

La integración colombo-venezolana y el crecimiento del comercio intraindustrial agroalimentario*

Alejandro Gutiérrez

Resumen

Este artículo analiza la evolución del comercio bilateral, con énfasis particular en el sector agroalimentario. Se estudian períodos previos y posteriores a la puesta en vigencia de una zona de libre comercio, entre ambos países, en enero de 1992. Posteriormente se presentan resultados de efectos dinámicos derivados del mayor comercio bilateral agroalimentario de carácter intraindustrial. El artículo muestra evidencias empíricas y concluye que paralelamente al crecimiento del comercio bilateral agroalimentario después de la creación de la zona de libre comercio, se incrementó el comercio intraindustrial en este tipo de bienes, lo que sugiere la obtención de efectos dinámicos positivos. Con base en los resultados obtenidos para los capítulos arancelarios correspondientes a productos agroalimentarios procesados, donde se concentra la mayor parte del comercio intraindustrial, puede concluirse que la industria de alimentos de Venezuela está obteniendo beneficios dinámicos derivados del logro de economías de escala y una mayor competencia. Además, el crecimiento del comercio intraindustrial evidencia que los consumidores venezolanos disponen ahora de una oferta más variada de bienes, sobre todo de aquellos pertenecientes a la industria alimenticia, con sus consecuentes ganancias de bienestar económico.

Palabras clave: Integración económica / Colombia / Venezuela / Comercio agroalimentario intraindustrial.

Abstract

This article analyzes the evolution of bilateral commerce, with a special focus on the agrifood trade between Colombia and Venezuela during periods before and after the creation of a free-trade zone in 1992. Also, some of the dynamic effects are analyzed, mainly those related to intra-industrial agrifood trade. The article shows empirical evidence and concludes that, parallel to the increase in bilateral agrifood trade after the creation of the free-trade zone in 1992, there was also a rise in the intra-industrial trade index, suggesting positive dynamic effects. Based upon results obtained for tariff records corresponding to processed agrifood products, where the majority of intra-industrial trade occurs, it can be concluded that the Venezuelan food industry is perceiving dynamic benefits due to the success of scale economies and increased competition. Furthermore, the growth in intra-industrial trade indicates that Venezuelan consumers have a greater variety of goods available, especially those belonging to the food industry sector, accompanied by the benefits of economic well-being.

Key words: Economic integration / Colombia / Venezuela / Intra-Industrial agrifood trade

Recibido: 09-07-2001 ♦ Aprobado: 25-10-2001

* Artículo realizado bajo los auspicios del Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico y Tecnológico, Universidad de Los Andes, Venezuela, Proyecto E-177-99-09-B. El autor desea agradecer a dos árbitros anónimos por sus sugerencias y recomendaciones para mejorar este artículo. Sin embargo, se deja constancia que los errores y omisiones que persistan son de la exclusiva responsabilidad del autor.

Introducción

Las reformas con fuerte orientación de mercado que instrumentó América Latina desde finales de la década de los ochenta revivieron acuerdos de integración económica que se encontraban en crisis (caso del Grupo Andino) y estimularon una nueva ola de acuerdos de comercio preferencial bajo la denominación de «regionalismo abierto». Para la Cepal (Eclac, 1994), el regionalismo abierto se define como un proceso que: a) promueve políticas que fortalezcan la integración, pero que a su vez, son compatibles y/o complementarias con políticas que fortalecen la competitividad internacional; b) estimula el surgimiento de bloques de comercio más constructivos, transparentes y promotores del libre comercio (*building blocks*). Esto significa que los acuerdos de integración deberían tender a la eliminación de barreras aplicadas al comercio de la mayoría de los bienes y servicios entre los países miembro de los bloques, mientras que también se promueve una mayor liberación del comercio con terceros países (no miembros de los acuerdos) y se facilita la entrada de otros a los esquemas de integración. Así, el nuevo regionalismo presenta diferencias en cuanto a su estructura, alcance y profundidad. Algunos de los acuerdos firmados incorporan nuevos temas, por lo que se habla de una integración de segunda generación para referirse a aquella que además de los temas puramente comerciales incorporan los servicios, los derechos de propiedad intelectual, las inversiones, las compras del sector público, las medidas sanitarias y otros aspectos que se trataron en el temario del GATT de la Ronda Uruguay y se incluyeron en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Fuentes, 1998).

Lo cierto es que contrariamente a lo que consideran algunos autores (Bhagwati, 1993), el nuevo regionalismo, aunque discrimina a terceros países, lo hace en menor proporción que en el pasado, por lo que disminuyen las posibilidades de desviar comercio y de constituirse en obstáculo al avance de las negociaciones multilaterales, la globalización y la mayor interdependencia comercial¹. Es por ello, que desde los más altos niveles de la Organización Mundial de Comercio (OMC) se ha afirmado que el regionalismo abierto es una respuesta a la necesidad de garantizar que los esquemas de integración no funcionen como una fuerza centrífuga disgregando el sistema multilateral. Por lo demás, el regionalismo abierto al no ser contradictorio con el avance de la globalización y de las negociaciones multilaterales puede ayudar a lo que se ha denominado la convergencia gradual del regionalismo y el multilateralismo (Ruggiero, 1996).

Es en el anterior contexto que se dio un renacer de la integración económica en la ahora denominada Comunidad Andina de Naciones (CAN). Este

¹ Para más argumentos relacionados con la tesis de que el regionalismo abierto no obstaculiza el avance de las negociaciones multilaterales para liberar el comercio, véase Bergsten (1997) y Krueger (1999).

nuevo impulso ha estado liderado básicamente por Colombia y Venezuela. Ambos países, desde finales de la década de los ochenta y a comienzos de los noventa, promovieron profundas reformas económicas y de su política comercial, disminuyendo drásticamente los aranceles y las restricciones cuantitativas al comercio exterior². Esta política de liberación unilateral creó las condiciones para que ambos países, en el marco de lo establecido por el Acuerdo de Cartagena, pudieran liberar su comercio bilateral desde 1992 e iniciar un proceso de fortalecimiento de la integración económica binacional.

En el marco de los antecedentes descritos, este artículo se ha planteado como objetivos:

1. Analizar la evolución de los flujos de comercio bilateral, con énfasis particular en el sector agroalimentario, antes y después de la puesta en vigencia de una zona de libre comercio entre ambos países en enero de 1992. Particularmente se analizarán estadísticas que cubren el período 1984-1998.
2. Mostrar resultados de efectos dinámicos derivados del mayor comercio bilateral agroalimentario, específicamente en lo relacionado con el comercio intraindustrial.

La argumentación y exposición, seguidamente a esta introducción, comprende la revisión breve de algunos antecedentes útiles para entender las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia. Posteriormente se analizan las principales tendencias del comercio bilateral agroalimentario y los cambios sucedidos en materia de comercio intraindustrial. Finalmente se presentan las principales conclusiones.

Algunos antecedentes

Desde la desintegración de la Gran Colombia en 1830 y hasta 1989, las relaciones entre Colombia y Venezuela estuvieron marcadas por las controversias

² Venezuela disminuyó su arancel promedio desde el 37 por ciento en 1989 al 12,1 por ciento en 1998. Colombia bajó su arancel promedio simple desde el 44,6 por ciento en 1989 hasta un nivel del 11,6 por ciento en 1998 (Ocampo y Villar, 1992; BID, 2000). Lo que es más importante, ambos países eliminaron, prácticamente, todas las restricciones cuantitativas al comercio internacional. Con el recrudescimiento de las crisis económicas de los últimos años se han instaurado algunas restricciones cuantitativas el comercio internacional, varias de ellas permitidas por la OMC y las normas que rigen la zona de libre comercio de la CAN. Otras son claramente violatorias de ambos marcos regulatorios (retardo en la entrega de permisos sanitarios para importar, contingentamiento de importaciones provenientes de países socios, aplicación incorrecta de cláusulas de salvaguardia, tratamiento diferenciado a productos provenientes de países socios, etc.).

sobre la definición de las fronteras y la violencia en las zonas limítrofes. A esto se sumaba la disparidad de políticas económicas y la vigencia del modelo de desarrollo hacia adentro, con fuertes restricciones al comercio internacional. Todo esto impedía aprovechar el potencial para obtener beneficios de la integración económica, dada la condición de países vecinos. En 1989 se inició una nueva etapa en las relaciones entre ambas naciones, con la Declaración de Ureña (marzo de 1989) entre los presidentes Virgilio Barco y Carlos Andrés Pérez, que centró la atención en la necesidad de fortalecer la integración binacional. Estas iniciativas se fortalecieron con el relanzamiento del Pacto Andino acordado en la Reunión Presidencial de Galápagos (Ecuador), a finales de 1989. En este evento se definió una nueva estrategia de integración, más acorde con los cambios que promovía el auge de la globalización y la necesidad de impulsar un regionalismo abierto. Las reformas económicas orientadas a la liberación y apertura de los mercados, iniciadas en Venezuela en 1989 e intensificadas en Colombia desde 1990, terminaron por crear el escenario apropiado para que los dos países iniciaran un proceso de fortalecimiento de sus relaciones económicas, sobre todo en lo que se refiere al intercambio comercial y flujos de inversiones.

A comienzos de 1992, ante las dificultades expuestas por el resto de los socios del Grupo Andino para iniciar la zona de libre comercio, previamente acordada en La Paz en 1990 y ratificada en el Acta de Barahona (diciembre de 1991), Venezuela y Colombia decidieron liberar el comercio bilateral. En la práctica se conformó una imperfecta unión aduanera al adoptar un arancel externo común de cuatro tramos (5, 10, 15 y 20 por ciento) para más del 90 por ciento del universo arancelario (Francés y Palacios, 1996). Los resultados obtenidos desde 1992 han sido altamente positivos. El comercio bilateral que apenas rondaba como promedio los US\$ 584 millones en 1990-1991 se elevó hasta US\$ 2.229 millones en 1997-1998. Ello representó un ritmo promedio de crecimiento anual de 21,1 por ciento, superior al experimentado para el período previo a la instauración de la zona de libre comercio (1984-1985/1990-1991), el cual fue del 5,4 por ciento (ver cuadros 2 y 3). Afectado por la recesión económica en ambos países en 1999 y el resurgimiento de prácticas restrictivas del libre comercio, el intercambio bilateral, según las estadísticas de la CAN, cayó a US\$ 1.702 millones de dólares (-33,9 por ciento). Sin embargo, para el año 2000 se esperaba una recuperación del comercio, una vez que ambas economías experimentaron un crecimiento del PIB³. Demás está decir que Colombia y Venezuela han ejercido el liderazgo en el seno de la Comunidad Andina de Naciones y sus exportaciones al bloque representan más del 70 por ciento del total intrarregional, mientras que el comercio bilateral por sí solo representaba para el año 1999 el 43 por ciento del comercio intra Comunidad Andina de Naciones (CAN).

³ En el año 2000 el PIB de Colombia creció en 3 por ciento y el de Venezuela en 3,2 por ciento.

