

EL PARADIGMA DE INTERNACIONALIZACIÓN EN LAS RELACIONES COMERCIALES COLOMBO - VENEZOLANAS, UNA MIRADA DESDE LAS CADENAS PRODUCTIVAS*

SUELEN EMILIA CASTIBLANCO MORENO**

RESUMEN

El paradigma dominante en la internacionalización de las economías está en el mercado como ente regulador; pero la base se establece en el desarrollo de modelos industriales que incluyan todas las fases de producción con vínculos entre el sector privado y público. Desde ellos se promueve el desarrollo de procesos productivos más complejos e incluyentes que brinden mayores posibilidades de inserción en los mercados internacionales. La ampliación de estos modelos a contextos más allá de los locales, hace fundamental estudiar las posibilidades de encadenamientos productivos entre países, principalmente con aquellos con los que se espera que la cercanía comercial y geográfica sea un escenario propicio para la formación de ventajas comerciales. Objetivo: Analizar los eslabonamientos y las potencialidades para la conformación de cadenas productivas binacionales entre Colombia y Venezuela. Metodología: Se desarrolla en tres fases. 1. Revisión de literatura que evalúa los aportes de los encadenamientos. 2. Aplicación del índice de complementariedad entre las economías colombiana y venezolana, y 3. Análisis comparativo entre las cadenas productivas para identificar las ventajas competitivas de cada país para la producción de determinados bienes. Hallazgos: Debido a la fuerte relación comercial existente entre Colombia y Venezuela, la aplicación en el proceso de internacionalización de un modelo asociativo como el de cadenas productivas ofrecería grandes ventajas a los dos países y los haría más eficientes en el proceso de inserción en los mercados internacionales.

Palabras clave: Cadenas productivas, Competitividad, Complementariedad, Comercio, Relaciones comerciales.

* Este artículo es resultado de la pasantía "Ventajas competitivas para la construcción de cadenas productivas colombo - venezolanas" en el Centro de Investigación en Desarrollo Sustentable de la Universidad de La Salle para obtener el título de Economista. Las autoras fueron Ailyn Lorena Franco y Suelen Emilia Castiblanco.

** Joven investigadora de Colciencias en el Centro de Investigación de la Escuela de Negocios de la Fundación Universitaria Konrad Lorenz.

ABSTRACT

The dominant paradigm in the internationalization of the economies regards the market as a regulatory entity, but the foundation lays on the development of industrial models that include all production phases with links between the private and the public sector. From these industrial models the development of a more complex and more inclusive productive process that provides more possibilities of participation in the international markets is promoted. The expansion of these models beyond local contexts make the studies of productive linkages possibilities among countries fundamental, in the case of Colombia such countries suitable for the creation of commercial advantages because of their commercial and geographical proximity. Objective: To analyse the linkages and the potentialities for the conformation of productive chains between Colombia and Venezuela. Methodology: It is developed in three phases, 1. a review of literature about production linkages, 2. an application of complementary index for the Colombian and Venezuelan economies, and 3. a comparative analysis of the productive chains to identify country-specific advantages to produce certain goods and services. Findings: Due to the strong commercial relation between Colombia and Venezuela, the implementation of associative models (i.e. productive chains) in the internationalization process would offer competitive advantages to both countries and would make them more successful participants in international markets.

Key words: *Productive chains, Competitiveness, Complementarity, Trade, Commercial Relations*

RESUMO

O mercado como ente regulador constitui o paradigma dominante nos processos de internacionalização de economias. No entanto, a base para isto se estabelece no desenvolvimento de modelos industriais que abarquem todas as fases de produção e vínculos tanto com o setor público como privado. A partir daí, desenvolvem-se processos mais complexos e inclusivos que contemplam possibilidades maiores de inserção ao mercado internacional. Para a ampliação de modelos a contextos que vão além do local é fundamental o estudo das possibilidades de encadeamento produtivo entre países, principalmente entre aqueles em que se espera que a proximidade comercial e geográfica constitua um cenário propício à obtenção de vantagens comerciais. Objetivo: Analisar complementariedades e potencialidades à conformação de cadeias produtivas binacionais entre Colômbia e Venezuela. Metodologia: desenvolve-se em três fases: 1. Revisão da literatura que avalia aportes dos encadeamentos. 2. Aplicação do índice de complementariedade às economias colombiana e venezuelana. 3. Análise comparativa entre as cadeias produtivas para identificar as vantagens competitivas de cada país na produção de determinados bens. Hipótese: Devido a forte relação comercial existente entre Colombia e Venezuela, a aplicação de um modelo associativo como o de cadeias produtivas ofereceria grandes vantagens aos dois países e os tornaria mais eficientes no processo de inserção aos mercados internacionais.

Palavras chave: *Cadeias produtivas, Competitividade, Complementariedade, Comércio, Relações comerciais.*

JEL: F14, R12, 014.

INTRODUCCIÓN

La internacionalización de los procesos de producción de la economía colombiana ha estado tradicionalmente influenciada por dos factores principales. El primero es la fuerte tendencia hacia el desarrollo de una oferta exportadora, que en su mayoría, está marcada por la exportación de los recursos naturales del país, con procesos extractivos intensivos en minerales y usos del suelo con cultivos no sustentables a largo plazo. Además está la falta de políticas económicas y tecnológicas que permitan desarrollar ventajas competitivas que provean a los bienes que se exportan de algún tipo de valor agregado que los diferencie en los contextos internacionales.

