

INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y CRECIMIENTO DEL COMERCIO BILATERAL AGROALIMENTARIO ENTRE VENEZUELA Y COLOMBIA

Alejandro Gutiérrez

I INTRODUCCIÓN*

En enero de 1992, ante las dificultades para liberar el comercio intrarregional entre los países miembros del Grupo Andino¹, Venezuela y Colombia decidieron crear una zona de libre comercio y avanzar hacia la constitución de una imperfecta unión aduanera². Como antecedente de esta importante decisión, se destacan: a) el inicio reformas económicas con clara orientación de mercado en Venezuela (1989) y Colombia en (1990); y b) el cambio en la estrategia de integración del Grupo Andino acordada en Galapagos (Ecuador) en diciembre de 1989, más acorde con los principios del denominado regionalismo abierto.

Los resultados obtenidos, hasta ahora, evidencian un aumento sin precedentes del intercambio bilateral, de los flujos de inversión y de alianzas estratégicas entre los sectores privados de Colombia y Venezuela. Es por ello que la experiencia integracionista de ambos países ha sido calificada como uno de los más grandes éxitos del nuevo movimiento de integración en América Latina (Rodríguez Mendoza, 1997). Venezuela y Colombia han sido los líderes del aumento del comercio intrarregional en la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Las exportaciones intrabloque de ambos países representaron el 76,5% del total intrarregional en 1998 (Comunidad Andina, 1999). Además, los esfuerzos de ambas naciones por fortalecer la integración andina incidieron en la conformación de una unión aduanera, aún imperfecta, vigente desde comienzos de 1995.

El comercio bilateral, se ha incrementado rápidamente; de USD 372 millones en 1989 a USD 2.301 millones en 1998 (Recio y Asociados, 1999). Los trabajos de Villamizar (1997) y Gutiérrez (1998b) informan que el mayor intercambio comercial ha generado creación neta de comercio en la mayoría de grupos de bienes lo que implica ganancias de

* El autor agradece al comentarista anónimo por comentarios y observaciones de una versión preliminar de este artículo.

bienestar económico neto para ambos países sin distorsionar la asignación de recursos en el resto del mundo. Paralelamente se ha incrementado el comercio de carácter intraindustrial con sus consecuentes efectos positivos. Reynolds, Thoumi y Wettmann (1995) han concluido que el inesperado incremento del comercio bilateral entre Venezuela y Colombia, confirma que el mismo fue afectado por los obstáculos al comercio existentes en el período previo a la introducción de reformas con orientación de mercado. También consideran que el rápido crecimiento del comercio bilateral es un indicador del vasto potencial que existe para el intercambio entre ambos países si todas las barreras son eliminadas.

La balanza comercial ha sido favorable para Venezuela a lo largo de la década de los noventa, pero de ello no se deriva que Colombia no se está beneficiando del mayor intercambio comercial. Colombia y Venezuela están obteniendo ganancias estáticas y dinámicas fruto de la mayor integración. Ambos países se han convertido recíprocamente en los primeros mercados de destino para sus exportaciones no tradicionales y en los segundos socios comerciales (después de EE.UU.). El "boom" del comercio bilateral también ha estimulado al intercambio agroalimentario. Para Venezuela, un país petrolero, tradicionalmente importador neto de bienes agroalimentario, los resultados han sido altamente favorables (Gutiérrez, 1998a).

Teniendo como marco de referencia los elementos señalados anteriormente, este artículo tiene como objetivos principales los siguientes:

1. Analizar, algunas de las principales tendencias y características relevantes del comercio bilateral agroalimentario antes y después de 1992.
2. Evaluar los efectos estáticos del crecimiento de la importancia relativa y absoluta de Colombia como proveedor de bienes agroalimentarios para Venezuela. Esto implica verificar si el incremento de las importaciones agroalimentarias procedentes de Colombia ha generado creación (o desviación) neta de comercio desde la perspectiva de Venezuela.

II. TENDENCIAS GENERALES Y ALGUNAS CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DEL COMERCIO AGROALIMENTARIO ENTRE VENEZUELA Y COLOMBIA

El comercio bilateral agroalimentario (CBA)³ no ha sido la excepción al "boom" que se ha dado en el intercambio bilateral total (CBT). Las cifras que se presentan en el cuadro 1 señalan que, una vez

que entró en vigencia el acuerdo de libre comercio (ALC) en 1992, ha habido una clara tendencia creciente del comercio bilateral agroalimentario (suma de XAAC+MAAC), pasando de USD 81 millones en 1991 a USD 338 millones en 1997. Los montos del comercio bilateral registrado fueron muy bajos durante la década de los ochenta, con un máximo de USD 27 millones en 1989. Esto se debió a las políticas excesivamente proteccionistas que habían instrumentado ambos países, con énfasis en la instauración de restricciones tanto a las exportaciones como a las importaciones de bienes agroalimentarios. Dichas restricciones también se derivaban de las marcadas diferencias en sus políticas de subsidios al consumo de alimentos y de apoyo a la producción agrícola doméstica. Durante el lapso 1991-1997 el CBA creció a la elevada tasa promedio anual del 26,9%, mientras que el comercio bilateral total (CBT) lo hizo al 24,5%. Como consecuencia la importancia relativa del CBA en el CBT mejoró con respecto a la que tenía antes de 1992, representando el 15,1% en 1997.

En Venezuela, debido a su condición de país petrolero e importador neto de alimentos, siempre se pensó que con un comercio más libre, un país como Colombia, de mayor tradición y fortaleza agrícola, inundaría con sus productos el mercado venezolano desplazando a la producción agroalimentaria local. Se suponía también que las posibilidades de la producción agroalimentaria nacional para incursionar en el mercado colombiano no eran muy favorables. Los hechos se han encargado de demostrar que tales expectativas no se correspondían con la realidad. Un breve sumario de las tendencias y algunas características relevantes del comercio bilateral agroalimentario se presenta seguidamente:

Los flujos de comercio

Las exportaciones agroalimentarias hacia Colombia (XAAC) han crecido a una tasa muy superior a la que lo ha hecho el total de exportaciones agroalimentarias (XAAT) y de las exportaciones no petroleras (XNP), tanto en el período previo (1986-1991) como en el posterior a la entrada en vigencia del acuerdo de libre comercio entre ambos países (véase cuadro 2). A igual conclusión puede llegarse si se compara a dinámica de las XAAC con el de las exportaciones hacia Colombia (XCOL). Durante la década de los ochenta, las cifras de comercio registrado por la OCEI indican que las XAAC fueron insignificantes (un máximo de USD 18 millones en 1989).

Una vez que las reformas comerciales de ambos países avanzaron hasta conformar prácticamente una unión aduanera desde febrero de 1992,

con la sola excepción de la caída de 1996, no ha habido año en que las XAAC dejen de crecer, llegando a alcanzar su punto máximo (USD 285 millones) en 1995. Esto pudiera interpretarse como una evidencia de que, en la década de los noventa, Venezuela ha conformado un movimiento exportador menos dependiente de las coyunturas y del comportamiento del mercado interno. En 1997 se dio una leve recuperación de las XAAC con respecto a la caída de 1996, tal recuperación pudiera estar explicada por el repunte de la economía Colombiana cuyo PIB se incrementó en 3,1%.

Debe destacarse la importancia que para Venezuela tienen las ventas de bienes agroalimentarios a Colombia. En 1997, las XAAC contribuían con el 34% de las exportaciones agroalimentarias totales (XAAT), cifra muy superior a la de 1991 (6,0%). Dicha cifra también significa que Colombia al igual que en el caso de las exportaciones no tradicionales se ha convertido en el principal destino de las exportaciones agroalimentarias de Venezuela.

