

Perspectivas del comercio binacional a raíz de la apertura de la frontera.

Eulomar Urquiola



Es a través del Comercio Internacional que se busca abastecer las necesidades de un País al menor costo posible y de alguna manera orientar y recomendar los objetivos de la política comercial de la mano de las Teorías del Comercio Internacional.

Se considera el intercambio comercial entre Colombia y Venezuela a través de los años como uno de los más fuertes y prósperos de América del Sur. Considerando que ambos Países tienen un portafolio muy completo de mercancías con tendencia exportadora que incentiva a la producción nacional y participar en el intercambio comercial binacional.

Desde las Teorías del Comercio Internacional, considerando, la Teoría de las ventajas Absolutas basada en la especialización para minimizar costos absolutos y, la segunda, la teoría de David Ricardo, estableciendo costos relativos y no absolutos como determinantes para el establecimiento de la ventaja entre los países, podemos diseñar estrategias de comercialización. Ambos se conjugan en la nueva teoría del comercio

llamada “Teoría de la Competitividad” que postula que los agentes económicos pueden crear ventaja comparativa a través de las estrategias de los privados o las políticas comerciales de los públicos. (Lombana, J y Rozas, S, 2009).

De esta forma, si nos enfocamos en la Teoría de la Competitividad, Venezuela y Colombia se podrían plantear esquemas comerciales tomando en cuenta las ventajas comparativas de sus productos a exportación y con ello aprovechar la frontera binacional en este nuevo ciclo de apertura física de la misma.

Al revisar los números, en el año 2008 este comercio binacional alcanzó cifras históricas, que según DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia), lo estimó en 7.200 millones FOB (INCOTERMS 2022) de dólares. Años más tarde, 2015 con el cierre de la frontera terrestre de Táchira y el Norte de Santander comenzó el declive del comercio binacional.

Durante el año 2021 el comercio internacional entre estas dos naciones rondó los 200 millones de dólares con un 85% de las exportaciones realizadas de Colombia hacia Venezuela. Lo que vale intuir, que es de vital importancia fortalecer y diversificar este comercio binacional y aprovechar las ventajas comparativas que cada País pueda ofrecer y colocar en su portafolio de exportación.

Si examinamos los productos que Colombia coloca en exportaciones hacia Venezuela, según datos aportados para el año 2021 fueron: plástico y sus manufacturas (21%), grasas y aceites animales o vegetales (9%), azúcares y artículos de confitería (7%), fundición, hierro y acero (6%) y productos farmacéuticos (5%). Hasta julio de este año 2022, las exportaciones sumaron cerca de 342 millones de dólares FOB (INCOTERMS 2022), según los datos presentados por la Asociación Nacional de Comercio Exterior de Colombia (ANALDEX).

Así lo podemos observar en la siguiente Tabla 1

Tabla 1: Productos exportados de Colombia a Venezuela. Años 2019, 2020, 2021.

Fuente: *AnalDEX con datos de Legiscomex*

Código de partida	Descripción	USD FOB Millones			Var (%)	Var (%)	Part.
		2019	2020	2021	2021/2019	2021/2020	(%) 2021
Total exportaciones		195,93	195,98	331,11	69,0	68,9	100
3902100000	Polipropileno.	8,1	14,1	26,8	229,3	90,4	8,1
1704901000	Bombones, caramelos, confites y pastillas.	1,2	7,0	18,9	1.508,0	167,8	5,7
1511900000	Los demás aceites de palma y sus fracciones	17,2	14,3	13,2	-23,1	-7,6	4,0
0402211900	Las demás leche y nata (crema) concentradas, en polvo	0,0	0,0	10,4	**	**	3,2
1507909000	Los demás aceites de soja (soya) y sus fracciones	2,7	5,6	9,2	234,9	64,0	2,8
8507100000	Acumuladores eléctricos de plomo	7,9	8,2	8,6	8,9	4,5	2,6
3902300000	Copolímeros de propileno.	2,4	2,6	7,3	205,1	178,9	2,2
3004902900	Los demás medicamentos para uso humano.	7,1	3,1	6,3	-11,4	104,6	1,9
3105200000	Abonos minerales o químicos	13,6	3,8	6,2	-54,1	62,3	1,9
1101000000	Harina de trigo y de morcajo (tranquillón).	6,7	9,8	6,0	-10,6	-39,0	1,8
9619001010	Pañales para bebés	2,1	4,1	5,3	155,9	26,9	1,6
3920100000	Piñacas, hojas, películas, bandas y láminas de plástico	1,6	2,0	5,1	223,8	151,2	1,5
2710193500	Aceites base para lubricantes	0,7	2,1	4,5	531,9	118,2	1,4
3402119000	Agentes de superficie orgánicos, aniónicos	4,7	3,3	4,3	-8,2	31,8	1,3
7225500090	Productos laminados planos de los demás aceros aleados	1,1	2,0	4,2	295,2	109,6	1,3
7210490000	Productos laminados planos de hierro o de acero sin alear	0,1	1,0	4,0	3.505,5	298,3	1,2
Demás		118,8	112,9	190,9	60,7	69,1	57,7

