

Del grupo de los tres al grupo de los dos: una experiencia colombiana frente al TLC con Estados Unidos

Fabio Moscoso Durán,

Ph.D. Profesor titular de la Facultad de Postgrados de la Universidad EAN y Director del Grupo Entorno Económico

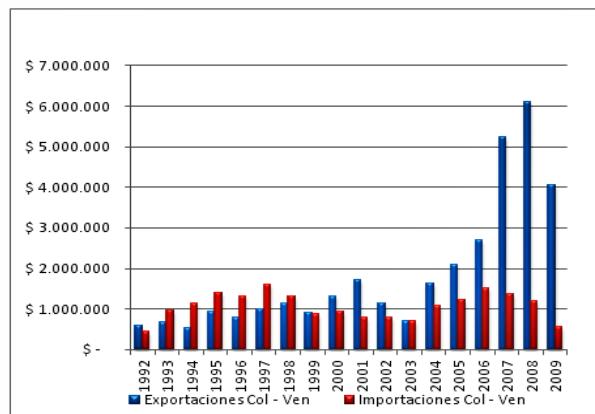
Resumen

Como la mayoría de los países en desarrollo, América Latina favoreció una política (...) más preocupada sistemáticamente por la promoción de industria manufacturera apoyada por el proteccionismo, en comparación a otros sectores de la economía. Esta preocupación venía, en cierta medida, de la importancia simbólica de la producción manufacturera como signo de desarrollo nacional (Krugman y Obstfeld, 2003). Después de la crisis de 1982, los países latinoamericanos emprendieron un proceso de liberalización comercial, afín de mejorar sus niveles de competitividad y su inserción en los mercados internacionales. La evolución de las relaciones económicas internacionales entre los países desarrollados durante los últimos veinte años, tuvo por efecto un progreso sensible en la integración económica, a nivel regional, con la formación del Mercado Único Europeo y la creación de acuerdos como el NAFTA o el MERCOSUR (De Melo y Grether, 2007). Sin embargo, el proceso de integración latinoamericano se expandió con la creación del acuerdo de libre comercio de América del Norte (NAFTA) en 1994. En este contexto, varios acuerdos de libre comercio y uniones aduaneras fueron negociadas: el MERCOSUR (1991), el Grupo de los Tres, G-3 (1994) o renegociados, como el Pacto Andino (1990), el MCAC (1991), entre otros.

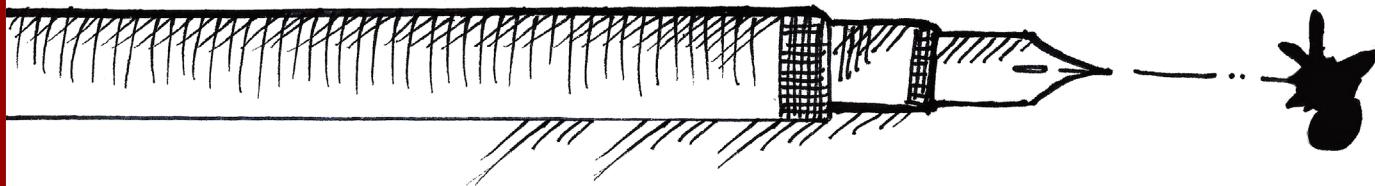
Algunos resultados económicos del acuerdo de libre comercio del G-3

Como lo muestra la figura 1, con la entrada en vigor del acuerdo del G-3, las exportaciones colombianas hacia Venezuela aumentaron notablemente. Las exportaciones totales hacia Venezuela se vieron acrecentadas en un 188,5% entre 1995 y el año 2006 época de retiro de Venezuela del G-3. Los sectores más importantes de comercio entre ambos países se vieron en el sector industrial en particular en la exportación de productos agroindustriales, de industria ligera y de industria básica.