El segundo factor ha sido la falta de organización y creación de estructuras asociativas que incluye las relaciones con otros países de la región. En este marco se considera la relación Colombia y Venezuela, que cuenta con una larga trayectoria comercial y con procesos productivos similares. Sin embargo, estos países han optado por insertarse en los mercados internacionales de forma separada sin evaluar las potencialidades que tendría un modelo de internacionalización conjunto caracterizado por la complementariedad entre sus economías y la explotación de las ventajas desarrolladas por cada país.

Este artículo busca 1) explorar las relaciones comerciales colombo - venezolanas para hacer una propuesta de asociatividad internacional desde el modelo de cadenas productivas¹; 2) revisar la trayectoria comercial entre Colombia y

Venezuela. Y 3) Finalmente, analizar la oferta exportadora de los países y sus potencialidades para crear encadenamientos productivos.

METODOLOGÍA

Se hizo una revisión bibliográfica de autores como Marshall (1890), Gereffi (2002), Tattara & Volpe (2000), Dini (1997) y Porter (1990). Los criterios de búsqueda fueron la concordancia con las palabras clave de este artículo y la bibliografía referenciada con el fin de evaluar la rigurosidad científica de los documentos revisados.

En un segundo momento, para lograr identificar las ventajas de los productos potenciales que fortalezcan la relación comercial entre Colombia y Venezuela por medio de cadenas productivas binacionales, se hizo el cálculo del indicador de complementariedad comercial para Colombia y Venezuela en el año 2007.

A partir de la aplicación del indicador de complementariedad se evidenció la importancia del comercio internacional y con base en la estructura, información y experiencia de las cadenas productivas ya formadas en Colombia; se elaboró un análisis comparativo de los productos que se comercian entre Colombia y Venezuela, para identificar así, los bienes que derivados de las ventajas competitivas de cada país son la base del comercio entre las dos naciones.

Finalmente, con base en la organización definida de las cadenas y teniendo en cuenta la similitud de la estructura productiva de ambas economías, se hicieron cruces que permitieron observar las ventajas competitivas que posee cada país para la producción de ciertos bienes. La propuesta consiste en buscar los eslabones que se pueden convertir en motor de consolidación y ampliación de las cadenas productivas ya existentes de forma independiente y la constitución de cadenas binacionales.

1 El enfoque de cadena productiva (*commodity chain*) se define como "el amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto" (GEREFFI, 2001, p. 14). Por su parte para la CEPAL, las cadenas productivas implican "la concentración sectorial y/o geográfica de empresas que desempeñan las mismas actividades o actividades estrechamente relacionadas entre sí (...)" (CEPAL, 2001, p. 33).

PERSPECTIVAS TEÓRICAS

Desde 1890 con la publicación de *Principles of Economy*, Alfred Marshall se convirtió en el primer economista en referirse a las ventajas derivadas de la localización de las industrias sectoriales en un mismo espacio geográfico con economías de aglomeración². Según este autor, la concentración de las empresas provocaría una mayor especialización de éstas, es decir, cada una de ellas se encargaría de una fase del proceso productivo creando una serie de encadenamientos que generarían ventajas competitivas para las asociaciones frente a las grandes empresas.

Los “distritos industriales” tienen predisposición a desarrollar y transmitir nuevas tecnologías, dado el ambiente favorable por el que están rodeados, ambiente que les proporciona insumos como, capital humano, infraestructura física, bajos costos de producción y transacción, y disponibilidad de la información, entre otros; necesarios para el mejoramiento de la productividad. (Calderón, 2007 citando a Marshall). Sin embargo, aún cuando Marshall sentó las primeras bases sobre la importancia de vínculos industriales, la teoría no tuvo un desarrollo significativo en años posteriores. Sólo hasta la década de 1960 y 1970, el concepto de asociatividad y cooperatividad se consideró y se impulsó, gracias al modelo económico italiano, que tras una economía destruida por la guerra, optó por un cambio en su estructura industrial, con la revisión de los planteamientos marshallianos.

Gran parte de la industria italiana decidió entonces, establecerse en la región del norte comprendida por Veneto, Emilia Romagna, Toscana y Marche (Tercera Italia), en la que se desarrolló un sistema basado en la localización estratégica

y en los principios de cooperación y especialización inherentes a los distritos industriales. (Tattara & Volpe, 2000). Así, bajo la influencia de la localización geográfica de la industria italiana, se empezaron a desarrollar análisis con miras a identificar otras estructuras de cooperación existentes en otras industrias y regiones.

Porter (1990), retomando los conceptos de Marshall, estableció que las ventajas competitivas no podían seguir derivándose de los factores tradicionales (tierra, trabajo, ubicación, etc.) sino de factores relacionales. Este autor, introdujo el concepto de “clusters” o “racimo” que son industrias relacionadas e interconectadas e instituciones, que se establecen en lugares donde existen suficientes recursos y desarrollan una posición dominante en sus respectivas industrias gracias a la implementación de cuatro elementos,

- **La estrategia, la estructura y la rivalidad entre firmas:** La competencia existente en el mercado generaría mayores procesos de innovación y diferenciación de los productos.
- **Condiciones de la demanda:** La exigencia de los consumidores obligará a las industrias a mejorar sus procesos productivos.
- **Industrias de soporte relacionadas:** La conexión con otras industrias facilitaría el intercambio de información y el desarrollo de nuevas tecnologías.
- **La condición de los factores:** Los factores tradicionales podrían ser conseguidos por cualquier empresa por lo tanto, se deberían crear factores especializados como la infraestructura, el talento humano y el capital.