Al estar cerrada la frontera en el Estado Táchira (Venezuela) y el Norte de Santander (Colombia), necesariamente la salida de los productos de Colombia en él 2021 se efectuó por Maicao hacia el Estado Zulia (Venezuela), representando este paso de frontera

cerca del 29% del valor total. Luego le siguen Cartagena (Colombia) con una participación de 27%, Bogotá (Colombia) con 6%, Buenaventura (Colombia) con 3% y otros con 0,3%.

Por otra parte, Colombia para el año 2021, importó desde Venezuela,

productos como: fundición de hierro y acero (26%), máquinas y aparatos y material eléctrico (12%), sal, azufre y piedras (9%), productos químicos orgánicos (7%) y algodón (6%), logrando alcanzar la cifra de 59,5 millones de dólares en Así lo evidencia la Tabla 2.

Tabla 2: Productos exportados de Colombia a Venezuela. Años 2019, 2020, 2021.

Fuente: Analdex con datos de Legiscomex

Código de partida	Descripción	USD CIF Miles			Var (%)	Var (%)	Part. (%)
		2019	2020	2021	2021/2019	2021/2020	2021
Total importaciones		42.077,7	25.917,3	59.545,3	41,5	129,8	100,0
8507100000	Acumuladores eléctricos de plomo	679	2.442	8.354	1.130,5	242,1	14,0
7213911010	Alambrón de hierro o acero sin alear	0	0	7.981	**	**	13,4
7214200000	Barras de hierro o de acero sin alear	52	1.933	7.126	13.536,9	268,7	12,0
2523100000	Cementos sin pulverizar (Clinker).	0	0	6.339	**	**	10,6
2905110000	Metanol (alcohol metílico).	1.173	0	4.525	285,7	**	7,6
5209420000	Tejidos de mezclilla (denim) de algodón	2.972	2.048	3.384	13,9	65,3	5,7
1513211000	Aceites de almendra de palma y sus fracciones, en bruto.	1.861	1.100	2.969	59,5	169,9	5,0
7010902000	Las demás bombonas, (damajuanas), botellas, frascos, bicales, tarros	289	346	2.534	776,6	631,5	4,3
6807100000	Manufacturas de asfalto o de productos similares	2.611	1.418	1.974	-24,4	39,2	3,3
5603129000	Las demás telas sin tejer, incluso impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas	769	2.624	1.744	126,7	-33,6	2,9
2847000000	Peróxido de hidrógeno (agua oxigenada), incluso solidificado con urea.	1.627	1.269	1.684	3,5	32,7	2,8
7602000000	Desperdicios y desechos, de aluminio.	0	13	1.236	**	9.687,3	2,1
2803009000	Los demás carbonos	78	29	1.028	1.210,9	3.389,9	1,7

En el curso de este año 2022, estas importaciones de Venezuela hacia Colombia se ubicaron en 46,9 millones de dólares CIF (INCOTERMS 2022), que según opinión de ANALDEX es satisfactorio comparado con el año 2021. Estas mercancías entraron a Colombia por: Barranquilla (Colombia) con una participación del 39% del total de las importaciones, luego, por Maicao (Colombia) con una participación de 34%, Cartagena (Colombia) con 23%, Bogotá (Colombia) con 3%, Riohacha (Colombia) con 1% y Buenaventura (Colombia) con 1%.

Desde Venezuela, la Cámara de Integración Económica Venezolana-Colombiana (CAVECOL) presentó datos referidos al período enero-agosto 2020, en el cual las exportaciones venezolanas hacia el vecino país disminuyeron 58%, al llegar a la cifra de 14 millones de USD. Estas cifras interpretadas por CAVECOL representan una caída del 48% respecto al año 2019.

En el período enero-agosto del año 2020, los productos exportados desde Venezuela hacia Colombia correspondieron a: materias plásticas y manufacturas (1,23 millones de dólares); Productos químicos inorgánicos (0,64 millones de dólares); madera, carbón vegetal y manufacturas

de madera (0,36 millones de dólares); productos diversos de las industrias químicas (0,27 millones de dólares); Aluminios y sus manufacturas (0,14 millones de dólares); combustibles y aceites minerales y sus productos (0,14 millones de dólares); fundición, hierro y acero (0,03 millones de dólares).