Figura 1. Comercio Bilateral Colombia - Venezuela



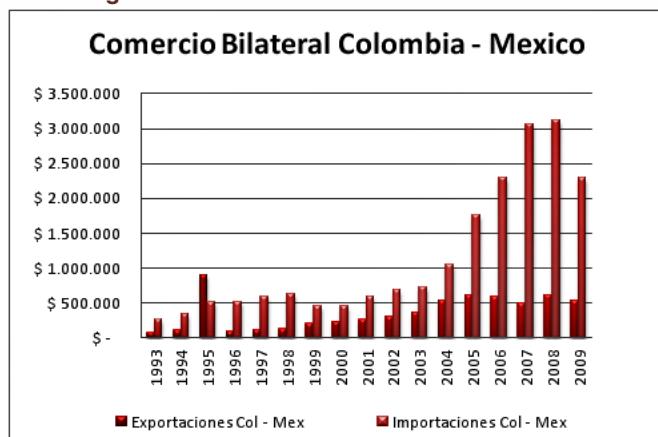
Fuente. Elaboración del autor, sobre la base de datos estadísticos del INTAL, 2011.



En los productos industriales, algunos subsectores alcanzaron cifras importantes, por ejemplo el azúcar, las confecciones, los textiles y algunos bienes de industria ligera. Uno de los sectores más dinámicos fue el sector automotriz. Las exportaciones de este rubro ascendieron entre 2003 y 2004 a 237.3 millones de dólares (Moscoso, 2004). A pesar del proceso reevaluacionista del peso colombiano durante los últimos años y de la crisis en Venezuela, las exportaciones colombianas hacia Venezuela aumentaron de manera importante. De hecho, Colombia aumento sus exportaciones a ese país en 1.763.273 mil millones de dólares desde la entrada en vigencia del tratado y el 2006. En relación a las exportaciones Venezolanas hacia Colombia, el aumento no fue muy importante, tan solo del 7.6%, entre 1995 y 2006, situación que permitió a Colombia mantener una balanza comercial positiva y convertirse en el primer proveedor de bienes en el mercado venezolano.

En relación al comercio bilateral Colombia - México, la variación de la tasa de cambio, en 1994 en México implicó una pérdida de competitividad de los productos colombianos en este país. El control de la inflación provocada por la fuerte devaluación de la moneda en México ocasionó un fuerte aumento de los precios de exportación en Colombia.

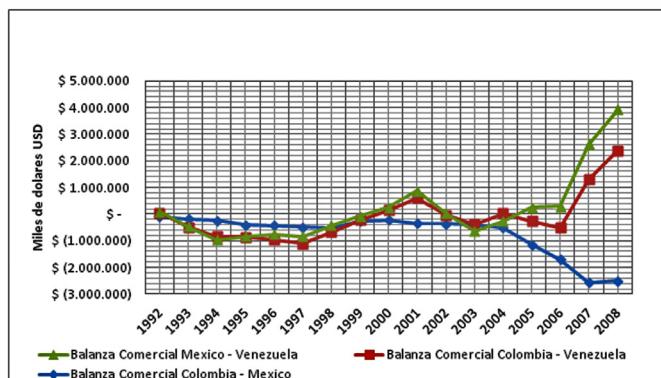
Figura 2. Comercio Bilateral Colombia - México



Fuente. Elaboración del autor, sobre la base de datos estadísticos del INTAL, 2011

El comercio bilateral se concentró en la industria ligera y la industria básica. En esta última, los productos más comercializados fueron: confecciones, zapatos y los productos plásticos. Se puede también subrayar el papel de la industria básica, en subsectores como la metalurgia, el papel, etc. Según datos del INTAL (2011), las exportaciones mexicanas a Colombia pasaron de 339.479 millones de dólares a más de 2.200.000 mil millones de dólares en 2009, lo que significa un éxito total en la inserción de los productos mexicanos en el mercado colombiano.

Figura 3. Balanzas Comerciales del G-3 (1992 - 2008)



Fuente. Elaboración del autor, sobre la base de datos estadísticos del INTAL, 2011

En las figuras anteriores podemos observar que México ha podido aumentar sus niveles de exportación al mercado venezolano, pasando de exportar en 2004, 173.862 millones de dólares, a 1.783.159 millones de dólares. Se trata de un comercio bilateral concentrado principalmente en las secciones de artículos manufacturados, maquinaria y equipo de transporte.

