3 EL G3 EN EL CAMINO DE LA INTEGRACION CONTINENTAL

JUAN JOSE ECHAVARRIA

INTRODUCCION

Como tantos otros países de América Latina, México, Venezuela y Colombia adelantaron profundas reformas tendientes a otorgar un rol protagónico al sector externo y a la inversión extranjera en el crecimiento económico. Las reformas mexicanas se dieron a partir de 1985, las de Venezuela y Colombia, en el período 1989-94. Los tres países desmantelaron parcialmente las restricciones cuantitativas a las importaciones, redujeron substancialmente el arancel e introdujeron (entre otras) importantes reformas en la legislación laboral y de transporte, en el campo de la ciencia y la tecnología, y en el tratamiento a la inversión extranjera. México también adelantó un programa masivo de privatización de empresas estatales[1]. No es coincidencia que Venezuela (1990) y México (1986) adhiriesen al GATT en este período.

En los tres países crecieron las exportaciones totales[2] y, más aún, aquellas de productos no tradicionales y de manufacturas, cuya participación en el

---

1 El número de empresas estatales existentes en México se redujo desde más de 1.000, en 1982, a 269, a mediados de 1991, y la privatización se concentró en los sectores de telecomunicaciones, aerolíneas, producción de acero, equipo de transporte, química y fertilizantes, minería y azúcar (ver Lustig, 1992, pp. 104-107). El ambicioso programa de privatizaciones planteado en Venezuela a comienzos del gobierno de Pérez perdió su impulso durante el año 1992 (ver Naim, 1993, p. 53). La importancia y dimensión de las empresas estatales es sustancialmente menor en Colombia, donde los intentos de privatización terminaron luego de la confrontación entre el gobierno y los sindicatos del sector de las telecomunicaciones.

2 El volumen de las exportaciones totales en México creció en 5,5% por año entre 1987 y 1992, y 8,7% entre 1991 y 1993; Colombia y Venezuela crecieron 12,6% y 6,5% (respectivamente) en el período 1991-93 (Edwards, 1994, Tabla 7).

PIB se elevó hasta niveles desconocidos en el pasado[3]. De especial relevancia en el contexto de este artículo es el hecho que, en los tres países, crecieron más las exportaciones hacia los "socios naturales" que hacia el resto del mundo.

Se produjo un incremento marcado en la inversión extranjera: los flujos de inversión directa hacia México en el período posterior a 1985 cuadruplicaron el promedio anual de los 15 años anteriores, y aquellos hacia Colombia, entre 1990 y 1993, triplicaron los niveles anuales promedio de las dos décadas anteriores; Venezuela presentó niveles netos particularmente fluctuantes, pero se registraron valores promedio sumamente elevados, entre 1991 y 1994.

Como complemento de la estrategia antes descrita, los tres países adelantaron una política sumamente agresiva en materia de integración. México firmó acuerdos de liberalización comercial con Estados Unidos y Canadá (el TLC), con Chile, Bolivia y Costa Rica; y Colombia y Venezuela lo hicieron con Chile, CARICOM, Panamá (Colombia) y Centro América (sin concluir); también se eliminaron totalmente las barreras al comercio entre Colombia, Venezuela y Ecuador, en el marco del Pacto Andino. Adicionalmente, en junio de 1994, Colombia, México y Venezuela firmaron el acuerdo del Grupo de los Tres (G3), el cual ha entrado en vigencia el 1° de enero de 1995.

La segunda parte de este documento presenta los aspectos relevantes de la discusión actual sobre los beneficios y costos de la integración. La discusión teórica sobre las características ideales en materia de integración (Sección II) es útil en la presentación y evaluación del G3 en el resto del documento. En particular, se indica en la Sección III que la creación de comercio podría ser sustancial, pues los montos actuales de comercio son bajos, los patrones sectoriales diferentes a aquellos frente al mundo, y los aranceles actuales relativamente elevados. La Sección IV describe las características generales del acuerdo, indicando algunas razones adicionales que posiblemente conducirán a un incremento futuro de los flujos comerciales.

En particular, en el G3 se atacan los obstáculos relacionados con la "distancia", al liberarse el transporte (los servicios en general) en los tres países, al ser mínimo el peso de los productos excluidos, y al eliminarse las barreras para-arancelarias entre los socios. Sin embargo, subsisten

3 En 1991, las exportaciones no tradicionales representaron el 64%, el 50% y el 17% de las exportaciones totales en Colombia, México y Venezuela, respectivamente; la participación de las exportaciones de manufacturas fue de 33%, 44% y 11% en cada país (Edwards, 1994, Tablas 8 y 9).

excepciones importantes en los sectores agrícola y la industria automovilística. El G3 no crea obstáculo alguno para que los socios continúen abriendo sus economías frente a terceros países o adelanten nuevos procesos de integración ya que contiene cláusulas de adhesión simples y transparentes.

El G3 pertenece a la nueva generación de acuerdos en América Latina y sus metas son enteramente coherentes con lo que la CEPAL (1994, p. 52) denomina integración abierta. El es importante, por los beneficios que se derivarán de los mayores flujos de comercio entre sus socios; pero en Colombia y en Venezuela también fue pensado como un acuerdo "puente" en el camino de la integración hemisférica: el G3 podría brindar entrenamiento a los negociadores del gobierno y al sector privado, en un intenso proceso de concertación, eventualmente útil para una futuras adhesión al TLC; y a él podrían adherir otros países que estuviesen interesados en un proceso similar tendiente a la integración hemisférica. Finalmente, se pensó que algunos acuerdos logrados por Venezuela y Colombia, en el marco del G3, podrían trasladarse al Pacto Andino, con las debidas modificaciones.

La experiencia del G3, saca a la luz algunos de los obstáculos que seguramente surgirán en el camino de la integración hemisférica. Además de las conflictivas negociaciones en materia de medio ambiente y estándares laborales (no presentes en el G3), los resultados en las áreas de "asimetría", salvaguardias y reglas de origen, fueron los factores que en mayor medida determinaron la oposición de las más influyentes asociaciones gremiales en Colombia (y en Venezuela en algunos períodos de la negociación).

También jugarán un papel importante los "fantasmas del pasado", ya que, en cada país, se demandará que se respeten, en los nuevos acuerdos, algunas cláusulas ya acordadas con otros países. En el contexto del G3, los sectores privados de Colombia y Venezuela solicitaron permanentemente la incorporación de una salvaguardia cambiaria como la que existe en el Pacto Andino; por su parte, la reciente devaluación mexicana ha revivido esta discusión.

En el caso particular de Colombia y Venezuela aparece enteramente obvio continuar en el camino de la integración hemisférica, cuando se considera que los beneficios obtenidos son sustanciales y que, en pocos años, nuestros productores enfrentarán la plena competencia de los bienes mexicanos fabricados (en el TLC) con niveles internacionales de eficiencia. La integración hemisférica brindará un seguro contra posibles medidas proteccionistas en los países del hemisferio, elevará nuestro poder de negociación, y facilitará la "importación de instituciones estables", al tiempo que constituirá un elemento central en la estrategia de desarrollo de la región, puesto que los grandes perdedores del futuro serán los países excluidos de los bloques comerciales.

I. COSTOS Y BENEFICIOS DE LA INTEGRACION

La teoría estática del comercio internacional sugiere que las ganancias netas de los esquemas de integración serán mayores en la medida en que[4]: 1) Se crean nuevo flujos de comercio (lo que depende, en parte, de que exista una alta elasticidad-precio de demanda por importaciones); 2) Es alta la protección arancelaria y para-arancelaria de los socios, con relación al mundo, y se reduce substancialmente gracias al acuerdo (i.e. se reduce a cero en los sectores incluidos, y son poco significativos los sectores excluidos); 3) El acuerdo induce a la especialización en producción según un patrón similar al que resultaría en una economía abierta[5] (al producir los socios con niveles de eficiencia cercanos a los internacionales) y conlleva posibilidades amplias de creación de economías de escala internas y externas a la firma, y de aprendizaje en la producción; 4) No existen costos de ajuste significativos; 5) Cubre tanto el área de bienes como la de servicios; 6) Existen normas claras y simples para la adhesión de nuevos países (ojalá, sin restricciones geográficas); 7) No se crean limitaciones para que cada socio reduzca sus aranceles y para-aranceles frente a terceros países o negocie nuevos acuerdos de integración en el futuro; 8) Se limita al máximo el uso de prácticas restrictivas relacionadas, por ejemplo, con mecanismos anti-dumping, salvaguardias, o reglas de origen.

Los ocho puntos antes citados permiten organizar nuestra discusión sobre las características del G3 y sobre sus posibles costos y beneficios. En particular, en la Sección III se afirma que los beneficios netos potenciales pueden llegar a ser significativos, a la luz de los cuatro primeros puntos, y, en la Sección IV, se obtienen conclusiones similares cuando se analizan los aspectos contenidos en 5) - 8).

Por supuesto, algunos de estos beneficios se derivarían también de la apertura unilateral, y por ello tiene sentido la discusión sobre las ventajas y desventajas de cada esquema[6]. La literatura relevante afirma que la apertura unilateral no es necesariamente superior debido a que siempre es posible diseñar un área de libre comercio que mejore el bienestar de los socios sin

---

4 Ver Nogués y Quintanilla, 1992, p. 278-280; De Melo y otros, 1992; Fritsch, 1992.

5 Más aun, será necesario oponerse a las presiones que necesariamente ocasionarán los acuerdos bilaterales para que no se continúe avanzando, presiones que en buena parte resultan de las rentas generadas en la integración bilateral. (CEPAL, 1994, p. 52). Este no parece haber sido el caso, sin embargo. Se ilustra en el estudio de CEPAL (p. 32) que el patrón de exportaciones regionales (para bienes industriales) en los países latinoamericanos coincide en forma cercana con el patrón de especialización en el comercio mundial.