En este sentido, la teoría sobre la competitividad de Porter (1990) abrió el camino para el entendi-

2 Para MASHALL (1890), la cercanía física entre los diferentes agentes económicos genera la existencia de mecanismos que benefician la aglomeración.

miento de las asociaciones industriales y la globalización, al definir las como sujetos activos creadores de ventajas competitivas para la inserción en los mercados internacionales.

De esta forma, la noción de clúster, de acuerdo con Humprey & Schmitz (1995) es una concentración de empresas en un mismo lugar geográfico que facilita la aparición de economías externas producto de la especialización y división del trabajo; y que difiere de un distrito industrial al no haber alcanzado el grado de sofisticación, innovación, cooperación, y aprendizaje mutuo existente en estos últimos. Además, se identificaron las cadenas productivas que se definen como “un sistema constituido por actores y actrices interrelacionados y por una sucesión de operaciones de producción, transformación y comercialización de un producto o grupo de productos en un entorno determinado”. (Van der Heyden, 2004, p. 11).

Las formas de asociatividad para la producción crearon un nuevo paradigma en el que las ventajas competitivas no dependían solamente de la dotación factorial y de los lineamientos macroeconómicos, sino que también podían ser creadas por las industrias, lo que convirtió a la competitividad no en un fenómeno estático, sino dinámico. Estas ventajas son creadas en el día a día con el desarrollo de procesos de aprendizaje complementarios y con la creación y transferencia de nuevas tecnologías, la interdependencia derivada de estos conceptos trasladó el análisis de la competitividad y el desarrollo industrial de las empresas hacia las redes industriales y/o sectores. (Novick & Carrillo, 2006).

La estructura productiva básica para el fortalecimiento de los clúster es la cadena productiva. Gereffi (2002) basó su análisis en la vinculación de las empresas líderes de las industrias a cadenas productivas; son las empresas quienes ejercen poder en los diferentes segmentos de la cadena, se encargan de la coordinación, además

de impartir el conocimiento acerca de aprendizaje organizativo como uno de los mecanismos para la consolidación o mejora de la cadena, lo que brindaría finalmente el ascenso industrial. Desde esta perspectiva, lograr dicho ascenso implica necesariamente cambiar las cadenas productivas de actividades intensivas en mano de obra a actividades económicas intensivas en capital y habilidades.

Así mismo, Gereffi (2002) afirma que el enfoque de las cadenas productivas se diferencia de conceptos similares tales como, el sistema de negocios (*business system*), o la cadena de valor (*Value Chain*), en al menos cuatro características principales:

- Tiene en cuenta aspectos internacionales en su metodología de estudio;
- Se concentra en el poder que tienen las empresas líderes en los diferentes eslabones de la cadena productiva y evidencia cambios de poder a través del tiempo;
- La coordinación de la cadena es la estrategia clave de ventaja competitiva y se implementa bajo la figura de redes;
- Utiliza como pilar el aprendizaje organizativo como herramienta para optimizar las posiciones de las empresas dentro de la cadena.

Adicionalmente, Gereffi menciona los vínculos hacia atrás (*downstream*) y hacia delante (*upstream*) que hacen referencia a los procesos de encadenamiento llevados a cabo por las empresas tanto con sus proveedores como con sus distribuidores. Los encadenamientos hacia atrás guardan una estrecha relación con factores de la demanda y con factores tecnológicos implementados en la producción de los insumos. De esta manera, las empresas realizarán, principalmente, este tipo de eslabonamientos en la

medida en que los procesos de producción del bien final y de los bienes requeridos para su fabricación sean altamente similares. En cuanto a los eslabonamientos hacia delante, dependen mayoritariamente del parecido existente entre la actividad de producción y distribución. Entre mayor sea la relación, mayor será el aprendizaje entre los dos eslabones, y mayor será la probabilidad de desarrollar industrias más competitivas (Chavarría *et al.*, 2000).

En los últimos años, el pensamiento económico encaminado al análisis de las cadenas productivas, se ha visto enriquecido por la aparición y aplicación de dos teorías, teoría de juegos y teoría de sistemas. Éstos se han convertido en piedra angular del estudio de las diversas formas de encadenamientos productivos. Así, la teoría de juegos permite evaluar la interacción de los agentes en mercados competitivos, y dado que la orientación dominante de las cadenas productivas es la competitividad, los análisis de éstas se han realizado bajo el esquema de juegos no cooperativos en el que los agentes no sólo no cooperan, sino que diseñan estrategias con el objetivo de maximizar sus beneficios. Los supuestos del modelo son que los agentes tienen conocimiento de las estrategias y que son racionales (Perego & Marteau, 2007). Y, la teoría de los sistemas, de acuerdo con Bertalanffy (1976) se entiende como sistema un conjunto de unidades recíprocamente relacionadas. En ese sentido, la cadena productiva sería un sistema que encuentra su fundamento en la interrelación de los eslabones que la conforman y puede ser utilizada para evaluar cadenas industriales, entre otras (Gomes & Valle, 2001).

COMERCIO BINACIONAL

La larga trayectoria comercial entre Colombia y Venezuela, impulsada principalmente por su cercanía geográfica tiene sus inicios en 1842 con el *Tratado de Amistad Comercio y Navegación*,

pero sólo se formaliza a través de acuerdos comerciales a partir de 1960, cuando el interés por formar parte de un Mercado Común Latinoamericano, idea que se estructuró en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio [ALALC], inauguró una nueva etapa de impulso al intercambio comercial entre los dos países. El *Acuerdo de Cartagena* firmado entre 1968 y 1969, donde se creó el Pacto Andino, se convirtió en la estructura jurídica regidora de todo intercambio comercial entre las dos naciones. (Comunidad Andina de Naciones - CAN, 1969).