A su vez, destaca CAVECOL, que en ese mismo período, se exportaron otros productos venezolanos tales como: manufacturas de plástico; cocos; aparatos para filtrar o depurar gases; frutas, ron y demás aguardientes procedentes de la destilación, previa fermentación de productos de la caña de azúcar; bujías de encendido; preparaciones lubricantes; vidrio; contrachapado, entre otros.

Para el año 2021 Venezuela exportó hacia Colombia, hierro y acero (39%); productos químicos orgánicos (7%) y plásticos y manufacturas (5%), entre otros, lo que nos indica que el flujo comercial binacional nunca se ha detenido.

De todo lo anterior, y con base en las Teorías del Comercio Internacional, que explican el equilibrio entre las importaciones y las exportaciones (Hume), aceptada por Smith, Ricardo y Mill, que años más tarde, el primero de ellos, Smith,

demonstró las ventajas de la especialización y la conveniencia del intercambio entre países. Ricardo, con su teoría de los costos comparativos y Mill con su teoría de la demanda recíproca, como principal fuerza de la relación de cambio, nos proporcionan salidas comerciales al estructurar planes comerciales binacionales.

Torres, R (2007), planteó que las ventajas principales del Comercio Internacional consisten en el mejor empleo de los recursos productivos con la finalidad de que mediante el comercio, cada país se provea de mercancías que no pueda producir, obtenga aquellas que se producen en cantidad insuficiente y adquiera mercancías que, no obstante poderlas producir, las importa a un costo relativo menor.

Es en este punto de inicio que debemos tomar al realizar proyectos de importación hacia Colombia, aprovechar nuestra frontera, mejorar la relación de cambio con ofertas de productos nacionales de calidad y destacando nuestras ventajas comparativas del mercado.

Según el Boletín Técnico del DANE sobre importaciones (IMPO) hasta el mes julio 2022, publicado el 16 de septiembre de este mismo año, da cuenta, que los productos importados por Colombia, en los siguientes

rubros de mercancía, son: Agropecuarios, alimentos, bebidas y tabacos, materiales crudos no comestibles y aceites y grasas y ceras por 6.890,9 millones de dólares CIF; Combustible y productos de industrias de extracción por 871,1 millones de dólares CIF; Manufacturas, que incluye: productos químicos, artículos manufacturados clasificados según el material, maquinaria y equipos de transporte, por 5.097 millones de dólares.

Estas importaciones llegan a Colombia desde: Estados Unidos de Norteamérica 26,5%, China 23,7; Brasil 7,9; México 5,6; Alemania 3,4; España 2,7; Francia 2,2 y otros países 28,1, que bien parcialmente Venezuela las podía colocar en ese mercado a un menor costo y tiempo de espera.

Claro está, que nuestras debilidades de producción y especialización no nos coloca en buena posición ante ese mercado, pero podemos utilizar nuestras fortalezas y la ventaja comparativa presente de la distancia para cubrir nichos competitivos. Fortaleza que encontramos en la ganadería, la agricultura, plásticos y sus derivados, productos manufacturados que podemos producir a un menor costo con materia prima procedente del intercambio comercial binacional, hierro y acero, algodón, grasas y aceites, Confecciones textiles y abrir la apertura a las empresas bajo la modalidad de maquiladoras.

Las maquiladoras son empresas que se caracterizan por importar la materia prima, sin necesidad de pagar aranceles, para, posteriormente, fabricar el producto y exportarlo de nuevo al país del que se extrajo la materia prima. Esta alternativa de comercialización es factible de ser puesta en marcha en el intercambio binacional dada la corta distancia para realizar el intercambio, que a su vez representa la ventaja comparativa.

Si retomamos las nuevas teorías de la competitividad, y consideramos que entre Colombia y Venezuela el comercio internacional se realiza bajo los supuestos de competencia imperfecta, la localización espacial entre ambos países es de una importancia excepcional para las actividades productivas en ellos, ya que son países similares en desarrollo tecnológico y dotación de recursos naturales.

Desde la microeconomía aplicada al Comercio Internacional, la competitividad se orienta a las características de la empresa o la industria. Con ello, se logra la diferenciación del producto y la especialización del trabajo. Ambos países deben trabajar en estos dos factores y buscar ventajas comparativas con estrategias de mercado y de recursos que cada uno dispone y contabilizar dichas competencias.