6 La discusión es relevante, aun cuando es probable que en algunos países se considere que no existen condiciones políticas para seguir avanzando en el camino unilateral, y se vea la apertura con socios comerciales como un second best para continuar liberando.

causar daño al resto del mundo (Kemp y Wan, 1976); también menciona que los acuerdos regionales pueden conllevar ventajas sobre la apertura unilateral, en la medida en que existen dificultades de acceso al mercado del nuevo socio, o que existen bienes regionales, para los cuales la proximidad geográfica y los costos bajos de transporte pueden proporcionar una renta 'natural' de acceso al mercado (Dornbusch, 1989, p. 24); finalmente, desde una óptica diametralmente opuesta, en ocasiones se han justificado los esquemas de integración como mecanismo industrializador (Cooper y Massel, 1965); este argumento gana importancia cuando se considera el alto peso de las exportaciones de manufacturas en las ventas regionales, y podría ser especialmente relevante para justificar la integración en economías ya abiertas como la chilena (ver Labán y Meller en este volumen).

La existencia de economías de escala no es un argumento en favor de la integración per se[7], pero incrementa los beneficios netos de dicho proceso (con relación a la apertura unilateral) en los casos particulares antes citados (De Melo y otros, 1992, pp. 22-23). Estas pueden ocasionarse tanto al interior de la firma, como por externalidades y economías de aglomeración. A nivel de firma, parecen presentarse en bienes de consumo duradero, y en particular en algunos sectores como el automovilístico (en mercados oligopólicos industriales en general) aunque podrían ser más generalizadas de lo que generalmente se cree. En efecto, un trabajo empírico reciente de Caballero y Lyons (1989) encuentra economías de escala significativas en la industria de Francia y Estados Unidos, y no descarta su presencia en la industria alemana, belga e inglesa (Baldwin, 1992, p. 257)[8]. El potencial aprovechamiento de economías de escala podría ser aún mayor en nuestras economías, cuando se consideran las reducidas escalas de producción y la falta de especialización, fruto de la alta protección brindada en el pasado. Las economías de escala podrían ser aprovechadas por aquellas firmas que sobreviven la apertura, aun si el nivel de producción agregado decrece (Brown, 1992, p. 43).

---

7 Tal como argumentan De Melo y otros (1992, p. 22) 'bajo los supuestos standard para un país pequeño, es probable que la apertura unilateral sea más benéfica que el área de libre comercio aun cuando existen economías de escala. Intuitivamente, si el costo mínimo de producción de un bien a lo largo de la curva de costos de largo plazo se encuentra debajo del precio internacional, los socios de una unión de libre comercio deberían producir el bien al costo mínimo. En ambos países se consumirá según lo indique la demanda al precio internacional y se exportará la producción residual, y no se producirán aquellos bienes para los cuales el costo mínimo de producción sea superior al precio mundial. La apertura unilateral también garantiza los resultados anteriores'.

8 Por supuesto, el mismo efecto podría obtenerse con las exportaciones al mercado mundial. Las economías de escala sólo justificarían la integración si existiesen restricciones al acceso a los mercados internacionales.

Como un efecto adicional, Baldwin (1989, 1993) muestra que las ganancias estáticas dan lugar a nuevas ganancias de mediano plazo, al incrementarse la relación capital-trabajo (en el proceso también se elevan la rentabilidad del capital, la inversión-ahorro y el ingreso). Estudios recientes indican que la integración continental ha brindado ganancias importantes de aprendizaje. En particular, se confirma que las firmas nacionales aprenden a exportar en los mercados regionales, para exportar luego al mercado mundial[9].

Finalmente, los beneficios de la integración se incrementan notablemente cuando se acepta que las economías de escala globales afectan el crecimiento, y que la innovación constituye un fenómeno endógeno al proceso. El beneficio potencial de estos efectos es substancialmente mayor que el de los factores citados en los párrafos anteriores (los cuales elevaban el ingreso una sola vez), pues incrementan en forma permanente la tasa de crecimiento de la economía (Rivera-Batiz y Romer, 1991)[10].

Baldwin (1989) indica que las ganancias estáticas de la integración (creación y desviación de comercio) constituyen apenas un porcentaje insignificante de los beneficios totales. Así, mientras que el Informe Cecchini (Cecchini, Catinat y Jacquemin, 1988) considera que los beneficios (estáticos) de Europa 1992 equivalen a un aumento del PIB de la Comunidad que oscila entre 2,5% y 6,5%, los beneficios se doblan al incluir el efecto de mediano plazo relacionado con el incremento en la relación capital-trabajo. Más significativo aún, el programa podría incrementar el ingreso de la Comunidad hasta en un 29% (incremento de 1% en la tasa anual de crecimiento) cuando se incluyen los efectos dinámicos antes mencionados. Por supuesto, el peso relativo asignado a los efectos dinámicos difiere para los distintos estudios, según las características del acuerdo analizado, y los supuestos empleados. Para el TLC, por ejemplo, Harris y Robertson (1993) estiman que los beneficios dinámicos de la integración hemisférica (excluyendo a México) más que duplicarán los beneficios estáticos.

Este no es el fin de la historia, por supuesto, pues la integración también podría incidir de manera importante sobre los flujos de inversión extranjera. Así, se argumenta en algunos trabajos (Hufbauer y Schott, 1992, Capítulo 4)

---

9 Este argumento fue verificado inicialmente en un estudio pionero de Garay (1981), y ha sido confirmado recientemente por Buitelaar (1993): en 64 de los 106 casos analizados, las firmas consideradas pasaron de exportar a los mercados regionales, en 1979, a exportar a los mercados 'externos' (fuera de la región), en 1989. El patrón descrito se observó con mayor fuerza cuando las firmas orientaron sus ventas iniciales hacia las exportaciones (y no hacia el mercado doméstico).

10 El peso de estos factores es difícil de precisar empíricamente (ver Rivera-Batiz y Romer, 1991). Para una revisión general sobre los efectos dinámicos del comercio, ver Pérez (1989).

que los beneficios del TLC para México se derivan más de la inversión que de las nuevas relaciones comerciales[11]. El manejo macro económico y el crecimiento de la economía continuarán siendo quizás las variables claves para atraer capitales, pero el ingreso al TLC indica a los inversionistas internacionales que México es ahora miembro del club de países dispuestos a mantener las reglas de juego solicitadas. Según Bouzas y Ros (1994, p. 9) "el efecto de la movilidad de capitales —interactuando con la escala y con las ganancias en eficiencia técnica— puede multiplicar por 4 el tamaño de los efectos estáticos y dinámicos combinados". En la misma dirección, los trabajos que evalúan los efectos estáticos del TLC sobre México obtienen beneficios que oscilan entre 2% y 4% del PIB (dependiendo de si se consideran o no economías de escala); éstos crecen a 4%-7% cuando se considera la influencia de los flujos internacionales de capital, y superan el 10% cuando se considera el crecimiento de la productividad como un factor endógeno (Brown, 1992, p. 57).

Se sugiere frecuentemente considerar el comportamiento de las variables macroeconómicas en la evaluación de beneficios y costos, camino poco recomendable en nuestro concepto: no existe consenso sobre las variables "macro" a utilizar (para una lista de posibles candidatos, ver Hufbauer y Schott, 1994, Capítulos 5 y 6) o sobre su peso relativo; por otra parte, los rankings obtenidos oscilan excesivamente en el tiempo. Así, en el trabajo mencionado, los autores obtienen una calificación relativamente satisfactoria para México y Venezuela; pero los resultados se modificarían dramáticamente al modificar el período de análisis.

Es preciso reconocer, no obstante, que los esfuerzos adelantados por varios de los países del hemisferio en materia de integración podrían derivarse no tanto de un esfuerzo consciente, sustentado en la evaluación de beneficios y costos del tipo antes mencionado, como de una reacción ante los nuevos acontecimientos mundiales. En particular, la consolidación y avance del proceso de integración en Europa y Asia, y la firma reciente del TLC, podrían llevar a un mundo dividido en grandes bloques comerciales. El único resultado claro del reciente debate relacionado con las implicaciones de la formación de grandes bloques es que los perdedores del futuro serán los países excluidos[12].

11 La economía mexicana ya se encuentra integrada con los Estados Unidos a nivel comercial, siendo hoy reducidos los niveles de protección arancelaria y para-arancelaria en ambos países. Ver Sección III.A.

12 Para una discusión sobre los beneficios y costos de la formación de bloques, ver Krugman (1991, 1992), los comentarios de Jones y Srinivasan al artículo de Krugman (1991), y Deardoff y Stern (1991). Según De Melo y Panagariya (1992, p. 30) la pregunta crítica consiste en si los bloques, una vez formados, cooperarán o serán hostiles. Existen mayores

II. FLUJOS COMERCIALES, VENTAJAS COMPARATIVAS Y PROTECCION

El beneficio potencial de los acuerdos depende, entre otros factores, de la creación de nuevos flujos de comercio, de que sea considerable la reducción arancelaria entre los socios, y de que el acuerdo conduzca a la especialización según un patrón similar al que resultaría en una economía abierta. Con base en estos parámetros es posible afirmar que los beneficios del G3 serán considerables en el mediano plazo.

Los flujos comerciales intra G3 (primer factor) posiblemente se incrementarán en forma significativa durante los próximos años, si se considera que el comercio actual es mínimo, que el patrón de las exportaciones entre los tres países difiere radicalmente del patrón respecto al resto del mundo, que se liberan simultáneamente el transporte y otros servicios, y que la reducción arancelaria será considerable.

De otra parte, el G3 presenta una situación ideal en cuanto a las posibilidades de especialización para países como Colombia y Venezuela: los costos de ajuste serán bajos durante los primeros años, pues la apertura frente a México ocurrirá gradualmente en 10-13 años; y el peso del comercio intra-industria continuará siendo alto durante los primeros años, y por ello los nuevos flujos comerciales no tendrán mayor impacto sobre la distribución del ingreso o sobre la reasignación de recursos entre sectores[13].

Se sugiere que los costos de ajuste (y las ganancias generadas vía reasignación de recursos) serán mayores en Venezuela que en Colombia, pues las estructuras productivas de Colombia y México son altamente complementarias, mientras que Venezuela y México presentan ventajas comparativas similares frente al mundo.

1. FLUJOS DE COMERCIO ACTUALES Y FUTUROS

El comercio intra G3 es sumamente reducido en la actualidad, con una participación en las exportaciones totales cercana al 2%[14]; México no se encuentra entre los diez principales socios comerciales de Colombia o

posibilidades de una solución 'cooperativa' cuando es reducido el número de bloques, pero estos pocos bloques tendrán la tentación de ejercer el poder monopólico disponible.

13 El comercio intra-industria permite contar con ganancias importantes para los países que comercian, sin efectos (negativos) significativos sobre la distribución del ingreso; los costos de ajuste son por ello secundarios. Ver Helpman and Krugman (1985).