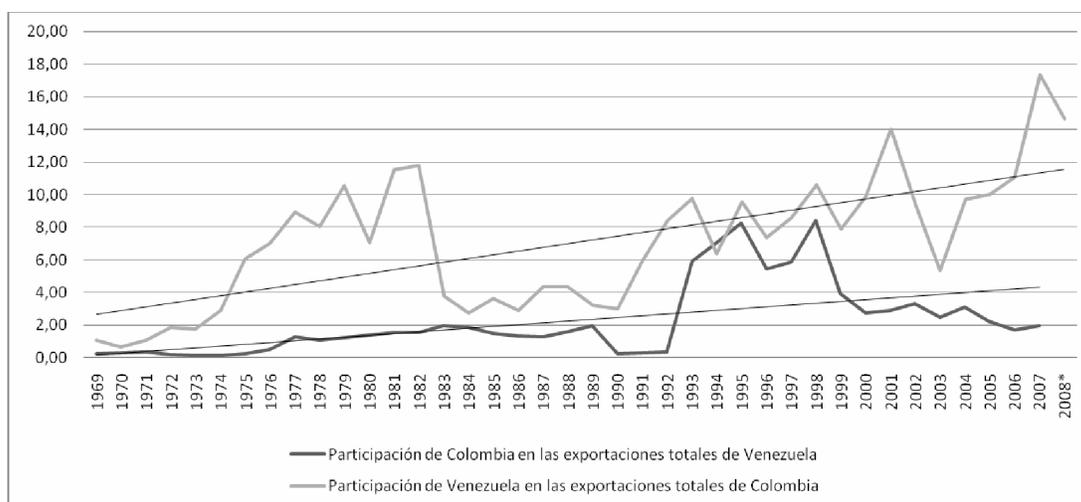
El boom cafetero en Colombia y el petrolero en Venezuela, en la década de 1970, marcaron una época dorada en el intercambio binacional. Sin embargo, en la década de 1980, se presentó la crisis de la deuda externa, que se caracterizó por, 1) un fuerte descenso del crecimiento económico de los países de América Latina, 2) desequilibrios financieros derivados de la cesación de pagos de la deuda externa y 3) aumento de los créditos del sector privado favorecidos por una política más laxa al control a la entrada de capitales extranjeros. (Rubio *et al.*, 2003). Esta situación provocó un deterioro de los intercambios comerciales entre los dos países, y sólo con la firma del Convenio Básico de Cooperación Técnica y Científica, la creación de la Comisión de Integración Fronteriza Colombo Venezolana en 1989 (Combifron), y el Acta de San Pedro Alejandrino en 1990, se dinamizaron de nuevo las relaciones comerciales. (Sánchez & López, 2008).

En 1992 se desgravó casi la totalidad del comercio entre Colombia y Venezuela, lo que se vio reflejado en las exportaciones de Colombia hacia Venezuela, que ese año alcanzaron la cifra de US\$595.219 miles, lo que equivalió al 8,42% de las exportaciones totales del país. Entre tanto Venezuela exportó hacia Colombia US\$191.194 miles más que el año inmediatamente anterior, lo que representó un 0,36% de sus exportaciones totales en 1992.

Esta tendencia al alza se mantuvo hasta 1999, en el que debido a la crisis colombiana las importaciones desde Venezuela se vieron drásticamente reducidas pasando de representar en 1998 un 8,41% de sus exportaciones totales a un 3,93% en 1999. Un caso similar tuvieron las exportaciones colombianas hacia Venezue-

la, en menor medida. A partir del año 2000, las exportaciones colombianas hacia Venezuela han mostrado una fuerte tendencia alcista, mientras que la importancia de Colombia como socio comercial venezolano ha venido perdiendo importancia relativa, llegando a niveles cercanos a los presentados en los años ochenta. (Véase gráfico 1).

Gráfico 1. Participación porcentual de las exportaciones hacia Colombia y Venezuela dentro de las exportaciones totales de estos países en miles de dólares. Precios FOB. (1969 - 2008).



Fuente: CAN (2006), Asociación Latinoamericana de Integración ALADI (2008), Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE (2008). Elaboración propia.

* Correspondiente al periodo enero - octubre 2008.

En 2005 la aceptación de Venezuela como socio pleno del Mercosur y su posterior retiro de la CAN en abril de 2006, cambiaron el contexto regional en el que desde la firma del Acuerdo de Cartagena se habían desarrollado las negociaciones comerciales con Colombia.

Las salvaguardias comerciales obtenidas por Colombia durante la vigencia del Acuerdo de Cartagena deberán ser mantenidas por cinco años a partir de la salida de Venezuela de la CAN, debido al artículo 135 de dicho acuerdo (Beltrán & Chávez, 2008).

El País Miembro que desee denunciar este Acuerdo deberá comunicarlo a la Comisión. Desde ese momento cesarán para él los derechos y obligaciones derivados de su condición de Miembro, con excepción de las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación de la Subregión, las cuales permanecerán en vigencia por un plazo de cinco años a partir de la denuncia. (...) (CAN, 1969).

