: DE LA NEGOCIACIÓN POLÍTICA AL LIBRE COMERCIO

*Berenice P. Ramírez López**

Entre los Tratados de Libre Comercio que se han firmado en los años noventa, se encuentra el establecido entre México, Colombia y Venezuela, identificado como el Grupo de los Tres (G3).

Al igual que otros acuerdos que se derivan de la reglamentación establecida en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio¹(ALADI), el Grupo de los Tres, surge como un acuerdo determinado por los procesos de apertura comercial y financiera que adopta los mecanismos y las regulaciones de los Tratados de libre comercio identificados como de tercera generación.

La perspectiva de integración que maneja este tipo de acuerdos se identifica con los planteamientos del regionalismo abierto, es decir el hacer compatible los compromisos integradores a escala regional con los que persiguen crecientes niveles de competitividad internacional. De esta forma las políticas de apertura comercial y financiera se complementan con las de

fomento al comercio exterior y con el objetivo de encontrar una mejor inserción de los países en el mercado mundial, se estructuran también, acuerdos regionales de integración comercial con países vecinos.

* Mexicana. Doctora en Ciencias Sociales por la UNAM e Investigadora Titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la misma institución.

¹ Este tratado de libre comercio, dentro de la institucionalidad de la ALADI se firma como el Acuerdo de Complementación Económica No. 33, firmado el 13 de junio de 1994.

Las características básicas del G3 las podemos resumir en los siguientes elementos; es un mecanismo de relación Subregional que persigue incrementar las relaciones comerciales a partir de una liberalización del comercio vía desgravaciones arancelarias y eliminación de restricciones no arancelarias, pretende asimismo regular el comercio de servicios, fomentar las inversiones, la propiedad intelectual y las compras del Estado [SECOFI; 1995].

Es un mecanismo de integración que surgió de un acuerdo político, de coincidencias que convergieron en ubicar a la integración como resultado de consensos en los que la seguridad regional fuera el objetivo común y central y que posteriormente se fue perfilando hacia un acuerdo de liberalización comercial. Ello limita y circunscribe sólo al ámbito del intercambio comercial y financiero los alcances que se persiguen.

En el caso de la conformación del Grupo de los Tres, podemos señalar que la perspectiva de análisis que considera que los procesos de integración se fortalecen si previo a ello se establecen acuerdos políticos, parece dar cuenta de la trayectoria de este esquema de integración, ya que el vínculo inicial en cuanto a la formulación de una estrategia común, se establece cuando se estructura el Grupo Contadora. No obstante, llama a la reflexión el significado que pudiera tener el establecer un acuerdo de libre comercio entre países con montos de intercambio comercial de poca consideración y de mínima proporción en su comercio total.

Pareciera ser que no importan los montos del intercambio comercial que se establecen entre países latinoamericanos o el impacto que el comercio intrarregional tiene para el comercio total, siempre y cuando la apertura comercial y financiera y la ubicación de la libertad de mercado sean los que determinen el establecimiento de acuerdos de libre comercio. ¿Pero con qué finalidad se están estructurando? Trataremos de avanzar en una interpretación mediante la ubicación de las características de este esquema de integración.

Antecedentes:

A pesar de la vecindad geográfica, México, Colombia y Venezuela han tenido a lo largo de su historia, débiles relaciones económicas y sólo en coyunturas específicas la vinculación política ha adquirido relevancia.

Los acuerdos de carácter político, se inician entre México y Venezuela en el año de 1919 y entre México y Colombia en 1928. Los primeros acercamientos fueron orientados a facilitar el ejercicio conjunto de funciones diplomáticas, regulando principalmente cuestiones del derecho internacional (tratados de arbitraje, de extradición, de intercambio de valijas diplomáticas y convenios para visar pasaportes) [Ramírez; 1991: 140-153]

Las comisiones económicas bilaterales se establecen en los años setenta teniendo como resultado la firma de acuerdos de alcance parcial, en el caso de México y Venezuela se establecen en 1970, y en el caso de México y Colombia en 1977. [Ramírez; 1991: 67-86]

La cooperación económica se expresa con más fuerza entre México y Venezuela, principalmente porque ésta se realiza en el campo petrolero, la ayuda técnica y la transferencia de tecnología sustenta los diversos convenios que establecen Petróleos Mexicanos (Pemex) y Petróleos de Venezuela (PDVSA)².