14 En 1992 México exportó a Colombia US$ 174 millones y a Venezuela US$ 278, e importó cantidades aún menores desde ambos países (US$ 71 millones desde Colombia, y US$ 193 desde Venezuela).

Venezuela (y viceversa)[15]. No obstante, durante los últimos años se ha observado una gran dinámica: las exportaciones colombianas a México y a Venezuela se multiplicaron 4 y 6 veces (respectivamente), entre 1986 y 1992, y las exportaciones de Venezuela a México se multiplicaron 38 veces en el mismo período. Ello sugiere que existe un alto potencial de comercio, el cual posiblemente se intensificará durante los próximos años. ¿Cuál será la dinámica de los flujos sectoriales futuros? El análisis de las ventajas comparativas de cada país frente a Colombia indica que México y Venezuela competirán para vender insumos y bienes de capital al productor colombiano.

El patrón actual de exportaciones de Colombia y México al G3 difiere radicalmente del de las ventas de cada país al mundo (ello sucede en menor medida para Venezuela). Así, mientras que el 66%, 44% y 85% de las exportaciones de Colombia, México y Venezuela, respectivamente, se concentran en productos agrícolas y minerales —ver Cuadro N° 3.A.1, la participación de estos dos sectores apenas llega al 21%, 2% y 13% en las ventas de cada país al G3. También aparece desproporcionadamente alto el comercio intra-industrial, con un peso sustancial en químicos, en productos de plástico y caucho, y en maquinaria y textiles[16]. El resultado no es sorprendente si se consideran las relativas similitudes en las relaciones capital-trabajo; pero la evolución del comercio intra-industrial es difícil de predecir, dependiendo en la mayoría de casos de simples accidentes históricos.

El Cuadro N° 3.1 presenta los 15 (de 98) capítulos del arancel en que Colombia tendría ventajas y desventajas reveladas frente a México y Venezuela, tomando como base las exportaciones actuales de cada país al mundo[17]; se incluyen las ventajas de Chile para propósitos comparativos. Se

---

15 Las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia son significativas, pero las relaciones comerciales entre ambos países continuarán rigiéndose en buena medida por la legislación del Pacto Andino.

16 Ver apéndice N° 1.

17 Colombia tiene ventajas en un sector-capítulo determinado (s) cuando la participación de las exportaciones de (s) —en el total exportado— es mayor que en el otro país. El índice construido toma valores que oscilan entre 0,25 (ventaja comparativa máxima para el otro país) y 4 (ventaja comparativa máxima para Colombia).
Para cada país (p) y sector (s) se determinó la participación de las exportaciones netas al mundo (x-m)
en la suma de x y m:
- el índice oscila entre -1 (altas importaciones en relación a las exportaciones) y 1 (altas exportaciones).
Posteriormente, para cada sector (s) se determinó VCR (un índice de 'ventaja comparativa relativa') entre Colombia y México, Colombia y Venezuela, y Colombia y Chile, éste se escaló para que asumiese valores entre 0,25 (ventaja comparativa máxima para el otro país) y 4 (ventaja comparativa máxima para Colombia). Para el caso Colombia-México se construyó el índice en la siguiente forma:

Cuadro N° 3.1. Ventajas comparativas bilaterales frente a México, Venezuela y Chile

I. *Ventajas Comparativas de Colombia frente a :*

	México			*Venezuela*			*Chile*		
N°	*Capítulo*	*Descripción*	*Indice*	*Capítulo*	*Descripción*	*Indice*	*Capítulo*	*Descripción*	*Indice*
1	62	Confecciones: Vestidos	2,92	46	Cestería	3,82	42	Confecciones de Cuero	3,50
2	61	Confecciones de Punto	2,67	42	Confecciones de Cuero	3,80	09	Café,Té y Especies	3,36
3	11	Harinas	2,66	65	Sombreros de Fieltro	3,53	65	Sombreros de Fieltro	3,29
4	42	Confecciones de Cuero	2,57	17	Azúcar y Confitería	3,49	63	Confecciones para el Hogar	3,25
5	49	Material Impreso	2,46	62	Confecciones: Vestidos	3,32	27	Combustibles	3,09
6	17	Azúcar y Confitería	2,41	63	Confecciones para el Hogar	3,32	46	Cestería	2,98
7	97	Material Artístico	2,38	61	Confecciones de Punto	3,24	97	Material Artístico	2,61
8	21	Extractos de Café	2,33	01	Animales Vivos	2,89	61	Confecciones de Punto	2,56
9	24	Tabaco	2,29	64	Calzado	2,76	59	Textiles Industriales	2,48
10	02	Carnes	2,28	49	Material Impreso	2,74	17	Azúcar y Confitería	2,22
11	59	Textiles Industriales	2,26	11	Harinas	2,66	52	Algodón	2,19
12	46	Cestería	2,26	97	Material Artístico	2,44	62	Confecciones: Vestidos	2,15
13	18	Cacao	2,23	58	Otros Productos Textiles	2,41	57	Alfombras y Cordelería	2,15
14	58	Otros Productos Textiles	2,20	94	Manuf. de Diversos Mat.	2,36	58	Otros Productos Textiles	2,11
15	63	Confec. para el Hogar	2,15	06	Plantas Vivas	2,26	35	Enzimas	2,10

Continua próxima página

Continuación *Cuadro N° 3.1*

II. Ventajas Comparativas de cada País frente a Colombia

	México			*Venezuela*			*Chile*		
N°	*Capítulo*	*Descripción*	*Indice*	*Capítulo*	*Descripción*	*Indice*	*Capítulo*	*Descripción*	*Indice*
1	79	Metalurgia del Zinc	0.31	76	Metalurgia del Aluminio	0.38	47	Pulpa de Papel	0.25
2	78	Metalurgia del Plomo	0.36	16	Carnes y marisco, conserv.	0.41	74	Metalurgia del Cobre	0.28
3	74	Metalurgia del Cobre	0.42	98	Autopartes	0.50	23	Alimentos Animales	0.29
4	87	Automóviles y otros veh.	0.42	72	Siderurgia	0.67	43	Pieles	0.31
5	07	Hortalizas	0.49	12	Forrajes	0.74	13	Extractos Vegetales	0.32
6	31	Fertilizantes	0.56	34	Jabones	0.74	12	Forrajes	0.34
7	13	Extractos Vegetales	0.58	05	Otros de Origen Animal	0.77	16	Carnes y marisco.cons.	0.42
8	34	Jabones	0.62	29	Química Básica Orgánica	0.79	81	OMetalurgia de Otros	0.42
9	28	Química Básica Inorgán.	0.65	28	Química Básica Inorgánica	0.88	22	Bebidas	0.44
10	37	Fotografía	0.66	74	Metalurgia del Cobre	0.88	07	Hortalizas	0.46
11	43	Pieles	0.66	51	Lana	0.89	98	Autopartes	0.50
12	22	Bebidas	0.67	31	Fertilizantes	0.90	51	Lana	0.54
13	29	Química Básica Orgánica	0.69	10	Cereales	0.92	28	Química Básica Inorgán.	0.56
14	53	Lino y Otras Fibras Text.	0.70	23	Alimentos Animales	0.93	26	Metales	0.56
15	89	Astilleros	0.71	79	Metalurgia del Zinc	0.93	44	Madera	0.60

Notas: El indicador de ventajas comparativas aparece descrito en el texto. Toma un valor que oscila entre 0.25 y 4.
Valores altos para VC indican que Colombia posee una ventaja comparativa en dicho sector y vice-versa (ventaja para el otro país cuando el número es bajo).

encuentra que el patrón de ventajas comparativas de Colombia frente a los tres países es relativamente similar a aquel frente al mundo: Colombia exportará textiles y confecciones, manufacturas de cuero, material impreso y artístico, confitería, extractos de café y algunos productos de la agricultura (harina, azúcar, tabaco, carne, y cacao)[18].

El análisis de las desventajas relativas de Colombia (segunda parte del Cuadro) revela aspectos complementarios importantes. En primer lugar, explica claramente la marcada oposición de sectores como el de productos químicos y petroquímicos a la firma del G3, aun cuando parece exagerado el temor frente a las importaciones provenientes de México, cuando se recuerda que el país ya importa dichos productos desde Venezuela, con bajos costos de transporte y libres de aranceles. En segundo lugar, el análisis sugiere una alta complementariedad en las estructuras productivas de Colombia y México, y un alto grado de sustitución entre Venezuela y México. Ello significa que los productores mexicanos y venezolanos competirán para ofrecer insumos a bajo costo en Colombia.

Se presentan ventajas comparativas comunes en México y Venezuela: en la química básica (orgánica e inorgánica), en fertilizantes y jabones, en la metalurgia del cobre (también en Chile) y del Zinc; en México y Chile: en extractos vegetales y hortalizas, en pieles y en bebidas; y en Chile y Venezuela: en forrajes y alimentos animales, en carnes y mariscos, en lana y en accesorios para automóviles. Por supuesto, también existen ventajas no comunes: México las tiene en lino, en fotografía, en metalurgia del plomo, en automóviles y en astilleros, y Venezuela, en 'otros de origen animal', en cereales, en siderurgia, y en metalurgia del aluminio.

2. NIVELES DE PROTECCION EN COLOMBIA, MEXICO Y VENEZUELA

A pesar de que los socios del G3 adelantaron profundas reformas en la protección brindada a su sector externo, con aranceles nominales promedio inferiores a 14% en los tres casos[19], aún se presentan sectores con alta protección nominal y efectiva. También se observa, en el Cuadro N° 3.2, que

18 En 8 de los 15 capítulos en que Colombia tiene ventaja comparativa con respecto a México, también existen ventajas con respecto a Venezuela y a Chile (Capítulos 17, 42, 46, 58, 61, 62, 63, y 97). De otra parte, en tres de los capítulos en que se tienen ventajas frente a México (1 - 2 - 3), también se tienen frente a Venezuela o a Chile.

19 Los aranceles nominales en Colombia, Venezuela y México ascendían, en 1985, a 83%, 30% y 34% (respectivamente, promedio) y a 200%, 135% y 100% (máximo), y en 1991/92, a 11,6%, 11,7% y 13,4% (promedio) y 40%, 35% y 20% (máximo) (Edwards, 1994, Tabla 2).