Entre los principales productos exportados por Venezuela hacia Colombia se encuentran: material de transporte (vehículos de diferente cilindrada), productos químicos (polietileno de diferente densidad, dodecilbenceno, otros), metales comunes y manufacturas de esos metales, productos agrícolas y agroindustriales (arroz, cerveza de malta, harina precocida de maíz, cigarrillos, harina de semilla de frutos oleaginosos y otros), materias plásticas y manufacturas de caucho. En contrapartida, los principales productos importados por Venezuela desde Colombia son: material de transporte (vehículos de diferente cilindrada), productos agrícolas y agroindustriales (papa, azúcar, bombones y caramelos, animales vivos de la especie bovina, otros), artículos de tocador, refrigeradores y congeladores, textiles, cables para bujías.

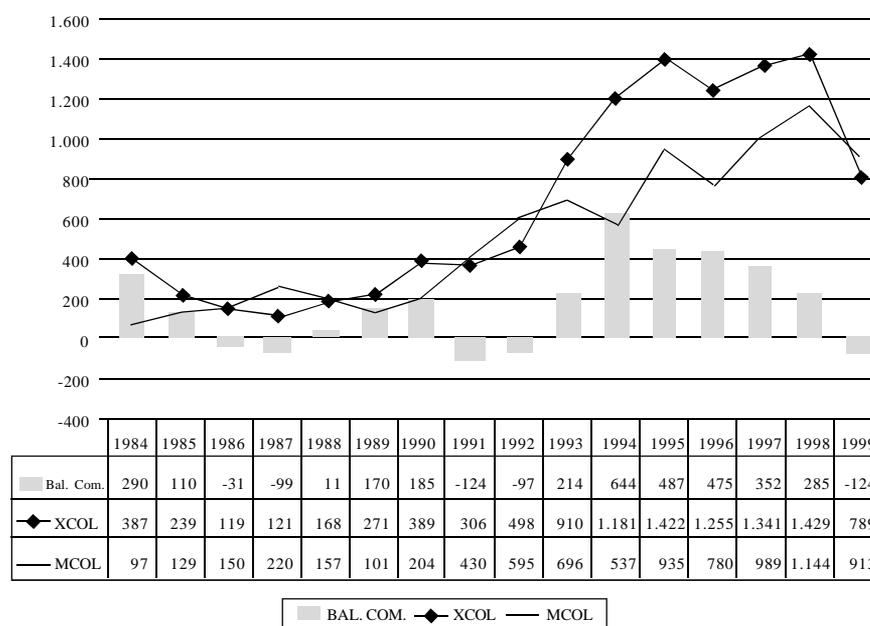
Algunas investigaciones realizadas previamente concluyen que es poco probable que el crecimiento del comercio bilateral entre ambos países haya generado desviación neta de comercio en cantidades importantes⁴ (Luzardo Matheus, 1995; Villamizar, 1997). Debe señalarse que paralelamente al incremento del intercambio comercial, varios estudios han señalado que se han producido efectos dinámicos, tales como aumento del número de partidas arancelarias intercambiadas (diversificación), procesos de aprendizaje, aumento del comercio intraindustrial, incrementos en los flujos de inversión y alianzas estratégicas entre empresas de los dos países (Gutiérrez, 1998a;b, 1999; Francés y Palacios, 1996; Iturbe de Blanco, 1997; Villamizar, 1997; Lanzeta y García Larralde, 1999). Además, Colombia y Venezuela se han convertido cada uno en el principal socio comercial del otro después de Estados Unidos y el primer destino de sus exportaciones no tradicionales (al menos hasta 1998)⁵.

⁴ En la evaluación estática de los procesos de integración económica son claves los conceptos de creación y desviación de comercio. La creación de comercio entre los miembros de un acuerdo de integración económica (por ej., unión aduanera (UA) se da cuando una fuente de abastecimiento proveniente del seno del acuerdo, con costos de producción más bajos (país socio del acuerdo) exporta hacia otro país (también miembro del acuerdo) desplazando la producción doméstica, que es de costos más elevados (menos eficiente). La desviación de comercio se produce cuando una fuente internacional de abastecimiento (tercer país, no miembro del acuerdo), pero que produce a costos más bajos y es más eficiente, es sustituida por una fuente de abastecimiento al interior de la UA (país socio), pero que produce el mismo bien a costos más elevados (menos eficiente). El desplazamiento del país no socio se explica porque las ventas que hace el país que sí es miembro de la UA no pagan aranceles, ya que goza de preferencias. Cuando se crea un acuerdo de comercio preferencial se desatan simultáneamente ambas fuerzas: creación y desviación de comercio. Se consideran beneficiosos, porque promueven ganancias de bienestar económico sin distorsionar el comercio y la asignación internacional de recursos, aquellos acuerdos de integración económica donde la creación de comercio es superior a la desviación de comercio (creación neta de comercio). Por el contrario, los acuerdos de comercio preferencial que son desviadores de comercio en términos netos se consideran negativos porque empeoran la asignación internacional de recursos y alejan la producción de sus ventajas comparativas (Salvatore, 1995).

⁵ Mata Mollejas *et al.* (1999:16) al referirse al comercio intra CAN, cuya mayor proporción se da entre Colombia y Venezuela, sugiere la existencia de ganancias dinámicas en tanto que «... la

En la década de los noventa la balanza comercial fue favorable para Venezuela durante la mayor parte de dicho período (ver gráfico 1). Sin embargo, ello no significa que Colombia no obtuviera beneficios. Ambos países, como lo reflejan los trabajos previamente citados, parecieran estar obteniendo ganancias estáticas y dinámicas en un marco de mayor libertad comercial, lo cual les permite aprovechar sus ventajas comparativas y competitivas. Es por ello que esta experiencia, a pesar de las dificultades de los últimos años, ha sido calificada como uno de los grandes éxitos del nuevo movimiento de integración en América Latina (Rodríguez Mendoza, 1997).

Gráfico 1
Evolución del comercio bilateral Venezuela-Colombia
(millones de US\$)



XCOL= Exportaciones a Colombia
 MCOL= Importaciones desde Colombia
 Fuentes: Villamizar (1997) con base en datos del Banco de la República de Colombia (años 1984-1987).
 OCEI. Comunidad Andina de Naciones (www.comunidadandina.org).
 Cálculos propios.

CAN está abriendo espacios para las exportaciones que no tienen cabida en los mercados tradicionales».

El comercio bilateral agroalimentario: evolución y tendencias generales

El comercio bilateral agroalimentario⁶ entre Venezuela y Colombia no ha sido la excepción al *boom* que se ha experimentado en otros grupos de productos. Por el contrario, su expansión se ha dado a un ritmo muy superior. Las cifras que se presentan en los cuadros 1 y 2 muestran que una vez que entró en vigencia la zona de libre comercio en 1992, el intercambio bilateral agroalimentario (suma de XAAC+MAAC) creció sostenidamente hasta 1995, pasando de US\$ 81 millones en 1991 a US\$ 473 millones en 1995⁷. En términos relativos, eso significó que para 1995 el comercio bilateral agroalimentario representó el 20,1 por ciento del comercio total entre los dos países. A manera de comparación debe recordarse que para 1991 el comercio bilateral agroalimentario apenas representaba el 11,0 por ciento del intercambio total entre ambos países. Obsérvese en el cuadro 3, que el ritmo promedio de crecimiento anual del comercio bilateral agroalimentario fue superior en el lapso 1990-1991/1997-1998 (26,2 por ciento) que en el período previo a la adopción de la zona de libre comercio (1984-85/1990-91= 0,7 por ciento). Estos resultados reflejan el impacto positivo que tuvo la liberación del comercio bilateral en 1992.

A partir del valor máximo alcanzado en 1995 se inició una fase de mayor inestabilidad en el comercio bilateral agroalimentario, con valores inferiores a los alcanzados en 1995. Este resultado pareciera estar condicionado por los problemas recesivos que han enfrentado ambas economías desde 1995, por la menor voluntad para perfeccionar la zona de libre comercio y por la adopción

⁶ Por comercio agroalimentario se entenderá en este trabajo todos los productos o partidas arancelarias que se incluyen en las cuatro primeras secciones del Código NANDINA, las cuales comprenden 24 capítulos, a saber: sección I: animales vivos (capítulos: 1: animales vivos; 2: carnes y despojos comestibles; 3: pescados crustáceos y moluscos; 4: leche y productos lácteos; 5: productos de origen animal. Sección II: Productos del reino vegetal (capítulos 6: plantas vivas y productos de la floricultura; 7: legumbres, plantas, raíces y tubérculos alimenticios; 8: frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones; 9: café, té, yerba mate y especias; 10: cereales; 11, productos de molinería, malta, almidones y féculas, gluten, insulina; 12: semillas y frutos oleaginosos; 13: gomas, resinas y demás extractos vegetales; 14: materias trenzables y demás extractos vegetales). Sección III: grasas y aceites vegetales y animales (capítulos 15, grasas y aceites vegetales y animales). Sección IV: Productos de la industria alimenticia (capítulos 16, preparaciones de carnes, de pescados, etc.; 17, azúcares y artículos de confitería; 18, cacao y sus preparaciones; 19, preparaciones a base de cereales, de harina, de almidón, etc.; 20, preparaciones de legumbre u hortalizas, etc.; 21, preparaciones alimenticias diversas; 22, bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre; 23, residuos y desperdicios de la industria alimentaria; 24, tabaco y sucedáneos del tabaco).

⁷ Reynolds, Thoumi y Wettmann (1995) concluyen que el inesperado incremento del comercio bilateral entre Venezuela y Colombia, confirma que éste estuvo represado y restringido debido a las políticas proteccionistas existentes, previas a la introducción de reformas. Al mismo tiempo consideran que el rápido crecimiento del comercio bilateral es un indicador del vasto potencial que existe para el intercambio si todas las barreras son eliminadas.

de prácticas proteccionistas que obstaculizan el comercio bilateral agroalimentario⁸. Todo ello indica que es necesario relanzar el proceso de integración entre ambos países.

De todos modos, las cifras alcanzadas en la década de los noventa no tienen precedentes históricos. Con estas evidencias no se pretende esconder que el comercio agroalimentario entre ambos países aún necesita perfeccionarse, y que subsisten problemas que demandan más atención de la que hasta ahora se les ha prestado. Particularmente graves son los conflictos alrededor del comercio de papa, café, arroz, azúcar, bovinos, cigarrillos y licores. Sin embargo, el crecimiento de los intercambios en los años noventa fue tan contundente que refleja el potencial para comerciar que tenían y continúan teniendo ambos países (ver cuadros 1 y 2).