Las importaciones agroalimentarias desde Colombia (MAAC) también han crecido, desde los USD 61 millones en 1991 a USD 116 millones en 1997, con un máximo de USD 189 millones en 1995. Durante el período 1991-1997 mientras las importaciones agroalimentarias totales (MAAT) crecieron a la tasa media anual del 5,5% las MAAC lo hicieron al 11,3%. Debe reconocerse sin embargo, que la inestabilidad de la economía venezolana, la tendencia a la disminución del PIB y del consumo, así como la mayor devaluación real del bolívar en relación con la del peso colombiano limitaron el crecimiento de las MAAC en el lapso 1993-1994 y también en 1996. En 1997 se observó un leve repunte de las MAAC (del 3,6%), explicado en gran medida por la fuerte apreciación del tipo de cambio real de Venezuela en relación al de Colombia⁴ y el repunte de la economía venezolana en ese año, cuyo PIB aumentó en 5,1%.

La balanza comercial

Tradicionalmente Venezuela ha mantenido un déficit de su balanza comercial agroalimentaria. 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). A partir de 1986, el balance del comercio agroalimentario registrado entre ambos países parece equilibrarse. En 1989 y 1990, años de devaluación real del bolívar, el saldo se tornó favorable para Venezuela. Desde 1993 el saldo del comercio bilateral agroalimentario ha sido crecientemente superavitario para Venezuela, alcanzando un monto máximo de USD 106 millones en 1997

Cuadro 1 - Venezuela : Comercio Exterior-Información General (millones de USD)

Años	Export.		Export. (XNP/XT (%))	Export. A Colombia (XCOL.)*	Import. Totales (MT)	Import. desde Colombia (MCOL)	Bal.Comer.	Bal.Comerc.
	Totales (XT)	no Petrol. (XNP)					Total (XT-MT)	VEN-COL (XCOL-MCOL)
1984	15878	1251	7,9	294	7817	204	8580	90
1985	14283	1522	10,7	215	8115	213	7345	2
1986	8535	1486	17,4	130(117)	7866	98	669	32
1987	10437	1510	14,5	151(142)	8603	122	1567	29
1988	10028	2059	20,5	168(150)	12080	157	-2052	-9
1989	12915	3053	23,6	271(243)	7365	101	5550	170
1990	17444	3532	20,2	376(346)	6917	148	10527	228
1991	14968	2849	19,0	306(278)	10131	290	4837	16
1992	13988	2974	21,3	498(467)	12714	487	1274	11
1993	14586	3731	25,6	910(863)	11390	470	3196	440
1994	15686	4398	28,0	1419(1320)	8090	418	7596	1001
1995	18842	5212	27,7	1423(1318)	11937	819	6955	604
1996	23400	5033	21,5	1222(1089)	9810	683	13590	539
1997	23445	5114	21,8	1363(1227)	12895	863	10550	500
1998	17320	5002	28,9	1422(1227)	12311	879	11400	543

Cuadro 1... continuación

Años	Export. Agroalim. Totales (XAAAT)	Export. Agroalim. a Colombia (XAAC)	<u>XAAC</u> XAAT (%)	Imp.Agroalim. Tot. (MAAT)	Imp. Agroalim. Extrarregionales (MAAER)	Imp.Agroalim. Desde Colombia (MAAC)
1984	153	2,0	1,3	1490	1467	23
1985	189	7,0	3,7	1231	1208	23
1986	249	14	5,6	781	776	5
1987	113	3	2,7	974	972	2
1988	89	2	2,2	1480	1477	3
1989	258	18	7,0	859	850	9
1990	357	37	10,4	756	734	22
1991	334	20	6,0	1064	1003	61
1992	372	57	15,3	1290	1195	95
1993	404	119	29,5	1319	1232	87
1994	463	189	40,8	1093	1002	91
1995	537	285	53,1	1667	1478	189
1996	538	214	57,6	1337	1225	112
1997	652	222	34,0	1468	1352	116

Cuadro 1... continuación

Años	Comercio Bilateral Agroalim. (XAAC+MAAC)	Balanza Comercial Agroalim. Ven-Col (XAAC-MAAC)	Balanza Comercial Agroalimen. Total (XAAT-MAAT)	Relac. Comerc.Bilat. Agroalim. Comerc. Bilat. Total (%)
1984	25	-21	-1337	5,0
1985	30	-16	-1019	7,0
1986	19	9	-512	8,3
1987	5	1	-861	1,8
1988	5	-1	-1391	1,5
1989	27	9	-601	7,3
1990	59	15	-399	11,3
1991	81	-41	-730	13,6
1992	152	-38	-918	15,4
1993	206	32	-879	14,9
1994	280	98	-630	15,2
1995	473	97	-1038	21,1
1996	326	102	-871	17,1
1997	338	106	-816	15,1

(*) cifras entre paréntesis se refieren a exportaciones no tradicionales (excluyen hierro y petróleo).

Nota: Las cifras de los últimos dos años están sujetas a revisión;

Fuentes: OCEI, Anuarios de comercio exterior, varios años; Banco Central de Venezuela; Iturbe de Blanco (1997) con base en OCEI; Recio, M. y Asociados (1999); Cálculos propios.

(véase Cuadro 1). Además, con la excepción de la sección III (grasas y aceites de origen animal y vegetal), la balanza comercial durante los últimos dos años ha sido favorable para Venezuela en las secciones I (animales vivos y productos de origen animal), sección II (productos del reino vegetal) y sección IV (productos de la industria alimentaria). El saldo de la balanza comercial de la sección IV (productos de la industria alimentaria), luce bastante equilibrado, lo que sugiere que se podría estar dando un cierto tipo de comercio intraindustrial en esta sección y en algunos de los capítulos arancelarios que la conforman. Es precisamente en la sección IV donde se concentra la mayor parte del comercio bilateral agroalimentario (el 54,8% para 1997).

La estructura del comercio bilateral agroalimentario y los productos líderes

La estructura tanto de las XAAC como de las MAAC se ha modificado en el transcurso de los últimos años. Para el caso de las XAAC, en 1991, la concentración se daba en las secciones I: animales vivos y productos del reino animal (17%) y II: productos del reino vegetal (44%) las de menor valor agregado. La sección IV (productos de la industria alimentaria), apenas representó el 28%, mientras que la sección III (grasas

y aceites vegetales y animales) contribuía con el restante 11%. En 1997, la contribución relativa de la sección IV a las XAAC había aumentado sustancialmente y se ubicaba en 44%, mientras que la sección II había disminuido su importancia relativa al 36,0%, las secciones I (18%) y III (2%) aportaron el restante 20%, lo que significó una caída con respecto a su contribución en 1991. En otras palabras, después de la liberación del comercio, Venezuela ha incrementado en términos absolutos y relativos las exportaciones de la industria alimentaria, lo que refleja el creciente aumento de las ventajas competitivas de la agroindustria nacional en el mercado colombiano.

Cuadro 2 - Tasas medias de crecimiento anual de exportaciones e Importaciones(%)

Período	XNP	XCOL	XAAT	XAAC	MAAT	MAAC	MAAER
1984-1991	12,5	5,7	11,8	38,9	-4,7	15,0	-5,3
1991-1997(*)	8,4	24,5	11,8	49,4	5,5	11,3	5,1

(*) Para el caso de XNP y XCOL la tasa corresponde al periodo 1991-1998.