Cuadro N° 3.2. Aranceles nominales y efectivos en Colombia, Venezuela y México

I. Arancel Nominal
Sector CIIU 2

		Colombia y Venezuela				*México*			
		Promedio	*CV*	*Rango max*	*min.*	*Promedio*	*CV*	*Rango max.*	*min.*
11	Agricultura y Caza	8.1	38.5	20	5	10.7	61,3	20	0
12	Silv. y Extracción de Madera	6.8	39.4	15	5	11.2	32.9	20	0
13	Pesca	15.4	43.2	20	5	18.7	18.9	20	10
21	Explotación de Minas de Carbón	5.0	0.0	5	5	10.0	0.0	10	10
22	Productos de Petróleo y Gas	10.0	—	10	10	10.0	—	10	10
23	Extr. Minerales Metálicos	5.0	0.0	5	5	8.9	33.6	10	0
29	Extr. Otros Minerales	5.5	26.5	10	5	9.7	35.8	20	0
31	Alimentos, Bebidas y Tabaco	16.0	31.0	20	5	16.5	36.1	20	0
32	Textiles, Confecciones y Cuero	18.1	21.1	20	5	17.3	20.7	20	5
33	Madera y Productos de Madera	15.4	28.5	20	5	15.3	23.6	20	0
34	Papel, Imprentas y Edit.	12.4	52.9	20	0	9.4	44.2	20	0
35	Productos Químicos	9.9	57.6	20	0	12.3	34.0	20	0
36	Minerales No Metálicos	13.3	34.5	20	5	15.3	26.8	20	0
37	Metálicas Básicas	9.3	46.8	15	5	10.8	27.9	20	0
38	Maquinaria y Equipo	12.2	59.8	35	0	14.1	30.8	20	0
39	Otras Industrias Manufactureras	15.4	38.2	20	5	16.3	28.5	20	0
	Total	11.5	54.6	35	0	13.4	35.6	20	0
	Industria								
	Promedio Simple	12.8				14.3			
	Promedio Ponderado	14.9				13.9			

II. Arancel Efectivo
Sector CIIU 2

		Colombia y Venezuela				*México*			
		Promedio	*CV*	*Rango max*	*min.*	*Promedio*	*CV*	*Rango max.*	*min.*
11	Agricultura y Caza	-5.4	87.4	148,2	-28,7	18.9	107.6	149,7	-42,0
12	Silv. y Extracción de Madera	5.9	119,2	20,4	-2,9	15.7	68.0	60,2	-1.1
13	Pesca	30.7	62.0	44,2	2,8	32.2	30.3	38.0	11.1

Continua próxima página

Continuación *Cuadro N° 3.2*

		Colombia y Venezuela				*México*			
		Promedio	*CV*	*Rango max.*	*min.*	*Promedio*	*CV*	*Rango max.*	*min.*
21	Explotación de Minas de Carbón	6,2	0,0	6,2	6,2	12,8	0,0	12,8	12,8
22	Productos de Petróleo y Gas	15,5	—	15,5	15,5	15,1	—	15,1	15,1
23	Extr. Minerales Metálicos	6,6	4,2	6,8	5,4	12,1	49,0	14,3	-7,9
29	Extr. Otros Minerales	7,5	61,2	26,4	2,7	14,3	54,9	42,4	-3,6
31	Alimentos, Bebidas y Tabaco	43,7	85,6	223,2	-54,8	31,2	99,4	235,2	-153,3
32	Textiles, Confecciones y Cuero	32,5	37,0	79,3	-60,4	31,5	36,6	76,7	-4,9
33	Madera y Productos de Madera	28,4	43,2	49,5	-9,3	25,3	41,2	60,2	-20,1
34	Papel, Imprentas y Edit.	19,0	86,0	44,6	-12,1	13,2	72,5	45,3	-12,2
35	Productos Químicos	16,6	99,1	60,5	-45,8	19,8	63,1	59,3	-22,3
36	Minerales No Metálicos	21,7	47,4	66,7	-0,5	23,2	36,2	42,4	-4,9
37	Metálicas Básicas	15,7	82,0	71,9	-53,1	17,4	63,7	85,3	-48,0
38	Maquinaria y Equipo	23,0	121,5	123,1	-15,5	23,6	56,4	58,0	-28,9
39	Otras Industrias Manufactureras	26,7	56,4	60,4	-3,8	27,4	43,3	59,0	-12,7
	Total	20,9	106,8	223,2	-60,4	23,2	77,2	235,2	-153,3
	Industria								
	Promedio Simple	23,2				24,3			
	Promedio Ponderado	36,3				23,7			

CV: Coeficiente de variación.

Metodología:

El arancel para Colombia y Venezuela corresponde al arancel tentativamente acordado en las negociaciones del Arancel Externo Común en el Grupo Andino. Este arancel sufrió algunas modificaciones antes de ser finalmente aprobado.

Los índices de protección efectiva se calcularon con base en la matriz insumo producto andina, a nivel de cada ítem nandina.

Para el cálculo de los aranceles nominales y efectivos se obtuvo inicialmente el promedio aritmético simple de las posiciones nandina para cada sector CIIU a 3 dígitos, y luego se calculó el promedio ponderado a 2 dígitos, utilizando como ponderador el valor agregado en cada sub-sector.

Los valores máximos y mínimos se obtuvieron a partir de las protecciones nominales y efectivas a nivel CIIU 4 dígitos.

el arancel máximo y la dispersión son mayores en Colombia-Venezuela que en México[20].

Además, el análisis del arancel efectivo indica altos niveles de protección en diferentes subsectores. Así, el arancel efectivo promedio es mayor a 20% en Colombia-Venezuela y en México, con valores superiores a 30% en los subsectores 13 (pesca), 31 (alimentos, bebidas y tabaco) y 32 (textiles y confecciones). Los valores resultan significativamente mayores cuando se considera la estructura arancelaria a nivel más desagregado (CIIU 4 dígitos) con valores superiores a 70% (en ambos casos) en subsectores en agricultura y caza, en alimentos, bebidas y tabaco, en textiles confecciones y cuero, y en metálicas básicas y maquinaria y equipo.

Conjuntamente con Ecuador, Colombia y Venezuela implementaron un complicado programa de estabilización y de soporte de precios agrícolas (léase protección) para más de cien productos[21]. Los sobreprecios implícitos dependerán de la evolución de los precios internacionales, pero Reyes y otros (1994) obtienen sobreprecios que oscilan entre 35% y 100% (dependiendo del año y del producto), para una simulación del sistema en el período 1976-93. México, por su parte, sustituyó, en octubre de 1993, los mecanismos de sustento a los precios agrícolas, por los subsidios directos otorgados por Procampo en aquellas áreas actualmente sembradas en trigo y harina, frijol, arroz, algodón, soya, cebada y sorgo. El valor pagado, que se determina con base en la producción media por hectárea, se mantendrá constante en términos reales durante diez años, y desaparecerá gradualmente entre los años 11 y 15 (Valdés y Hjort, 1994).

En cuanto al sector automotor, la Resolución 355 del Grupo Andino (o Convenio de Complementación, Septiembre de 1993) fijó un arancel externo común de 35% y 15% para las dos categorías consideradas, estipuló requisitos específicos de origen, y porcentajes de contenido regional de 40% y 30%. La legislación mexicana es aún más proteccionista, pues el "Decreto Automotriz" fijó acuerdos de compensación comercial (léase cuotas) entre los productores

20 Así, mientras que el máximo en los dos primeros países es de 35% (sector automotor en el capítulo de maquinaria y equipo), en México alcanza el 20%, en 13 de los 18 sub-sectores considerados. De otra parte, el coeficiente de variación indica que el arancel mexicano es menos disperso en la mayoría de sectores, excepto para la agricultura (sector 11), la extracción de minerales (23 y 29) y los alimentos, bebidas y tabaco (31).

21 El sistema se adoptó siguiendo el ejemplo de las bandas de estabilización utilizado en Chile para un conjunto mínimo de productos. Se diseñó originalmente para ocho productos básicos del sector agropecuario (trigo, cebada, arroz, sorgo, frijol, soya y maíz, leche y azúcar) y se extendió posteriormente a más de cien productos sustitutos y derivados. La metodología para determinar las franjas ha variado, y se ha aceptado finalmente una metodología común en el seno del Pacto Andino. Las franjas o bandas son fijadas con base en los promedios mensuales de los precios internacionales para los últimos 5 años, con lo cual se producen períodos de marcada protección.

norteamericanos, mexicanos y canadienses para todos los bienes del sector, excepto para camiones de más de 15 toneladas y autobuses integrales.

III. LAS CARACTERISTICAS GENERALES DEL G3

El acuerdo cubre tanto el área de bienes como la de servicios, contiene normas claras y simples para la adhesión (la cual se facilita con un proceso lineal y automático de desgravación con pocas excepciones), no crea limitaciones para que sus socios liberen en forma unilateral o adelanten futuras negociaciones de integración con otros países, y reduce sensiblemente las llamadas prácticas desleales de comercio.

1. DESCRIPCION DEL ACUERDO

Los orígenes del G3 se remontan a comienzos de 1991, cuando los presidentes de los tres países acordaron (Acta de Guadalajara) estrechar vínculos y adelantar una política común en el Caribe. Se consideró conveniente crear posteriormente una zona de libre comercio y durante todo el año de 1991 se adelantaron negociaciones tendientes a un acuerdo de corte "tradicional" (con características similares a las de los acuerdos firmados por Chile con Colombia, con México y con Venezuela), con un texto prácticamente definitivo en mayo de 1992.

No obstante, una vez terminadas las negociaciones del TLC, en agosto de 1992, México replanteó sus preferencias y propuso negociar un acuerdo de alcance similar al TLC. Colombia y Venezuela aceptaron finalmente, considerando las posibilidades de expansión comercial con México, y que el G3 podría ser un acuerdo "puente" en el camino hacia la integración hemisférica. Se prepararía al país para futuras negociaciones con el TLC y con otros acuerdos del hemisferio, y se podría plantear una estrategia de bloque, a la cual podrían adherir países del Caribe, o de Centro América, entre otros; también se pensó que los acuerdos logrados entre Colombia y Venezuela podrían discutirse luego en el seno del Pacto Andino. Se adelantaron 8 rondas de negociación durante 1993, y 4 rondas más entre enero y mayo de 1994; el acuerdo se firmó en Cartagena el 13 de junio de 1994.

