

# **Orígenes y evolución del Tratado de Libre Comercio del G-3: una mirada hacia el regionalismo en América Latina**

*Antonio Ortiz-Mena López-Negrete*

## **Introducción**

A partir de mediados de los años ochenta se presentó un notable resurgimiento de acuerdos de integración regional así como el establecimiento de nuevos acuerdos. Hacia mediados de 2002 estaban vigentes más de 170 acuerdos registrados ante el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y después ante la Organización Mundial del Comercio (OMC), y se llevaban a cabo negociaciones en torno a diversos acuerdos de integración en prácticamente todas las áreas del globo (OMC, 2003). Algunos países que tradicionalmente habían favorecido el multilateralismo por encima de alternativas regionalistas ahora participaban en acuerdos de integración regional. Quizá el mejor ejemplo de este cambio sea el Tratado de Libre Comercio de Japón con Singapur que entró en vigor en noviembre de 2002, toda vez que Japón había resistido la tentación regionalista durante décadas.

Entre las agrupaciones que recibieron un nuevo ímpetu se puede mencionar la implementación del Acta Única Europea de 1986 en el caso de la hoy Unión Europea, así como el Merca-

do Común Centroamericano, el cual ha venido evolucionando desde sus inicios a principios de la década de los años sesenta. Entre la plétora de acuerdos comerciales que se han firmado en los últimos años, especial pero no exclusivamente en las Américas, están el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur), y el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (TLC G-3) entre México, Colombia y Venezuela.

El resurgimiento del regionalismo económico ha llevado al desarrollo de numerosas explicaciones para dar cuenta de este fenómeno; sin embargo, las más de las veces dichas explicaciones han soslayado el examen cuidadoso de su validez empírica. En este artículo se analizan los orígenes y evolución del TLC G-3 con el fin de contribuir a nuestra comprensión de un proceso de integración en particular, en lugar de privilegiar las explicaciones abstractas sin confrontación empírica. Concretamente, el objetivo es dilucidar las razones que llevaron a la creación del TLC G-3, y evaluar si su evolución ha estado a la altura de las expectativas que le dieron origen. Esto también nos permitirá refinar varias hipótesis sobre los orígenes y dinámica del regionalismo.<sup>1</sup>

El artículo se desarrolla de la siguiente manera: en las primeras tres secciones se abordan distintos tipos de causas de la integración regional (la interacción estratégica, la interdepen-

---

<sup>1</sup> En este sentido, el presente trabajo contribuye tanto a la refinación como a la evaluación de hipótesis. A pesar de las críticas que King, Keohane y Verba han realizado a los estudios de un caso para evaluar hipótesis (King Keohane y Verba, 1996, 211), Rogowski ha señalado que este diseño de investigación es válido si se toma un caso que a primera vista debiera confirmar la (yo agregaría "las") hipótesis que se estudia (Rogowski, 1995, 467-468). Evidentemente, no se pueden generar y a la vez evaluar las hipótesis con un mismo caso, pues se trataría de una tautología. Cabe destacar también que un solo caso no invalida una teoría que pretende explicaciones parciales o probables pero puede, no obstante, ser útil para destacar las limitaciones de algunas teorías y señalar el camino de la investigación en el futuro. Al respecto, véase Lijphart, 1971.

dencia económica, y motivaciones económicas y políticas internas, respectivamente); en la cuarta sección se repasa el desarrollo de las relaciones comerciales y de inversión entre los socios del Tratado de 1995 a la fecha, y en la sección final se señalan algunos de los retos que enfrentan los socios del TLC G-3.

### **La interacción estratégica y el TLC G-3**

Los orígenes del TLC G-3 se encuentran en el Grupo Contadora, el mecanismo establecido por Colombia, México, Venezuela y Panamá en 1983, cuyo objetivo era encontrar una solución pacífica para las guerras civiles centroamericanas que prevalecieron durante los años ochenta (Ortiz-Mena L. N., 1986).

Al final de la fase más aguda de la crisis centroamericana, en una reunión celebrada en San Pedro Sula, Honduras, el 28 de febrero de 1989, Colombia, México y Venezuela decidieron crear el G-3. Ostensiblemente, su objetivo principal es fomentar la cooperación entre los miembros del G-3 en una diversidad de áreas que incluyen comercio, ciencia y tecnología, energía, telecomunicaciones, transportes, finanzas, turismo, cultura, medio ambiente, pesca, educación y cooperación con Centroamérica y el Caribe. El esquema de cooperación del G-3 dio lugar, a su vez, al TLC G-3 que se firmó el 13 de junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995 durante la ola regionalista de esos años.