Fuentes: Idem cuadro 1.

Las MAAC de Colombia también han experimentado cambios en su estructura. En 1991 el 39% de las MAAC correspondían a la sección IV (productos de la industria alimentaria). En 1997 tal porcentaje había aumentado al 74% con una fuerte declinación de los productos de las secciones I y II, mientras que las importaciones de grasas y aceites vegetales y animales (sección III) mejoraban su contribución relativa al pasar del 2,0% en 1991 al 8% en 1997.

Entre 1989 y 1997 se han producido cambios importantes en cuanto a los productos líderes 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.⁵ En materia de MAAC, igualmente se han generado cambios en cuanto a los productos líderes.⁶

El fuerte crecimiento del comercio bilateral total y agroalimentario, en un marco de mayores libertades desde 1992, ha servido para que ambos países evidencien su condición de socios naturales y expresen sus ventajas comparativas y competitivas. Como lo han señalado algunas investigaciones (Gutiérrez, 1998a, 1998b; Francés y Palacios, 1995) más allá de las ganancias estáticas surgidas del progreso en la integración económica (ganancias de eficiencia productiva y para los consumidores) las cuales se analizarán en el capítulo siguiente, existen beneficios dinámicos derivados del mayor comercio entre los dos países. Entre éstos

conviene mencionar: el intercambio de tecnologías, las alianzas estratégicas entre empresas de ambos países, el incremento de las inversiones subregionales y desde terceros países para aprovechar el acceso a un mercado ampliado, la experiencia de exportar que puede servir para incursionar en otros mercados, la tendencia a una mayor especialización, el aprovechamiento de economías de escala y el aumento del comercio de carácter intraindustrial. En lo político el auge de la integración económica ha servido para que se minimicen los conflictos diplomáticos entre Venezuela y Colombia.

Autores como Córdova (1995) atribuyen el éxito de la integración entre Colombia y Venezuela a un conjunto de factores, entre los cuales se mencionan: a) la mayor voluntad política para fortalecer el proceso integracionista entre ambos países; y b) factores geográficos derivados de la existencia de una gran extensión de la frontera terrestre (2.219 km.), marítima y fluvial, lo cual tiende a facilitar el intercambio comercial y a fortalecer la condición de socios naturales.

Gutiérrez (1998a) mediante la estimación de modelos de regresión múltiple concluyó que, tanto para el caso del comercio global como para el caso del comercio agroalimentario, el desempeño económico de cada país medido por el PIB (a precios constantes), la relación entre los tipos de cambio real de ambas naciones, y la liberación del comercio entre ambos países desde 1992 (medido a través de una variable "*dummy*" con valores 0 antes de 1992 y 1 después de 1992) fueron los factores determinantes del comportamiento interanual de las importaciones y exportaciones totales y agroalimentarias. Debe enfatizarse que la variable "*dummy*" que pretendía captar el efecto de la instauración de la zona de libre comercio a partir de 1992, resultó ser estadísticamente significativa y presentó el signo correcto en los modelos estimados. Dichos resultados sustentan el argumento de que la puesta en marcha de la zona de libre comercio en 1992 cumplió con el objetivo de estimular el incremento del intercambio total y agroalimentario. La creación de la zona de libre comercio fue posible por la introducción de reformas económicas que obligó a iniciar una liberación unilateral de los mercados, lo cual posibilitó la adopción de políticas más homogéneas que crearon condiciones para avanzar en la integración económica al surgir de hecho virtuales zonas de libre comercio (Naím, 1994).

Los resultados de Gutiérrez (1998a) también evidencian que el crecimiento sostenido del PIB en cada país es un objetivo de política deseable para estimular el incremento del comercio agroalimentario.

III. UNA EVALUACIÓN ESTÁTICA DEL CRECIMIENTO DEL COMERCIO BILATERAL AGROALIMENTARIO DESDE LA PERSPECTIVA DE VENEZUELA

Algunos conceptos básicos

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 creación de comercio surge del hecho de que el país importador, miembro de la UA, disminuye su producción cuando importa, por cuanto ésta es sustituida por las importaciones más baratas provenientes del país socio. Esto genera en el país importador ganancias netas de producción y de consumo (Robson, 1987), estimulando una mejor asignación de recursos y un aumento del consumo interno. Las ganancias en términos de eficiencia y mejor asignación de recursos, se derivan del hecho de que los recursos que antes se utilizaban para producir ineficientemente se moverían hacia sectores de mayor productividad (con ventajas comparativas). Si la producción no fuera totalmente eliminada, aquella que permanece se lograría también en condiciones de mayor eficiencia. Así mismo, las ganancias de consumo se obtendrían porque los habitantes del país importador podrían consumir más debido al menor precio de las importaciones (dada una cierta elasticidad precio de las importaciones). Ambos efectos (ganancias de eficiencia productiva y mayor consumo) deben ser superiores a las pérdidas que tiene el país importador por los aranceles que deja de cobrar al ser desplazado el país no miembro del acuerdo de integración por un país socio. Si esto último sucede la UA es creadora neta de comercio.

La desviación de comercio se da 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 da debido a que las ventas que hace el país que si es miembro de la UA no pagan aranceles, ya que goza de preferencias. Por el contrario, al constituirse la UA, las ventas que hace el país no socio si pagan aranceles. Entonces, éste aún siendo más eficiente que el país socio sería desplazado, por cuanto el precio de sus bienes al pagar aranceles

pasaría a ser mayor que el precio del bien que produce el país socio a mayores costos, pero que no pagan aranceles.

La teoría ortodoxa de la integración económica (Viner, 1950), basada en el análisis estático del bienestar económico que genera la creación de una unión aduanera, considera que aquellos acuerdos que promueven más desviación que creación de comercio son negativos, en tanto que estimulan una asignación ineficiente de recursos al interior y fuera del área de integración. En otras palabras, los acuerdos que promueven la desviación de comercio afectan negativamente el logro de una mayor eficiencia productiva tanto en los países miembros como en el resto del mundo al distorsionar la asignación de recursos y evitar mayores ganancias para los consumidores. Por el contrario, los acuerdos que promueven en términos netos la creación de comercio se consideran positivos, en tanto que estimulan una asignación más eficiente de los recursos y ganancias para los consumidores. Tales conclusiones son válidas siempre y cuando se mantengan algunos supuestos. Según Bulmer-Thomas (1998) la creación neta de comercio aumentará el bienestar siempre y cuando se mantenga el supuesto de pleno empleo de los recursos y no modificación de los términos de intercambio. Si los recursos liberados al ser desplazada la producción nacional ineficiente por las importaciones no encuentran empleo en otras actividades, o se dirigen al sector de exportables incrementando la oferta de éstos bienes produciendo un deterioro en los términos de intercambio la creación de comercio no incrementará necesariamente el bienestar. Igualmente, la desviación neta de comercio reducirá el bienestar sólo si los factores de producción se valoran a su verdadero costo de oportunidad para la sociedad. Puede suceder que en presencia de elevadas tasas de desempleo o subempleo de los recursos, éstos sean utilizados hacia actividades industriales o productivas sin que disminuya la producción en otras áreas (i.e. exportables) dado que su costo de oportunidad es cero o casi cero. En estos casos la desviación de comercio pudiera generar aumentos de bienestar.

Por cuanto el resultado que se obtendrá, en términos de ganancia de bienestar económico neto, a partir de un acuerdo de integración no es predecible, la teoría ortodoxa del comercio internacional considera que este tipo de acuerdos es una solución de segundo óptimo, en comparación con la liberación unilateral del comercio, la cual conduciría sin dudas, en el marco de un análisis estático, a ganancias netas de bienestar económico (primer óptimo)⁷.