La estructura del G3 es similar a la del TLC. El acuerdo contiene 23 Capítulos, entre los cuales se incluyen el trato nacional y el acceso de bienes al mercado (Capítulo 3), el sector automotor (4), el sector agropecuario y las medidas fito y zoo-sanitarias (5), reglas de origen (6), procedimientos aduanales (7), salvaguardias (8), prácticas desleales de comercio internacional (9), principios generales sobre comercio de servicios (10), telecomunicaciones (11), servicios financieros (12), entrada temporal de personas de negocios (13), nor-

mas técnicas (14), compras del sector público (15), políticas en materia de empresas del Estado (16), inversión (17), propiedad intelectual (18), y solución de controversias (19). Adicionalmente, el acuerdo contiene dos capítulos iniciales de contenido general-disposiciones iniciales (1) y definiciones generales (2), y tres capítulos finales sobre administración del tratado (20), transparencia (21), excepciones (22) y disposiciones finales (23).

Entre sus características generales podrían mencionarse las siguientes:

- A diferencia de los demás Tratados vigentes en América Latina, no se pretende llegar a una unión aduanera.
- Es relativamente fácil retirarse del G3, para lo cual basta con denunciar el Tratado seis meses de antes. Ello contrasta con algunos acuerdos "del pasado", en los que existían cláusulas que prácticamente impedían el retiro: en el caso del Mercado Común Centroamericano, por ejemplo, se estipulaba originalmente que ninguno de los países firmantes podría retirarse antes de 20 años y que, una vez transcurrido ese período, las obligaciones se mantendrían durante 5 años; esta última cláusula también existe en el Pacto Andino.
- A diferencia de lo que se estipula en ALADI o en el Pacto Andino, cualquiera de los socios puede adelantar negociaciones de liberalización con otros bloques o grupos de países, sin compensación alguna.
- El acuerdo contiene cláusulas de adhesión sumamente amplias y sencillas.
- Las controversias se resuelven mediante la conformación de paneles, cuyas decisiones son de forzoso cumplimiento para las partes.

También es interesante mencionar que el G3 está conformado por dos acuerdos bilaterales con México, ya que buena parte de las relaciones entre Colombia y Venezuela continúan rigiéndose por la normativa del Pacto Andino. A pesar de ello, los dos últimos países decidieron adoptar aquellas disciplinas del G3 que no se encontrasen suficientemente desarrolladas en el segundo acuerdo: normas fito y zoo-sanitarias, procedimientos aduanales, algunos servicios (telecomunicaciones, servicios financieros, y entrada temporal de personas), normas técnicas, compras estatales, inversión, y solución de controversias.

2. DESGRAVACION, CUOTAS Y PRACTICAS DESLEALES

A. Desgravación

Se pretendió inicialmente negociar el programa de desgravación producto a producto (como en el TLC); pero, luego de interminables y poco fructíferas

discusiones, los Presidentes de los 3 países acordaron, en octubre de 1993, un programa único de desgravación a 10 años, con un plazo ligeramente mayor para el sector automotor (13 años). Sin embargo, México mantiene restricciones cuantitativas importantes en este sector, por lo que las reducciones arancelarias no tendrían efecto alguno sobre las importaciones (sí lo tendrían en Colombia y Venezuela). Los tres países mantienen además políticas especiales en la agricultura, lo que condujo a la exclusión permanente de varios productos del sector. Durante las últimas rondas de negociación, Colombia y México (no así Venezuela) decidieron acelerarla a menos de 10 años, para un conjunto importante de bienes.

El Cuadro N° 3.3 presenta los resultados finales de la negociación del G3 entre Colombia y México, indicando el peso de los bienes incluidos en cada lista según las exportaciones al mundo y al otro país. Se observa el peso mínimo de los productos excluidos permanentemente: Colombia excluyó el 0,8% de las exportaciones de México a Colombia (1,9% ó 2,6% cuando se consideran las exportaciones de México al mundo, con y sin petróleo), y México excluyó el 1,8% (9,2% ó 1,8%, para exportaciones al mundo, con y sin petróleo). Las excepciones se concentraron en los sectores de "agricultura y caza" y en "alimentos, bebidas y tabaco". En la ronda final de negociaciones también se excluyó el sector de textiles y confecciones para el comercio entre México y Venezuela.

También se presentaron excepciones importantes en el sector automotor. Para los camiones de más de 15 toneladas (donde no existen cuotas o acuerdos de compensación entre México y Estados Unidos, en el TLC) se fijaron dos años de gracia, con una desgravación lineal y automática durante los 11 años siguientes, y para los demás vehículos se acordó que habrá liberalización arancelaria y para-arancelaria completa en el año 13; no obstante, poco se sabe sobre las políticas concretas (orígenes, intercambio compensado, patrón de reducciones arancelarias, etc.) que se adoptarán, en esos 13 años, pues dependerán de las negociaciones de consenso en el llamado Comité del Sector Automotor.

De otra parte, se observa cierta asimetría entre México y Colombia, al menos cuando se consideran las exportaciones de cada país al mundo, como "proxy" del patrón de comercio futuro entre ambos países. En efecto, sólo 8% de las exportaciones mexicanas entrará a Colombia en forma inmediata, y 10%, en cinco años, mientras que 31% de las exportaciones colombianas ingresará a México libre de arancel, inmediatamente. De otra parte, Colombia podrá vender en México, libre de aranceles, un porcentaje alto de productos ubicados en sectores en los cuales posee claras ventajas comparativas, tales como textiles y confecciones, o papel, imprentas y editoriales.

Cuadro Nº 3.3. El proceso de liberalización en el G3

I. Liberalización en Colombia

		Exportaciones de México al Mundo				*Exportaciones de México a Colombia*			
		Distribución (%)				*Distribución (%)*			
		Inmediata	*5 años*	*10 años*	*Excluidos*	*Inmediata*	*5 años*	*10 años*	*Excluidos*
CIIU2									
11	Agricultura y Caza	0.0	0.0	89.1	10.9	0.0	0.0	80.0	20.0
12	Silv. y Extracción de Madera	0.0	0.0	100.0	0.0				
13	Pesca	0.0	0.0	100.0	0.0				
21	Explotación de Minas de Carbón								
22	Producción de Petróleo y Gas	0.0	0.0	100.0	0.0				
23	Extr. de Minerales Metálicos	4.2	0.0	95.8	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
29	Extr. Otros Minerales	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
31	Alimentos, Bebidas y Tabaco	0.0	0.0	68.0	32.0	0.0	0.0	19.2	80.8
32	Textiles, Confecciones y Cuero	14.4	0.4	85.2	0.0	16.8	0.0	83.2	0.0
33	Madera y Productos de Madera	1.0	1.0	98.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
34	Papel, Imprentas y Edit.	17.5	1.3	81.3	0.0	56.1	0.0	43.9	0.0
35	Productos Químicos	20.1	3.7	75.7	0.6	50.5	4.8	44.4	0.2
36	Minerales No Metálicos	0.5	1.0	98.6	0.0	3.9	4.7	91.4	0.0
37	Metálicas Básicas	6.0	6.3	87.6	0.0	14.5	24.4	61.1	0.0
38	Maquinaria y Equipo	5.5	0.8	93.7	0.0	28.6	0.3	71.1	0.0
39	Otras Industrias Manufactureras	39.5	1.7	58.8	0.0	21.0	17.0	62.0	0.0
	[illegible]	5.7	1.1	91.3	1.9	41.7	5.3	52.3	0.8
	Total sin Petróleo	8.0	1.6	87.8	2.6	41.7	5.3	52.3	0.8

Continua próxima página

Continuación *Cuadro N° 3.3*

II. Liberalización en México

		Exportaciones de Colombia al Mundo			*Exportaciones de Colombia a México*		
		Distribución (%)			*Distribución (%)*		
		Inmediata	*10 años*	*Excluidos*	*Inmediata*	*10 años*	*Excluidos*
CIIU 2							
11	Agricultura y Caza	0,0	76,1	23.9	0,0	2.2	97.8
12	Silv. y Extracción de Madera						
13	Pesca	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0.0
21	Explotación de Minas de Carbón	100,0	0,0	0,0	100,0	0.0	0.0
22	Producción de Petróleo y Gas	0,0	100,0	0,0			
23	Extr. Minerales Metálicos	0,0	100,0	0,0			
29	Extr. Otros Minerales	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0.0
31	Alimentos, Bebidas y Tabaco	0,0	78,4	21,6	0,0	100,0	0,0
32	Textiles, Confecciones y Cuero	45,9	54,1	0,0	44,6	55,4	0,0
33	Madera y Productos de Madera	2,8	97,2	0,0	1,0	99,0	0.0
34	Papel, Imprenta y Edit.	32,4	67,6	0,0	22,4	77,6	0.0
35	Productos Químicos	5,3	92,4	2,2	19,8	80,2	0,0
36	Minerales No Metálicos	3,8	96,2	0,0	5,6	94,4	0,0
37	Metálicas Básicas	67,0	33,0	0,0	0,0	100,0	0.0
38	Maquinaria y Equipo	13,8	86,2	0,0	30,4	69,6	0,0
39	Otras Industrias Manufactureras	83,8	16,2	0,0	66,0	34,0	0,0
	Total	20,1	70,8	9,2	30,8	67,5	1,8
	Total sin Petróleo	30,8	67,5	1,8	30,8	67,5	1,8

B. Cuotas y prácticas desleales

Sólo se aceptarán restricciones al acceso (e.g. cuotas o licencias previas) para las importaciones de artículos usados, y para las de una lista de bienes estipulados explícitamente en el acuerdo: derivados del petróleo y buena parte de los productos del sector automotor en México; energéticos (siempre y cuando exista o se cree una previsión constitucional que así lo exija) en Colombia y Venezuela. Se aceptan los requisitos de desempeño que mantienen Colombia y Venezuela en el sector automotor, y se respeta la Constitución colombiana en materia de compras departamentales de licores[22].