Los objetivos explícitos del Tratado son virtualmente los mismos que los del TLCAN (y de los demás tratados de libre comercio suscritos por México). Salvo por lo que se refiere al artículo 1-01h del TLC G-3, que hace referencia al trato diferencial entre las partes en virtud de las categorías de países establecidas en la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), los demás objetivos son de corte muy general y no abordan ninguna razón

que sea específica a las relaciones entre Colombia, México y Venezuela.<sup>2</sup>

La estructura básica del TLC G-3 es también muy similar a la del TLCAN y cubre, entre otros temas, la liberalización del comercio, tanto en mercancías como en servicios, y los derechos de propiedad intelectual. Contiene, asimismo, un mecanismo de solución de controversias entre inversionistas y el Estado.<sup>3</sup>

¿A qué se debió que Colombia, México y Venezuela negociaran y suscribieran el acuerdo, y en ese preciso momento? Para simplificar el análisis, las explicaciones se han agrupado en tres grandes rubros: las de interacción estratégica; las funcionales relacionadas con la interdependencia económica, y las del ámbito de la política nacional.

Dentro del rubro de explicaciones de interacción estratégica podemos ubicar a Baldwin (1993), Perroni y Whalley (1992), y Wonnacott (1991). Baldwin ofrece una explicación del regionalismo desde una perspectiva de la demanda. En pocas palabras, su teoría del “dominó” del regionalismo sostiene que el auge actual de los acuerdos regionales es la respuesta a ciertos eventos en la economía política internacional, sobre todo un cambio de política de Estados Unidos para favorecer el regionalismo, y en particular el TLCAN (eventos que el modelo considera exógenos y no pretende explicar), los cuales aumentan el costo de oportunidad de quienes quedan excluidos de los nuevos acuerdos regionales, debido en cierta medida a una posible desviación de comercio e inversión. Por ello, dentro de los países excluidos se generan demandas a favor de la integración re-

---

<sup>2</sup> Los textos completos de los principales tratados comerciales suscritos entre países del continente americano se pueden consultar en: <http://www.sice.oas.org/acuerdos.ASP>.

<sup>3</sup> Para tener una visión general de las disposiciones del TLC G-3, véase Antonio Ortiz-Mena L. N., 2000. El texto completo está disponible en: <http://www.sice.oas.org/Trade/go3/G3INDICE.asp>.

gional, y en muchos casos los grupos integracionistas logran imponer sus preferencias.<sup>4</sup>

A pesar de que el modelo de Baldwin se concentra en la demanda y soslaya la lógica de oferta del regionalismo (supone una perfecta elasticidad de la oferta con respecto a la demanda), el argumento básico se antoja plausible en el caso del G-3. Los miembros del Pacto Andino se reunieron en 1987 para tratar de establecer un área de libre comercio, pero los resultados fueron magros. Por el contrario, cuando se volvieron a reunir en noviembre de 1992 y firmaron el Acta de La Paz, se consiguió un progreso hacia el área de libre comercio dentro del programa de dos años que se había estipulado y, poco después, Colombia y Venezuela comenzaron a firmar una serie de tratados de libre comercio, entre ellos el G-3. Esto es importante porque México anunció sus intenciones de negociar el TLCAN en junio de 1990, de tal suerte que los tiempos se ajustan a la hipótesis de Baldwin.

Dado el enorme potencial que representa el mercado de Estados Unidos y la posible desviación de comercio que podría ocurrir a costa de Colombia y Venezuela con el TLCAN, era de esperarse que esos países andinos buscaran adherirse al TLCAN en vez de buscar un acuerdo sólo con México. Sin embargo, vemos que en la década que lleva operando este tratado ningún país se ha logrado adherir al mismo, lo cual sugiere que hay una oferta muy inelástica con respecto a la demanda, razón por la cual debe atenderse ese aspecto de la dinámica del regionalismo. Es decir, el G-3 podría ser resultado de la interacción es-

---

<sup>4</sup> Baldwin supone asimismo que, por lo que se refiere a problemas de acción colectiva, es más factible que se formen grupos para luchar contra pérdidas que para lograr ganancias. Esto se relaciona claramente con la teoría prospectiva; sin embargo no desarrolla ese argumento en el modelo. Para una excelente revisión de la teoría prospectiva y sus aplicaciones a las relaciones internacionales, véase Levy, 1997.

tratégica en donde ese acuerdo representaría una segunda alternativa ante la imposibilidad de lograr la primera (adhesión al TLCAN), o bien podría obedecer a una lógica distinta. Por ello, con un análisis somero no es posible rechazar la hipótesis derivada del modelo de Baldwin, aunque tampoco pueden soslayarse explicaciones alternativas.

Perroni y Whalley ven los nuevos acuerdos regionales como una especie de “seguro” que adquieren los países pequeños para protegerse de una guerra comercial que pudiera dañar el sistema multilateral de comercio y por ende el acceso que tienen a ciertos mercados clave, más que como reflejo de una búsqueda de liberalización comercial como fin en sí mismo. De acuerdo con su argumento, si se elude el factor “mecanismo de seguro” no se comprendería por qué muchos de los nuevos acuerdos comerciales regionales han sido solicitados por los países pequeños, y tampoco por qué esos países han recibido menos concesiones que los países grandes.