En relación a las inversiones extranjeras directas entre los tres países, existió un aumento significativo, principalmente de la inversión mexicana en Colombia, siendo el mayor monto de inversión de 1.062.800 millones de dólares en 2006, mientras que la inversión venezolana presentó un comportamiento oscilante durante su participación en el acuerdo, con un monto invertido de 73.5 millones de dólares en 2004. La inversión de capitales colombianos más significativa se presentó en Venezuela durante los años 1997 y 1998 por una cantidad de 103.8 y 156.6 millones de dólares respectivamente.

Conclusiones

1. En Colombia, el comercio intragrupo experimentó un desarrollo importante. En lo referente al comercio bilateral con Venezuela, la creación del G-3, mejoró ostensiblemente los flujos bilaterales de comercio, reforzando la integración entre los dos países, en el marco de la Comunidad Andina de Naciones.

Tabla 1.

Flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) en Colombia - Balanza de Pagos													
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 pr	2004 pr	2005 p	2006 p
Mexico	6.67	7.6	13.09	46.5	33.70	6.3	23.10	11.93	20.5	19.0	16.4	1.062.8	31.4
Venezuela	73.5	27.2	51.65	(50.79)	56.71	22.10	(20.38)	10.20	29.68	6.0	62.20	16.31	59.37
Flujo de inversión directa de colombia en el exterior													
Mexico	3.51	0.16	1.06	4.5	0.19	0.49	4.74	0.78	13.11	3.91	3.81	4.66	13.65
Venezuela	41.84	70.99	29.46	103.8	156.57	67.08	90.63	10.4	18.81	0.75	2.70	3.90	2.69

Fuente. Banco de la República, 2011. Cifras en millones de dólares americanos.

Referencias bibliografía

2. A nivel comercial, el G-3 no ha cambiado verdaderamente la estructura comercial de los países puesto que el principal receptor de productos, hasta hoy, ha sido Estados Unidos.
3. Para México, el G-3 fue la puerta de entrada al mercado de América del Sur. Las exportaciones mexicanas hacia Colombia y Venezuela se multiplicaron en casi cuatro veces desde la creación del acuerdo, en relación a la década de los ochenta y noventa. En conclusión, el G-3 fue pilar de la estrategia mexicana de expansión comercial en los mercados latinoamericanos y una posibilidad nueva para aumentar las inversiones en la región.
4. Para Venezuela, la participación en el G-3 fue la principal herramienta de consolidación de la relación comercial con Colombia, a pesar de que las exportaciones venezolanas hacia nuestro país y México hayan decrecido en ciertos periodos. Todo parece indicar que la situación económica y las presiones políticas internas provocaron, finalmente, la salida de Venezuela del G-3 y de la Comunidad Andina de Naciones (Moscoso, 1994).

Bhagwati, J. (1992) Regionalism and Multilateralism: An Overview. Issue 603 of Discussion paper series. Nueva York: Columbia University Pag. 23 – 51

Blanco, A. (2008). Ensayos de economía internacional y desarrollo, Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Vega, G. (1993). México: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Grupo de los Tres, El Grupo de los Tres: asimetrías y convergencias, N° 004 de junio, México: Perfiles Latinoamericanos.

Devlin, R., Ffrench-Davis R. (1998). Towards an evaluation of regional integration in Latin America in the 1990's, Regional Integration and Multilateral Cupertino, Global Economy, Working Paper 2. La Haya: INTAL, ITD.

De Melo, J. (1993) New dimensions in regional integration, Centre for Economic Policy Research. Australia: Cambridge University Press.

Etienne, P. (1998) Le projet de la zone de libre-échange des Amériques et les réponses stratégiques de l'Europe et de l'Asie, Fribourg: Université de Fribourg.

Gaudard, G. (1995) La deuxième vague des unions régionales et l'universalisme multilatéral, CRESUF, Fribourg: Université de Fribourg.

Serbin, A., Zapata, J. G., Fuentes, A. (1992) El Grupo de los Tres, Políticas de Integración, Bogotá: FESCOL

Gert, R. (1984). El Grupo Andino: problemas y perspectivas, en estudios internacionales, Santiago de Chile: Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile.

Viera, E. (2008). La formación de espacios regionales en la integración de América Latina. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.