Cuadro 1
Evolución del comercio bilateral Venezuela-Colombia
(millones de US\$)

| Años | Exportaciones agroalimentarias totales (XAAT) | Exportaciones agroalimentarias a Colombia (XAAC)* | Importaciones agroalimentarias totales (MAAT) | Importaciones agroalimentarias desde Colombia (MAAC)** |
|------|---|---|---|--|
| 1984 | 153 | 2 (1,3) | 1.490 | 23 (1,5) |
| 1985 | 189 | 7 (3,7) | 1.231 | 23 (1,9) |
| 1986 | 249 | 14 (5,6) | 781 | 5 (0,6) |
| 1987 | 113 | 3 (2,7) | 974 | 2 (0,2) |
| 1988 | 89 | 2 (2,2) | 1.480 | 3 (0,2) |
| 1989 | 258 | 18 (7,0) | 859 | 9 (1,0) |
| 1990 | 357 | 37 (10,4) | 756 | 22 (2,9) |
| 1991 | 334 | 20 (6,0) | 1.064 | 61(5,7) |
| 1992 | 372 | 57 (15,3) | 1.290 | 95 (7,4) |
| 1993 | 404 | 119 (29,5) | 1.319 | 87 (6,6) |
| 1994 | 463 | 189 (40,8) | 1.093 | 91 (8,3) |
| 1995 | 537 | 285 (53,1) | 1.667 | 189 (5,3) |
| 1996 | 538 | 214 (57,6) | 1.337 | 112 (8,4) |
| 1997 | 652 | 222 (34,0) | 1.468 | 116 (7,9) |
| 1998 | 653 | 212 (32,5) | 1.839 | 172 (9,4) |

* = Valores entre paréntesis se refieren al porcentaje de XAAC con relación a XAAT

** = Valores entre paréntesis se refieren al porcentaje de MAAC con relación a MAAT

⁸ Entre las prácticas proteccionistas violatorias de la zona de libre comercio que han adoptado ambos países pueden mencionarse: retardos en entrega de permisos sanitarios, normas técnicas, establecimiento de «visto bueno» previo a la autorización para importar, retardos administrativos en aduanas, cobro de impuestos domésticos por condición de producto extranjero cuando se le debe dar tratamiento de producto nacional a las mercancías provenientes de ambos países, prohibición de libre tránsito por el territorio venezolano al transporte colombiano, etc. Para más detalles sobre prácticas proteccionistas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario, véase Gutiérrez (2001).

Cuadro 1 (continuación)
Evolución del comercio bilateral Venezuela-Colombia
(millones de US\$)

| Años | Comercio bilateral agroalimentario (XAAC+MAAC) | Balanza comercial agroalimentaria Ven.-Col. (XAAC-MAAC) | Balanza comercial agroalimentaria total (XAAT-MAAT) | Comercio bilateral agroalimentario Comercio bilateral total % |
|------|--|---|---|---|
| 1984 | 25 | -21 | -1.337 | 5,0 |
| 1985 | 30 | -16 | -1.019 | 7,0 |
| 1986 | 19 | 9 | -512 | 8,3 |
| 1987 | 5 | 1 | -861 | 1,8 |
| 1988 | 5 | -1 | -1.391 | 1,5 |
| 1989 | 27 | 9 | -601 | 7,3 |
| 1990 | 59 | 15 | -399 | 9,9 |
| 1991 | 81 | -41 | -730 | 11,0 |
| 1992 | 152 | -38 | -918 | 13,9 |
| 1993 | 206 | 32 | -879 | 12,8 |
| 1994 | 280 | 98 | -630 | 16,3 |
| 1995 | 473 | 97 | -1.038 | 20,1 |
| 1996 | 326 | 102 | -871 | 16,0 |
| 1997 | 338 | 106 | -816 | 14,5 |
| 1998 | 384 | 40 | -1.186 | 14,9 |

Fuentes: OCEI. *Anuarios de comercio exterior* (varios años). Cálculos propios.

Cuadro 2
Valores promedio de períodos seleccionados de variables relacionadas con el comercio bilateral entre Colombia y Venezuela
(millones de US\$)

| Años | XNP | XCOL | MCOL | XAAT | XAAC | MAAT | MAAC | XAAC + MAAC | MAAER | XCOL + MCOL |
|-----------|-------|-------|------|------|------|-------|------|-------------|-------|-------------|
| 1984-1985 | 1.369 | 313 | 113 | 171 | 45 | 1.361 | 23 | 68 | 1.338 | 426 |
| 1990-1991 | 3.191 | 348 | 236 | 346 | 29 | 910 | 42 | 71 | 868 | 584 |
| 1997-1998 | 5.422 | 1.385 | 844 | 653 | 217 | 1.654 | 144 | 361 | 1.510 | 2.229 |

Fuentes: - Banco Central de Venezuela; OCEI. *Anuarios de comercio exterior* (varios años).
- Villamizar (1997) con base en datos del Banco de la República de Colombia.
- Cálculos propios.

XNP = exportaciones no petroleras; XCOL = exportaciones totales a Colombia; MCOL = importaciones totales desde Colombia; XAAT= exportaciones agroalimentarias totales; XAAC = exportaciones agroalimentarias hacia Colombia; MAAT = importaciones agroalimentarias totales; MAAC = importaciones agroalimentarias desde Colombia; XAAC+MAAC= Comercio bilateral agroalimentario; MAAER = Importaciones agroalimentarias extrarregionales (resto del mundo); XCOL+MCOL= Comercio bilateral total (Venezuela-Colombia)

Cuadro 3
Tasas medias de crecimiento anual de variables relacionadas con el comercio bilateral entre Colombia y Venezuela
 (%)

| Años | XNP | XCOL | MCOL | XAAT | XAAC | MAAT | MAAC | XAAC + MAAC | MAAER | XCOL + MCOL |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|-------|-------------|
| 1984-85 / 1990-91 | 15,1 | 1,8 | 13,1 | 12,5 | -7,1 | -6,5 | 10,6 | 0,7 | -7,0 | 5,4 |
| 1990-91 / 1997-98 | 7,9 | 21,8 | 20,0 | 9,5 | 33,3 | 8,9 | 19,2 | 26,2 | 8,2 | 21,1 |

Fuentes: - Banco Central de Venezuela; OCEI. *Anuarios de comercio exterior* (varios años).
 - Villamizar (1997) con base en datos del Banco de la República de Colombia.
 - Cálculos propios.

Un resumen de las tendencias más relevantes de lo sucedido con las XAAC y las MAAC se presenta seguidamente:

1. En primer lugar, debe destacarse que durante el período de vigencia de la zona de libre comercio (1990-1991/1997-1998), las exportaciones agroalimentarias hacia Colombia (XAAC) han crecido a una tasa media anual muy superior (33,2 por ciento) a la que lo ha hecho el total de exportaciones agroalimentarias (XAAT = 9,5 por ciento), las XCOL (21,8 por ciento) y las exportaciones no petroleras (XNP = 7,9 por ciento) (véase cuadro 3). También debe destacarse que el incremento de las XAAC durante el período que ha estado en vigencia la zona de libre comercio fue superior al del período previo (1984-1985/1990-1991= -7,1 por ciento). El mayor crecimiento de las XAAC con relación a las XAAT se ha reflejado en un incremento de su importancia relativa. Así, las XAAC que para 1990-1991 representaron en promedio el 8,4 por ciento de las XAAT, para 1997-1998 habían aumentado su participación en las XAAT a 33,2 por ciento (ver cuadro 1). Ello significa que Colombia se ha convertido en el principal destino de las exportaciones agroalimentarias de Venezuela.

Los cuadros 1 y 2 también muestran el importante incremento en valores absolutos que se dio para las XAAC en el período de vigencia de la zona de libre comercio. Una vez que las reformas comerciales de ambos países avanzaron hasta conformar un área de libre comercio (prácticamente una unión aduanera) desde 1992, las exportaciones agroalimentarias desde Venezuela a Colombia (XAAC) se incrementaron sostenidamente hasta 1995, año en que alcanzaron el punto máximo de US\$ 285 millones. A partir de ese momento las XAAC tienen valores inferiores y su comportamiento se hace más inestable. Esto pudiera explicarse por la disminución del ritmo de crecimiento económico en Colombia y por la mayor devaluación real del peso frente al bolí-

var, observada desde 1997⁹. De todos modos, obsérvese que el valor promedio de las XAAC para 1990-1991 (antes del inicio de la zona de libre comercio) fue de US\$ 29 millones. Para 1997-1998 tal promedio se incrementó a US\$ 217 millones, lo que significó un aumento entre ambos períodos de 648 por ciento.

2. Las importaciones agroalimentarias desde Colombia (MAAC) también han crecido, desde los US\$ 42 millones como promedio en 1990-1991 a US\$ 144 millones en 1997-1998, con un valor máximo de US\$ 189 millones en 1995 (ver cuadros 1 y 2). Debe reconocerse, sin embargo, que la inestabilidad de la economía venezolana, la tendencia a la disminución del PIB y del consumo, y la mayor devaluación del bolívar en relación con la del peso colombiano en varios años del período 1990-1994 limitaron el crecimiento de las importaciones agroalimentarias desde Colombia. No obstante, en 1995, la transitoria recuperación de la economía venezolana y la mayor apreciación del tipo de cambio real con respecto al de Colombia, impulsaron el crecimiento de las importaciones totales desde ese país, incluyendo las importaciones agroalimentarias, las cuales pasaron de US\$ 91 millones en 1994 a US\$ 189 millones en 1995. En 1998 el fuerte crecimiento de las MAAC con respecto a 1997 (48,3 por ciento) pudiera estar explicado, al menos parcialmente, por la fuerte apreciación del tipo de cambio real de Venezuela frente al de Colombia.

Como se muestra en los cuadros 2 y 3, para Venezuela, paralelamente al crecimiento de las MAAC se puede observar un aumento de las importaciones agroalimentarias extrarregionales (MAAER). Más aún, mientras en el período previo al inicio de la zona de libre comercio (1984-85/1990-91) las importaciones agroalimentarias de Venezuela procedentes del resto del mundo tuvieron una tasa media anual de crecimiento negativa (-5,4 por ciento), en el período posterior, de plena vigencia de la zona de libre comercio con Colombia (1990-91/1997-98), se revirtió esa tendencia para crecer a un ritmo promedio anual del 8,2 por ciento. Este comportamiento permite asomar como hipótesis la no existencia de desviación neta de comercio, al menos en cantidades importantes. Sobre este punto se volverá más adelante.

El resultado del mayor crecimiento de las MAAC se reflejó en un aumento de la importancia relativa de las MAAC con relación a las MAAT, al pasar del insignificante 0,2 por ciento en 1988 al 6,1 por ciento en 1991 y al 9,4 por ciento en 1998.

⁹ Según las estimaciones de la Cepal (www.eclac.org), entre 1996 y 1998 el índice del tipo de cambio real efectivo de las importaciones para Venezuela se apreció en 31,4 por ciento, tendencia que continuó en 1999. Por el contrario, en el caso de Colombia hubo una depreciación real del 3,2 por ciento, tendencia que continuó en 1999.

3. Tradicionalmente Venezuela ha mantenido un déficit de su balanza comercial agroalimentaria general, lo que refleja su condición de importador neto de alimentos. Esto la diferencia de Colombia, país que se caracteriza por ser un exportador neto de bienes agroalimentarios (con y sin incluir las exportaciones de café). Entre 1984 y 1989, el saldo de la balanza comercial agroalimentaria favoreció a Colombia en algunos años (1984, 1985, 1988). A partir de 1989 se inicia un período de saldos favorables para Venezuela en su balanza comercial agroalimentaria con Colombia, apenas interrumpido por los déficits de 1991 y 1992. Obsérvese en el cuadro 1, que los saldos comerciales favorables para Venezuela tuvieron tendencia creciente hasta 1997. Ya en 1998 el superávit comercial para Venezuela se redujo drásticamente, resultado de una disminución de las XAAC (-4,5 por ciento) y un incremento de las MAAC (48,3 por ciento). La mayor devaluación del tipo de cambio real de Colombia frente al de Venezuela en ese año pareciera explicar ese resultado.