La Comunidad Andina de Fomento (CAF) (2006) señala que el alto volumen de exportaciones no tradicionales, un 90% de las exportaciones totales de Colombia hacia Venezuela, hacen a este país especialmente vulnerable ante la reconfiguración del

escenario comercial. No sólo es de esperarse, de acuerdo con la CAF, una reducción del volumen de las exportaciones colombianas, sino también un problema en su calidad. El indicador de similitud de éstas con Venezuela, es del 36,8%, lo que indica un alto grado de complementariedad en comparación con otros de sus socios comerciales, como Ecuador y Estados Unidos. De hecho, sin incluir minerales, café, flores, oro, combustibles, ni esmeraldas; las exportaciones colombianas hacia Venezuela son 16% superiores a las hechas hacia Estados Unidos.

Ante el panorama de salida de Venezuela de la CAN, de acuerdo con la presidenta de la Cámara de Comercio Colombo - Venezolana, María Luisa Chiappe (2006), las alternativas son principalmente tres, la primera, sería un acuerdo bilateral; la segunda, la firma de un acuerdo entre la CAN y Venezuela; y la tercera, una reestructuración de la CAN que le diera cabida a Venezuela.

Motivado el trabajo por la importancia del intercambio comercial se propone la medición de las actividades desde el índice de complementariedad. A continuación se plantean la conceptualización y medición del índice.

RESULTADOS

La construcción del índice de complementariedad comercial (C_{ij}) procede del índice de ventajas comparativas reveladas de Balassa (1965), con el cual se busca mostrar los efectos de coincidencia entre la oferta exportable de un país y la demanda de importaciones de su socio. Por su parte este índice se compone por el índice de especialización exportadora (índice de ventajas comparativas) y por un índice de especialización importadora (índice de desventajas comparativas).

Dicho índice de especialización exportadora, o importadora, de un sector se define como el cociente entre la participación del sector en las exportaciones, o importaciones, totales de un país

sobre la participación del mismo sector en las importaciones mundiales. (ALADI, 2008, p. 143).

Cuando este índice es mayor que uno, indica que el país tiene una orientación exportadora, o importadora, en el sector que se está evaluando, mayor que el promedio mundial y, por lo tanto, se dice que tiene ventajas, o desventajas, comparativas en ese sector. Cuando el índice es menor que uno se trata de un sector en que la especialización exportadora, o importadora es menor que la mundial. (ALADI, 2008, p. 143).

- Ecuación del índice de complementariedad comercial

El índice de complementariedad comercial se expresa como:

$$C_{ij} = \sum_s \left[\frac{x_i^s}{t_w^s} * \frac{m_j^s}{t_w^s} * t_w^s \right] = \sum_s \left[\frac{x_i^s * m_j^s}{t_w^s} \right]$$

$$t_w^s = \frac{M_w^s}{M_w}$$

Donde

i es Colombia.

j es Venezuela.

x_i^s es la participación del bien s en las exportaciones de Colombia.

m_j^s es la participación del bien s en las importaciones de Venezuela.

t_w^s es el ponderador.

Remplazando

$$C_{ij} = \sum_s \left[\frac{\frac{X_i^s}{X_i} \frac{M_j^s}{M_j}}{\frac{M_w^s}{M_w}} \right]$$

Donde

X_i^s son las exportaciones totales del bien s para Colombia.

X_i son las exportaciones totales de Colombia.

M_j^s son las importaciones totales del bien s para Venezuela.

M_j son las importaciones totales de Venezuela.

M_w^s son las importaciones totales del bien s provenientes del mundo.

M_w son las importaciones totales provenientes del mundo.

- Resultado e interpretación del índice para el caso colombiano.

La información requerida para el cálculo del índice, fue obtenida de la base de datos estadísticos de las Naciones Unidas, para el año 2007 según clasificación SITC Rev. 4. Después de realizar las operaciones necesarias para el cálculo del índice, el resultado obtenido fue:

$$C_{ij} = 0.712040398$$

El índice de complementariedad comercial entre la oferta exportadora colombiana y la demanda importadora venezolana arrojó un resultado, que si bien es inferior a la unidad, está relativamente cercano a ella. Esto indica que la especialización exportadora colombiana no coincide en su totalidad con la especialización importadora venezolana, en otras palabras, la especialización comercial colombiana es inferior a la mundial, lo que indica que el país no ofrece una diferenciación en sus productos que lo posicione como el mayor socio estratégico de Venezuela.

Este indicador confirma la falta de especialización técnica de los dos países, pues su comercio está basado en las ventajas derivadas de su cercanía geográfica, y no por la tecnificación de los bienes producidos.

Adicionalmente, es evidente que Colombia y Venezuela tienen una orientación exportadora de bienes primarios, lo que hace que la complementariedad entre estos países no sea tan elevada como podría llegar a serlo. Sin embargo, en el cálculo del índice de complementariedad es importante considerar información de años anteriores. Porque este hecho se convierte en un obstáculo para entender las variaciones de los volúmenes de comercio en el intercambio entre los dos países.

DISCUSIÓN

Las potencialidades de eslabonamientos en la creación de cadenas productivas binacionales pasa por el intercambio comercial entre Venezuela y Colombia y éste a su vez se caracteriza por las relaciones filiales entre los habitantes de ambas naciones; la movilidad constante de las personas y su cercanía por vínculos familiares. Sin embargo, la fortaleza de este tipo de relaciones se ve disminuida frente a la falta de un marco jurídico fuerte que asegure la continuidad de los intercambios ante los cambios del escenario político. Una alternativa para la consolidación de estos vínculos es la creación de eslabonamientos productivos binacionales a partir de un mayor grado de especialización y por ende complementariedad de las dos economías.