Según estos autores, dado que los países grandes no temen tanto como los pequeños las consecuencias de una guerra comercial, y de hecho al otorgar concesiones a países pequeños pierden cierta capacidad de enfrentar a algunos de ellos entre sí para obtener mayores ganancias en sus negociaciones con dichos países, necesitan recibir algún tipo de compensación para voluntariamente restringir su margen de acción con respecto a países pequeños en un sistema internacional de autoayuda, el cual tiende a favorecer a los países grandes a costa de los pequeños. Es por esto que los países pequeños se ven obligados a otorgar tantas concesiones a los países grandes.

Así, este modelo intenta explicar las causas del regionalismo desde la perspectiva de interacción estratégica, atendiendo la lógica de la oferta y la demanda. Empero, tiene varios inconvenientes. En primer lugar, no toma en cuenta los importantes flujos de comercio e inversión entre países desarrollados en dis-

tintas regiones, lo cual aumenta de manera considerable los costos de una posible guerra comercial entre ellos y, por consiguiente, reduce la probabilidad de que la misma se lleve a cabo (Fishlow y Haggard, 1992; Kahler, 1993a). Asimismo, en el momento en que Perroni y Whalley ofrecieron su explicación seguían en curso las negociaciones comerciales multilaterales en la denominada Ronda Uruguay (1986-1994). No queda claro entonces por qué un éxito muy modesto o incluso un fracaso de las negociaciones podrían llevar a una guerra comercial y no simplemente al *status quo* anterior.<sup>5</sup>

En segundo lugar, algunos acuerdos comerciales preferenciales entre países grandes y pequeños han otorgado mayores beneficios a los países pequeños, ya sea mediante disposiciones explícitas o de hecho a través de sus efectos (como en el caso del TLC Estados Unidos-Israel y el acuerdo económico y comercial suscrito por Australia y Nueva Zelandia en 1983). Es decir, incluso cuando prevalecen concesiones relativamente limitadas por parte de un país grande, éstas tienen consecuencias positivas significativas para el país pequeño debido, precisamente, a las diferencias de tamaño entre las economías.<sup>6</sup>

En tercer lugar, Perroni y Whalley no pueden explicar por qué se establecen acuerdos comerciales entre países pequeños, a menos de que implícitamente se considere una segunda mejor opción después de haberse descartado la opción preferida de acuerdos bilaterales o minilaterales con países grandes. Así, el TLC G-3 sólo tiene sentido si fue el miedo, ante una guerra co-

---

<sup>5</sup> De hecho, Schott (1994) califica a la Ronda Uruguay como bastante exitosa en términos generales.

<sup>6</sup> Por ejemplo, los principales estudios realizados en el momento de las negociaciones del TLCAN predecían un impacto nulo o negativo (de mínima magnitud) en términos de empleo para Estados Unidos, mientras que ningún estudio bien sustentado predijo una disminución de empleos en México (Hufbauer y Schott, 1992, 58).

mercial, lo que llevó a sus conclusión, y si fue la segunda mejor opción para Colombia y Venezuela después de un intento infructífero por adherirse al TLCAN.

Sin embargo, en el caso que nos concierne, el regionalismo no parece ser una alternativa al multilateralismo, sino un proceso paralelo o complementario. Los tres países del G-3 participaban en la Ronda Uruguay al mismo tiempo que negociaban su propio tratado de libre comercio; de hecho, Venezuela se unió al GATT al mismo tiempo que el Pacto Andino volvía a adquirir fuerza hacia la conformación de un área de libre comercio. Asimismo, no parece que se busque el regionalismo como una forma de mecanismo de aseguramiento en caso de una ruptura de las pláticas de la Ronda Uruguay (como lo sugiere el modelo de Perroni y Whalley), ya que con el éxito general de las pláticas se esperaría una disminución en el impulso hacia el regionalismo. No obstante, tanto Colombia como Venezuela siguieron buscando establecer acuerdos comerciales regionales después de la conclusión exitosa de la Ronda Uruguay en 1994.<sup>7</sup>

Aunque es posible concebir al G-3 como estrategia defensiva para Colombia y Venezuela (no así para México), su valor defensivo depende de la configuración específica del acuerdo. Ciertamente, los dos países obtuvieron un acceso privilegiado al mercado mexicano, pero, para ellos, el mercado de mayor importancia es sin duda el estadounidense, y las estrictas reglas de origen del G-3 y del TLCAN aseguran que se limite considerablemente la posibilidad de la triangulación comercial. Puede decirse que, de darse una guerra comercial, el “seguro” que representa el G-3 para Colombia y Venezuela es de cobertura un tanto limitada.

Los argumentos de Wonnacott no dependen de un escenario tan catastrófico como el que presuponen Perroni y Whalley.

---

<sup>7</sup> Por lo que toca al G-3, se terminó de negociar aproximadamente al mismo tiempo que la Ronda Uruguay, en 1994.