Para México, el intercambio comercial ha sido de mayores montos con Venezuela que con Colombia, incluso durante los años setenta Venezuela fue para México el principal socio comercial al superar lo intercambiado con Brasil y con Centroamérica. Durante esos años, las exportaciones de México a Venezuela representaron el 1.7% de su comercio total, pese a ello para finales de los años setenta y durante los años ochenta las exportaciones mexicanas a este país, representaron el 0.41% de sus exportaciones totales:

² Es importante destacar que entre 1974 y 1975, la firma de convenios registrados entre Venezuela y México, se multiplican, principalmente por la comunicación intrapresidencial establecida entre Luis Echeverría y Carlos Andrés Pérez, ambos impulsaron la firma de la Carta de los Deberes y Derechos de los Estados, del Sistema Económico Latinoamericanos. Sentaron asimismo las bases de lo que en 1980 se convertiría en el Acuerdo de Cooperación Energética para Centroamérica y el Caribe, mejor conocido como el Pacto de San José.

En el caso de las exportaciones de México a Venezuela han destacado los productos químicos, metálicos, maquinaria y equipo. Las piezas para instalaciones eléctricas y máquinas registradoras, aparatos cinematográficos y fotográficos, motores para autos, llaves y válvulas de metal común.

De igual forma, el comercio de Venezuela con México, si-túo en los años setenta y ochenta en el lugar catorce a México como proveedor de Venezuela. A pesar del poco comercio, es posible observar la persistencia del tipo de productos intercambiados. Antes de que México se transformara en un país volcado casi en exclusividad a la producción y exportación de petróleo, las importaciones que hacia de Venezuela eran principalmente de hidrocarburos y derivados, entre ellos, destacaba el gas propano, butano, gasóleo, fuel-oil y gasolina. A finales de los años ochenta el aluminio se fue transformado en uno de los productos de más comercialización.

La relación comercial entre México y Colombia ha sido todavía de menor cuantía, ya que durante los años setenta, las exportaciones mexicanas representaron el 1% de las exportaciones totales y durante los años ochenta el 0.66%. En relación con las importaciones éstas no pasaron de representar el 0.10% entre 1970 y fines de los ochenta. De igual forma, los productos mexicanos sólo han llegado a representar el 1% de las importaciones colombianas.

En lo que respecta a la relación comercial y económica entre Colombia y Venezuela, tanto para uno como para el otro se han convertido en el tercer socio comercial. El dinamismo que presentaron durante los años 80 disminuye para 1990, pero nuevamente con la actividad que va desarrollando la comunidad andina y el libre comercio entre ambos países, contribuirá a un crecimiento de sus relaciones comerciales.

Llama la atención que al igual que el comercio intralatinoamericano, más del 80% de lo que han comerciado estos países entre sí, son manufacturas, principalmente las catalogadas como bienes de producción, materias primas y auxiliares. México ha vendido a Colombia, gasolina, óxido de plomo, sulfato de sodio, pigmentos y colores preparados, cinc afinado, chapas de bronce,

latón, etc. y entre los bienes de inversión han sobresalido, las piezas y objetos de carbón o grafito para uso eléctrico y electrónico, los tubos de acero y los automóviles. Por su parte, las ventas colombianas han estado constituidas por; derivados del petróleo e hidrocarburos entre los que destaca el carbón, productos de la industria química entre los que sobresale la celulosa y productos de la industria editorial.

Durante los años ochenta, la relación económica se fue debilitando pero la vinculación política se fue acrecentando, principalmente por el conflicto en Centroamérica. De esta forma los vínculos se empezarán a expresar hacia la constitución de una estrategia de pacificación del Área. Es de esta forma que se llega a la constitución del Grupo Contadora³, y en los diversos pronunciamientos de este, se va manifestando el interés de parte de los gobiernos de México, Colombia y Venezuela por conformar mecanismos que les permitan mayor cooperación. De igual forma el apoyo que brindan para el establecimiento de la paz y de la democracia en Centroamérica se va desplazando hacia el establecimiento de acuerdos comerciales y de cooperación económica con los países del istmo centroamericano.

Será hasta que los tres países transitan por los programas de ajuste y las reformas estructurales, por los procesos de apertura comercial y financiera y por la búsqueda de una nueva inserción en el mercado mundial, que establecerán como objetivo el constituir una zona de libre comercio. La apertura y liberalización comercial de cada uno de estos países, la empiezan a instrumentar casi al mismo tiempo, México con mayor determinación desde 1986 y Venezuela y Colombia desde 1989 y 1990, respectivamente.

³ El grupo "Contadora" se forma en 1983 con la intervención de México, Colombia, Venezuela y Panamá. Su objetivo fue conformar una iniciativa latinoamericana que coadyuvara a la formación de estrategias de negociación, diálogo y paz para los conflictos de Centroamérica, fincados en los principios del derecho internacional, la autodeterminación de los pueblos y la defensa de la soberanía.

CUADRO 1
EXPORTACIONES: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE COLOMBIA, VENEZUELA Y MÉXICO EN RELACIÓN A SUS EXPORTACIONES TOTALES.

	COLOMBIA		VENEZUELA		MÉXICO	
	1981	1990	1981	1990	1981	1990
COLOMBIA			11.5	3.0	0.7	0.6
VENEZUELA	1.6	1.9			0.1	0.9
MÉXICO	0.2	0.4	0.4	0.5		

FUENTE: Elaboración propia con datos del FMI.