En caso de que hoy existan, el G3 permite mantener los niveles de subsidios a las exportaciones durante un período máximo de 4 años, eliminándoselos en forma paulatina, entre los años 5 y 10; se permiten los incentivos a las exportaciones (e.g. esquemas de draw-back) siempre y cuando tengan efectos "mínimos" sobre la producción y sean aceptados en el GATT, pero no se aceptan los impuestos a las exportaciones, excepción hecha de algunos artículos de primera necesidad declarados en forma explícita en el acuerdo. Finalmente, se estipula que los bienes producidos en zonas francas gozarán de los beneficios del acuerdo siempre y cuando cumplan con las respectivas normas de origen.

IV. EL G3 Y LA INTEGRACION HEMISFERICA

1. AREAS CONFLICTIVAS

Pocos días antes de la firma del G3, las directivas de la Asociación Nacional de Industriales (ANDI, la asociación más poderosa de Colombia) solicitaron al Presidente de la República no firmar el G3, considerando los posibles efectos negativos sobre la producción nacional. La posición anterior fue compartida por la mayoría de asociaciones gremiales, y especialmente por aquellas en los sectores metal-mecánico y petroquímico; ni siquiera apoyaron el acuerdo los gremios exportadores, los confeccionistas o los textileros.

Por otra parte, con base en una encuesta a 425 empresarios, Fedesarrollo concluye que:

> "A pesar de las críticas que se han hecho a los acuerdos comerciales, especialmente con México, fueron bien recibidos por los industriales. Prácticamente la mitad de los empresarios apoyan

22 La Constitución ordena que los Departamentos colombianos pueden crear impuestos a los licores provenientes de otras regiones del país y, por tanto, también a los licores importados.

el acuerdo con México frente a un 26% que lo encuentra contrario a sus intereses. La oposición es mayoritaria entre los productores de tabaco, alimentos concentrados para animales y manufacturas textiles. El apoyo más entusiasta se encuentra en los sectores de azúcar, confecciones y manufacturas de cuero. El único sector que aparece con claras reservas frente al G3 es el de materias primas (60% de los empresarios encuestados en dicho sector consideran el G3 como un acuerdo "favorable, muy favorable o indiferente", y el 40% como "desfavorable o muy desfavorable" ".

¿Pesan más los sectores perdedores (que los ganadores) en las opiniones de los Gremios? Si así fuere, ¿qué mecanismos existen para compensar perdedores, o para que se pronuncien los beneficiados? Es probable que algunas de las áreas conflictivas de negociación en el G3 acaben también siéndolo en el contexto de la integración hemisférica.

A. Salvaguardias y el fantasma de la salvaguardia cambiaria

Todo acuerdo creador de comercio debe limitar al máximo el uso de prácticas restrictivas relacionadas, por ejemplo, con salvaguardias. Presumiblemente, los países deberían mantener una única modalidad de salvaguardia (la que permite el GATT), con el fin de proteger transitoriamente sus sectores productivos en caso de shocks externos inesperados y contraproducentes[23]; pero la experiencia del G3 refleja que esta posición es extrema, y que existirá una gran presión por mantener salvaguardias cuando se negocian áreas de libre comercio (a diferencia de las uniones aduaneras: hoy no es posible aplicar salvaguardias entre los socios del MERCOSUR, del Pacto Andino, del Mercado Común Centro Americano o del Caricom), cuando algunos de los miembros involucrados en la negociación son pequeños, o cuando existen altos niveles de protección a los productores nacionales.

En el G3 se trató de lograr un punto intermedio en materia de protección: existen modalidades de salvaguardias adicionales a las que permite el GATT a cada país, pero su aplicación se encuentra relativamente restringida. Así, se permite el uso de la llamada salvaguardia "bilateral"[24]

23 Algunos autores (e.g. Finger, 1995) criticarían duramente esta posición 'conciliadora', considerando que aun la salvaguardia del GATT se traduce finalmente en un conjunto de prácticas restrictivas disfrazadas.

24 Concebida originalmente para compensar los 'errores' que pudieran haberse cometido en las negociaciones a nivel de ítem arancelario. El mecanismo perdió parcialmente sentido cuando se acordó la liberalización generalizada a 10 años, pero la salvaguardia bilateral permaneció en el G3.

durante 15 años (10 años en el TLC), pero ésta es de carácter arancelario (nunca cuotas) y no puede invocarse por más de dos años (1 año original, con otro de prórroga); además, se exige compensación cuando se invoca ante amenaza de perjuicio, o cuando se prorroga al segundo año. También se acordó un mecanismo de salvaguardia tipo arancel-cuota para el sector agrícola (se aplica únicamente entre Venezuela y México), y otro para el sector financiero, estipulándose que cada país podrá suspender los beneficios del capítulo de servicios en caso de grave trastorno económico y financiero que no sea posible solucionar mediante medidas alternativas, o cuando la balanza de pagos enfrente serias dificultades.

Colombia y Venezuela insistieron en mantener una salvaguardia cambiaria en el G3 (la cual no fue finalmente aprobada) reflejando la influencia de los "fantasmas del pasado". En efecto, como resultado de una concepción equivocada del papel que juega la tasa de cambio en las diferentes economías, y de la capacidad que tienen los gobiernos para afectar la tasa de cambio real, se creó en el Pacto Andino la llamada salvaguardia cambiaria, aplicada con frecuencia entre los países socios[25]. De hecho, fue la discusión sobre la vigencia de la salvaguardia cambiaria la que condujo a que Venezuela sólo ingresase al Pacto Andino en 1973, 6 años más tarde que los demás socios. No existen salvaguardias cambiarias en ningún otro acuerdo de integración, y es de esperar que los países del Pacto Andino insistan nuevamente sobre este punto cuando se realicen conversaciones a nivel hemisférico. Deben idearse estrategias alternativas (e.g. una mayor coordinación en el manejo de las políticas fiscales y monetarias entre los países) tendientes al mismo propósito, pues la salvaguardia cambiaria cerraría buena parte del comercio en el continente, dada la alta fluctuación de la tasa de cambio en nuestros países, y su papel central como variable de ajuste macro.

B. Normas de origen

Las normas de origen terminan convirtiéndose en una "caja negra" cuyos efectos son poco claros, brindan niveles de protección desconocidos, y constituyen un mecanismo asimétrico en favor de los países más desarrollados. De hecho, las normas de origen equivalen a "requisitos de desempeño", prohibidos en el TLC y en el G3 por sus efectos distorsionantes sobre el comercio.

25 Esta salvaguardia ha sido solicitada en 34 ocasiones en la historia del Grupo Andino, habiendo sido aprobada su aplicación en 18 de ellas. Colombia ha sido el país que más la ha solicitado (24 veces), contando con aprobación en 12 de ellas.

Según Hufbauer y Schott (1994, p. 5), las reglas de origen del TLC son insatisfactorias por dos razones: en primer lugar, penalizan y vuelven menos eficientes a los productores de la región, al obligarlos a comprar insumos regionales caros (cuando se trata de exportar al otro país); en segundo lugar, constituyen un desafortunado precedente para otros acuerdos de integración, cuyos socios podrían emular las prácticas citadas. Resultan aún más odiosas en el G3, si se considera que los flujos de comercio actuales son decididamente menores. México insistió en la conveniencia de normas de origen similares a las del TLC, lo que estancó las negociaciones durante más de un semestre y (a pesar de los avances logrados) causó profundo malestar en los sectores privados de Colombia y Venezuela.

Se crearon mecanismos que permitiesen "suavizar" el efecto restrictivo de las normas de origen. Entre ellos: El llamado Comité de Insumos Regionales podrá clasificar transitoriamente un bien como regional (a pesar de no cumplir con las normas de origen estipuladas) cuando no existan los insumos regionales necesarios para la producción en ese sector particular, o cuando su calidad sea deficiente.

Se crearon cupos especiales para los textiles y confecciones con fibras sintéticas, aceptándose que Colombia exporte un porcentaje de dichos productos con reglas de origen más laxas que las estipuladas en el acuerdo (los textiles y confecciones quedaron excluidos del acuerdo para el comercio entre México y Venezuela).

Algunas normas de orígenes no son tan estrictas en el período inicial. Así, el contenido regional estipulado para la mayoría de bienes es de 50% en los primeros 5 años, y de 55% a partir del año 6°; en química y petroquímica se fijó un contenido regional de 40% para los primeros 3 años, de 45% para el 4° y 5° año, y de 50% para los años posteriores.

2. INCENTIVOS DIFERENTES EN LOS DISTINTOS PAISES

Los beneficios netos de la integración hemisférica serán mayores, *ceteris paribus*, en la medida en que las exportaciones totales se dirijan al hemisferio y en que las exportaciones de manufacturas representen una alta proporción de las totales. El primer factor está asociado a bajas posibilidades de desviación de comercio[26] y, el segundo, con creación de nuevo comercio (las exportaciones latinoamericanas de productos primarios ya tienen protección

26 En rigor, puesto que se trata de la desviación de comercio, debería considerarse la importancia del hemisferio como origen de las importaciones de cada país. No obstante, Fritsch (1992, p. 39) encuentra que las exportaciones e importaciones están más o menos equilibradas, existiendo una correlación positiva alta cuando se considera la participación del hemisferio en las exportaciones e importaciones de cada país.

baja o nula en Estados Unidos y Canadá) y con la mayor intensidad de economías de escala y de otros efectos dinámicos en el sector industrial (ver Erzan y Yeats, 1992; Bouzas y Ros, 1994, p. 15).

Colombia y Venezuela aceptan la importancia de la integración hemisférica, y el G3 constituye una pieza clave en dicha dirección. El Tratado fue concebido como un acuerdo puente para el continente y, una vez firmado, será excesivamente costoso cambiar de rumbo. A pesar de los traumatismos de corto y mediano plazo que pudiese sufrir México con el ingreso al TLC, su sector productivo adquirirá en el largo plazo los estándares de competitividad de las firmas norteamericanas y canadienses, y podrá comprar insumos a bajo costo. En el TLC, México liberará en forma inmediata el 44% de las importaciones provenientes de los Estados Unidos, con porcentajes aún más significativos, en materias primas para la industria (70%), en bienes de capital para la agricultura (58%) y para la industria (51%). Los respectivos porcentajes se incrementarán a 73%, 97%, 82%, y 73% en 5 años (Echavarría, 1994).