Este autor ofrece una explicación persuasiva de las causas del regionalismo. Analiza detalladamente la economía política de áreas de libre comercio que se traslapan. Su modelo, acerca de los incentivos que determinan la dinámica en acuerdos de libre comercio, funciona como complemento de algunos otros modelos que se enfocan más en los argumentos del lado de la demanda, como el de Baldwin. Aunque Wonnacott desarrolló su modelo básicamente para apoyar la inclusión de Canadá en las pláticas, entonces bilaterales, que sostenían Estados Unidos y México para lograr un tratado bilateral de libre comercio, su explicación sobre los costos para los países que quedan fuera de este tipo de acuerdos es de índole general y no se circunscribe al caso que motivó su elaboración.

Según su argumento, por lo general, en los tratados de libre comercio las ganancias derivadas del mismo aumentan al incluir nuevos socios; sin embargo, en los acuerdos bajo el esquema de “ejes y espuelas”, el país espuela incurrirá en pérdidas cuando el eje suscriba por su parte otros tratados de libre comercio.<sup>8</sup> El país eje tiene una ventaja de ubicación, ya que sus empresas se pueden beneficiar mediante la importación de insumos de todos los países con los cuales existan acuerdos bilaterales, y también pueden exportar a esos mercados. Por su parte, las espuelas sólo se pueden beneficiar del mercado del país eje. De esta manera, la existencia de países espuelas adicionales tiende a reforzar el poder del eje a expensas de las espuelas.

Wonnacott concibe este esquema como una manera mediante la cual los países eje exportan protección y señala que, una vez iniciado el proceso, los intereses creados en el país eje dificultarán que prosiga la liberalización multilateral; es decir, que la respuesta ante la demanda de inclusión en acuerdos re-

---

<sup>8</sup> La terminología original en inglés para “ejes y espuelas” es *hub and spokes*.

forzará la dinámica regional mediante el fortalecimiento de vínculos comerciales tipo eje y espuela, a expensas de la liberalización multilateral no discriminatoria. Destaca también el importante papel que tienen las reglas de origen en cuanto sus efectos sobre la desviación del comercio y la inversión, y cómo las espuelas no pueden revertir esta situación por sí mismas, pues, aunque reduzcan sus aranceles entre sí, estos países no tienen el suficiente tamaño de mercado, ni el capital o tecnología como para servir de contrapeso al eje. Las espuelas acuerdan participar en un tratado comercial con el eje sólo porque los costos de ser excluidos del mercado del país eje son mayores que los que incurren al entrar en ese tipo de esquema.

El propio Tratado G-3 forma parte de un *collage* de acuerdos de libre comercio; por ello, el modelo de Wonnacott puede ayudarnos a comprender su origen y dinámica. Por ejemplo, si se observa que Colombia y Venezuela tienen una participación importante en el mercado estadounidense en productos que México exporta a ese mercado, entonces la primera opción para ellos sería unirse al TLCAN. Si esto no es posible, una alternativa sería liberalizar el comercio con México para que, siempre y cuando cumplan con las reglas de origen, puedan acceder al mercado estadounidense. Por su parte, México preferiría evitar la entrada al TLCAN de países con un perfil de exportación similar al suyo, razón por la que se opondría a la inclusión de los andinos a ese tratado.

Desde la perspectiva de Wonnacott, el G-3 sería una segunda mejor opción para Colombia y Venezuela, que en ese momento no pudieron establecer un acuerdo comercial directamente con Estados Unidos. Por lo que se refiere a México, el G-3 es una pieza más en un conjunto de acuerdos comerciales que estaba negociando, lo que lo convertiría en un eje, si bien de poder muy limitado en comparación con Estados Unidos. En este sentido, los argumentos de Wonnacott requieren modificarse para com-

prender la economía política de áreas de libre comercio que se traslapan cuando ningún país es claramente dominante.

### La interdependencia económica y el TLC G-3

El enfoque de Hufbauer y Schott (1994) contrasta de manera notable con los de interacción estratégica presentados líneas arriba. Mientras que estos últimos privilegian los aspectos teóricos y descuidan la verificación empírica de sus argumentos,<sup>9</sup> Hufbauer y Schott se enfocan en los aspectos empíricos de la integración y soslayan los aspectos teóricos. No obstante, es posible caracterizar su enfoque como funcionalista, bajo la perspectiva implícita de sus argumentos, en el sentido de que una creciente interacción económica genera una demanda por la creación de instituciones que la encaucen.<sup>10</sup>

Hufbauer y Schott argumentan que el regionalismo resulta atractivo para muchos países pues es difícil lograr reducciones arancelarias unilaterales inferiores a 10%-20% *ad valorem*, y que las negociaciones multilaterales se han vuelto demasiado lentas y difíciles de manejar en la medida en la que participan más países y se abordan asuntos nuevos. Estos argumentos parecen un tanto exagerados ya que, como lo ha señalado Kahler (1993b), hay toda una variedad de mecanismos que se pueden usar para facilitar la cooperación entre muchos países, y como lo sostiene Haggard (1994), el problema no es directamente debido al número de países y temas y problemas de acción colectiva derivados de ello, sino de preferencias divergentes. Además, como se señaló, la Ronda Uruguay concluyó exitosamente.