CUADRO 2
IMPORTACIONES: PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE COLOMBIA, VENEZUELA Y MÉXICO EN RELACIÓN A SUS IMPORTACIONES TOTALES.

	COLOMBIA		VENEZUELA		MÉXICO	
	1981	1990	1981	1990	1981	1990
COLOMBIA			7.9	5.7	1.3	2.1
VENEZUELA	1.6	2.2			0.8	1.5
MÉXICO	0.1	0.1	0.1	0.5		

FUENTE: Elaboración propia con datos del FMI.

El inicio de las conversaciones y negociaciones para llegar a constituir un acuerdo de libre comercio entre los tres países, se establece en 1989, cuando se suscriben de manera formal e institucional los acuerdos de entendimiento para conformar lo que actualmente se conoce como Grupo de los Tres (G3). Sin embargo, es hasta el mes de julio de 1991 que se suscribe el Memorandum de Entendimiento Tripartito. Este dio lugar a diversos encuentros y negociaciones hasta que quedo conformado el Tratado de Libre Comercio, el cual fue aprobado y firmado el 13 de junio de 1994, en la IV Cumbre Iberoamericana de Presidentes.

El Tratado como su nombre lo indica, persigue el establecimiento del libre comercio entre los países signatarios y para liberalizar el intercambio comercial se acordó que a partir del 1

de enero de 1995 se iniciaría el calendario de desgravación, el que pretende abarcar a prácticamente todo el universo arancelario, con la finalidad de contar para el 2005 con una zona trilateral de libre comercio.

Características:

La finalidad básica que persigue este esquema de integración es la constitución de una zona de libre comercio que contemple las asimetrías estructurales de los países y que mediante una desgravación gradual y selectiva en sus inicios, concluya en una desgravación total para el intercambio de bienes y servicios. Contempla asimismo el acatamiento de normas de origen y la promoción de inversiones, respetando los compromisos adquiridos con la Organización Mundial del Comercio, así como la adscripción de las normas internacionales de negociación comercial, como son las salvaguardas y la solución de controversias.

Cada uno de los países llega a este acuerdo, cuando ya han avanzado cada uno por separado en el proceso de apertura y liberalización de su mercado interno, es decir con procesos de apertura y liberalización comercial y financiera.

Como efecto de las políticas de ajuste y de reforma estructural adoptadas, México es el primero que inicia su proceso de apertura comercial, en 1983 sustituye permisos de importación por aranceles y a partir de 1986 reduce las dieciséis tasas impositivas que prevalecían y que tenían una variación del 0% al 100%. En un reducido periodo de dos años los niveles de protección arancelaria se sitúan entre 0% y 20%. El proceso de apertura se fortalece y acelera con la entrada de México al GATT.

La disminución de las tasas arancelarias se va acompañando con la promoción de las exportaciones y con el establecimiento de acuerdos comerciales. En esta dirección, México empezará a reorientar su inserción en el mercado mundial. En los años noventa, participa de varias iniciativas comerciales de carácter regional y bilateral, la más importante es su participación en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Este es un tratado que va a determi-

nar las características de muchos de los acuerdos comerciales que se irán conformando durante los noventa, lo más característico es que admite acuerdos de libre comercio entre países con estructuras productivas disímiles que muestran, por lo tanto, asimetrías, pero establece una reciprocidad al final de la liberalización comercial. Son acuerdos que además de perseguir el libre comercio de bienes y servicios, se interesan más por la liberalización financiera y sus efectos en la dinámica de la inversión, ya que están participando de los cambios que se están operando en el espacio económico. La mayor participación del comercio intrafirmas, la participación de transnacionales y de multinacionales son la expresión de la disputa por las inversiones.

A fines de los años noventa, el 95.2% de las importaciones son partidas liberadas. El arancel promedio simple de importación es de aproximadamente 11% para los bienes de capital y los bienes intermedios y de 24.9 % para los bienes de consumo

Venezuela en 1989 inicia su proceso de apertura comercial con la eliminación del 75% de las restricciones a la importación, el 70% de las licencias a la importación y reduce en 50% los aranceles [BID; 1990: 216-220]. A finales de los noventa ya ha consolidado ante la Organización Mundial del Comercio, la mayoría de los aranceles en una banda que va de 35% a 40%, aunque el arancel promedio se sitúa en torno al 10%.

Al ser parte de la Comunidad Andina, participa del arancel externo común, con tasas del 5%, 10%, 15% y 20%. Mediante este acuerdo y desde 1995, armoniza junto con Colombia y Ecuador su estructura arancelaria.

Con relación a los productos agropecuarios, tanto Venezuela como Colombia, están sujetos al sistema andino de precios mínimos y máximos, para productos como, la carne, productos lácteos, azúcar, cereales, aceites y alimentos procesados.