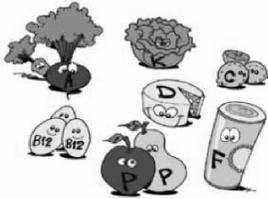
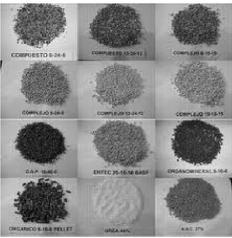
Para la identificación de alternativas en las relaciones bilaterales, se realizó un análisis de volúmenes de comercio por subpartidas arancelarias que permitieron encontrar los productos exportados e importados, hacia y desde Venezuela, por parte de Colombia.

Las diferencias en la construcción de sistemas productivos en cadena limita en el intercambio binacional la posibilidad de adoptar estándares, por esta razón se optó por el modelo de cadenas productivas desarrolladas por el Departamento Nacional de Planeación (DNP) para

Colombia. En este sentido se analizaron los productos pertenecientes a cada cadena y su intercambio comercial, con lo cual se estableció cuáles cadenas son susceptibles de ser conformadas binacionalmente.

Siguiendo esta metodología se identificaron las siguientes cadenas con potencial de eslabonamiento, petroquímica plástica, petroquímica caucho, petroquímica pinturas, cosméticos y elementos de aseo, industria farmacéutica y agroquímicos.

Eslabones potenciales cadenas productivas colombo - venezolanas

Colombia		Venezuela			
CADENA PETROQUÍMICA		Tubos		Polietileno	
		Cauchos		Polímeros	
		Barnices		Aceites de petróleo	
		Llantas		Cloruro de vinilo	
CADENA COSMÉTICOS Y PRODUCTOS DE ASEO		Aceites		Alcoholes	
		Semillas		Lociones	
		Esencias		Desodorantes	
		Maquillaje		Perfumería	
CADENA INDUSTRIA FARMACÉUTICA		Vitaminas		Antibióticos	
		Hormonas		Medicinas veterinarias	
CADENA AGROQUÍMICOS	 Molho sódico  Dj cálcico  Dj sódico	 Fosfito dipotásico y micro potásico  Fosfatos  Hexametáfosfato de sodio	 Fosfato de potasio microclásico  Tricalcico  Triso dicó		Nitratos
			Fosfatos		Abonos
			Fertilizantes		Ácidos inorgánicos

Fuente: Elaboración propia con base en datos de COMTRADE - Organización Naciones Unidas [ONU] (2008).

- Cadena petroquímica (plásticos, caucho y pinturas)

Los recursos naturales existentes en Venezuela han propiciado el desarrollo de una industria basada en los hidrocarburos, esto ha hecho que el

país se convierta en pionero en Latinoamérica en la producción y transformación de bienes basados en éstos.

Los plásticos hacen parte importante de la amplia gama de productos derivados de los hidro-

carburos, lo que los convierte en una fuente de ventajas competitivas para el comercio con Colombia. Esto se evidencia en los eslabones de esta cadena, pues dentro de los procesos productivos que se llevan a cabo, se utilizan bienes producidos intensivamente por Venezuela, tales como, polietileno, otros polímeros de etileno en formas primarias, otros co-polímeros de cloruro de vinilo y otros polímeros de olefinas halogenadas, monofilamento de plástico del que la sección transversal sea > 1 mm, aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos.

Los productos anteriormente mencionados se convierten en insumos básicos para la generación de bienes finales como los poliestirenos, tubos, mangueras, placas, resinas, pinturas, barnices, lacas colorantes, correas transportadoras, llantas, caucho industrial y otros; producidos por Colombia debido a que sus ventajas competitivas se han basado en estrategias industriales que han estado orientadas hacia el fortalecimiento del sector por medio de productos con valor agregado.

A pesar de esta complementariedad en la cadena, las importaciones que realiza Colombia del principal bien (polietileno) ascendieron en 2007 a US\$304.499.879, y de éstos solamente US\$16.003.341, es decir, el 19,69% fueron hechas desde Venezuela; aun cuando su cercanía y especialización en productos de esta cadena lo debería posicionar como el más importante socio comercial en el sector petroquímico plástico. (ONU, 2008).

De acuerdo con este comportamiento comercial, la cadena binacional se podría conformar por medio de la producción en Venezuela de todos los bienes básicos y algunos intermedios, entre tanto Colombia estaría encargado de algunos otros bienes intermedios y los bienes finales; maximizando de esta forma los beneficios conjuntos de estas dos naciones y generando economías de escala que los vuelvan más competitivos en los mercados mundiales.

- **Cosméticos y productos de aseo**

Esta cadena presenta oportunidades en dos industrias diferentes pero relacionadas. El maquillaje y las preparaciones utilizadas en belleza y aseo, que son mayoritariamente desarrollados por la industria colombiana, y las lociones y perfumes, producidas ampliamente por empresas venezolanas.

Colombia se ha especializado en la producción de aceites, semillas y otras sustancias odoríferas; por su parte Venezuela ha desarrollado la industria de alcoholes de todo tipo. Lo que muestra una alta complementariedad entre los dos países pues estos productos son básicos para la generación de todos los bienes finales de esta cadena.

Una de las formas en que se podría constituir este encadenamiento sería por medio de la transformación en Colombia de los alcoholes producidos por Venezuela en maquillaje, preparaciones para el cabello, preparaciones para la higiene oral y dental, jabones, betunes y otros. Por otro lado, Venezuela se encargaría de la producción de perfumes, aguas de tocados, desodorantes y demás perfumería, utilizando como insumos las semillas y aceites producidos por Colombia.