4. La importancia que ha adquirido el comercio agroalimentario para ambos países se puede expresar a través de los siguientes indicadores:

- a) Las XAAC representaron para 1997-98 el 15,6 por ciento de las exportaciones de Venezuela hacia Colombia.
- b) En 1997-98 las XAAC significaron el 33,2 por ciento de las XAAT. Es decir, Colombia es el primer mercado de destino de las exportaciones agroalimentarias, hacia donde se dirige un tercio del total exportado.
- c) De acuerdo con la información presentada por Hernández (1999), en 1996-1997 las exportaciones agroalimentarias que Colombia envió hacia Venezuela representaron casi el 3,7 por ciento del total agroalimentario exportado (sin incluir café) por ese país. Dicha cifra relativa ha aumentado, y vale la pena compararla con el 2,2 por ciento que significaban las exportaciones agroalimentarias hacia Venezuela con relación a las totales agroalimentarias en 1991. Es decir, en un contexto en el cual las exportaciones agroalimentarias totales de Colombia se han incrementado desde US\$ 2.712 millones en 1991 a US\$ 3.115 millones como promedio 1996-1997, las ventas hacia Venezuela de productos agroalimentarios han aumentado, tanto en valores absolutos como relativos.
- d) Las MAAC representaron el 8,7 por ciento de las MAAT de Venezuela para 1997-98. Para 1990-91 apenas representaban el 4,6 por ciento y para 1984-85 apenas el 1,7 por ciento.
- e) Para Colombia, las importaciones agroalimentarias que hace desde Venezuela, llegaron a representar para 1995 (año pico de las XAAC) el 19,3

por ciento del total de importaciones agroalimentarias. Esta cifra adquiere relevancia si se compara con el 5,2 por ciento de 1991.

Los anteriores resultados han estado influenciados desde 1992 por la creación de una zona de libre comercio entre ambos países, en el marco del Acuerdo de Cartagena y de las reformas económicas con orientación de mercado iniciadas previamente por ambos países. Esto incidió en las tendencias y las formas en que se relacionaban ambos países¹⁰. Pudiera concluirse parcialmente que este comercio en términos generales:

- a) Ha contribuido a que la recesión de la economía venezolana en los últimos años sea menos grave. Ante la caída de la demanda interna, las exportaciones hacia Colombia han permitido utilizar capacidad ociosa, generar empleo y utilizar recursos que de otra forma hubieran sido improductivos.
- b) Es en general menos distorsionado, y en lo que tiene que ver con el sector agroalimentario, tiende a generar ganancias netas de bienestar económico. De un lado, los consumidores de ambos países se benefician de mayor variedad y precios más bajos que los que hubieran existido en condiciones de proteccionismo y barreras al comercio. De otro lado, este tipo de liberación comercial (recíproca) ha permitido que los costos de la transición hacia una economía más abierta y libre sean menores. Así, el desplazamiento de producción venezolana por producción colombiana tiende a ser menos traumática que en condiciones de liberación unilateral y total frente al resto del mundo. Esto es más notorio sobre todo en aquellos sectores en donde se da un tipo de comercio intraindustrial.

Sin embargo, no se debe olvidar que necesariamente ha habido y habrá costos, y que el desplazamiento de producción nacional en muchos casos pudiera resultar conveniente para lograr mayor eficiencia productiva y mejores precios para los consumidores, al dirigir recursos liberados en las áreas poco competitivas hacia la producción de bienes en los cuales se tienen mayores posibilidades de competir. Por supuesto que los costos de esa transición tienden a ser menores, en la medida en que existan políticas públicas activas que faciliten el cambio y la movilidad de los factores para

¹⁰ Gutiérrez (2001) estimó una regresión (período 1984-1998) que incluía como variable dependiente el comercio bilateral agroalimentario y como variables independientes el PIB agregado de Venezuela y Colombia y una variable *dummy* con valores 0 para el período previo al inicio de la zona de libre comercio (1984-1991) y con valores 1 para el período posterior (1992-1998). Los resultados encontrados parecen sustentar la hipótesis de que el comercio bilateral agroalimentario tiene una relación positiva con el PIB agregado de ambos países y que, efectivamente, la variable *dummy* tuvo signo positivo y fue significativa estadísticamente. Esto sugiere un efecto positivo del establecimiento de la zona de libre comercio sobre el comercio bilateral agroalimentario.

adaptarse a la nueva situación. Es por ello que se requiere de intervenciones públicas para minimizar los impactos de la reestructuración de la producción agroalimentaria que pudieran haberse originado por la liberación comercial entre ambos países.

- c) Gutiérrez (1998a, 1999, 2001) concluyó que en términos generales no existen evidencias de que el aumento de las MAAC haya generando desviación neta de comercio para Venezuela. Por el contrario, las secciones III (grasas de origen vegetal y animal) y IV (productos de la industria alimenticia), y a un nivel general presentaron resultados que evidencian la existencia de creación neta de comercio. Al nivel de desagregación de capítulos arancelarios de la estructura NANDINA se observaron efectos de creación neta de comercio para 15 de los 24 capítulos analizados. Sólo un capítulo mostró posibilidades de haber generado desviación de comercio. Y ello significa que, en general, la expansión de las MAAC no afectó negativamente a las importaciones agroalimentarias provenientes de terceros países. Es decir, se está en presencia de un acuerdo de integración económica creador neto de comercio, al menos desde la perspectiva de Venezuela. En consecuencia, de acuerdo con los efectos estáticos encontrados, Venezuela estaría obteniendo ganancias netas de bienestar económico sin afectar negativamente a terceros países, no miembros del acuerdo de integración.

En suma, pudiera pensarse que aunque algunos productores se hayan visto perjudicados (disminución del excedente del productor), en términos generales, ambos países deberían haber acumulado ganancias netas de bienestar, al promover con un comercio más libre entre ellos, una asignación más eficiente de los recursos (ganancias de eficiencia productiva) y menores precios reales para los consumidores (incremento en el excedente del consumidor)¹¹. Siendo esto así, los gobiernos de ambos países y los agentes que participan a lo largo de las cadenas agroalimentarias, están en la obligación de concertar acciones para maximizar las ganancias y minimizar los costos de avanzar hacia un comercio bilateral totalmente libre. Esto es particularmente cierto, en aquellos productos donde subsisten problemas en el intercambio comercial bilateral, como es el caso de arroz, papa, azúcar, bovinos, cigarrillos y café.

5. Conviene también analizar lo sucedido en cuanto a los productos que se han convertido en líderes, tanto desde el punto de vista de las XAAC como de las MAAC.

¹¹ Estas conclusiones se basan en el supuesto de que la unión aduanera que han conformado Colombia y Venezuela en el marco del Grupo Andino es creadora neta de comercio en el intercambio de bienes agroalimentarios. De acuerdo con el análisis realizado por Gutiérrez (1998a; 1999; 2001), existen bases para utilizar este supuesto, al menos para el caso de Venezuela.

Lo primero que se debe decir es que entre 1991 y 1998 se han producido cambios importantes en cuanto a los productos líder de las XAAC. Ello es reflejo de la naturaleza de un intercambio creciente, que tiende a diversificarse, en el cual aparecen nuevos productos cuyas ventajas no estaban claramente expresadas o consolidadas al inicio de la apertura comercial entre ambos países. En 1991, año previo al inicio de la zona de libre comercio entre ambos países, los líderes fueron: las demás semillas y frutos oleaginosos, aves sin trocear, los demás residuos de la industria alimentaria, garbanzos, preparaciones compuestas no alcohólicas para la elaboración de bebidas, duraznos o melocotones, cocos, aceite de ajonjolí, los demás frutos frescos. En total, los primeros 9 productos representaron el 68,5 por ciento del total de XAAC.

El *ranking* ha ido evolucionando y modificándose. En 1998, los primeros nueve productos estuvieron conformados por: arroz (pulido, pardo y partido), harina de semillas de haba de soya, cerveza de malta, cigarrillos de tabaco rubio, maíz duro blanco, harina de maíz, productos de panadería, pastelería o galletería, concentrados de proteínas y las demás aguas. En conjunto, los primeros nueve productos representaron el 57,2 por ciento del total de XAAC. La disminución de la importancia relativa de los nueve productos líder pudiera interpretarse como una tendencia a la diversificación de las XAAC.

En materia de MAAC, también se han producido cambios en cuanto a los productos líder. En 1991, el año previo a la instauración de la zona de libre comercio, los productos líder más importantes fueron: los demás azúcares y artículos de confitería, reproductores de raza pura, porotos negros (caraotas), papas, carne en canales o media canales, huevos para incubar y otros. En total, los primeros nueve productos concentraron el 91,5 por ciento de las MAAC. Para 1998, los principales productos líder fueron: bovinos, azúcar de caña; bombones, caramelos y confites; otros artículos de confitería; atunes listados y bonitos; productos de panadería, pastelería o galletería; papas, chicles y gomas de mascar; huevos de aves para incubar. En total, los nueve primeros productos de importación representaron el 74,1 por ciento del total de MAAC¹².

Efectos dinámicos: el caso del comercio intraindustrial (CII) agroalimentario

Más allá de los efectos estáticos, la evaluación que se haga de un acuerdo de integración económica debe tener en cuenta los denominados efectos

¹² Los resultados sobre la importancia relativa de los principales productos líder indican que la tendencia a la diversificación pareciera ser más intensa en el caso de Venezuela.

dinámicos¹³. Schiff y Winters (1998) definen a los efectos dinámicos como aquellos que afectan la tasa de crecimiento económico de un país en el mediano y largo plazos. Dichos efectos abarcan incrementos permanentes o temporales que inciden sobre la tasa y el patrón de crecimiento económico, como consecuencia del acuerdo de integración (economías de escala, incorporación de innovaciones tecnológicas, mayor competencia, aumento del comercio intraindustrial, procesos de aprendizaje y de diversificación de exportaciones, incremento del poder de negociación en foros internacionales y otros). En esta sección se analizarán los cambios en el comercio bilateral agroalimentario de carácter intraindustrial entre Venezuela y Colombia, una vez que se intensificó la expansión del intercambio desde 1992.

Existe la hipótesis, verificada a través de varios estudios empíricos, que los acuerdos de integración económica pueden dar origen al crecimiento del CII. El CII es un patrón de comercio que se deriva de la existencia de competencia monopolística, en la cual existen productos diferenciados, pero muy similares, correspondientes a una misma línea de producción. Dicha diferencia puede ser de calidad, modelo, marca, etc. Esta diferenciación puede hacer conveniente la obtención de economías de escala que surgen de la especialización en la producción de determinadas variedades del producto o productos. Es decir, un país puede especializarse en la producción de una determinada variedad de productos con la finalidad de obtener economías de escala (rendimientos crecientes), mientras que otro país que no tiene necesariamente ventajas comparativas estáticas para producir esa gama de bienes podría hacerlo, al obtener también economías de escala en la producción de algunas de las variedades. De manera tal que en un esquema de competencia monopolística y rendimientos a escala crecientes (costos medios decrecientes), es perfectamente coherente que se genere un patrón de comercio de productos similares pero diferenciados a través de las marcas, variedades, calidades, presentación, etc. Este tipo de comercio es el que se denomina intraindustrial (CII). A manera de síntesis puede afirmarse que el CII le brinda a los países la oportunidad de obtener economías de escala, especializándose en la producción de un determinado o varios productos que forman parte de una línea de producción muy similar, pero que tienen atributos que los diferencian.