Por su parte, Colombia inicia su proceso de apertura comercial en 1990, mediante la reducción de aranceles, desde un promedio de 44% hasta alcanzar el 12% en 1994. Las licencias han sido eliminadas, salvo un 2 % de los productos. Entre estos se encuentran los siguientes; el trigo, la carne de pollo, la malta, el maíz, el sorgo, la harina de trigo, las semillas oleaginosas y los derivados de la soja. A la fecha, ha consolidado en 35% el

arancel para 5369 partidas de la nomenclatura andina. En 40% para 965 partidas del sector textil, de manufacturas de cuero y calzado, del sector automotor y prendas de vestir, y en un 30% ha consolidado 15 posiciones del sector petroquímico. El promedio de los aranceles de bienes manufacturados es de 11.5 %, [CEPAL; 1996: 75-77] ya que los aranceles de productos agrícolas fluctúan entre el 100 % y el 332%

Los países que conforman el Grupo de los Tres, han venido manifestando, cada uno por separado, un efectivo interés por establecer nuevos y variados acuerdos comerciales, tanto para diversificar sus relaciones económicas, así como para situar o establecer un espacio de participación en el mercado mundial.

Asimismo han tenido una activa participación en la conformación de acuerdos de integración, buscando la diversificación de sus relaciones económicas. De esta forma, tanto Colombia, como Venezuela y México, participan en varios acuerdos bilaterales, subregionales y regionales, los que en un futuro y para evitar distorsiones y dificultades en la administración y en la forma en que se relacionan con otros países, deberán armonizar los diversos mecanismos de su relación, por ejemplo; con los pisos y techos arancelarios, las normas de origen, el tratamiento a la inversión, la solución de controversias y las salvaguardas.

Actualmente Colombia participa en la ALADI, en la Comunidad Andina y en el Grupo de los Tres. Suscribió con los Estados Unidos, el régimen de preferencias comerciales para los países andinos. Mantiene convenios bilaterales con Chile, el Mercado Común del Caribe (Caricom), Cuba, Panamá, el Mercado Común Centroamericanos (MCC). Es miembro del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico, (PECC) y de la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC). También suscribió el acuerdo Marco del Banano con la Unión Europea.

México participa en la ALADI. Con los Estados Unidos y Canadá establece el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), participa en el Foro de la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC), tiene establecidos acuerdos de Libre comercio y Complementación económica con Chile,

Costa Rica, Venezuela y Colombia, Bolivia, Nicaragua, Panamá. Está en proceso de negociación con Guatemala, El Salvador y Honduras y recién acaba de firmar un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, participa en la Asociación de Estados del Caribe y mantiene pláticas para un posible acuerdo con el Mercosur, que sustituya a los existentes en el marco de la ALADI.

El proceso de desgravación:

El programa de desgravación arancelaria se inicia el 1 de enero de 1995, para culminar el 31 de diciembre del 2004.

Al iniciar el proceso, México desgravó el 29 % de sus productos, mientras que Colombia y Venezuela el 12%. A partir de ese momento todos los países desgravarían en un 10% de manera lineal, hasta conformar la zona de libre comercio. De esta forma, el impuesto de importación residual se eliminará en nueve etapas anuales iguales a partir del 1o de julio de 1996, de manera que esos bienes queden libres de impuesto de importación a partir del 1o de julio de 2004. [SECOFI; 1995: Art. 3-04]

Los productos exentos del pago de impuestos son los que están contemplados en los acuerdos de alcance parcial.

México otorgó a los productos colombianos y venezolanos una preferencia arancelaria promedio del 35%; en tanto que los productos mexicanos recibieron de Venezuela y Colombia preferencias promedio del 21%⁴.

Como en la mayor parte de los acuerdos firmados, Venezuela y Colombia solicitaron negociaciones particulares en los

⁴ a) México aplicará una preferencia arancelaria del 28% sobre aquella proporción del impuesto de importación vigente que se exprese como porcentaje del valor en aduana del bien importado (ad-valorem), pero en ningún caso sobre aquella proporción del impuesto de importación vigente que se exprese en unidades monetarias por unidad de medida;
b) Colombia y Venezuela aplicarán una preferencia arancelaria de 12% sobre aquella proporción del impuesto de importación vigente que se exprese como porcentaje del valor en aduana del bien importado (ad-valorem), pero en ningún caso sobre aquella proporción del impuesto de importación vigente que se exprese en unidades monetarias por unidad de medida. [Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela; 1995; art 3-04]

sectores de textiles y de confección, incluso solicitaron una norma de origen de 55% para estas ramas, siendo que la norma de origen aprobada para la mayoría de los productos es de 50%.

El impuesto de importación sobre los bienes automotores originarios se aplicará hasta el 31 de diciembre del 2006, siempre y cuando el último proceso de producción sustancial se haya realizado en el país del que se va a importar.