<sup>9</sup> Con la excepción de Wonnacott.

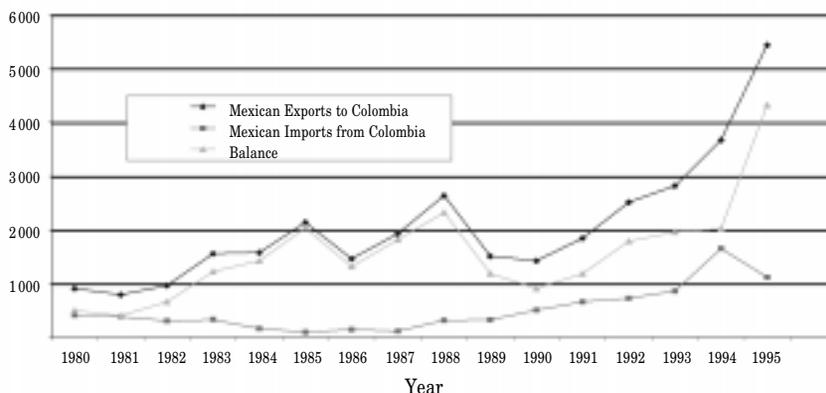
<sup>10</sup> Una referencia obligada por lo que toca a la interacción y la necesidad de establecer reglas (formales o informales) para regularla es Keohane, 1984. Por lo que toca a los enfoques funcionales de la integración, un buen recuento aparece en Mattli, 1999.

Más bien, la fuerza de los argumentos de Hufbauer y Schott radica en los efectos positivos derivados de la coordinación internacional de políticas ante una creciente interdependencia económica. Los autores desarrollan varios índices que miden distintos grados de interdependencia económica, y parten del supuesto de que, a mayor interdependencia, mayores incentivos para la coordinación de políticas. Desde su perspectiva, la integración regional es un proceso impulsado en gran medida por el mercado, en el que la coordinación de políticas sigue a los flujos de comercio e inversión.

Una explicación funcional requiere el análisis de las relaciones económicas de los miembros del G-3 en los años previos a la suscripción del Tratado, para determinar si se presenta un incremento en los costos de oportunidad ante una ausencia de coordinación internacional de políticas. Por lo que toca a los volúmenes de comercio, tenemos lo siguiente:

### Gráfico 1

**Mexico-Colombia Trade Balance 1980-1995**  
(Figures in thousands of 1995 USD)



*Fuente:* Statistics Canada, 1997.

Las exportaciones mexicanas a Colombia muestran una tendencia ascendente de 1980 a 1993, año en el que se firmó el G-3. De hecho, hubo un incremento del 210.57% en el valor de las exportaciones mexicanas a dicho país durante ese periodo. El año en el que el acuerdo entró en vigor (1995), las exportaciones mexicanas a Colombia fueron de 543 896 000 dólares estadounidenses, lo que representa un aumento del 92.87% de 1993 a 1995.<sup>11</sup>

Las importaciones mexicanas provenientes de Colombia también muestran una tendencia ascendente, aunque no tan marcada como la de las exportaciones mexicanas. De 1980 a 1993 aumentaron 111.52% y 29.78% de 1993 a 1995. Aunque estos números pueden parecer impactantes, vale la pena destacar que en términos del comercio total de México no lo son tanto. Cinco años antes de que el G-3 entrara en vigor, el comercio de México con Colombia sólo representaba 4% del total de sus exportaciones y, en 1995, esta cifra ya había bajado a 0.64% del total de sus exportaciones. En cuanto a Colombia, en 1990 sus exportaciones a México representaban 0.62% del total de sus exportaciones y, para 1995, este número era extremadamente bajo: 0.01%.

Las exportaciones a Venezuela aumentaron en 130.39% de 1980 a 1993, aunque mostraron una gran volatilidad. El año en el que entró en vigor el acuerdo, las exportaciones mexicanas a Venezuela fueron de 407 060 000 dólares estadounidenses, lo que representa un incremento de 51.68% de 1993 a 1995. Las importaciones mexicanas de Venezuela también mostraron volatilidad y aumentaron a una velocidad mayor que las exportaciones a este último país: las importaciones aumentaron 347.22% de 1980 a 1993, pero en realidad disminuyeron 18.8% de 1993 a 1995. México tuvo un superávit comercial cada año durante