Greenaway y Milner (1986), Krugman y Obstfeld (1995) y Roberts (1995) han llamado la atención sobre la importancia y las ventajas del CII con relación al de carácter interindustrial. En primer lugar, el CII produce ganancias adicionales a aquellas que se pueden obtener mediante el patrón de especialización basado en ventajas comparativas. La razón es que el CII le permite a

¹³ Para un análisis más detallado de los efectos dinámicos de la integración económica, véase Balassa (1980), Brada y Méndez (1993), y Fernández y Portes (1998).

los países beneficiarse de mercados más grandes y simultáneamente: a) reducir el número de bienes que produce (se especializa sólo en algunas variedades), y ello facilita la obtención de economías de escala, mayor productividad y menores costos; y b) aumentar la cantidad y variedad de bienes disponibles para los consumidores domésticos. Esto se debe a que al comerciar, el consumidor puede tener acceso a todas las variedades, aunque su país sólo produzca algunas de ellas. En segundo lugar, recuérdese que el comercio basado en la teoría de la dotación de factores, aunque produce ganancias y conduce a una mejor asignación de recursos, tiene costos elevados derivados del ajuste y de la reasignación de recursos.

En otras palabras, cuando un país decide liberar su comercio y especializarse de acuerdo con sus ventajas comparativas, aunque a la larga se obtendrán ganancias netas de bienestar para la sociedad (mayor eficiencia productiva, aumento del excedente del consumidor), no menos cierto es que en el corto plazo deberá reestructurar su aparato productivo. Bajo condiciones de libre comercio, el país sólo se especializará en la producción de bienes para los cuales tiene ventajas comparativas y se es eficiente. Los sectores ineficientes deben desaparecer o reestructurarse para poder adaptarse a las nuevas condiciones. El CII minimiza los costos de una liberación del comercio, pues aunque se requerirá de alguna reestructuración, las industrias afectadas pueden seguir produciendo (no desaparecen), al especializarse en la producción de alguna(s) de la(s) variedades o modelos del bien que será objeto de comercio intraindustrial. Esto tiende a minimizar los costos sociales y políticos de una liberación del comercio. Y esta conclusión sigue siendo válida para el caso de las uniones aduaneras y los diferentes acuerdos de integración económica, en los que se deberá, en algún momento, liberar el comercio intrabloque. De allí que sea importante detectar los sectores e industrias factibles de generar comercio intraindustrial, pues las políticas de apoyo a la reestructuración podrían, entonces, hacer énfasis en aquellos sectores más afectados por la mayor competencia derivada de la liberación del comercio intrarregional.

Si efectivamente un bloque de integración promueve el crecimiento del comercio intraindustrial (CII), esto podría, al menos indirectamente, ser una señal de que otros efectos dinámicos positivos se estarían produciendo. Éstos, según Tugores (1999), serían los siguientes: a) una mayor competencia. Adicionalmente, el aumento de la competencia entre dos o más productos similares, pero de diferente modelo y marca, puede traducirse en menores precios para los consumidores; b) un mayor aprovechamiento de las economías de escala. La existencia de comercio intraindustrial, esto es, de mayor variedad de productos diferenciados pero de la misma línea de producción, no es contradictorio con el aprovechamiento de economías de escala. La razón es que al liberarse el comercio intrabloque se facilita el acceso de las mercancías a mercados de mayor tamaño, lo que implica usar capacidad ociosa y obtener economías de escala, mientras que simultáneamente se intercambia una mayor

variedad de productos diferenciados; y c) mejora en la satisfacción de necesidades de productos diferenciados y una mayor oferta para los consumidores.

La literatura sobre CII predice que este patrón de intercambio es más factible que surja cuando se presentan las siguientes condiciones (Krugman y Obstfeld, 1995; Roberts, 1995; Bulmer-Thomas, 2000):

- a) Cuando los países tienen similar dotación de factores y habilidades.
- b) Cuando los países tienen niveles similares de desarrollo económico y de preferencias de los consumidores.
- c) En el intercambio de bienes manufacturados, más que en el caso del intercambio de bienes primarios. La razón es que en los productos con poco valor agregado, la posibilidad de diferenciarse y, en consecuencia, obtener economías de escala, segmentar los mercados, etc., es muy poca. De manera tal que se debe esperar mayor frecuencia de CII en el caso de bienes manufacturados, y menos en el caso de los productos agrícolas y de poco procesamiento.
- d) Los niveles promedio de CII serán menores mientras menos desarrollado sea un país, ya que debido a los bajos niveles de ingreso per cápita, bajo nivel educativo de la población, etc., los consumidores no tendrán disposición y capacidad de comparar para demandar productos ligeramente diferenciados. Adicionalmente, debido al bajo nivel de desarrollo, un país contará con muy pocas industrias capaces de participar en un intercambio de carácter intraindustrial.
- e) La proximidad geográfica estimula el CII. Esto se debe a que habrá información disponible sobre las alternativas para realizar un intercambio de productos diferenciados por atributos de calidad, marca, modelo, etc. Se asume que los costos de información aumentan con la distancia y que el comercio de bienes diferenciados requiere de mayor información que aquellos que son homogéneos. En consecuencia, la proximidad geográfica facilitará el flujo de información que podría estimular el intercambio intraindustrial.
- f) Como ya se analizó en este mismo capítulo, los acuerdos de integración económica potenciarán la posibilidad de mayor CII. Aunque la literatura para justificar esta afirmación no es abundante ni bien sustentada, los estudios empíricos demuestran que los acuerdos de integración pueden promover este tipo de comercio. Ello puede deberse a la existencia de similar dotación de factores, gustos de los consumidores muy parecidos y similares niveles de desarrollo e industrialización de los países participantes del acuerdo de integración.

Aunque la mayoría de los estudios sobre CII excluyen a los bienes agrícolas y agroindustriales bajo el supuesto de que el índice de CII será menor, en esta investigación se hicieron estimaciones del índice de Grubell-Lloyd (1975) sin ajustarlo, para medir la evolución del CII agroalimentario entre Venezuela y Colombia. Bulmer-Thomas (2000) afirma que los índices de comercio intraindustrial para los productos primarios tiende a ser más bajo entre pares de países. Y ello se debe a que dicho comercio es mayoritariamente de naturaleza interindustrial, esto es, basado en la dotación de factores de que disponga cada país. Sin embargo, concluye que el índice es, generalmente, diferente de cero porque pudiera darse algún nivel de comercio por razones de estacionalidad en la oferta. La volatilidad de los tipos de cambio que otorgue ventajas competitivas temporales a un país también puede causar que circunstancialmente se produzca un comercio de carácter intraindustrial entre bienes primarios poco diferenciados, sobre todo en países fronterizos¹⁴. Por supuesto, la cercanía geográfica (áreas de frontera) genera condiciones para que haya algún nivel de intercambio, aunque la diferenciación entre productos prácticamente no exista.

El trabajo de Roberts (1995) constituye uno de los pocos encontrados sobre el tema de comercio intraindustrial de bienes agroalimentarios. La autora analizó el comercio intraindustrial agroalimentario en el hemisferio occidental encontrando que para EE UU los mayores niveles de CII se encontraban en los productos de la industria alimenticia. Sin embargo, debe mencionarse que Fairlie Reinoso (1994) y Pombo (1994) realizaron estudios de CII. El primero de ellos para el caso de los países del Pacto Andino, con información hasta 1990, concluyó que Colombia y Venezuela tenían CII en el grupo de producción agropecuaria, fabricación de abonos y plaguicidas, resinas sintéticas, fibras artificiales y maquinaria y equipo para la industria. Pombo (1994) analizó el CII para el caso de Colombia (información hasta 1992), llegando a la conclusión de que Colombia y Venezuela presentaban CII en una serie de productos en los cuales no estaban incluidos ni los agropecuarios ni los de la industria de alimentos.

Gutiérrez (1998a;b) reportó resultados para el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia, los cuales reflejaban una tendencia creciente del mismo. En ese estudio, para 1995, cuatro años después de haberse iniciado el acuerdo de libre comercio, nueve capítulos de un total de

¹⁴ Éste pudiera ser el caso del comercio bilateral colombo-venezolano de animales vivos, generalmente bovinos y algunos productos no procesados, es decir, con muy poca diferenciación entre ellos. Es por ello que en esta investigación se decidió hacer la estimación de los índices de comercio intraindustrial, incluyendo aquellos capítulos que agrupan bienes agrícolas no procesados o con muy bajo nivel de procesamiento y diferenciación. De todos modos, los resultados obtenidos parecieran confirmar la hipótesis de que el ICII es más elevado en aquellos bienes agroalimentarios con mayor nivel de procesamiento y posibilidades de ser diferenciados mediante marca, presentación, etc.

veinticuatro presentaron $ICII > 0,5$. Siete de ellos eran capítulos que agrupaban productos que requerían de cierto grado de procesamiento industrial. Las excepciones fueron el capítulo 3 (pescados, crustáceos y moluscos, frescos o refrigerados) y el capítulo 14 (materias trenzables y demás productos de origen vegetal). De los que presentan características de CII, el capítulo 4 (leche y productos lácteos y huevos) tenía tres años consecutivos con $ICII > 0,5$; los capítulos 9 (café, té, yerba mate y especies), 17 (azúcares y artículos de confitería) y el capítulo 24 (tabaco y sucedáneos del tabaco) tenía 2 años consecutivos con $ICII > 0,5$. Es decir, cuatro de los nueve capítulos con CII habían mostrado un mínimo de consistencia.

Lanzeta y García Larralde (1999) reportaron evidencias de comercio intraindustrial entre Venezuela y Colombia, en 1997, para varias ramas industriales agrícolas y agroindustriales (clasificación CIU) a cuatro dígitos: producción agrícola y pecuaria, silvicultura, elaboración de pescado, crustáceos y otros productos marinos, fabricación de aceites y grasas vegetales y animales, fabricación de productos de panadería, fabricación de productos alimenticios, excepto bebidas; bebidas espirituosas y productos vinícolas.

El índice básico de Grubell-Lloyd, que es el más utilizado para medir la existencia de CII, se estima de acuerdo con la siguiente ecuación¹⁵:

$$ICII_i = [(X_i + M_i) - (|X_i - M_i|)] / (X_i + M_i)$$

$$ICII_i = 1 - [(|X_i - M_i|) / (X_i + M_i)] \quad \text{Con valores en el intervalo } 0 \leq ICII_i \leq 1$$

Donde:

$ICII_i$ = Índice Grubell-Lloyd de comercio intraindustrial para el capítulo i.

X_i = Exportaciones realizadas hacia Colombia del capítulo i.

M_i = Importaciones realizadas desde Colombia del capítulo i.