Por supuesto que emitir conclusiones sobre las bondades de los avances de la integración entre Colombia y Venezuela no puede limitarse exclusivamente a una evaluación ortodoxa de los efectos estáticos que ha generado la misma, en términos de creación o desviación neta de comercio. Más allá de los efectos estáticos de las uniones aduaneras, deben tomarse en consideración los de carácter dinámico, tales como: las mejoras de los términos de intercambio, los cambios de eficiencia debido a la mayor competencia, las economías de escala que promueve la unión aduanera al ampliar los mercados y otros (Balassa, 1980). Johnson (1965) y Cooper y Massel (1965) también llamaron la atención al hecho de que la decisión de un país para integrarse a un acuerdo de comercio preferencial, no se basa única y exclusivamente en las ganancias estáticas de bienestar económico sugeridas por el planteamiento vineriano. Otros factores pueden ser tomados en consideración, entre ellos: objetivos de industrialización, logro de economías de escala, estímulo a inversiones y promoción de mayor competencia. Estos podrían ser relevantes para el caso de los países no desarrollados, y sugieren que factores económicos y políticos de orden dinámico, que reflejan objetivos comunes y colectivos, pesan en la decisión que toman los países en vías de desarrollo cuando participan en un acuerdo de integración económica (Brada y Méndez, 1993). Wonnacott y Wonnacott (1981) también han destacado que un país puede entrar a una unión aduanera, más que con la finalidad de obtener ganancias estáticas para promover sus exportaciones, ya que al ser miembro del acuerdo de integración aseguraría el acceso a otros mercados.

Por su parte Robson (1993) ha llamado la atención sobre los nuevos enfoques analíticos del proceso de regionalismo, los cuales hacen énfasis en las fuentes no ortodoxas de beneficios que se derivan de la integración, entre ellas : logro de mayor eficiencia por disminución de costos de transacción, coordinación de políticas entre países, generación de economías de escala al construir infraestructura o desarrollar proyectos conjuntos entre los países socios, políticas para distribuir los beneficios de la integración, aumentos de la competencia con sus consecuentes efectos sobre eficiencia y la necesidad de introducir innovaciones, y finalmente, el mensaje de credibilidad que se le envía a los agentes económicos sobre la continuidad de políticas debido a los compromisos asumidos por los socios de acuerdos de integración. Igualmente, Fernández y Portes (1998) han analizado la existencia de ganancias no tradicionales que se derivan de la integración económica y que no son considerados por los enfoques tradicionales. Estos autores hacen énfasis en la importancia de participar

en acuerdos de integración para asegurar consistencia, coordinación y continuidad en las políticas, envío de señales claras para los inversionistas y mejoramiento del poder de negociación para los pequeños países que participan en acuerdos de integración.

Para Reynolds (1995) el regionalismo abierto no requiere de una justificación de "segundo mejor" (second best). Esto se debe a que la cooperación entre los países miembros puede crear mecanismos que promuevan la creación pura de comercio, y "formas positivas" de desviar comercio, en lugar de las ya conocida formas negativas, señaladas por Viner (1950). Aunque la integración regional pudiera en un primer momento generar desviación de comercio, ella también puede estimular una disminución de los costos de transacción y ensanchar el mercado, de manera tal que el proceso de producir y distribuir se haga más eficiente dentro del área del acuerdo. Esta mayor eficiencia puede hacer que los precios de los bienes transados intrarregionalmente, que originalmente estaban por encima del precio mundial (o de un proveedor no miembro del acuerdo más eficiente) pueda reducirse hasta alcanzar niveles por debajo del precio mundial (o de los proveedores más eficientes) gracias a la reducción de los costos de transacción. En otras palabras, inicialmente el acuerdo de integración pudiera generar desviación de comercio, pero, en la medida que los países socios cooperen y tomen medidas para reducir los costos de transacción, se pueden obtener mejoras en la eficiencia y disminuciones en los costos unitarios de comerciar y distribuir que causarían una disminución del precio del bien transado intarregionalmente, por debajo de quien era el proveedor (tercer país no socio) más eficiente. De esta forma, la integración regional estaría generando creación pura de comercio y se superaría la situación inicial caracterizada por la desviación de comercio.

Es muy probable que el aumento del comercio bilateral agroalimentario a partir de la conformación de una imperfecta unión aduanera desde comienzos de 1992 esté produciendo ganancias de orden dinámico y no ortodoxas como las mencionadas en los párrafos anteriores. Sin embargo, dados los objetivos de este artículo las mismas no serán examinadas.

Este breve y básico resumen de algunos de los aspectos conceptuales más relevantes de la integración económica, obliga a concluir con Krugman (1993), que los elementos teóricos de la integración económica requieren ser complementados con mucho trabajo empírico para poder tener una idea más clara de qué es lo que está pasando en la realidad. La

razón es que la teoría permite identificar las fuerzas que están actuando al crearse un bloque económico, pero es muy poco lo que puede decir con certeza acerca de lo que efectivamente sucederá en la práctica. En el siguiente subcapítulo se tratará de evaluar los efectos estáticos del incremento en términos absolutos y relativos de Colombia como proveedor de bienes agroalimentarios para Venezuela luego de la puesta en marcha de una imperfecta unión aduanera entre ambos países a comienzos de 1992.

Evidencias de creación y desviación de comercio: la perspectiva de Venezuela

Existen algunos antecedentes que permiten inferir que es muy poco probable que como consecuencia del crecimiento de las MAAC, una vez puesta en vigencia la zona de libre comercio en 1992, se haya producido desviación de comercio, al menos en cantidades importantes.

a) En primer lugar, Venezuela tradicionalmente ha sido un importador neto de bienes agroalimentarios, pero dichas importaciones se concentran fundamentalmente en cereales (trigo, maíz blanco y amarillo, sorgo), productos lácteos, grasas, aceites, y materias primas oleaginosas. En la mayoría de estos bienes Colombia es un importador neto. Es decir, es muy difícil al menos en el caso de Venezuela, que el grueso de sus importaciones agroalimentarias hayan sido sustituidas por importaciones desde Colombia y se haya desplazado a terceros países proveedores de Venezuela a menor costo.

b) En segundo término, no debe olvidarse que la liberación del comercio entre ambos países se dio en el marco de una profunda reforma de su política comercial. En el transcurso de los últimos años, Colombia bajó su arancel promedio simple desde el 44,6% en 1989 hasta un nivel del 11,4% en 1995 (Ocampo y Villar, 1992; BID, base de datos en internet). Más importante aún es el hecho de que Colombia ha desmantelado prácticamente todas las restricciones cuantitativas. Venezuela por su parte, disminuyó su arancel promedio desde el 37% en 1989 al 11,8% en 1995; su rango de aranceles que estaba entre 0-135% se redujo a 0-20%; los tramos arancelarios se redujeron solo a 4 (en concordancia con el arancel externo común de la CAN, el cual también es aplicado por universo arancelario en 1989 habían disminuido al 0% para 1995. Adicionalmente, tanto Colombia como Venezuela profundizaron la apertura y la liberación comercial promoviendo y fortaleciendo los acuerdos de integración económica con otros países de América Latina