Para avanzar en el intercambio de productos específicos, se acordó el establecimiento de Grupos de trabajo en las áreas de: comercio, interconexión energética, agricultura, transportes, carbón, desarrollo forestal.

Características del Intercambio Comercial a partir de la firma del T.L.C.

En líneas anteriores señalamos que las relaciones comerciales entre estos tres países han sido débiles y dispersas. La relación más consolidada y con mejores resultados es la establecida entre Venezuela y Colombia, situación que explica el que desde 1992, hayan constituido una unión aduanera bilateral.

A pesar de que las exportaciones intralatinoamericanas entre 1990 y 1998 pasaron del 13.9% al 20.4 % de sus exportaciones totales, el crecimiento de las exportaciones intra-Grupo de los Tres son disímiles. Durante este lapso de tiempo⁵, el comercio entre Colombia y Venezuela, más que duplicaron su participación. Las exportaciones colombianas a Venezuela pasaron del 3.0% al 7% y las importaciones del 5.7% al 10.8% . Por su parte, las exportaciones venezolanas a Colombia, pasaron del 1.9 % al 8.7 % y las importaciones del 2.2% al 6.6% para Venezuela. No obstante para México, las exportaciones a Venezuela pasaron de representar del 0.5 % al 0.6% y las importaciones del 2.1% al 4%. Las exportaciones a Colombia pasaron del 0.4% al 0.5% y las importaciones se mantuvieron en un 0.1%.

⁵ Cabe recordar que el G3 empieza a operar como tal el primero de enero de 1995.

CUADRO 3

BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA CON EL G3, 1990-1998.									
(PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES)									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
MÉXICO (exp-)	0.6	0.8	1.0	1.1	1.7	0.9	0.9	1.0	1.2
MÉXICO (imp.)	2.1	3.0	2.6	2.6	2.7	3.3	3.6	3.7	4.0
VENEZUELA (exp.)	3.0	5.9	8.3	9.6	6.3	9.5	7.5	7.3	2.6
VENEZUELA (imp.)	5.7	6.2	6.7	9.9	12.7	9.8	9.2	9.7	10.8

FUENTE: Direction of Trade Statistics Yearbook. Fondo Monetario Internacional: 1987, 1993, 1996, March, June 1998 y september 1999.

CUADRO 4

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON EL G3, 1990-1998.									
(PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN EL TOTAL DEL COMERCIO)									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
COLOMBIA (exp-)	0.4	0.6	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5	0.5	0.1
COLOMBIA (imp.)	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
VENEZUELA (exp.)	0.5	0.4	0.4	0.4	0.3	0.5	0.4	0.6	0.6
VENEZUELA (imp.)	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.4	0.3

FUENTE: Direction of Trade Statistics Yearbook. Fondo Monetario Internacional: 1987, 1993, 1996, March, June 1998 y september 1999.

CUADRO 5

BALANZA COMERCIAL DE VENEZUELA CON EL G3, 1990-1998.									
(PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES)									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
COLOMBIA (exp-)	1.9	1.7	3.1	5.7	7.8	6.4	5.1	5.2	8.7
COLOMBIA (imp.)	2.2	2.9	3.9	4.2	5.0	1.2	7.1	6.0	6.2
MÉXICO (exp.)	0.9	0.6	1.2	1.4	1.5	1.1	1.0	1.7	2.4
MÉXICO (imp.)	1.5	1.5	2.0	1.9	2.2	3.1	3.9	4.6	4.3

FUENTE: Direction of Trade Statistics Yearbook. Fondo Monetario Internacional: 1987, 1993, 1996, March, June 1998 y september 1999.

Uno de los aspectos que llama la atención es sobre el comportamiento de las variaciones anuales medias de crecimiento de las exportaciones, hay años en los que el crecimiento es geométrico y otros en los que cae. Tomando en cuenta que son pocos los años para evaluar el impacto del Tratado, es significativo observar que en términos absolutos el comercio ha crecido, pero en cuanto a su participación en su comercio total, es poco significativo. [Ver anexo]

Haciendo una evaluación de los productos que comercian, encontramos que; cerca del 50% de las exportaciones mexicanas a Colombia son minerales metalúrgicos, 30% instrumentos de música y fotográficos, 11% caucho natural y sintético, 8% máquinas y aparatos eléctricos.