El ICII puede tomar valores menores o iguales a uno, y mayores o iguales a cero. En el caso extremo de que el $ICII = 0$, eso significa que el país es sólo importador o exportador del bien (capítulo i). Es decir, su comercio es de carácter interindustrial (caso extremo de comercio interindustrial). Si el $ICII = 1$, es el caso extremo de comercio intraindustrial. Las exportaciones son iguales a

¹⁵ Entre los expertos existe una controversia sobre la necesidad de ajustar el índice propuesto por Grubel-Lloyd (1975). Estos autores sugieren un ajuste hacia arriba, ya que consideran que el índice está sesgado hacia abajo, debido a los desbalances comerciales. Sin embargo, no existe una corriente dominante que oriente sobre la dirección del ajuste. Es por ello que en esta investigación se decidió trabajar con el índice básico y hacer énfasis en la tendencia del ICII. Si la hipótesis de Grubell-Lloyd fuera cierta, entonces sólo queda suponer que los ICII estimados en este trabajo son superiores. Para más detalles, véase Grubell-Lloyd (1975) y Greenaway and Milner (1986).

las importaciones del capítulo i. En la interpretación y en los estudios empíricos se acepta que se puede considerar comercio intraindustrial aquellos casos en que $ICII > 0,5$. Por el contrario, si $ICII < 0,5$ se considera que la naturaleza del comercio para ese capítulo o grupo de bienes es interindustrial. El promedio de los ICII estimados para cada capítulo puede dar una idea de la evolución del indicador en términos generales para el total transado. Mientras más se acerque el ICII a la unidad, mayor es el nivel de comercio intraindustrial.

Cuadro 5
Índices de comercio intraindustrial (ICII) agroalimentario
Venezuela-Colombia

| Capítulos | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Sección I | 0,17 | 0,82 | 0,12 | 0,27 | 0,90 | 0,25 | 0,14 | 0,78 | 0,48 | 0,50 | 0,40 |
| Capítulo 1 | 0,97 | 0,09 | 0,10 | 0,02 | 0,04 | 0,94 | 0,02 | 0,26 | 0,86 | 0,60 | 0,03 |
| Capítulo 2 | 0,00 | 0,92 | 0,00 | 0,83 | 0,19 | 0,01 | 0,00 | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Capítulo 3 | 0* | 0,33 | 0,16 | 0,01 | 0,38 | 0,19 | 0,00 | 0,72 | 0,27 | 0,01 | 0,00 |
| Capítulo 4 | 0,00 | 0,00 | 0,85 | 0,04 | 0,37 | 0,69 | 0,98 | 0,75 | 0,81 | 0,61 | 0,90 |
| Capítulo 5 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,10 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Sección II | 0,05 | 0,92 | 0,69 | 0,73 | 0,78 | 0,41 | 0,51 | 0,38 | 0,23 | 0,16 | 0,12 |
| Capítulo 6 | 0* | 0* | 0,00 | 0,27 | 0* | 0* | 0,00 | 0,02 | 0,07 | 0,10 | 0,03 |
| Capítulo 7 | 0,00 | 0,00 | 0,31 | 0,24 | 0,12 | 0,08 | 0,11 | 0,25 | 0,43 | 0,62 | 0,72 |
| Capítulo 8 | 0* | 0,00 | 0,03 | 0,36 | 0,68 | 0,54 | 0,11 | 0,03 | 0,03 | 0,13 | 0,18 |
| Capítulo 9 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,02 | 0,63 | 0,60 | 0,72 | 0,00 | 0,00 |
| Capítulo 10 | 0,00 | 0,00 | 0,89 | 0,88 | 0,01 | 0,00 | 0,04 | 0,02 | 0,00 | 0,01 | 0,02 |
| Capítulo 11 | 0* | 0,55 | 0,00 | 0,00 | 0,94 | 0,01 | 0,11 | 0,03 | 0,01 | 0,02 | 0,03 |
| Capítulo 12 | 0,00 | 0,00 | 0,24 | 0,19 | 0,14 | 0,00 | 0,00 | 0,08 | 0,11 | 0,09 | 0,02 |
| Capítulo 13 | 0,00 | 0,00 | 0* | 0,00 | 0,00 | 0* | 0,00 | 0,03 | 0,03 | 0,55 | 0,94 |
| Capítulo 14 | 0,00 | 0,00 | 0,99 | 0,74 | 0,00 | 1,00 | 0,00 | 0,67 | 0,00 | 0,06 | 0,00 |
| Sección III | 0,15 | 0,49 | 0,06 | 0,70 | 0,31 | 0,56 | 0,40 | 0,65 | 0,88 | 0,52 | 0,80 |
| Capítulo 15 | 0,15 | 0,49 | 0,06 | 0,70 | 0,31 | 0,56 | 0,40 | 0,65 | 0,88 | 0,52 | 0,80 |
| Sección IV | 0,91 | 0,08 | 0,89 | 0,38 | 0,44 | 0,72 | 0,88 | 0,96 | 0,65 | 0,93 | 0,91 |
| Capítulo 16 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,04 | 0,10 | 0,46 | 0,47 | 0,90 | 0,73 |
| Capítulo 17 | 0,00 | 0,00 | 0,03 | 0,01 | 0,06 | 0,23 | 0,59 | 0,51 | 0,80 | 0,22 | 0,09 |
| Capítulo 18 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,12 | 0,83 | 0,06 | 0,98 | 0,92 | 0,74 | 0,80 |
| Capítulo 19 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,89 | 0,26 | 0,38 | 0,74 | 0,70 | 0,57 | 0,67 | 0,72 |
| Capítulo 20 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,58 | 0,32 | 0,35 | 0,22 | 0,36 | 0,30 | 0,78 | 0,87 |
| Capítulo 21 | 0,17 | 0,14 | 0,78 | 0,59 | 0,48 | 0,30 | 0,48 | 0,33 | 0,26 | 0,77 | 0,97 |
| Capítulo 22 | 0,00 | 0,00 | 0,10 | 0,77 | 0,21 | 0,20 | 0,06 | 0,06 | 0,06 | 0,10 | 0,10 |
| Capítulo 23 | 0,01 | 0,05 | 0,14 | 0,28 | 0,26 | 0,04 | 0,10 | 0,04 | 0,03 | 0,02 | 0,01 |
| Capítulo 24 | 0,00 | 0,00 | 0,09 | 0,03 | 0,16 | 0,01 | 0,83 | 0,99 | 0,61 | 0,03 | 0,31 |

(*) En estos capítulos no se registraron importaciones ni exportaciones, durante el año correspondiente

Fuente: OCEI. Información sobre comercio exterior disponible en disquetes. Cálculos propios.

Cuadro 5
Estimaciones del promedio del ICII agroalimentario
(varios períodos)

| Secciones / capítulos | 1990-1991 | 1994-1995 | 1997-1998 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Sección I | 0,20 | 0,46 | 0,45 |
| Capítulo 1 | 0,06 | 0,14 | 0,32 |
| Capítulo 2 | 0,41 | 0,01 | 0,00 |
| Capítulo 3 | 0,09 | 0,36 | 0,00 |
| Capítulo 4 | 0,44 | 0,87 | 0,75 |
| Capítulo 5 | 0,05 | 0,00 | 0,00 |
| Sección II | 0,71 | 0,45 | 0,14 |
| Capítulo 6 | 0,14 | 0,01 | 0,07 |
| Capítulo 7 | 0,28 | 0,18 | 0,67 |
| Capítulo 8 | 0,20 | 0,07 | 0,16 |
| Capítulo 9 | 0,00 | 0,62 | 0,00 |
| Capítulo 10 | 0,88 | 0,03 | 0,02 |
| Capítulo 11 | 0,00 | 0,07 | 0,02 |
| Capítulo 12 | 0,21 | 0,04 | 0,05 |
| Capítulo 13 | 0* | 0,01 | 0,74 |
| Capítulo 14 | 0,87 | 0,33 | 0,03 |
| Sección III | 0,38 | 0,53 | 0,66 |
| Capítulo 15 | 0,38 | 0,53 | 0,66 |
| Sección IV | 0,63 | 0,92 | 0,92 |
| Capítulo 16 | 0,00 | 0,28 | 0,82 |
| Capítulo 17 | 0,02 | 0,55 | 0,16 |
| Capítulo 18 | 0,00 | 0,52 | 0,77 |
| Capítulo 19 | 0,44 | 0,72 | 0,69 |
| Capítulo 20 | 0,29 | 0,29 | 0,83 |
| Capítulo 21 | 0,68 | 0,41 | 0,87 |
| Capítulo 22 | 0,44 | 0,06 | 0,10 |
| Capítulo 23 | 0,21 | 0,07 | 0,01 |
| Capítulo 24 | 0,06 | 0,91 | 0,17 |
| Promedio ponderado del ICII total | 0,21 | 0,32 | 0,30 |

Nota: El promedio ponderado del ICII toma en cuenta el peso relativo del comercio bilateral de cada capítulo y sección correspondiente en el comercio bilateral agroalimentario total¹⁶
Fuentes: OCEI-Anuarios de comercio exterior. Varios años. Cálculos propios.

¹⁶ De acuerdo con Grubell and Lloyd (1975), el indicador más adecuado para resumir los resultados generales del comercio intraindustrial consiste en calcular la sumatoria del promedio ponderado del ICII para cada industria (en nuestro caso para cada capítulo agroalimentario

También debe tenerse en cuenta que el ICII está muy condicionado por el nivel de agregación que tengan los grupos de productos similares pero diferenciados. Puede darse el caso de que en un grupo de productos, dado el alto nivel de agregación, se encuentren productos que no pertenecen a la misma variedad o modelo, y que sus diferencias sean de naturaleza. Por ejemplo, en el grupo artefactos del hogar pueden estar incluidos televisores, cocinas, etc. Esto puede dar origen a un ICII elevado, cuando en realidad no lo es, porque los productos se diferencian, no por razones de calidad, marca, modelo, sino por razones de naturaleza y uso. Debido a este inconveniente se decidió hacer las estimaciones del ICII al nivel de los 24 capítulos arancelarios de la estructura NANDINA considerados agroalimentarios. Este nivel de desagregación permite incorporar dentro de cada capítulo productos transados que responden más a la naturaleza de lo que se quiere medir (aunque se reconoce que pudiera seguir existiendo un problema de agregación). En los cuadros 4 y 5 se presentan las estimaciones del ICII para varios períodos.