(Grupo de los tres Con México), Chile, Centroamérica, CARICOM, Asociación de Estados del Caribe y otros). A pesar de las difíciles circunstancias políticas y económicas que han enfrentado ambos países, lo cual los ha obligado a introducir algunas restricciones cuantitativas al libre comercio temporalmente, han mantenido la esencia de su régimen de apertura y liberación comercial. Los dos países suscribieron los acuerdos de la Ronda Uruguay a la vez que son miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Es decir, la mayor integración entre Colombia y Venezuela se ha dado paralelamente a la disminución de la protección frente a terceros países. Y esto significa que ha disminuido la posibilidad de discriminar a países no miembros del acuerdo y por esta vía generar desviación de comercio. Ello contribuyó para que a la par del crecimiento de las MAAC también aumentarían las importaciones agroalimentarias procedentes del resto del mundo (MAAER). En efecto, durante la vigencia de la unión aduanera entre Venezuela y Colombia, Venezuela incrementó sus MAAC a una tasa media anual del 11,3% para el período 1991-1997, pero paralelamente las importaciones agroalimentarias extrarregionales crecieron a un ritmo promedio anual del 5,1 %. Este crecimiento positivo de las MAAER, revirtió la tendencia decreciente del período previo al inicio de la unión aduanera entre ambos países, pues para el lapso 1984-1991 las MAAER decrecieron a la tasa media anual del 5,3% (véase el cuadro 2).

En el cuadro 3 se muestra información desagregada de las importaciones agroalimentarias para los 24 capítulos y secciones arancelarias de la estructura NANDINA. Esta información sirve para argumentar que es poco probable, para el caso de Venezuela, que el incremento de las MAAC haya generado desviación de comercio en cantidades significativas. La información ha sido analizada tratando de observar que ha pasado con las importaciones agroalimentarias procedentes de Colombia (MAAC) y las extrarregionales (MAAER) antes (1991) y después de la liberación del comercio bilateral, con la finalidad de verificar si efectivamente hubo un crecimiento desmesurado en términos absolutos y relativos de las MAAC, que obligue a aceptar la hipótesis de desviación de comercio en cantidades significativas. El razonamiento subyacente para este tratamiento del problema es que si la liberación del

CUADRO 3 - Venezuela: cambios en las importaciones agroalimentarias totales (MAAT), provenientes de Colombia (MAAC) y extrarregionales o provenientes del resto del mundo (MAAER) - Milones de USD y porcentajes

Capítulos	1991			1997				
	MAAT	MAACOL	(MAACOL/ MAAT) (%)	MAAER	MAAT	MAACOL	MAAER	(MAACOL/ MAAT (%)
1	18,7	14,7	78,4	4,0	7,9	6,5	1,4	82,6
2	6,1	3,2	51,8	2,9	3,0	0,0	3,0	0,3
3	3,4	2,4	71,6	1,0	5,9	0,0	5,9	0,3
4	160,6	3,1	1,9	157,6	146,8	6,8	140,0	4,6
5	1,2	0,0	1,6	1,2	1,2	0,0	1,2	0,9
Sección I	190,0	20,9	11,0	169,1	164,8	13,3	151,5	8,1
6	0,7	0,1	12,3	0,6	0,9	0,3	0,6	30,6
7	65,4	13,5	20,6	51,9	74,9	5,2	69,8	6,9
8	35,3	0,7	2,0	34,6	43,9	0,5	43,4	1,1
9	3,5	0,0	1,1	3,5	4,4	0,0	4,4	0,2
10	208,8	0,6	0,3	208,2	363,7	0,3	363,4	0,1
11	57,3	0,0	0,0	57,2	70,5	0,1	70,3	0,2
12	31,6	0,3	0,9	31,3	81,5	0,8	80,6	1,0
13	9,0	0,0	0,1	9,0	13,8	0,0	13,8	0,1
14	1,3	0,1	5,6	1,2	1,5	0,0	1,5	0,7
Sección II	412,6	15,2	3,7	397,4	654,9	7,1	647,8	1,1
15	162,1	1,2	0,7	160,9	156,8	9,2	147,6	5,8
Sección III	162,1	1,2	0,7	160,9	156,8	9,2	147,6	5,8
16	1,6	0,0	0,6	1,6	9,5	4,4	5,1	46,3
17	48,0	22,5	46,8	25,6	96,8	57,2	39,6	59,1
18	4,2	0,0	1,0	4,1	10,3	2,2	8,2	21,1
19	4,5	0,0	0,9	4,4	22,2	9,7	12,5	43,8
20	12,6	0,0	0,1	12,6	27,6	2,6	25,0	9,4
21	7,5	0,7	8,6	6,9	48,6	8,0	40,5	16,6
22	101,4	0,1	0,1	101,2	108,7	1,9	106,8	1,8
23	117,9	0,5	0,4	117,4	147,4	0,1	147,3	0,1
24	1,2	0,2	16,3	1,0	20,3	0,1	20,2	0,5
Sección IV	298,8	24,1	8,0	274,8	491,4	86,3	405,1	17,6
Total	1063,5	61,4	5,8	1002,1	1467,8	115,8	1351,9	7,9

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

Nota: Para la definición de cada sección y capítulo véase la nota 2

comercio bilateral sirvió para desviar comercio en magnitudes importantes, entonces el crecimiento de las MAAC en términos absolutos y relativos debe haber sido muy notorio, a la par que disminuían las MAAER. Entre las conclusiones más relevantes que se pueden extraer de ese cuadro, en el cual se comparan los niveles absolutos y la participación relativa de las MAAC en 1991 (un año antes del inicio de la zona de libre comercio) y

1997 (último año para el cual se dispone de información) se pueden enumerar las siguientes:

1. Entre ambos años tanto las MAAC como las importaciones extrarregionales (MAAER) aumentaron, aunque las MAAC lo hicieron en 88,6% mientras que para las MAAER dicho aumento fue de 34,9%.

2. En términos generales, la participación relativa de las MAAC en la MAAT (MAAC/MAAT) se incrementó muy poco entre ambos años al pasar de un 5,7% al 7,9%, apenas 2,2 puntos porcentuales. Sólo las secciones III (grasas y aceites de origen vegetal y animal) y IV (productos de la industria alimenticia) presentaron incrementos en la contribución relativa de las MAAC a las MAAT. Las MAAC pertenecientes a las secciones I (productos del reino animal) y II (Productos del reino vegetal) disminuyeron sus contribuciones relativas y en valores absolutos. En consecuencia es difícil inferir que a ese nivel de agregación se haya producido desviación de comercio de manera importante.

3. De los 24 capítulos arancelarios analizados, sólo en 12 de ellos se dieron incrementos en los aportes relativos de las MAAC. Un análisis más detallado de los capítulos en los cuales aumentó la importancia relativa de Colombia como suplidor de Venezuela permitirá argumentar en favor de la no existencia de desviación de comercio en cantidades significativas:

- El Capítulo 1 refleja el aumento en las importaciones de animales vivos (bovinos), rubros en los cuales ambos países poseen ventajas comparativas y competitivas, y en el cual tradicionalmente, dependiendo de las circunstancias, se ha dado un comercio bidireccional debido a la condición de países fronterizos. En ese capítulo siempre ha habido una muy baja contribución de las MAAER.
- El capítulo 4 refleja básicamente el aumento en las importaciones desde Colombia de huevos para incubar pollos. No obstante, obsérvese que a pesar de esto las MAAER continuaron aportando más del 95% de las importaciones totales por lo que la desviación de comercio si se dio fue en cantidades muy poco importantes.
- El capítulo 6 se refiere a productos de la floricultura. Allí se experimentó un importante incremento de las MAAC. Tanto el valor de las MAAT como de las MAAC es bastante bajo (menos de USD 1 millón). Además se trata de productos para los cuales Colombia ha mostrado tener ventajas comparativas y competitivas dado su condición de exportador de flores, básicamente hacia el mercado de los EE.UU. Por

lo tanto se puede argumentar que es difícil que Colombia haya desplazado a terceros países más eficientes.