---

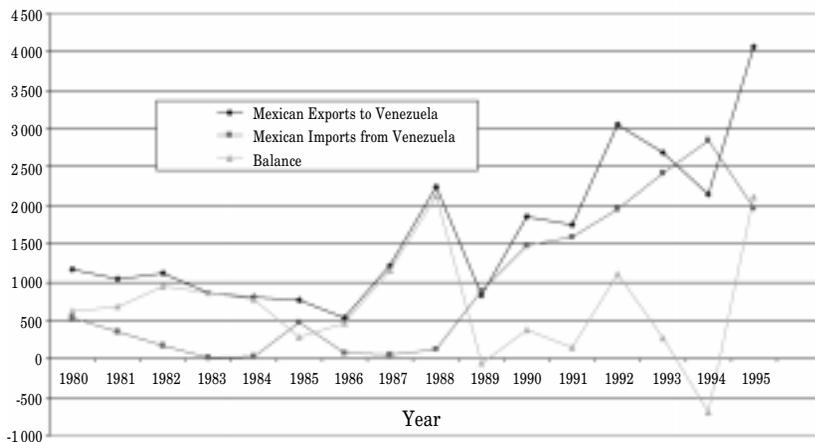
<sup>11</sup> El G-3 entró en vigor el 1 de enero de 1995. Sin embargo se debe recordar que fue un año atípico para la economía mexicana, ya que padeció una severa crisis financiera en diciembre de 1994. El crecimiento del PIB fue de -6.9% en 1995.

el periodo de 1980 a 1995, excepto un pequeño déficit en 1989 y uno un poco mayor en 1994, lo que terminó en un gran superávit en 1995 ocasionado en parte por la aguda devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994. En términos del volumen comercial, el comercio mexicano con Venezuela fue también marginal en términos del comercio total de México. Representó 0.5% del total de las exportaciones mexicanas en 1990 y 0.48% en 1995. Con respecto a Venezuela, en 1990 sus exportaciones a México representaron un insignificante 0.0097% del total de sus exportaciones y, para 1995, esta cifra se mantenía prácticamente en el mismo bajo nivel.

## Gráfico 2

### Mexico-Venezuela Trade Balance 1980-1995

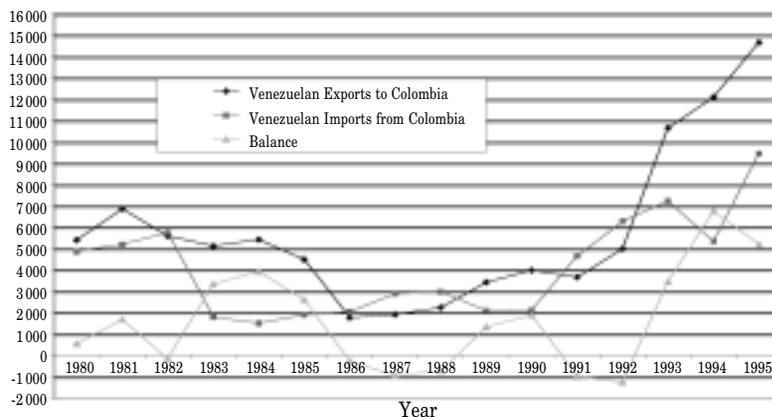
(Figures in thousands of 1995 USD)



Fuente: Statistics Canada 1997.

### Gráfico 3

**Venezuela-Colombia Trade Balance 1980-1995**  
(Figures in thousands of current USD)



*Fuente:* Statistics Canada, 1997.

No debe perderse de vista que Colombia y Venezuela son miembros del Pacto Andino, y que sus relaciones comerciales se rigen en gran medida por ese pacto.<sup>12</sup> Por ello, el G-3 probablemente debiera tener un mayor impacto en los flujos de comercio e inversión México-Venezuela y México-Colombia que en las relaciones de comercio e inversión entre Venezuela y Colombia. No obstante, al comparar los flujos México-Venezuela y México-Colombia pueden ser oportunas ciertas observaciones sobre el comercio entre esos dos países andinos.

Las exportaciones venezolanas a Colombia muestran también una tendencia ascendente de 1980 a 1993 con un incremento de 97.32% durante ese periodo. Resulta interesante que las exportaciones venezolanas a Colombia disminuyeron en

<sup>12</sup> Colombia ha sido miembro desde el establecimiento del Pacto en 1969, y Venezuela se unió en 1973.

67.48% de 1980 a 1986 y, desde entonces, se elevaron lentamente hasta 1992. Se duplicaron (un incremento de 113.13%) de 1992 a 1993. El año en el que el acuerdo entró en vigor, las exportaciones venezolanas a Colombia fueron de 1 010 689 000 dólares estadounidenses, lo que representa un incremento de 37.55% de 1993 a 1995. Las importaciones venezolanas de Colombia muestran una tendencia similar con una disminución de 69.14% de 1980 a 1984 y una lenta recuperación hasta llegar, en 1991, a los niveles de 1980. El incremento de 1993 a 1995 fue de 30.99%. La diferencia más importante en los patrones de comercio de Venezuela-Colombia, comparados con el comercio de estos países con México, es tanto en volúmenes absolutos como en su importancia en términos de su comercio total. Por ejemplo, las exportaciones venezolanas a Colombia en 1995 fueron 7.5 veces más grandes que las que se hicieron a México, y las exportaciones colombianas a Venezuela el mismo año fueron 8.5 veces las de México. Las exportaciones venezolanas a Colombia representaron 3% de su comercio total en 1990 y 7% en 1995, mientras que para Colombia las cifras fueron 3% y 9%, respectivamente.