Según los resultados agregados para diferentes períodos, que se muestran en el cuadro 5, se puede concluir lo siguiente:

- El promedio ponderado del ICII para los veinticuatro capítulos analizados y considerados agroalimentarios se incrementó y luego tiende a estabilizarse en valores con un rango = 0,32-0,30 en los años posteriores al inicio de la zona de libre comercio. Es decir, en términos generales, de un ICII = 0,21 para el lapso 1990-91 (se ha pasado a un ICII = 0,30 en 1997-1998, con un valor máximo alcanzado en el lapso 1994-95, cuando el promedio ponderado del ICII fue de 0,32. En otras palabras, mientras en el período 1990-91 el promedio ponderado del ICII reflejaba que apenas el 21 por ciento del comercio bilateral agroalimentario total tenía carácter de intraindustrial, en el período posterior al inicio de la zona de libre comercio, el comercio bilateral agroalimentario de carácter intraindustrial estuvo en el orden del 30-32 por ciento. Este resultado sugiere una confirmación de la hipótesis de que el inicio de la zona de libre comercio a partir de 1992 sirvió para estimular un mayor comercio de carácter intraindustrial con sus consecuentes efectos positivos, ya analizados anteriormente. La ligera merma del ICII en el período 1997-98, con respecto a 1994-95, se debió a que en el período anterior (1994-1995) el promedio ponderado del ICII estuvo fuertemente influenciado por el ICII del capítulo 17 (azúcar y derivados del azúcar) y por la importancia relativa de los montos comercializados. Debido al control de cambio y precios del azúcar existente en

del arancel), tomando como factor de ponderación el peso relativo de cada capítulo en el comercio (bilateral agroalimentario) total. El resultado obtenido puede interpretarse como el porcentaje de comercio intraindustrial con relación al total del comercio realizado para el período respectivo. Para más detalles, véase Grubell and Lloyd (1975:21-22).

Venezuela para ese período, y debido también a la importación por Venezuela de azúcar cruda desde Guatemala, libre de aranceles, que luego de ser refinada era enviada (efecto triangulación) hacia Colombia, se creó la imagen ficticia de que existía en ese capítulo un comercio de carácter intraindustrial. La verdad es que debido a las ventajas comparativas y competitivas que tiene Colombia en la producción de azúcar y derivados (confitería, caramelos, etc.) hay una clara ventaja competitiva a favor de Colombia en este capítulo. En consecuencia, el comercio que se da es más de carácter interindustrial que intraindustrial. Así lo reflejan los bajos valores del ICII para el capítulo 17 en los períodos 1990-91 y 1997-98 (ver cuadro 5). Si se obvia la distorsión introducida por este capítulo (17) en el período 1994-95, no queda la menor duda de que el promedio ponderado del ICII tendría una clara tendencia a aumentar después del inicio de la zona de libre comercio en 1991.

- Como era de esperarse, la sección IV que agrupa a los productos de la industria alimenticia, esto es, los productos de mayor nivel de procesamiento industrial y con mayores posibilidades de diferenciación, es la que tiende a presentar mayores ICII en todos los períodos analizados. Nuevamente se observa que los ICII del período posterior a la puesta en vigencia de la zona de libre comercio son superiores a los del período previo. Así, el ICII de la sección IV fue de 0,63 para el lapso 1990-91 y luego crece hasta ubicarse en los períodos 1994-95, 1997-98 en 0,92. Éste es un índice muy cercano a 1, que refleja un importante crecimiento del comercio intraindustrial y evidencia los elevados niveles que ha alcanzado el CII en el caso de los productos de la industria alimenticia. Debe tenerse en consideración, para apreciar el resultado anterior, que la sección IV contribuye con más del 50 por ciento al comercio bilateral agroalimentario (ver cuadro 6). Obsérvese, también, el caso de la sección III, que incluye a las grasas y aceites de origen vegetal y animal, los cuales son obviamente productos industriales con posibilidades de ser diferenciados. Antes del inicio de la zona de libre comercio (1990-91), el ICII fue de 0,38, lo que reflejaba un comercio de carácter interindustrial, basado en ventajas comparativas. En los años posteriores al inicio de la zona de libre comercio, el ICII evidencia que el intercambio es más de carácter intraindustrial, pues ICII = 0,53 (1994-95); ICII = 0,66 (1997-98)¹⁷. Por su parte, las seccio-

¹⁷ Existen otros bienes que tienen cierto nivel de procesamiento industrial, que están incluidos en las secciones I (caso del capítulo 4 que incluye a los productos lácteos y a los huevos de consumo y para incubar). Entonces, este capítulo que incluye bienes que pueden ser claramente diferenciados, aunque no está incluido en las secciones III y IV que son de naturaleza industrial, no es de extrañar que presente en los períodos posteriores al inicio de la zona de libre comercio ICII > 0,5, es decir, un comercio de naturaleza intraindustrial en el cual Venezuela y Colombia intercambian mutuamente productos lácteos. Igualmente, Venezuela exporta hacia Colombia huevos de consumo e importa huevos para incubar aves. En síntesis, se

nes I (animales vivos y productos del reino animal) y II (productos del reino vegetal) son las que presentan a lo largo de los períodos analizados los más bajos valores del ICII, lo que muestra que el tipo de comercio bilateral que allí se da responde más a ventajas comparativas y dotación de factores, es decir, se trata de un comercio de carácter interindustrial. La sección I presenta un ICII que tiende a crecer con fecha posterior al inicio de la zona de libre comercio hasta estabilizarse alrededor de 0,45 en el último de los períodos analizados (1997-1998). Claramente se observa que el crecimiento del ICII en la sección I se ha debido básicamente al comercio de animales vivos, fundamentalmente bovinos (capítulo 1) y de productos lácteos y huevos (capítulo 4). En la sección II (productos del reino vegetal), lo que se observa es un decrecimiento del ICII, aun después del inicio de la zona de libre comercio en enero de 1992. Allí se encuentran agrupados los capítulos arancelarios con menores posibilidades de ser diferenciados, debido a su bajo nivel de procesamiento industrial.

- En cuanto al análisis por capítulos arancelarios agroalimentarios, se observa que el número de ellos con $ICII > 0,5$ se incrementó ligeramente al pasar de tres en el período 1990-91 (antes del inicio de la zona de libre comercio) a siete en el período 1994-95 y finalmente a nueve en 1997-98. No obstante, resulta de mayor relevancia tener en consideración el crecimiento del promedio ponderado del ICII a la par que aumentaba en valores absolutos el nivel de ese comercio bilateral, aspecto que ya se analizó arriba.
- Los capítulos que han presentado un $ICII > 0,5$ consistentemente en los dos períodos analizados con fecha posterior al inicio de la zona de libre comercio (1994-95; 1997-98) son los siguientes: capítulo 4 (productos lácteos y huevos); capítulo 15 (grasas y aceites de origen vegetal y animal); capítulo 18 (cacao, derivados y sus preparaciones); capítulo 19 (preparaciones a base de cereales, de harina, de almidón, galletas y *waffles*, pan, pastas alimenticias, etc.). Es decir, de los nueve capítulos que en 1997-98 presentaron un $ICII > 0,5$, cuatro de ellos también lo habían tenido en 1994-95. Los nuevos capítulos que durante el lapso 1997-98 tuvieron un $ICII > 0,5$ fueron los siguientes: capítulo 7 (legumbres, leguminosas, hortalizas, raíces y tubérculos alimenticios); capítulo 13 (gomas, resinas y demás extractos vegetales); capítulo 16 (preparaciones y conservas de carnes, de pescados, etc.); capítulo 20 (preparaciones y enlatados de legumbre u hortalizas, mermeladas, jaleas, compotas, jugos, preparaciones homogeneizadas, etc.); capítulo 21 (preparaciones alimenticias diversas:

confirma la hipótesis de que los bienes con mayor nivel de procesamiento y posibilidad de ser diferenciados tienden a presentar los mayores ICII.

levaduras, condimentos, extractos y esencias a base de café, polvos para budines, helados y gelatinas, salsas de tomate, mayonesa, mostaza, salsas en general, concentrados de proteínas, helados, etc.).

Cuadro 6
Comercio bilateral agroalimentario por capítulos y secciones
de la estructura arancelaria NANDINA
(porcentajes)

| Secciones / capítulos | 1990-1991 | 1994-1995 | 1997-1998 |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|
| Sección I | 27,36 | 15,86 | 16,67 |
| Capítulo 1 | 12,12 | 3,85 | 8,03 |
| Capítulo 2 | 7,12 | 2,87 | 1,91 |
| Capítulo 3 | 0,56 | 3,99 | 1,73 |
| Capítulo 4 | 3,47 | 4,93 | 4,68 |
| Capítulo 5 | 4,09 | 0,22 | 0,33 |
| Sección II | 26,94 | 26,85 | 26,86 |
| Capítulo 6 | 0,08 | 0,13 | 0,10 |
| Capítulo 7 | 15,97 | 5,75 | 1,94 |
| Capítulo 8 | 5,09 | 3,05 | 1,77 |
| Capítulo 9 | 0,03 | 0,02 | 0,01 |
| Capítulo 10 | 1,01 | 11,47 | 13,62 |
| Capítulo 11 | 0,19 | 2,69 | 3,70 |
| Capítulo 12 | 4,48 | 3,66 | 5,70 |
| Capítulo 13 | 0,01 | 0,05 | 0,01 |
| Capítulo 14 | 0,09 | 0,02 | 0,01 |
| Sección III | 9,97 | 3,44 | 2,69 |
| Capítulo 15 | 9,97 | 3,44 | 2,69 |
| Sección IV | 35,73 | 53,84 | 53,78 |
| Capítulo 16 | 0,56 | 1,93 | 2,50 |
| Capítulo 17 | 23,49 | 29,26 | 19,81 |
| Capítulo 18 | 0,03 | 0,70 | 0,88 |
| Capítulo 19 | 0,36 | 2,24 | 7,77 |
| Capítulo 20 | 0,34 | 1,18 | 2,04 |
| Capítulo 21 | 2,69 | 4,11 | 6,56 |
| Capítulo 22 | 0,48 | 12,52 | 8,44 |
| Capítulo 23 | 7,59 | 1,31 | 2,75 |
| Capítulo 24 | 0,19 | 0,59 | 3,03 |
| Total | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

Fuentes: OCEI. *Anuarios de comercio exterior*. Varios años. Cálculos propios.

Como conclusión parcial puede afirmarse que las evidencias encontradas sobre los valores mayores del ICII, a un nivel general y para la industria alimenticia en particular (sección IV), después de 1991, parecieran confirmar la hipótesis de que el establecimiento de una zona de libre comercio entre Venezuela y Colombia desde 1992 estimuló el incremento del intercambio de carácter intraindustrial. Obsérvese en el cuadro 4, que en los años anteriores a la puesta en vigencia de la zona de libre comercio (1988-1991) los ICII para la casi totalidad de los capítulos era bastante baja, todo ello a pesar de la condición de Venezuela y Colombia de países fronterizos, y similares niveles de desarrollo y culturales. Igualmente, con base en los resultados obtenidos para la sección IV, donde se concentra la mayor parte del CII, pudiera afirmarse que la industria de alimentos de Venezuela pudiera estar obteniendo beneficios derivados del logro de economías de escala y una mayor competencia. Mientras tanto, el crecimiento del ICII evidencia que los consumidores venezolanos disponen ahora de una oferta más variada de bienes, sobre todo de aquellos pertenecientes a la industria alimenticia, con sus consecuentes ganancias de bienestar económico.