- El capítulo 11 incluye productos de la molinería y almidones. El incremento de las MAAC es muy bajo, tanto en valores absolutos como en valores relativos (menos de USD 0,5 millones). Más del 99% continúa siendo suplido por importaciones provenientes del resto del mundo, las cuales se incrementaron en valores absolutos.
- El capítulo 12 se refiere a semillas y frutos oleaginosos. La mejora en la participación relativa de las MAAC es prácticamente insignificante (0,1 punto porcentual). Por lo demás, las MAAER se incrementaron sustancialmente entre ambos años al pasar de USD 31,3 millones en 1991 a USD 80,6 millones en 1997. En consecuencia, es difícil que las MAAC hayan generado desviación de comercio en cantidades importantes.
- El capítulo 15, que, a su vez abarca la totalidad de la sección III (Grasas y aceites de origen vegetal y animal) refleja el aumento de MAAC de Aceite de palma y margarinas. En estos productos Colombia ha demostrado tener ventajas comparativas y competitivas, gracias sus condiciones agroclimáticas tropicales y al desarrollo de las industrias de grasas. Además, debe observarse que las MAAER de Venezuela en materia de aceites y grasas continuaban contribuyendo para 1997 en más del 94% a las importaciones totales de estos productos.
- El capítulo 16 abarca productos industriales de la pesca. El incremento en las MAAC es reflejo del aumento de las importaciones de carne de atún enlatada. Dada la condición de país pesquero tanto de Colombia como de Venezuela, es muy difícil que se haya producido desviación de comercio. Debe señalarse que gracias al intercambio en las dos direcciones de los productos industriales de la pesca, este es uno de los capítulos arancelarios que refleja la existencia de comercio intraindustrial. Adicionalmente debe señalarse que paralelamente al incremento de las MAAC, las MAAER de productos industriales de la pesca también se elevaron al pasar entre 1991 y 1997 de USD 1,6 millones a USD 5,1 millones.
- El capítulo 17 se refiere a azúcares y productos de confitería. El incremento refleja la fuerte ventaja competitiva que posee Colombia como productor de azúcar. En todo caso debe recordarse que Venezuela también ha establecido en el lapso de vigencia de la zona de libre comercio con Colombia preferencias arancelarias del 100% para el azúcar proveniente de algunos países centroamericanos, por lo que el incremento

de las importaciones de azúcar desde Colombia, no debería haber generado desviación de comercio en cantidades importantes. También debe señalarse que Colombia ha sido tradicionalmente un importante suplidor de azúcar y derivados para Venezuela, desde antes de liberarse el comercio bilateral. En este capítulo se concentraban, para 1997 el 49,3% del total de MAAC.

- El capítulo 18 abarca productos industriales derivados del cacao. Este es un rubro para el cual tanto Colombia como Venezuela poseen ventajas comparativas y competitivas, siendo ambos países exportadores hacia mercados fuera de la región andina de cacao y sus derivados industriales. Es un capítulo para el cual también hay un comercio bidireccional y evidencias de comercio intraindustrial. Obsérvese también que en este capítulo, paralelamente al incremento de las MAAC también hubo un aumento importante de las MAAER.
- El capítulo 19 (preparaciones a base de cereales, leche maternizada, galletas y otros) tampoco pareciera haber generado desviación de comercio en cantidades importantes. Obsérvese que aunque hubo un aumento importante de las MAAC, las MAAER también se incrementaron sustancialmente desde USD 4,4 millones en 1991 a USD 12,5 millones en 1997. Es decir, el aumento de las MAAC no fue un obstáculo para el incremento de las MAAER.
- El mejoramiento de la importancia relativa del capítulo 20 (legumbres, tubérculos y hortalizas preparadas) refleja el incremento de las MAAC, especialmente de papa congelada. Aquí nuevamente es difícil que se haya producido desviación de comercio en cantidades significativas, pues las MAAER aumentaron de manera importante al pasar de USD 12,6 millones en 1991 a USD 25 millones en 1997.
- El incremento de la importancia relativa y en valor absoluto de las MAAC en el capítulo 21 (preparaciones alimenticias diversas: a base de café, preparaciones para bebidas y budines etc.) se dio paralelamente a un aumento de las MER, las cuales pasaron desde USD 6,9 millones en 1991 a USD 40,5 millones en 1997. Es decir, el aumento de las MAAC no fue un obstáculo para que mejoraran las MAAER.
- Finalmente, la mejora de la importancia relativa y en valores absolutos de las MAAC correspondientes al capítulo 22 (residuos y desperdicios de la industria alimentaria) fue muy modesta (1,6 puntos porcentuales y menos de USD 2 millones). Por lo demás obsérvese que en este capítulo también hubo un incremento de las MAAER, las cuales pasaron desde

USD 101,2 millones en 1997 a USD 106,8 en 1997. Por lo tanto las posibilidades de desviación significativa de comercio es bastante baja.

Otra forma de averiguar si la unión aduanera vigente entre Venezuela y Colombia a partir de 1992 ha sido generadora o creadora de comercio para Venezuela es aquella basada en el método de Balassa (1967)⁸. A continuación se presentan los resultados basados en las estimaciones de las correspondientes elasticidades-ingreso de las importaciones agroalimentarias: elasticidad ingreso de las importaciones intrarregionales (desde Colombia: Eyair), de las importaciones extrarregionales (resto del mundo: Eyaer), y de las importaciones agroalimentarias totales de cada sección (Eyat). Las estimaciones se hicieron por secciones del arancel agroalimentario (4 secciones Código NANDINA), y se compararon los valores de los períodos 1984-1991 (previo a la entrada en vigencia de la unión aduanera) con el período 1991-1997 (abarca los años posteriores). También se hizo una estimación global, para el caso de las importaciones agroalimentarias totales desde Colombia (MAAC). Los resultados se muestran en el cuadro 4. Los mismos no permiten concluir que el mayor crecimiento de las MAAC, a partir de la instauración de la unión aduanera entre ambos países, hayan generado desviación neta de comercio. Por el contrario, se evidencia, a un nivel agregado, para las MAAC y para la sección IV (productos de la industria alimenticia) la existencia de creación neta de comercio. La sección I (animales vivos y productos del reino animal) tuvo una contracción de las importaciones y de las correspondientes elasticidades ingreso de las importaciones (Eyat, Eyaer, Eyair); las secciones II (productos del reino vegetal) y III (aceites y grasas de origen vegetal y animal) presentan un resultado indeterminado, en el cual crecieron las importaciones totales y las provenientes de terceros países, mientras que las de origen colombiano disminuyeron, por lo que es dudoso que se haya producido desviación neta de comercio.

Los resultados anteriores son, en términos generales, similares a los encontrados previamente por Gutiérrez (1998a), quien también utilizó el método de Balassa (1967) y reportó resultados que muestran como la liberación del comercio agroalimentario, para el caso de Venezuela, y a un nivel general ha tenido el efecto de crear comercio. Las estimaciones se hicieron por secciones del arancel agroalimentario (Código NANDINA-cuatro secciones), y se compararon los valores de las elasticidades ingreso de las importaciones (intrarregionales, extrarregionales y totales de cada sección) para los períodos 1984-1991 (previo a la liberación) con el

período 1991-95 (abarca los años post liberación comercial). También se hizo una estimación para el caso de las importaciones agroalimentarias totales. Los resultados reportaron un efecto indeterminado para las secciones I y II, creación bruta y creación neta de comercio en las secciones III y IV y para el total de las importaciones agroalimentarias.