De otra parte, el TLC implica que los productores colombianos y venezolanos tendrán que competir sin preferencias arancelarias con los de los Estados Unidos y Canadá, en el mercado mexicano, y ello es especialmente claro en aquellos sectores en que México otorga liberalización inmediata a sus socios del norte: el carbón (100%) y los minerales metálicos (100%), 'otros minerales' (99,7%), agricultura y caza (95%), la pesca (89%), y la silvicultura y la extracción de madera (86%). En el sector de textiles, confecciones y cuero, donde se encuentra buena parte de las ventajas comparativas colombianas, México liberará en el TLC el 29% en forma inmediata, y el 70% en 5 años siendo las cifras para editoriales básicas 69% y 83% respectivamente. En términos relativos con el G3, se encuentra que los sectores más afectados frente a las preferencias otorgadas por México a Estados Unidos, serán el químico y la industria editorial, sectores que sólo se liberarán en 10 años, en el G3 (Echavarría, 1994).

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ANIF-FEDESARROLLO (1994), "Economía Venezolana", diciembre, (manuscrito)

BALDWIN, R. (1992), "Measurable Dynamic Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, 1992, vol 100, Nº 1.

_____ (1992), "The Growth Effects of 1992", *Economic Policy*, octubre.

BOUZAS, R. y N. LUSTIG, (1992), *Liberalización Comercial e Integración Regional. De NAFTA a MERCOSUR*, FLACSO, Buenos Aires.

BOUZAS, R. y J. ROS (1994), "The North-South Variety of Economic Integration. Issues and Prospects for Latin America", en R. Bouzas y J. Ros (1994), pp. 1-45.

_____ (1994), *Economic Integration in the Western Hemisphere*, University of Notre Dame Press, Notre Dame, London.

BROWN, D. K. (1992), "The Impact of a North American Free Trade Area: Applied General Equilibrium Models", en N. Lustig, B. Bosworth y R. Lawrence (1992).

BUITELAAR, R. (1993), "Dynamic Gains from Intra-Regional Trade in Latin America", en R. Belous y J. Lemco (compiladores), *NAFTA as a Model of Development: The Benefits and Costs of Merging High and Low Wage Areas*, Washington, National Planning Association.
CABALLERO, R. y R. LYONS (1989), "Increasing Returns an Imperfect Competition in European Industry", Columbia University *Working Paper*.
CECHINI REPORT (1988), *The European Challenge, 1992*.
CEPAL (1994), "El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe", marzo, (manuscrito).
COOPER, C. A. y B. F. MASSELL (1965), "Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries", *Journal of Political Economy*, vol. 73, October, pp. 463-476.
DE MELO J. y A. PANAGARIYA (1992b), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press, Cambridge.
DE MELO, J. Y OTROS (1992a), "Regional Integration, Old and New", World Bank *Working Papers* N° 985, October.
DORNBUSCH, R. (1991), "Policies to Move from Stabilization to Growth", Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, World Bank, Washington D.C.
_____(1989), "Los Costos y Beneficios de la Integración Económica Regional Una Revisión", *Pensamiento Iberoamericano* N° 15, enero-junio.
ECHAVARRIA, J. J (1994), "Oportunidades y Riesgos de la Integración", en *Debates de Coyuntura* N° 524, pp. 7-29.
ERZAN, R. y A. YEATS (1992), "Free Trade Agreements with the United States. What's in It for Latin America?", World Bank *Working Papers* N° 827, January.
FINGER, J. M. (1995), "Legalized Backsliding: Safeguard Provisions in the GATT", World Bank, documento presentado en el seminario *The Uruguay Round and the Developing Economies*, enero 26 y 27 de 1995.
GARAY, L. J. (1981), *El Pacto Andino. ¿Creación de Un Mercado para Colombia?*, FEDESARROLLO, Bogotá.
HARRIS, R. G. y P. ROBERTSON (1993), "Free Trade in the Americas: Estimates on the Economic Impact of a Western Hemispheric Free Trade Area", paper prepared for the IDB-ECLAC project on Hemispheric Trade Liberalization.
HELPMAN, E. y P. KRUGMAN (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, MIT Press.
HUFBAUER, G. C. y J. J. SCHOTT (1994), *Western Hemisphere Economic Integration*, Institute for International Economics, Washington, D.C.
_____(1992), *North American Free Trade, Issues and Recommendations*, Institute for International Economics, Washington D.C.
KEMP, M. y H. WAN (1976), "An Elementary Proposition Concerning the Formation of Custom Unions", *Journal of International Economics*, vol. 6, pp. 95-97.
KRUGMAN, P. (1993), "The Unconfortable Truth about NAFTA. It is Foreign Policy, Stupid", *Foreign Affairs*, November-December, pp. 13-19.
_____(1992), "Regionalism vs Multilateralism: Analytical Notes", en J. de Melo y A. Panagariya (1992b), pp. 58-89.
_____(1991), "The Move toward Free Trade Zones", Federal Reserve Bank of Kansas City, *Economic Review*, vol. 76-6, (November-December), pp. 5-25.
LABAN, R. y P. MELLER (1995), "Trade Strategy Alternatives for a Small Country: The Chilean Case", en este volumen.
LUSTIG, N. (1994), "The Future of Trade Policy in Latin America", (manuscrito), artículo presentado en el seminario *Future of Western Hemisphere Economic Integration*, Center for Strategic and International Studies and the Inter-American Dialogue, Washington.
LUSTIG, N., B. P. BOSWORTH y R. Z. LAWRENCE (1992), *Assessing the Impact. North American Free Trade*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
NAIM, M. (1993), *Paper Tigers and Minotaurs. The Politics of Venezuela's Economic Reforms*, A Carnegie Endowment Book, Washington.
NOGUES, J. y R. QUINTANILLA (1992), "Latin American Integration and the Multilateral Trading System", en J. de Melo y A. Panagariya (1992b), pp. 278-318.
POMBO, C. (1994), "Comercio Intraindustrial: el caso colombiano", en *Coyuntura Económica*, diciembre, pp. 119-138.
REYES, A. y C. C. RAMIREZ (1994), "Funcionamiento de las Bandas de Precios para Productos Básicos en Colombia", (manuscrito), junio.
RIVERA-BATIZ, L. A. y P. M. ROMER (1991), "Economic Integration and Endogenous Growth", *Quarterly Journal of Economics*, mayo.

SUMMERS, R. y A. HESTON (1988). "A New Set of International Comparisons of Real Product and Prices: Estimates for 130 Countries, 1950-85", *The Review of Income and Wealth*, March, pp. 1-25.
VALDES, C. y K. HJORT (1994). *An Agricultural Sector Model for Mexico. Agricultural Policy Reform under NAFTA*, (manuscrito).
WORLD BANK (1994). "Fostering Private Sector Development in the 1990s", Mexico. Country *Economic Memorandum, Report* N° 11823-ME.
_____(1993) "Venezuela. Structural and Macroeconomic Reforms. The New Regime", *Report* N° 10404-VE.

APENDICE N° 1

Si se ordenan por orden de importancia las exportaciones sectoriales de cada país al G3 y al mundo, se obtienen los siguientes coeficientes de correlación de rangos:

Coeficientes de Correlación de Rangos.

Exportaciones

		Colombia-Mundo	*México-Mundo*	*Venezuela-Mundo*
Colombia	- G3	0,62		
Colombia	- México	0,31		
Colombia	- Venezuela	0,67		
México	- G3		0,55	
Venezuela	- G3			0,93

En otras palabras, tanto para Colombia y (en menor medida) para México, se presenta una estructura de exportaciones enteramente diferente cuando éstas se dirigen a los países del G3 o al resto del mundo. Sobre la importancia del comercio intra-industrial en el G3 y en las relaciones con países limítrofes, ver Pombo (1994).

Cuadro Nº A.3.1. Composición (%) de las exportaciones de Colombia, México y Venezuela

	México	*Venezuela*	*G3*	*ALADI*	*Total*
COLOMBIA					
Productos de la agricultura y alimentos	0,3	19,9	17,8	15,8	37,4
Productos minerales	13,6	3,0	4,1	15,8	28,6
Quimicos	10,7	7,8	8,1	8,7	3,2
P de plastico y caucho	9,5	8,8	8,9	12,2	2,8
P. de cuero y calzado	2,6	9,1	8,4	4,6	3,5
Madera	1,0	1,3	1,2	0,6	0,2
Papel y celulosa	30,7	5,8	8,4	7,8	2,6
Textiles	11,3	21,4	20,3	15,2	9,7
Arcilla, vidrio, metales preciosos	2,6	3,0	2,9	3,1	3,6
Metálicas básicas	6,8	4,5	4,7	4,5	3,3
Maquinaria eléctrica y mecánica	6,4	10,8	10,4	7,8	2,8
Equipo de transporte	2,0	2,2	2,2	1,7	0,7
Instrumentos ópticos y de precisión	0,7	0,2	0,3	0,6	0,2
Otros	2,1	2,4	2,3	1,7	1,4
TOTAL					
Porcentaje	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valor (US$ Mil)	71 108,0	595.207,0	666.315,0	1.337.794,0	7.071.542,0

	MEXICO			*VENEZUELA*		
	G3	*ALADI*	*Total*	*G3*	*ALADI*	*Total*
Productos de la agricultura y alimentos	1,1	1,6	11,9	10,0	6,0	2,6
Productos minerales	0,9	12,7	31,7	9,5	36,7	81,8
Quimicos	34,8	25,8	6,6	17,5	14,1	2,6
P. de plástico y caucho	13,5	8,6	2,1	6,5	4,5	0,6
P de cuero y calzado	0,2	0,2	0,9	0,6	0,3	0,2
Madera	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0
Papel y celulosa	2,9	2,2	0,8	1,6	1,4	0,4
Textiles	3,1	6,0	2,5	2,4	1,6	0,3
Arcilla, vidrio, metales preciosos	3,6	1,7	3,0	1,8	1,7	0,8
Metalicas basicas	8,5	6,3	6,6	39,9	26,2	9,0
Maquinaria eléctrica y mecánica	14,5	18,7	14,3	2,3	1,7	0,4
Equipo de transporte	15,7	15,2	16,9	7,6	5,4	1,1
Instrumentos ópticos y de precision	0,5	0,4	1,1	0,2	0,3	0,1
Otros	0,7	0,6	0,9	0,3	0,2	0,1
TOTAL						
Porcentaje	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valor (US$ Mil)	408 162,0	1.355.789,0	26.930.341,0	690.921,0	1.284.199,0	14.184.045,0

Fuente: BID-Intal.