Por su parte, cerca del 40% de las ventas de Colombia a México, son vehículos y tractores, 20% son materias albuminoideas, colas y enzimas, y 12% artículos de librería y artes gráficas. En 1995, México le compro a Colombia, diccionarios y enciclopedias cuyo monto (5 millones de dólares) representaron la cuarta parte de las importaciones mexicanas en dicho renglón. [Puentes: 1997: 1-7]

GRAFICO 1

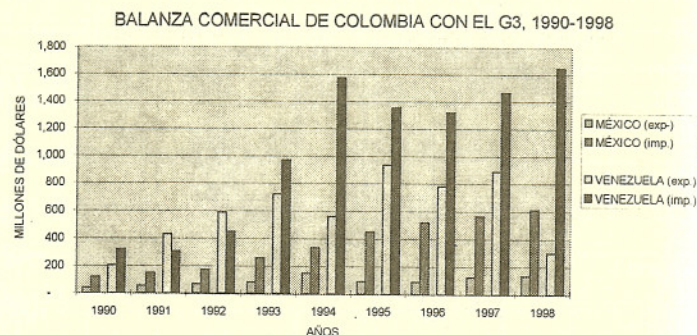
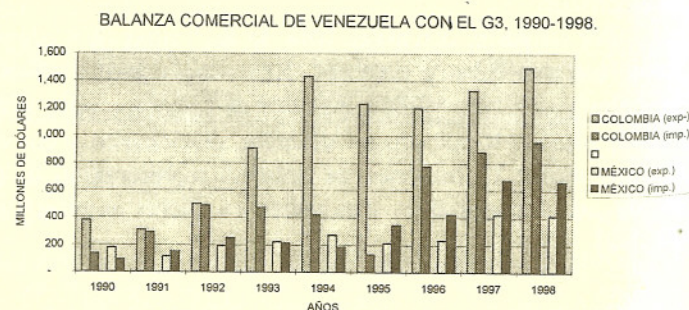


GRAFICO 2



GRAFICO 3



En su relación comercial con Venezuela, Colombia importa de este país, principalmente aluminio, vidrio y manufacturas de vidrio y de metales comunes.

Por su parte, México está importando de Venezuela, aluminio, productos siderúrgicos, productos petroquímicos, papel y alimentos. En 1995, las compras de aluminio sin alear que México compró a Venezuela (60 millones de dólares), representaron las dos tercera partes de las importaciones totales de este producto. De igual forma, las compras que México hizo a Venezuela de éter, representaron el 40% de las compras totales de dicho producto. [Puente; 1997: 1-7]

Considerando que el comercio intra G3 tiene una participación baja en el comercio total de estos países, al querernos aproximar a una explicación del interés mostrado para la consecución de un acuerdo de libre comercio entre estos tres países, encontramos que a pesar de la dispersión que muestra el comercio de bienes, hay sectores y ramas que están demostrando un intercambio dinámico, lo que parece configurar una subregión con un patrón de especialización basado en el desarrollo de energéticos (gas, carbón, hidroelectricidad e interconexión eléctrica) y en el sector metalúrgico.

El principal socio en el ámbito económico de los países que conforman el G3, son los Estados Unidos, por el tipo y características de la relación comercial y financiera y tomando en cuenta las modalidades que está adoptando la inversión extranjera directa, el constituir un espacio económico a partir de la liberalización comercial y el configurar patrones de especialización productiva, corresponde con las tendencias que va mostrando el proceso de globalización, en el sentido de ampliación y/o modificación del espacio económico que es resultado de la búsqueda de nuevos espacios de inversión que garanticen rentabilidad.

El acuerdo G3, contiene un capítulo específico sobre inversiones y servicios financieros, las únicas excepciones para las inversiones son las áreas reservadas que cada país delimita, y tanto Colombia como Venezuela, otorgan el trato de inversor subregional a México y el trato nacional entre Colombia y Venezuela.

De esta forma, pareciera que se está constituyendo una subregión que podría especializarse en ser un corredor energético para cubrir las demandas de los Estados Unidos y también las de la región de Centroamérica y el Caribe.

Llama la atención que en los Estados Unidos se está privilegiando el uso del carbón y de la electricidad primaria "en función de tal ahorro, los Estados Unidos buscan en una medida cada vez mayor abastecer su consumo de petróleo con recursos externos procedentes de Arabia, México etc" [Barreda y Lagunes; 1995:186]

Otro elemento que refuerza la apreciación de la constitución de una subregión con patrón especializado en la producción de energéticos, es el despliegue y comportamiento de las inversiones, los proyectos de inversión y las alianzas estratégicas que se están aprobado en esos países. Entre ellos encontramos, la alianza constituida entre Maraven de Venezuela con Conoco de Estados Unidos en el sector petrolero, el del grupo químico Corp con Cookson Matthey Eagle en el sector químico. Los proyectos de inversión de: ABB/Odebrecht (Suiza/Brasil) quien invertirá en Colombia 413 millones de dólares para la construcción de una planta eléctrica. Y la de Enron Development de los Estados Unidos para la construcción de la planta termoeléctrica y eléctrica en Colombia, dicha inversión asciende a 375 millones de dólares. Así como la de Drumonn de Estados Unidos que se establece en 480 millones de dólares para incrementar en Colombia la capacidad productiva en una mina de carbón. [América Economía: 51-54]

Otro sector industrial importante es la producción del vidrio. En esta dirección se encuentran las asociaciones establecidas entre Fiber Glass de Estados Unidos con Vitro de México y la Cristalería Peldar Colombia con Guardian Industries E.U y con Owens-Corning E.U. [América Economía: 51-54]

Además de esta tendencias que encontramos en el ámbito de la especialización productiva con fuertes intereses de parte de las empresas transnacionales, existe razones de corte político. La constitución del G3, conforma una subregión que por el lado de México abre la comunicación con el mercado del Norte, los Esta-

dos Unidos y Canadá. La inclusión de Colombia y Venezuela permite la coordinación de relaciones con Centroamérica y el Caribe.