CUADRO 4 - Cambios en las elasticidades ingreso de la demanda de importaciones agroalimentaria (Eyat), importaciones intraregionales (Eyair) e importaciones extraregionales (Eyaer) por sección y para el total agroalimentario (Comparación de los períodos 1984-1991 y 1991-1997)

PAIS	Eyat	Eyaer	Eyair	Efecto
Sección I	(-)	(-)	(-)	Contracción del comercio
Sección II	(+)	(+)	(-)	Indeterminado
Sección III	(+)	(+)	(-)	Indeterminado
Sección IV	(+)	(+)	(+)	Creación Bruta y Neta de Comercio
MAAC	(+)	(+)	(+)	Creación Bruta y Creación Neta de Comercio
(Totales)				

(+)= aumento de la elasticidad-ingreso de importaciones entre ambos períodos.

(-) = disminución de la elasticidad-ingreso de importaciones entre ambos períodos.

Fuente: Cálculos propios con base en información de OCEI, BID (base datos en internet) y del Fondo Monetario Internacional.

IV. CONCLUSIONES

Dos conclusiones relevantes se desprenden del análisis realizado en este artículo:

1. El fuerte crecimiento del comercio bilateral total y agroalimentario, en un marco de mayores libertades, ha servido para que ambos países evidencien su condición de socios naturales y expresen sus ventajas comparativas y competitivas. El comercio agroalimentario, a pesar de las dificultades políticas y económicas de ambos países, ha mostrado un crecimiento sostenido durante la vigencia de la imperfecta unión aduanera que entró en vigencia a comienzos de 1992. Detrás del auge del comercio bilateral total y agroalimentario se encuentra la continuidad, a pesar de las presiones por retroceder, de las reformas económicas que promueven la apertura y la inserción internacional. Ahora también se cuenta con más voluntad política que en la década de los ochenta para avanzar en la liberación del comercio intrarregional y para ampliar la integración con otros bloques y países. Sin embargo, los progresos obtenidos no obvian la necesidad de perfeccionar la zona de libre comercio y la cooperación en el marco de la unión aduanera andina. Esto permitiría incrementar las ganancias de bienestar económico que se derivan de un comercio

intrabloque o bilateral totalmente liberado en un contexto de regionalismo abierto. El logro de estabilidad económica y del crecimiento económico sostenido será determinante para que la tendencia creciente del comercio bilateral agroalimentario se mantenga en el futuro.

2. Al nivel de agregación para el cual se hicieron las estimaciones, puede concluirse en términos generales que no existen evidencias de que el aumento de las MAAC haya generando desviación neta de comercio para Venezuela. Y ello significa que Venezuela estaría obteniendo ganancias netas de bienestar económico sin afectar negativamente a terceros países, no miembros del acuerdo de integración.

Notas

- 1 Teniendo como marco de referencia el Acuerdo de Cartagena (1969) y los compromisos establecidos en La Paz (Bolivia) en noviembre de 1990, ratificados en el Acta de Barahona (Cartagena de Indias, diciembre 1991)
- 2 Hasta la entrada en vigencia del arancel externo común (AEC) de la unión aduanera andina en febrero de 1995, Colombia y Venezuela mantuvieron un AEC de cuatro tramos (5, 10, 15 y 20%) para el 92,6% del universo arancelario (Francés y Palacios, 1995).
- 3 Por comercio agroalimentario se entenderá en este trabajo todos los productos o partidas arancelarias que se incluyen en las 4 primeras secciones del Código NANDINA, las cuales comprenden los primeros 24 capítulos. 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, inulina; 12: semillas y frutos oleaginosos; 13: gomas, resinas y demás extractos vegetales; 14: materias trenzables y demás extractos vegetales). Sección III : grasas y aceites de origen vegetal y animal (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).
- 4 Según las estadísticas de la Secretaría de la CAN (Base de datos en Internet: www.comunidadandina.org/), en 1997 Venezuela experimentó una apreciación de su tipo de cambio real estimada en 14,2%. Colombia por su parte sufrió un proceso de apreciación real de sólo el 6,5%. Ello en la práctica representó una apreciación del tipo de cambio real de Venezuela frente al de Colombia.
- 5 En 1991, año previo al inicio de la zona de libre comercio entre ambos países, los productos líderes fueron: semillas y frutos oleaginosos (semilla de ajonjolí), carne de pollo sin trocear o troceada, residuos de la industria alimentaria, garbanzos,

preparaciones compuestas no alcohólicas para la elaboración de bebidas, duraznos o melocotones, cocos, aceite de ajonjolí y frutos frescos. En total, los primeros 9 productos representaron el 68,5% del total de XAAC. A partir de 1992, con el inicio de la zona de libre comercio entre Venezuela y Colombia, surgen nuevos productos líderes, por lo que el ranking ha cambiado. En 1997, los primeros 9 productos fueron: arroz pardo (sin procesar), cerveza de malta, harina de habas de soya, agua gasificada o azucarada, arroz procesado (blanqueado y partido), trozos y despojos de gallo o de gallina congelados sin trocear o troceados, harina de maíz, galletas, dulces, waffles, barquillas y obleas; queso fresco. En conjunto, los primeros 9 productos representaron 56,5% del total de XAAC. Obsérvese que entre 1991 y 1997 disminuyó la contribución relativa de los nueve productos líderes, lo cual pudiera interpretarse como una tendencia a la mayor diversificación de las XAAC. A igual conclusión se arribará para las MAAC

- 6 En 1991, el año previo a la instauración de la zona de libre comercio, los productos líderes más importantes fueron: azúcar y artículos de confitería, reproductores de raza pura, porotos negros (caraotas o black beans), papas, carne en canales o media canales, huevos para incubar y otros. En total, los primeros 9 productos concentraron el 91,5% de las MAAC. Para 1997, los principales productos líderes fueron: azúcar; bombones, caramelos y confites; los demás bovinos; huevos de aves para incubar; polvo para preparar budines, helados y gelatinas; atunes listados y bonitos; chicles y demás gomas de mascar cubiertos de azúcar; papas o patatas frescas y margarina. En total los 9 primeros productos de importación representaron el 69,1% del total de MAAC.
- 7 Así, la liberación unilateral del comercio se considera una solución de primer óptimo porque la teoría demuestra que en un contexto de análisis estático, y bajo ciertos supuestos, el resultado final siempre producirá ganancias netas de bienestar para la sociedad. Es decir, se obtendrá un saldo neto representado por ganancias netas de eficiencia productiva y de consumo, una vez descontadas las pérdidas de excedente del productor y de menor recaudación por concepto de disminuir o eliminar el cobro de aranceles a las importaciones. Cooper y Massel (1965) demostraron que no existe racionalidad para las UA desde un punto de vista del logro del óptimo de Pareto. Para ellos, un país puede siempre aumentar su bienestar al rebajar de manera no discriminatoria sus aranceles, en lugar de optar por la opción de insertarse en una UA. Esto se logra porque la reducción no discriminatoria de aranceles generaría solamente creación de comercio y eliminaría la posibilidad de que se produjera desviación de comercio. Sobre esta base se concluye que la formación de una UA es siempre una opción de "segundo mejor".
- 8 El método de Balassa (1967), se basa en una comparación de las elasticidades-ingreso ex-post de la demanda de importaciones (provenientes de dentro y fuera del área del acuerdo de integración). Sus aspectos fundamentales de manera breve son los siguientes: i) Suponiendo que las elasticidades-ingreso de la demanda de importaciones hubieran permanecido constantes en ausencia de integración, un incremento de la elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones dentro del bloque de integración (Eyir) indicaría creación bruta de comercio. Ésta se define como los aumentos de comercio dentro del área del acuerdo, independientemente de que los mismos se deban a la sustitución de fuentes de abastecimiento nacionales o extranjeras (Balassa, 1967); ii) un aumento de la elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones totales (Eyt) y de la elasticidad de la demanda de importaciones extraregionales (Eyer), significaría que habría creación neta de comercio o creación de comercio propiamente dicha. Por el contrario, si la elasticidad de la demanda de importaciones desde fuera del área (Eyer) ha disminuido, entonces se concluye que existen evidencias para pensar que se ha producido desviación de