COMENTARIO A: "EL G3 EN EL CAMINO DE LA INTEGRACION CONTINENTAL"

DOMINIQUE HACHETTE

Resulta difícil estar en desacuerdo con lo presentado en el trabajo de Juan José Echavarría, y si éste peca por algo es por las limitaciones de su cobertura más que por afirmaciones discutibles: el autor deja de lado muchos aspectos del G3 que, a estas alturas, sería interesante conocer.

Antes que nada, la justificación del G3 no queda clara. Algunos comentarios teóricos, más otros cualitativos al describir las características de comercio entre esos países, sugieren abiertas ventajas del G3. ¿Para Colombia? ¿Para todos los países involucrados? Ello merece alguna aclaración. Por ahora, mirémoslo desde el punto de vista de Colombia: la creación de comercio parece evidente, pero sospecho que también la desviación de comercio puede ser significativa, al amparo de las notorias restricciones comerciales que persisten en estos países, al menos en algunos sectores. El autor nos muestra con nitidez —y ése es un punto muy interesante de su trabajo— la estructura comercial en relación a su destino, enfatizando la diferencia existente entre aquella pertinente al G3 y la del resto del mundo. Por lo tanto, el resultado neto de carácter estático me merece dudas.

En este mismo orden de cosas, el resultado neto de un ALC dependerá también de la existencia y las características de otros acuerdos que un país haya firmado. Colombia, que está en el G3, en el Pacto Andino, en acuerdos bilaterales con Chile y posiblemente con otros países en el futuro, ofrece un caso inmejorable para obtener lecciones. "Todo lo demás" ya no es constante; al firmar acuerdos bilaterales con distintos países los beneficios adicionales de cada nuevo ALC tienden a reducirse.

Existen costos y beneficios de otro orden: los macroeconómicos, los que dicen relación con el impacto del crecimiento de la transferencia tecnológica y del mayor grado de competencia, por una parte, y con los impactos de la inestabilidad macroeconómica transferida a través del comercio, por otra. Estos últimos influyen sobre la eficiencia en la asignación, como también sobre los niveles de ahorro e inversión. Un ALC tiende a concentrar más el comercio entre sus miembros, y, por consiguiente, a hacer más sensibles las economías a los shocks transmitidos por los socios. Con un colega hemos tratado de caracterizar a los socios latinoamericanos potenciales según su grado de inestabilidad: Venezuela estaba muy arriba en la clasificación; México lo desplazó recientemente. La conclusión más importante es que no deben descartarse tales consideraciones al involucrarse con un socio;

seguramente ciertos empresarios colombianos habrán cuestionado hace poco la conveniencia de tener a México como socio. Este es otro tema que merece alguna atención y por el cual, entre otras razones, Chile no se lanza con entusiasmo en los brazos del Mercosur.

Para mi gusto, Echavarría describe demasiado brevemente la estructura del G3, porque en esos elementos cualitativos pueden existir muchas enseñanzas útiles para futuros esfuerzos de integración. Aquí sólo se abordan las cláusulas de salvaguardia, las prácticas desleales y las normas de origen. Estas últimas merecen una atención particular que trasciende lo expresado por el autor. Si bien se señala que son excesivamente restrictivas, es relevante detallar el por qué y el cómo, su verdadero costo y a qué sectores productivos tienden a proteger. En el caso del Nafta, los textiles y ropa tienen unas normas de origen que exigen un test de transformación triple, esto es, la ropa debe originarse al interior del Nafta, tanto en lo que se refiere al corte como a la costura y las fibras con que se confeccionan los textiles; el material fabricado al interior del Nafta, pero que no cumple con las normas de origen, puede entrar con condiciones preferenciales sólo hasta ciertos niveles de importación; por encima de ellos está sujetos a las normas generales. Si bien la desgravación entre los socios parece ser adquirida sobre un gran porcentaje del comercio —aunque tras un prolongado lapso—, la permanencia de las normas de origen seguirá representando un freno importante a la liberalización, a la vez que una fuerte distorsión sectorial.

El autor parece defender la hipótesis de que el G3 puede servir de puente en el camino de la integración hemisférica. No tengo los elementos de juicio para disputar dicha hipótesis. Sin embargo, por un lado, me parece que dicho camino está muy condicionado a los esfuerzos "significativos" de liberalización comercial que realicen unilateralmente los distintos actores. Ello no parece el caso de Colombia ni de Venezuela, por las altas y muy variadas protecciones efectivas remanentes; por otro lado, la integración hemisférica implica al Nafta integrándose al resto o viceversa, lo que se relaciona con el papel que pueda desempeñar el tamaño de los grupos que se integran. Efectivamente, existirán distintas economías de escala en la integración de grupos, pero también la permeabilidad de éstos a la idea de la integración dependerá del tamaño del problema enfrentado, es decir, del tamaño del grupo enfrentado: hoy, grupos que apoyan en Estados Unidos el ingreso de Chile al Nafta rechazan la idea del ingreso de Brasil. Es un tema sobre el cual debemos detenernos a pensar.

Echavarría sugiere que una justificación a la integración del tipo G3 se desprende del *on-the-job training* adquirido por los eventuales exportadores. No comparto esta aseveración, basándome en la experiencia chilena, que sugiere una conclusión algo distinta: en Chile la apertura unilateral fue un

aliciente más poderoso para la formación de exportadores que las alternativas de integración regional, porque aquéllos se vieron sometidos a una competencia más dura. Asimismo, se comprobó que la sobreprotección representa más un freno que un aliciente. Lo más probable es que la verdad se halle a medio camino entre las dos posiciones.

EFRAIN VELAZQUEZ

El trabajo de Echavarría es una óptima reseña de los principales aspectos del G3. Su estructura teórica contiene contribuciones pertinentes en este campo de economía especializada, prestando especial atención a las ganancias sociales de bienestar que provienen de la integración, la cooperación y la innovación económicas.

De forma apropiada, el documento sitúa las ventajas del G3 en flujos comerciales más intensos entre Colombia, México y Venezuela. Sin embargo, quiero añadir un comentario a la consideración de los flujos bilaterales. El comercio de bienes complementarios entre Colombia y México, como entre Colombia y Venezuela, podría ser beneficioso. De hecho, Colombia puede representar un mercado de exportación para México y Venezuela a causa de la posibilidad de desviación comercial, dadas las actuales estructuras industriales y el tamaño relativo de los mercados domésticos con respecto al total de importaciones.

Como la estructura industrial en México y Venezuela es muy similar en términos relativos, también lo es su relación comercial. En este caso, resulta imposible una ganancia social de bienestar si la pauta de comercio involucra los mismos productos. Por lo tanto, el futuro del G3 puede depender de la especialización industrial.

Se debe mencionar que los efectos económicos del acuerdo G2 entre Colombia y Venezuela han sido sumamente positivos básicamente a causa de las estructuras industriales y comerciales complementarias de esos países. Efectivamente, el flujo comercial entre ellos superó los US$1.400 millones en 1994 (US$666 millones en 1993). El saldo comercial ha sido positivo para Venezuela, debido tanto a la apreciación del peso colombiano como al control cambiario venezolano y a una importante recesión económica. Un resultado similar podría obtenerse en el caso de Colombia y México.

COMENTARIOS SECTORIALES PERTINENTES A VENEZUELA

Cualquier análisis del G3 debería considerar los diversos efectos económicos potenciales representados por la creación de comercio, dadas la creciente demanda para bienes protegidos, la sustitución de bienes de mayor costo y

una desaceleración inflacionaria, como también la desviación de comercio producida cuando la recaudación arancelaria se convierte en una subvención a la producción de bienes menos eficientes.

En este caso específico, las exportaciones mexicanas se relacionan con el petróleo y la industria de gas natural, productos manufacturados, automóviles y sus accesorios, maquinaria y equipos, minería, alimentos, bebidas y tabaco. Esta estructura es similar en términos relativos a la de Venezuela, por lo que podría ser útil contar con acuerdos específicos a fin de prevenir conflictos en el futuro.

Por otra parte, las importaciones mexicanas se concentran en bienes intermedios, por lo general utilizados como insumos para los productos de exportación de la industria maquiladora. Un análisis de las exportaciones venezolanas y las importaciones mexicanas de los mismos productos evidenciará la potencialidad del mercado mexicano para Venezuela.

Sorpresivamente, México puede representar un mercado no explorado para ciertos productos venezolanos como fruta (fresca y conservada), textiles, pluma, carne (fresca y congelada), aceite, grasas vegetales y animales, papel, acero y productos químicos, entre otros. A raíz de ello es que un acuerdo con México podría suponer alguna mejora en el bienestar social, a causa de la desviación de comercio. Esta última puede generar también algunos efectos negativos de bienestar en sectores como los de productos químicos, accesorios de automóviles y productos de acero. En estos sectores industriales específicos, puede que se requieran acuerdos complementarios basados en las ventajas comparativas, a fin de generar mejoramientos de productividad en aquellas industrias con economías de escala. Se hace necesario un análisis detallado que proporcione respuestas inequívocas a los efectos económicos del acuerdo G3 para Venezuela.

CONDICIONES Y COORDINACION MACROECONOMICAS

En cualquier acuerdo comercial, las condiciones macroeconómicas de cada uno de los miembros constituyen un factor de suma importancia. La pertinencia de esta consideración se ve resaltada a raíz de la actual situación económica de los tres miembros del G3. En el caso mexicano, la crisis económica comenzó a fines de 1994 con un ataque especulativo contra el peso, ocasionado por la enorme apreciación de su tipo de cambio. Aunque las autoridades han logrado estabilizar la moneda, la situación ha tenido un impacto importante sobre los flujos comerciales al interior del G3. Colombia, por su parte, acarrea un déficit de cuenta corriente que ha sido estimulado por una apreciación del tipo de cambio real, y esta situación del tipo de cambio no puede durar mucho tiempo. En cuanto a Venezuela, también los controles

cambiarios establecidos para combatir la crisis bancaria a fines de junio de 1994 han afectado sus flujos comerciales con México y Colombia.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

COOPER, C. y B. MASSEL (1965), "Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries", *Journal of Political Economy*.

DORNBUSCH, R. (1989), *Los costos y beneficios de la integración económica regional: una revisión*, Pensamiento Iberoamericano.

VELAZQUEZ, E. (1992), *Un G3: un análisis costo-beneficio desde Venezuela*, Caracas, Instituto de Comercio Exterior.