De esta manera, Paul Krugman, Premio Nobel de Economía

2008, desarrollo un modelo para el análisis de la geografía del comercio internacional. Este modelo se basó en la nueva teoría del Comercio Internacional (NTCI) que explica las causas del comercio y los determinantes de la competitividad.

Bajo este esquema, tanto las empresas colombianas y venezolanas pueden implementar estos modelos teóricos para determinar qué factores o qué condiciones productivas hacen competitivas en ambos países a sus empresas en el intercambio comercial binacional.

Conclusiones

Sin duda, que la apertura del paso fronterizo terrestre binacional ha generado múltiples perspectivas en relación al Comercio Internacional entre ambas naciones. Esta apertura llega en un momento oportuno, luego de la perturbación ocasionada por el Covid-19, período en el cual muchas empresas en ambos países tuvieron que dar un cierre técnico de producción.

Se reactiva el comercio binacional en conjunto con el fin de la pandemia y las perspectivas son muchas por ambas partes de empresarios. Conscientes que hay nichos de productos que hay que cubrir y necesidades que satisfacer.

Por ello, es necesario

implementar medidas de recuperación económica y retomar aquellos intercambios comerciales binacionales que se dieron en el año 2008, reconstruyendo el tejido empresarial, implementando modelos económicos productivos y competitivos. Al mismo tiempo, ofrecer nuestras ventajas comparativas para modificar la dirección del mercado y, iniciar las exportaciones hacia Colombia de aquellos productos que Colombia importa de otros países más lejanos.

Con ello, el precio de estos productos favorecerá a Colombia, ya que lleva consigo, la reducción de fletes y tiempo de entrega. Para Venezuela, es una oportunidad que tienen los empresarios de internacionalizar sus productos al mismo tiempo que favorecen el mercado laboral.

Esto también va a depender de la acción de ambos gobiernos de dar respuesta al aparato empresarial de cada uno de ellos, facilitando el flujo de mercancías en aspectos de su competencia. Incluir como una política pública el desarrollo productivo con competitividad en el presupuesto de la nación, de esta manera, coadyuvar en impulso económico sustentable.

Aprovechar el esquema de la nueva teoría del Comercio Internacional, para diseñar políticas comerciales

estratégicas o políticas industriales que favorezcan a aquellas industrias que puedan, desde sus fortalezas, ir al intercambio comercial binacional con ventajas comparativas.

Fortalecer la infraestructura ya existente de las autoridades aduaneras binacionales a los fines de facilitar el intercambio comercial basados en el Acuerdo de facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio y tener en cuenta las indicaciones y propuestas emanadas de la Organización Mundial de Aduanas y así lograr estándares internacionales positivos.

Al final, desde una perspectiva subjetiva, auguro buenos resultados, si se enfoca esta oportunidad en proyectos reales y factibles basados en estrategias bien formuladas y conversadas por ambas partes que tengan como objetivo, desarrollar un sano intercambio binacional en pro de las economías de Colombia y Venezuela.

Referencias Bibliográficas

1. Asociación Nacional de Comercio Exterior de Colombia (ANALDEX). Septiembre 2022. Una mirada al Comercio bilateral entre Colombia y Venezuela. Recuperado de <https://www.analdex.org/>

2. Cámara de Integración Económica Venezolana-Colombiana (CAVECOL). Marzo 2022. Apertura comercial fronteriza: un abanico de oportunidades. Recuperado de www.cavecol.org.

3. Lombana-Rozas. 2009. Marco analítico de la competitividad. Fundamentos para el estudio de la competitividad regional. Revista científica Pensamiento y gestión N° 26. Recuperado de <http://rcientificas.uninorte.edu.co>

4. Orozco, J- Núñez, P. Vol 11 noviembre 2017. La competitividad en el comercio internacional. Repositorio del XI Congreso de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad. 931-950 ISBN 978-607-96203-0-6. Recuperado de <https://www.riico.net/index.php/riico/article/view/1483>

5. Padinger, G, 2021. Colombia y Venezuela reabren sus fronteras. ¿Qué y cuánto comercian actualmente? Recuperado de <https://cnnespanol.cnn.com/>

6. Ruez, N; Jimenez, W y Buitrago, J. LAS TEORÍAS DE LA COMPETITIVIDAD: UNA SÍNTESIS. Rev. repub. [online]. 2021, n.31, pp.119-144. E pub Feb 01, 2022. ISSN 1909-4450. Recuperado de <https://doi.org/10.21017/rev.repub.2021.v31.a110>

7. Torres, R (2007). Teoría del Comercio Internacional. Editores Siglo Veintiuno. Caracas. Venezuela.