- **Industria farmacéutica**

La cadena farmacéutica está fundamentada en la industria química, en la que Venezuela ha tenido un gran desarrollo en los últimos años. Por esta razón este país es productor de bienes como medicamentos veterinarios, antibióticos, productos medicinales, productos farmacéuticos y productos biológicos. Sin embargo, los insumos necesarios para el desarrollo de éstos no se encuentran disponibles en grandes cantidades en el país, y es en este punto donde Colombia entraría a formar parte de la cadena, pues el país es productor de vitaminas, hormonas, glucósidos, sulfuros, etc.

En este caso, sería Colombia el país proveedor de bienes primarios y algunos intermedios, para su desarrollo ulterior en Venezuela, ya que este último país cuenta con la infraestructura, los conocimientos y otros insumos, como cloruros, yoduros, bromuros y oxiyoduros, para la generación de economías de escala en la producción y distribución de estos productos.

Adicional a su importancia económica, esta industria juega un papel fundamental debido a su vínculo directo con la salud pública, que ha sido duramente golpeada por las acciones de las empresas transnacionales y multinacionales que tienen en su poder la producción y distribución de medicamentos esenciales. La entrada en funcionamiento de esta cadena acompañada por seguimiento directo de los gobiernos de los dos países, podría generar mejoras en los procesos de producción y fijación de precios, que hicieran los bienes finales más accesibles al público en general.

- Agroquímicos

Los productos que se obtendrían a partir de la conformación de una cadena binacional en este sector serían, abonos, plaguicidas y herbicidas. Los cuales se producirían en territorio venezolano debido a su alta producción de fertilizantes animales, vegetales, minerales y químicos, azufres y ácidos inorgánicos, los cuales en su gran mayoría son insumos necesarios para la fabricación de dichos productos. Aun cuando Venezuela es productora de la mayoría de insumos, la cadena binacional empezaría por la necesidad de este país de adquirir bienes como nitratos, fosfatos, óxidos y otros fertilizantes, que son producidos por Colombia.

Una muestra de la importancia de esta cadena agroquímica son las importaciones que realizó Colombia desde Venezuela de fertilizantes en 2007, alcanzó la cifra de US\$48.918.950, de los cuales el 86% fueron de fertilizantes minerales o químicos nitrogenados. (ONU, 2008).

El impulso que se le dé a esta industria está estrechamente relacionado con la importancia que tiene en los países del tercer mundo el sector agrícola, puesto que a este sector pertenecen sus principales productos de comercio exterior. Además, es innegable que en los últimos años la preocupación por la escasez de alimentos ha aumentado el interés de las naciones por recuperar este sector de la economía.

CONCLUSIONES

El comercio entre Colombia y Venezuela tiene relaciones débiles estructuralmente, no se posee un marco regulatorio sólido que abarque el intercambio comercial entre los dos países, hecho que se hará más evidente a partir de 2011, año en el que se vencen los términos de las preferencias obtenidas por Colombia en virtud de la CAN. Sin embargo, las profundas relaciones filiales entre los dos países, hacen que las relaciones sean fuertes en la informalidad, es decir, en ausencia de un marco regulatorio firme.

La fortaleza de estas relaciones es tal que Venezuela ha sido tradicionalmente el segundo socio comercial de Colombia. No obstante, esta condición ha empezado a ser menos evidente con el paso del tiempo. La falta de complementariedad de las economías, que ubica a Colombia por debajo del nivel de especialización mundial, ha hecho que Venezuela empiece a intensificar sus relaciones comerciales con otros países, con los que a pesar de no tener vínculos filiales tan fuertes, ofrecen un mayor ajuste a la demanda venezolana con productos más competitivos.

El comercio de ambos países se encuentra concentrado en muy pocos productos, muchos de ellos pertenecientes al sector primario de la economía, sin ningún proceso ni valor agregado y sujetos, en muchas ocasiones, a los precios internacionales (caso café para Colombia y petróleo para Venezuela). Este panorama deja ver la gran necesidad de una transformación producti-

va, que se apoye en estrategias y políticas que garanticen un aumento de la productividad, diversificación productiva y comercial. Estrategias que estimulen la innovación, la asociación y la cooperación, entre el sector público y privado.

Una de las opciones para el análisis de oportunidades que se presenta es el establecimiento de cadenas productivas binacionales como alternativa para mejorar el intercambio comercial y proyectar la producción de bienes a terceros mercados. Las cadenas productivas entre Colombia y Venezuela podrían ser un elemento clave dentro de las políticas de articulación entre el sector privado y público.

La implementación de las cadenas productivas entre los dos países debe establecer una visión estratégica en materia de desarrollo económico-productivo, integración física y desarrollo social sostenible para las regiones. Por lo tanto, se deben contemplar las necesidades económicas y sociales de ambos, constituyendo así una estrategia general de desarrollo bajo los debidos lineamientos de política comercial conjunta que promuevan mejores términos de intercambio.

De acuerdo con el análisis de las exportaciones de productos que conforman los eslabones de las cadenas analizadas se identificaron potencialidades para la creación de eslabonamientos en cinco industrias centrales de las economías colombianas y venezolanas, petroquímica (cauchos, plástico y pinturas), cosméticos y aseo y agroquímicos.