comercio. El método supone que la formación del acuerdo de integración es el factor de mayor influencia sobre los flujos comerciales intrarregionales. Los factores prevalecientes antes de la creación del acuerdo de integración no habrían alterado apreciablemente las relaciones entre las importaciones y el ingreso. Esto es, las elasticidades ingreso de la demanda de importaciones en el período anterior a la integración, durante el lapso que transcurre después. La elasticidad-ingreso de las importaciones se define como la relación entre los cambios porcentuales producidos en las importaciones (totales o intrarregionales) con respecto a los cambios porcentuales en el ingreso (usualmente medido como el Producto Interno o el Producto Nacional Bruto). El método aquí utilizado es similar al sugerido por Balassa (1967), para hacer una evaluación estática expost de la Comunidad Europea, en términos de creación o desviación de comercio. Las correspondientes elasticidades-ingreso se estimaron relacionando la tasa media de crecimiento de las importaciones totales, extrarregionales e intrarregionales con la tasa media de crecimiento del Producto Interno Bruto, en cada período. La información de ambas variables se tomó a precios constantes de 1984.

Referencias bibliográficas

- Banco Central de Venezuela (Varios años), *Anuarios de Cuentas Nacionales*. Caracas: Banco Central de Venezuela.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Base de Datos en Internet*. <http://www.iadb.org>.
- Balassa, Bela (1967), "Trade Creation and trade diversion in the European Common Market". In *Economic Journal*, Vol.77, pp. 1-21.
- _____ (1980), *Teoría de la integración económica*. Uthea: México.
- Brada, Josef C. and Méndez, Jose A., (1993), "Political and economic factors in regional economic integration". In *KYKLOS*, Vol. 46, No 2, pp. 183-201.
- Comunidad Andina de Naciones (1999), *Evaluación del Comercio Intracomunidad Andina 1996-1999*. Documento disponible en internet. <http://www.comunidadandina.org>.
- Cooper, C.A. and Massell, B.F. (1965), "A new look at customs union theory". En *Economic Journal*, Vol. 75, pp. 742-747.
- Córdova, Armando (1995), "Presente y futuro de la integración colombo-venezolana. En *Caracas: Metroeconomía, informe mensual*. Hechos y tendencias de la economía venezolana, Vol. XIV, No 4, pp.20-26.
- Francés, Antonio y Palacios, Luisa (1995), *Resultados Económicos del Pacto Andino*. Caracas: IESA, Centro de Gerencia Estratégica y Competitividad.
- Fernández, Raquel and Portes, Jonathan (1998), "Returns to regionalism: An analysis of non traditional gains from regional trade agreements". En *The World Bank Economic Review*, Vol 12, No 2, pp. 197-220.
- Gutiérrez, Alejandro (1998a), *Reformas e Integración Económica: Efectos Sobre el Comercio Exterior Agroalimentario entre Venezuela y Colombia*. Caracas: Fundación Polar-Area Economía Agroalimentaria.

- _____. (1998b), "El comercio bilateral entre Colombia y Venezuela: evolución, tendencias recientes y características relevantes". En *Integración y Comercio BID-INTAL*, Año 2, No 6, pp. 35-64.
- Instituto de Comercio Exterior (ICE) (1995,1996), *El comercio Exterior de Venezuela en Cifras*. Caracas: Instituto de Comercio Exterior.
- Iturbe de Blanco Eglè (1997), *Las Relaciones de Comercio e Inversión entre Colombia y Venezuela*. Buenos Aires: INTAL, Documento de trabajo No 3.
- Johnson, H.G. (1965), "An economic theory of proteccionism, tariff bargaining, and the formation of customs unions". En *Journal of Polytical Economy*, Vol.73, pp. 256-283.
- Krugman, Paul (1993), 'Regionalism versus multilateralism: analytical notes'. In De Melo, Jaime and Panagariya, Arvind (Eds.), *New Dimensions in Regional Integration*. Center for Economic Policy Research, Cambridge University Press: Cambridge. pp. 58-79.
- Naim, Moises (1994), 'Toward free trade in the Americas : building blocks, stumbling blocks, and entry fees'. En Weintraub, Sidney (Editor), *Integrating the Americas: Shaping Future Trade Policy*. Transaction Publishers, New Brunswick. North-South Center, University of Miami. pp. 45-88.
- Ocampo, José A y Villar, Leonardo (1992), "Trayectoria y vicisitudes de la apertura económica colombiana". En *Pensamiento Iberoamericano*, No 21, pp. 165-185.
- Ocampo, José A. y Esguerra, Pilar (1994), 'The Andean Group and Latin American Integration'. In Bouzas, Roberto and Ros, Jaime (Eds.), *Economic Integration in the Western Hemisphere*. University of Notre Dame Press: Notre Dame. pp. 122-145.
- Bulmer-Thomas, V. (1998), 'The central american common market: from closed to open regionalism'. En *World Development*, Vol.26, No 2, pp. 313-322.
- Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI) (Varios años), *Anuarios de Comercio Exterior*. Caracas: OCEI.
- Recio, Marino y Asociados (1999), "Informe económico". Caracas: Año XXIX, febrero, No 1682.
- Reynolds, Clark W. (1995), *Growth, trade and integration. Open regionalism and social access: approaches to integration in the Americas*. Revised version of a paper presented at the 48th Congress of Americanists (ICA), Stockholm/Upsala, July, 4-9, 1994.
- 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.
- Robson, Peter. (1987), *The economics of international integration*. Allen & Unwin (Third Edition): London.
- Robson, Peter. (1993), 'The new regionalism and developing countries'. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 31, No 3, pp. 329-348.
- Rodríguez Mendoza, Miguel (1997), 'The Andean Group Integration Strategy'. En Jatar, Ana Julia and Weintraub Sydney (eds.), *Integrating the Hemisphere. Perspectives from Latin America and the Caribbean*. Interamerican Dialogue: Washington D.C. pp. 10-26.

- Villamizar, Helena (1997), 'Integración con Venezuela y Creación de comercio. Planeamiento y Desarrollo'. En *Planeación y Desarrollo*, Vol. XXV, N0 2, pp.119-158.
- Viner, Jacob. (1950), *The customs union issue*. Carnegie Endowment for International Peace: Washington D.C.
- Wonnacott, R.J. and Wonnacott, P. (1981), 'Is unilateral tariff reduction preferable to a customs union? The curious case of the missing foreign tariffs-or beware of the large country assumption'. En *American Economic Review*, Vol. 71, pp. 704-714.