Si analizamos en particular las potencialidades que pudiera tener el comercio, sin tomar en cuenta los actores que están interviniendo en la definición del nuevo tipo de relaciones económicas, encontraríamos que:

Se constituye un mercado de 150 millones de habitantes, más o menos la tercera parte de la población de América Latina, con un potencial de mercado de 400 mil millones de dólares.

Hay similitudes en los ritmos de apertura y establecen niveles arancelarios similares, el arancel promedio es 11.58 en México, 11.57 en Colombia y 11.80 en Venezuela. La dificultad estriba en que México tiene menos items en el arancel más bajo lo que lo hace aparecer como más proteccionista por estas circunstancias.

Las legislaciones en inversión extranjera se ha flexibilizado en estos países y se empieza a admitir inversión del 100% de capital externo, aunque todos ellos delimitan sectores estratégicos, petróleo y extracción de recursos naturales, por ejemplo. A pesar de esta situación el stock de capital extranjero como proporción del PIB participan con diferentes proporciones, en México representa el 16.8% de la inversión total, en Colombia⁶ el 8 % y en Venezuela el 7.9%. El peso de esta en México, y la privatización de su petroquímica pudiera influir en la direccionalidad y características que adopte el sector energético en el G3.

A pesar de la características positivas anotadas, ha sido evidente que la relación comercial ha decrecido en los dos últimos años. El PIB colombiano fue de 0.7% en 1998 y de -5.0 % en 1999, Venezuela lleva ya dos años de decrecimiento, el PIB fue de -0.2% en 1998 y de -7.0 en 1999, México por su parte ha manifestado un crecimiento de 4.9% y 3.5% en los dos últimos

⁶ La ley de inversión extranjera de Colombia es de gran flexibilización y de un manejo muy libre de la inversión, está facultada por la Ley 9 de 1991 cuyo desarrollo dependen de los estipulado en el Consejo Nacional de Política Económica y Social de Colombia. admite inversión extranjera directa e inversión de portafolio. Todas las inversiones extranjeras se encuentran dentro del mercado cambiario.

años. El comercio se ha estancado por las dificultades que tiene la generación de crecimiento económico.

Otras diferencias que señalamos son las siguientes; diferencias de inflación, de manejo en el tipo de cambio, en la tributación en general y en relación a la inversión extranjera en particular. Situaciones que aunadas a las diferencias estructurales podría ocasionar desvío de comercio y de inversiones.

A manera de conclusión:

La experiencia del libre comercio tanto en el mundo como en América Latina está demostrando que:

El libre comercio por si solo, no produce crecimiento en el intercambio comercial y por lo tanto crecimiento económico. Dadas las condiciones de oferta y demanda en condiciones de grave estancamiento productivo de los años ochenta y débil reactivación económica de los noventa, para poder tener un impacto real y un sostenible dinamismo en el comercio y en el crecimiento económico, se requiere de transformaciones estructurales.

Se ha dicho que si el objetivo de la globalización es la relocalización espacial del proceso productivo, es posible la constitución de áreas de especialización productiva. Líneas arriba anotamos que pareciera ser por las tendencias observadas, que es posible constituir un corredor energético en torno al G3 y ello podría ser una forma de complementariedad productiva, diseñada y comandada por intereses y actores externos, apoyada con recursos externos y orientada por las empresas transnacionales.

El alcance de este acuerdo, no es más que uno de libre comercio, no obstante se requiere de reformulaciones en torno a la incidencia que la recomposición del espacio económico pueda tener en beneficio de estos países, y para ello se requiere pensar en torno al mercado interno que pudiera de alguna forma orientarse por la complementariedad productiva, mediante la suma de capacidades individuales de todo tipo (tecnológicas,

financiera, de organización de producción de partes y componentes y cualquier otra) para mejorar su eficiencia y competitividad y aumentar sus posibilidades de acceder a los mercados internacionales y de competir en el mercado conjunto. [CEPAL; 1995: 22]

En esta perspectiva se requiere de políticas encaminadas a este fin, de mecanismos de concertación que se aglutinen en torno al objetivo básico, el fortalecimiento del mercado local y regional con amplia participación y en beneficio de los actores nacionales. Retomando la consideración en torno a la especialización productiva energética, lo conveniente sería que su puesta en marcha potenciara cadenas productivas en los mercados nacionales y que se realizara en función primero del abastecimiento al mercado interno.