Los tres países comercian de manera importante con Estados Unidos. En 1990, 70% de las exportaciones mexicanas fueron a este país y, para 1995, esta cifra se incrementó a 81%. Las cifras para Colombia son 48% y 36%, respectivamente. El comercio de Venezuela con Estados Unidos está aún más concentrado que el de Colombia: 52% de las exportaciones venezolanas fueron a Estados Unidos en 1990 y 50% en 1995.

A partir de estos datos parece que el comercio bilateral de Venezuela y Colombia es mucho más importante que su actividad comercial con México; que el comercio de México con Colombia y Venezuela es relativamente insignificante en comparación con su comercio norteamericano, y que las exportaciones mexicanas parecen haberse beneficiado más del impacto inme-

diato del Tratado G-3 que las exportaciones colombianas y venezolanas.<sup>13</sup> Entonces, sin tomar en cuenta otros factores, como la importancia del comercio de Venezuela y Colombia con Estados Unidos y la composición del comercio, su acuerdo de libre comercio con México no se entiende fácilmente, por lo menos desde la perspectiva de mercado favorecida por Hufbauer y Schott.<sup>14</sup>

Estos autores desarrollan dos índices que son de utilidad al analizar los patrones de comercio de los países del G-3, aunque tienen algunas desventajas. Al primer índice se le ha llamado del “Buen Cliente” (BC).<sup>15</sup> El índice BC es el comercio intraregional para una determinada región, como porcentaje del comercio total de los países que conforman esa región. La lógica es que entre mayor sea ese porcentaje, mayores serán los incentivos para buscar la integración regional formal, dado que la prosperidad de cada país miembro depende de la prosperidad de los demás miembros de la región.

El segundo índice corresponde al “Vecino Fuerte” (VF). Dos países se pueden considerar VF si el crecimiento económico en uno de ellos genera un aumento en el comercio con el otro a una velocidad más rápida que la que aumenta el comercio con otros países. Hufbauer y Schott señalan que si éste es el caso, hay un incentivo para que los países que son “buenos vecinos” amplíen y formalicen su integración económica. La lógica es que el índi-

---

<sup>13</sup> Parece que México está obteniendo un mayor aprovechamiento en términos comerciales; sin embargo, las cantidades son bastante pequeñas.

<sup>14</sup> A menos, por supuesto, que sus exportaciones sí aumenten una vez que termine el periodo de transición de la liberalización arancelaria, lo que significa que no se podrán percibir ciertos efectos sino hasta después de 2006.

<sup>15</sup> El problema con este índice reside en que los patrones comerciales se ven modificados por los aranceles y barreras no arancelarias prevalecientes; por ello, no refleja una lógica económica “pura” de ventaja comparativa. Asimismo, no refleja el potencial comercial real pues precisamente esas barreras distorsionan los flujos comerciales.

ce del BC puede ser modificado tomando en cuenta el tamaño de las diferentes economías; entonces, las consideraciones anteriores son ajustadas con los niveles de producto interno bruto (PIB) del país o región de destino (esto significa que se trata del mismo índice que el anterior pero dividido por el porcentaje del PIB mundial producido por la región en cuestión).<sup>16</sup> Una proporción mayor que 1 significa que dos países o regiones son vecinos fuertes. Norteamérica tiene un índice de 1.5; América Latina es el mayor de todos con un 6.1, seguido por el de países asiáticos en vías de desarrollo con 5. Los siguientes dos cuadros ofrecen estos índices.<sup>17</sup>

Se puede usar el Cuadro 1 como complemento de la información acerca de los patrones comerciales venezolanos y colombianos a los que se hizo referencia con anterioridad. Queda claro que sus exportaciones se concentran en el mercado norteamericano (41% para Colombia y 53% para Venezuela) y, como sus exportaciones a Venezuela fueron bastante bajas, parecería justo suponer que la mayor parte de sus exportaciones van al mercado estadounidense.<sup>18</sup> También resulta sorprendente que el índice del BC del comercio Venezuela-Colombia sea relativamente bajo. Cuando se ajustan estas cifras al tamaño del PIB,

---

<sup>16</sup> Los problemas con este índice radican en que enfatiza la tasa de aumento del comercio y no los volúmenes absolutos, con lo cual se pueden indicar mercados potenciales de importancia que de otra suerte serían pasados por alto, pero no se no contemplan los límites para las tendencias de expansión. El crecimiento del comercio con un país grande bien podría ser más lento que el del comercio con uno más pequeño (o con una región económicamente deprimida), pero el umbral absoluto máximo del intercambio comercial con éste último podría ser realmente muy bajo, en cuyo caso los índices rápidos de crecimiento comercial podrían terminar en un periodo de tiempo relativamente corto. El índice entonces parece tener un sesgo a favor de las regiones con un bajo PIB.