Conclusiones y discusión final

1. El auge del intercambio binacional de mercancías también afectó positivamente al comercio agroalimentario. Para 1997-1998, éste representó el 16,2 por ciento del comercio bilateral global, con un valor promedio de US\$ 361 millones. Esta cifra adquiere importancia al compararla con la de 1990-1991, cuando el promedio apenas alcanzaba a los US\$ 71 millones y el 12,2 por ciento del comercio total entre los dos países. Más sorprendente aún, para el caso de Venezuela, es el hecho de que su balanza comercial agroalimentaria en el intercambio bilateral resultó ser positiva durante la mayor parte del período que ha estado en vigencia la zona de libre comercio (con la excepción de 1992).
2. Los resultados presentados en este trabajo muestran un crecimiento del índice de comercio intraindustrial (ICII) agroalimentario. Específicamente, los valores crecientes del ICII, a un nivel general y para la industria alimenticia en particular (sección IV), después de 1991, confirman la hipótesis de que el establecimiento de una zona de libre comercio entre Venezuela y Colombia desde 1992 estimuló el incremento del intercambio de carácter intraindustrial. En el período previo al inicio de la zona de libre comercio entre Colombia y Venezuela (1988-1991), los valores promedio del ICII para la casi totalidad de los capítulos arancelarios era bastante baja, todo ello a pesar de la condición de Venezuela y Colombia de países fronterizos con similares niveles de desarrollo y culturales.

3. Con base en los resultados obtenidos para la sección IV, donde se concentra la mayor parte del CII, pudiera afirmarse que la industria de alimentos de Venezuela pudiera estar obteniendo beneficios derivados del logro de economías de escala y una mayor competencia. Por lo tanto, el crecimiento del ICII evidencia que los consumidores venezolanos disponen ahora de una oferta más variada de bienes, sobre todo de aquellos pertenecientes a la industria alimenticia, con sus consecuentes ganancias de bienestar. Ello significa que los capítulos o sectores involucrados en este tipo de comercio deberían haberse adaptado sin mayores traumas a la liberación comercial entre ambos países, incurriendo en menores costos de reestructuración y de liberación de recursos (menor o poca disminución del excedente del productor), estarían obteniendo economías de escala debido a la mayor especialización y, simultáneamente, los consumidores de ambos países se estarían beneficiando de una mayor variedad de productos. Éstos deberían haberse ofrecido a menores precios de los que hubieran prevalecido en condiciones de restricciones al intercambio, conduciendo a aumentos en el excedente del consumidor.
4. El futuro de la CAN, y en particular de las relaciones económicas entre Colombia y Venezuela, estará dependiendo de la voluntad política para fortalecer el proceso de integración, la recuperación del crecimiento económico sostenido y el perfeccionamiento de la zona de libre comercio en el marco de la unión aduanera andina (sobre todo, la disminución de obstáculos no arancelarios al intercambio, tales como inseguridad personal y para las mercancías, problemas en los sistemas aduanales, diferencias en normas técnicas, utilización indebida de salvaguardas y de restricciones cuantitativas al comercio bilateral, retardos administrativos en la entrega de permisos sanitarios para importar, otras). Estas trabas no arancelarias encarecen los costos de transacción e impiden una mayor eficiencia en el intercambio y el logro de mayor creación de comercio. Mirando el camino recorrido y los niveles de comercio que se han alcanzado, de truncarse el camino de la integración comercial ambos países perderían mucho más de lo que ganarían. Los avances obtenidos obligan a pensar que un escenario basado en la vuelta al proteccionismo y las restricciones al comercio bilateral luce muy improbable e inconveniente para las estrategias de desarrollo nacional en un mundo globalizado.
5. Queda pendiente una larga agenda para perfeccionar la unión aduanera. Es prioritario armonizar la política macroeconómica y agroalimentaria¹⁸, y lograr que la población (sobre todo la de áreas de frontera) perciba en mayor cuantía los beneficios de la integración. Retomar la senda del cre-

¹⁸ En materia de armonización de políticas macroeconómicas en el área de la CAN se recomienda ver Mata Mollejas *et al.* (1999).

cimiento económico en un marco de estabilidad será crucial para el progreso futuro de la integración económica, pues la volatilidad económica es un temible enemigo de la misma.

6. Los logros alcanzados desde 1992 no deben ser olvidados por los gobiernos y demás actores responsables de conducir las negociaciones entre Colombia y Venezuela. Debe prevalecer la convicción de que, mediante la integración económica, ambos países pueden obtener beneficios superiores a los costos.

Referencias bibliográficas

- Balassa, Bela** (1980) *Teoría de la integración económica*, Uthea, México.
- Banco Interamericano de Desarrollo** (2000) «Integración y comercio en América». *Nota periódica*, diciembre. Departamento de Integración y Programas Regionales, Washington, D.C.
- Bergsten, Fred C.** (1997). «Open Regionalism», Institute for International Economics», Working Paper 97-3, Washington, D.C.
- Bhagwati, Jagdish** (1993) «Regionalism and Multilateralism: An Overview», in De Melo, Jaime and Panagariya, Arvind, eds. *New Dimensions in Regional Integration*, pp. 22-51, Centre for Economic Policy Research, Cambridge University Press, Cambridge.
- Brada, Josef C. and Méndez, José A.** (1993) «Political and Economic Factors in Regional Economic Integration», in *KYKLOS*, vol. 46, n° 2, pp. 183-201.
- Bulmer-Thomas, Victor** (2000) «Regional Integration and Intraindustry Trade». Paper prepared for the Workshop on Regional Integration in Latin America and the Caribbean (LAC): An Evaluation of the Political Economy of Open Regionalism. 50th Congress of Americanists, Warsaw, Poland, July 11 to 14.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)** (1994) *Open Regionalism in Latin America and the Caribbean*, United Nations, Santiago de Chile.
- Ethier, Wilfred J.** (1998) «The New Regionalism», *The Economic Journal*, vol. 108, pp. 1149-1161.
- Fairlie Reynoso, Alan** (1994) *Comercio intraindustrial en el grupo andino en la década de los ochenta*, Universidad de Lima, Facultad de Economía, Centro de Investigaciones Económicas y Sociales-CIESUL, Lima.
- Fernández, Raquel and Portes, Jonathan** (1998) «Returns to Regionalism: An Analysis of non Traditional Gains from Regional Trade Agreements», *The World Bank Economic Review*, vol. 12, n° 2, pp. 197-220.
- Francés, Antonio y Palacios, Luisa** (1996) *Resultados económicos del Pacto Andino*, IESA, Centro de Gerencia Estratégica y Competitividad, Caracas.
- Fuentes, Juan Alberto** (1998) «The Prospects for Open Regionalism in Latin America», in Oxhorn, Philip D. and Ducatenzeiler, Graciela, eds. *What Kind of Democracy? What Kind of market?* Pennsylvania State University Press, University Park.

- Greenaway, David and Milner, C.** (1986) *The Economics of Intraindustry Trade*, Basil Blackwell, Oxford.
- Grubel, H.G. and Lloyd, P.J.** (1975) *Intraindustry Trade*, McMillan, London.
- Gutiérrez, Alejandro** (1998a) *Reformas e integración económica: efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Venezuela y Colombia*, Fundación Polar, Caracas.
- Gutiérrez, Alejandro** (1998b) «El comercio bilateral entre Venezuela y Colombia: evolución, tendencias recientes y características relevantes», *Integración y Comercio*, año 2, n° 6, pp. 35-64.
- Gutiérrez, Alejandro** (1999) «Integración económica y crecimiento del comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia», *Iberoamericana* (Nordic Journal of Latin American Studies), vol. XXIX, n° 1-2, pp. 149-173.
- Gutiérrez, Alejandro** (2001) «El comercio bilateral agroalimentario entre Colombia y Venezuela: evaluación, principales problemas y perspectivas», Universidad Central de Venezuela-Centro de Estudios del Desarrollo, Tesis doctoral inédita, Caracas.
- Hernández, Juan Luis** (1999) *Potencialidades y limitaciones agropecuarias de la Comunidad Andina y Mercosur: desafíos planteados*, Secretaría General de la Comunidad Andina, XII Reunión de Ministros de Agricultura y Cría.
- Iturbe de Blanco, Eglé** (1997) *Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela*. Serie Intal, Documento de trabajo 3.
- Krueger, Anne O.** (1999) «Are Preferential Trading Arrangements Trade Liberalizing or Protectionist?» *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, n° 4, pp. 105-124.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Paul** (1995) *Economía internacional: teoría y política*, McGraw-Hill, Madrid.
- Lanzeta, Mónica y García Larralde, Humberto** (1999) «Relaciones económicas y comerciales entre Venezuela y Colombia», en Ramírez, Socorro y Cadenas, José María, coords. *Colombia-Venezuela. Agenda común para el siglo XXI*, pp. 362-391, Grupo Académico Binacional, Bogotá.
- Luzardo Matheus, Daniel E.** (1995) «Integración colombo-venezolana. Una evaluación luego de tres años de funcionamiento». Trabajo presentado para la obtención del grado de Master en Administración, IESA, Caracas.
- Mata Mollejas, Luis et al.** (1999) *Bases para la armonización de políticas económicas en la Comunidad Andina de Naciones*, Cendes, Temas para la Discusión, Serie arbitrada, Caracas.
- Ocampo, José A. y Esguerra, Pilar** (1994) «The Andean Group and Latinamerican Integration», en Bouzas, Roberto and Ros, Jaime, eds. *Economic Integration in the Western Hemisphere*, pp. 122-145, University of Notre Dame Press, Notre Dame.
- Ocampo, José A. y Villar, Leonardo** (1992) «Trayectoria y vicisitudes de la apertura económica colombiana», *Pensamiento Iberoamericano*, n° 21, pp. 165-185, Madrid.
- Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI)** *Anuarios de comercio exterior*, varios años. Caracas.
- Pombo, Carlos** (1994) «Comercio intraindustrial: el caso colombiano», *Coyuntura Económica*, n° 4, vol. XXIV, pp. 119-138.
- Reynolds, Clark; Thoumi, Francisco and Wettmann, Reinhart** (1995) *A Case for Open Regionalism in the Andes Policy Implications of Andean Integration in a Period of Hemispheric Liberalization and Structural Adjustment*. Revised version to be published by Usaid/Ildis-Friedrich Ebert Stiftung and the North American Forum, Stanford University.

- Roberts, Donna** (1995) «Intraindustry Trade in Agricultural Products in the Western Hemisphere. Preliminary Evidency and Implications for Economic Integration», International Agricultural Trade Consortium, Working Paper n° 95.
- Rodríguez Mendoza, Miguel** (1997) «The Andean Group's Integration Strategy», in Jatar, Ana Julia and Weintraub, Sidney. *Integrating the Hemisphere Perspectives from Latinamerica and the Caribbean*, pp. 10-26. Interamerican Dialogue, Washington, D.C.
- Ruggiero, Renato** (1996) «La política de comercio internacional en la era de la OMC», *Capítulos del SELA*, n° 47, pp. 7-16.
- Salvatore, Dominick** (1995) *Economía internacional*, cuarta edición, McGraw-Hill, Bogotá.
- Schiff, Maurice and Winters, L. Alan** (1998) «Dynamics and Politics in Regional Integration Arrangements: An Introduction», *The World Bank Economic Review*, vol. 12, n° 2, pp. 177-195.
- Tugores, Juan** (1999) *Economía internacional, globalización e integración regional*, McGraw-Hill, Madrid.
- Villamizar, Helena** (1997) «Integración con Venezuela y creación de comercio», *Planeamiento y Desarrollo*, vol. XXV, n° 2, pp. 119-158.