El G3, esta demostrando la debilidad de aquella hipótesis que consideraba que para la consecución de un mecanismo de cooperación e integración económica en la región, era necesario la concertación política. Su trayectoria demuestra que ésta tampoco es suficiente, si no se acompaña de políticas definidas, activas, de consenso y amplia participación del poder del Estado, de la empresa privada y de la sociedad civil para su consecución.

Anotamos algunos instrumentos de política económica que pudieran beneficiar esta perspectiva de integración. Entre ellas se encuentran, las normas de origen, cuyo contenido debiera ser regional, y que la delimitación del salto arancelario incluyera las características del mercado interno y de la política de industrialización.

ANEXO

BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA CON EL G3, 1990-1998.									
(MILLONES DE DÓLARES)									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
MÉXICO (exp-)	41	55	71	83	150	90	89	124	134
MÉXICO (imp.)	118	151	175	259	335	452	521	565	612
VENEZUELA (exp.)	204	430	588	718	561	936	778	887	299
VENEZUELA (imp.)	321	306	449	968	1,576	1,356	1,320	1,465	1,647

FUENTE: Direction of Trade Statistics Yearbook. Fondo Monetario Internacional: 1987, 1993, 1996, March, June 1998 y September 1999.

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON EL G3, 1990-1998.									
(MILLONES DE DÓLARES)									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
COLOMBIA (exp-)	110	152	219	236	304	453	438	513	529
COLOMBIA (imp.)	118	151	175	259	335	452	521	565	612
VENEZUELA (exp.)	135	120	199	227	174	380	424	675	662
VENEZUELA (imp.)	321	306	449	968	1,576	1,356	1,320	1,465	1,647

FUENTE: Direction of Trade Statistics Yearbook. Fondo Monetario Internacional: 1987, 1993, 1996, March, June 1998 y September 1999.

BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA CON EL G3, 1990-1998.									
(VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL)									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
MÉXICO (exp-)	64.0	34.1	29.1	16.3	60.7	(40.0)	(1.0)	39.4	7.9
MÉXICO (imp.)	(4.1)	28.0	15.9	48.0	29.3	34.9	15.2	8.5	8.4
VENEZUELA (exp.)	10.3	110.8	36.7	22.1	(21.9)	66.8	(16.9)	14.0	(66.3)
VENEZUELA (imp.)	55.8	(4.7)	46.7	115.6	62.8	(14.0)	(2.7)	11.0	12.4

FUENTE: *Idem*

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON EL G3, 1990-1998.									
(VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL)									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
COLOMBIA (exp-)	-	38.2	44.1	7.8	28.8	49.0	(3.3)	17.1	3.1
COLOMBIA (imp.)	33.3	52.8	45.5	15.0	44.6	(19.5)	(9.3)	27.8	8.1
VENEZUELA (exp.)	121.3	(11.1)	65.8	14.1	(23.3)	118.4	11.6	59.2	(1.9)
VENEZUELA (imp.)	108.2	1.3	48.1	9.6	30.6	(28.1)	(0.4)	79.9	(1.9)

FUENTE: Direction of Trade Statistics Yearbook. Fondo Monetario Internacional: 1987, 1993, 1996, March, June 1998 y September 1999.

BALANZA COMERCIAL DE VENEZUELA CON EL G3, 1990-1998.
(MILLONES DE DÓLARES)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
COLOMBIA (exp-)	376	306	498	910	1,433	1,233	1,200	1,332	1,498
COLOMBIA (imp.)	134	290	487	470	418	132	778	887	958
MÉXICO (exp.)	180	116	193	225	270	214	234	421	413
MÉXICO (imp.)	92	150	251	215	186	343	424	675	662

FUENTE: Direction of Trade Statistics Yearbook. Fondo Monetario Internacional: 1987, 1993, 1996, March, June 1998 y

BALANZA COMERCIAL DE VENEZUELA CON EL G3, 1990-1998.
(VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
COLOMBIA (exp-)	40.8	(18.6)	62.7	82.7	57.5	(14.0)	(2.7)	11.0	12.5
COLOMBIA (imp.)	45.7	116.4	67.9	(3.5)	(11.1)	(68.4)	489.4	6.7	(3.1)
MÉXICO (exp.)	185.7	(35.6)	66.4	16.6	20.0	(20.7)	9.3	79.9	(1.9)
MÉXICO (imp.)	39.4	63.0	673.0	(14.3)	(13.5)	84.4	23.6	59.2	(1.9)

FUENTE: Direction of Trade Statistics Yearbook. Fondo Monetario Internacional: 1987, 1993, 1996, March, June 1998 y September 1999.