Esta investigación hizo una primera aproximación a la potencialidad de eslabonamientos productivos binacionales; sin embargo, se busca en avances posteriores desarrollar una herramienta metodológica idónea que permita estudiar las empresas que estarían ubicadas en cada uno de los eslabones identificados para lograr un modelo de asociatividad empresarial que se enmarque en el concepto de cadenas productivas colombo - venezolanas.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). (2009). *Anexo metodológico, derivación y propiedades del índice de intensidad de comercio*. 01 de marzo de 2009. 139, 150. Disponible en línea en: www.aladi.org/biblioteca/Publicaciones%5CALADI%5CSecretaria_General%5CSEC_Estudios%5C139AneMe.DOC
- ARRIAGA, E. (Mayo - Agosto 2003). La teoría de Niklas Luhmann. *Convergencia*. N° 32. 277-312.
- BALASSA, B. (1965). *Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage*. The Manchester School of Economic and Social Studies. 33, 99-123.
- BELTRÁN, L. & CHÁVEZ, N. (2008). Determinantes de la integración colombo - venezolana y perspectivas ante la dimisión de Venezuela a la CAN. *Equidad y Desarrollo*. 9, 47-59.
- CALDERÓN, F. (2007). *Distrito turístico rural un modelo teórico desde la perspectiva de la oferta*. 16 de septiembre de 2008. Disponible en línea en: www.eumed.net/tesis/2007/fjcv/
- CHAVARRÍA, H.; ROJAS, P.; ROMERO, S. & SEPÚLVEDA, S. (2000). Los complejos productivos de la teoría a la práctica. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA. *Cuaderno de Investigación* N° 14. http://books.google.com/books?id=U_ZJlq6K0KUC&printsec=frontcover&dq=Los+complejos+productivos+de+la+teor%C3%ADa+a+la+pr%C3%A1ctica&source=bl&ots=ID8AgDnLg&sig=m5f8UsR6WIRIVJpAD5Q780472kY&hl=es&ei=KGJ_Tb7nJ8fG0QHm4JX5CA&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=2&ved=0CB0Q6AEwAQ#v=onepage&q=Los%20complejos%20productivos%20de%20la%20teor%C3%ADa%20a%20la%20pr%C3%A1ctica&f=false
- CHIAPPE, M. (01 de mayo de 2006). Busca mantener flujo. *Periódico El Universo*. Disponible en línea en: <http://www.eluniverso.com/2006/05/01/0001/9/784265AA1E324E37AA24AC0ED19DF952.html>
- Comunidad Andina de Naciones [CAN] (1969). *Acuerdo de integración subregional andino "Acuerdo de Cartagena"*. 26 de enero de 2009. Disponible en línea en: <http://www.comunidadandina.org/normativa/tratprot/acuerdo.htm>
- Departamento Nacional de Planeación (DNP). (2004). *Cadenas productivas. Estructura, comercio internacional y protección*. 25 de febrero de 2009. Disponible en línea en: <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/EstudiosEconomicos/An%C3%A1lisisdecadenasproductivas/tabid/113/Default.aspx>
- GEREFFI, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del desarrollo* 32. México. 125.
- GEREFFI, G. (2002). The international competitiveness of Asian economies in the apparel commodity chain. *ERD Working Paper Series*. 5. 16 de enero de 2009. Disponible en línea en: http://www.adb.org/Documents/ERD/Working_Papers/wp005.pdf
- GOMES, A. & VALLE, S. (2001). *Análisis prospectivo de cadenas agropecuarias*. 29 de septiembre de 2008. Disponible en línea en: www.cipotato.org/papandina/documents/analisis.doc
- HUMPHREY, J. & SCHMITZ, H. (1995). *Principles for promoting clusters and networks of SME's*. Mimeo. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). Viena.

- MARSHALL, A. (1890). *Principles of Economy*. McMillan. Londres.
- NOVICK, M. & CARRILLO, J. (2006). *Eslabonamientos productivos globales y actores locales, debates y experiencias en América Latina*. 30 de septiembre de 2008. Disponible en línea en: http://docencia.izt.uam.mx/egt/publicaciones/libros/teoria_social/cap12.p
- Organización de Naciones Unidas (ONU). (2008). Base de datos de información estadística COMTRADE. 01 de marzo de 2009. Disponible en línea en: <http://comtrade.un.org/db/>
- PEREGO, L. & MARTEAU, S. (2007). *Integración de cadenas productivas de valor. Contribuciones a la economía*. 28 de septiembre de 2008. Disponible en línea en: <http://www.eumed.net/ce/>
- RUBIO, O.; OJEDA, J.; MONTES, E. (2003). *Deuda externa, inversión y crecimiento en Colombia, 1970-2002*. Disponible en línea en: <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra272.pdf>
- SÁNCHEZ, E. & LÓPEZ, S. (2008). *Venezuela, comercio y estabilidad*. 23 de enero de 2009. Disponible en línea en: www.icpcolombia.org/archivos/reflexiones/venezuela_comercio_estabilidad.pdf
- TATTARA, G. & VOLPE, M. (2000). *Las redes en los distritos industriales italianos, la Terza Italia* - Depto. de Cas Económicas Universidad Ca' Foscari de. 16 de septiembre de 2008. Disponible en línea en: <http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfespa%F10l/cap3.pdf>
- VAN, D. (2004). *Guía metodológica para el análisis de cadenas productivas*. RURALTER. 25 de septiembre de 2008. Disponible en línea en: http://pdf.biblioteca.hegoa.efaber.net/ebook/16824/guia_metodologica_analisis_cadenas_productivas_2006.pdf
- VON BERTALANFFY, L. (1976). *Teoría General de Sistemas*. Petrópolis. Vozes.