<sup>17</sup> Estas cifras no están divididas por país de destino en el caso de las exportaciones a países que están fuera de un acuerdo regional de comercio, en cuyo caso se presentan como exportaciones a una región.

<sup>18</sup> El comercio con Canadá tendría que presentarse aparte, pero hay razones para suponer que la mayoría de las exportaciones canadienses y venezolanas van al mercado de Estados Unidos.

los países del TLCAN no pierden importancia para Venezuela y Colombia (ambos índices son superiores a 1), pero, mientras que Colombia y Venezuela no aparecen como buenos clientes, ahora aparecen como vecinos muy fuertes. Bajo este parámetro, se antoja lógico un acuerdo bilateral, como lo sería uno con los países del TLCAN. Un acuerdo comercial con México no parece lógico bajo ninguno de estos índices; entonces, el G-3 tendría que entenderse como la segunda mejor opción ante la imposibilidad de lograr un tratado de libre comercio con Estados Unidos.

### Cuadro 1

#### Good Customer Trade Indexes 1992

		Destination			
		Colombia	Mexico	Venezuela	US
Origin	Colombia	—	40.9 (NAFTA)	6.5	40.9 (NAFTA)
	Mexico	1 (Andean Pact)	—	1 (Andean Pact)	76.4
	Venezuela	1.9	53.1 (NAFTA)	—	53.1 (NAFTA)
	US	2.4 (Andean Pact)	9.1	2.4 (Andean Pact)	—

*Fuente:* Hufbauer and Schott, 1994, pp. 38-39.

**Cuadro 2**  
**Strong Neighbor Trade Indexes 1992**

		Destination			
		Colombia	Mexico	Venezuela	U.S.
Origin	Colombia	—	1.4 (NAFTA)	26	1.4 (NAFTA)
	Mexico	1.4 (Andean Pact)	—	1.4 (Andean Pact)	3.0
	Venezuela	10.3	1.8 (NAFTA)	—	1.8 (NAFTA)
	US	3.4 (Andean Pact)	7.1	3.4 (Andean Pact)	—

*Fuente:* Hufbauer and Schott, 1994, pp. 40-41.

Por lo que se refiere a la inversión, Hufbauer y Schott señalan que la información acerca del origen y el destino de la misma es limitada en el caso de los países latinoamericanos, y la información de origen sólo incluye a los principales exportadores de capital en el ámbito mundial, por lo que no ofrecen información de flujos de inversión entre países de América Latina. Los países del Pacto Andino se toman como un solo destino. Asimismo, estos autores proporcionan una versión del índice VF para el caso de la inversión extranjera directa (IED), mismo que se obtiene dividiendo las reservas de IED de cada país entre la proporción del PIB mundial que representa cada región de destino. Los siguientes dos cuadros brindan información acerca de la

IED por país de origen, del porcentaje de IED en el Pacto Andino por país de origen,<sup>19</sup> y del índice de inversión del VF:

### Cuadro 3

#### FDI Stock by Country of Origin 1990 (US Billions of Dollars) and Percentage of Total FDI in Region by Country of Origin 1990

		Destination			
		Andean Pact		Mexico	
		FDI Stock (US bn.)	% of Total	FDI Stock (US bn.)	% of Total
Origin	Canada	0.1	1	0.1	1
	Germany	0.1	1	1.2	9
	Japan	1.2	14	1.9	15
	UK	2.6	30	0.5	4
	US	4.0	47	9.5	72
	TOTAL	8.6	93 <sup>a</sup>	13.1	101 <sup>b</sup>

*Fuente:* Hufbauer and Schott, 1994, pp. 44-45.

<sup>a</sup> The remaining 7% comes from Mexico.

<sup>b</sup> Total does not add up to 100% due to rounding off.

---

<sup>19</sup> Este índice es sólo una aproximación que el autor obtuvo sobre el supuesto de que la mayor parte de la inversión extranjera directa (IED) del Pacto Andino procede de los países de la OCDE. El total se calculó tomando en cuenta la IED de origen canadiense, alemán, japonés y británico.

### Cuadro 4

#### FDI Strong Neighbor Index (FDI in region/share of world GDP of region)

		Destination	
		Andean Pact	Mexico
Origin	Canada	0.2	0.1
	Germany	0.1	1.0
	Japan	0.6	0.6
	UK	2.0	2.0
	US	1.5	2.1

*Fuente:* Hufbauer and Schott, 1994, p. 46.

Las cifras del Cuadro 3 muestran que los países andinos tienen fuentes de inversión muy concentradas, con 50% proveniente de Estados Unidos. Esto, por lo tanto, sienta las bases para establecer la hipótesis según la cual los países andinos puedan temer el impacto negativo que un desvío de inversiones estadounidenses a México pudiera tener en su economía. En el Cuadro 4, el índice de inversión de VF para Estados Unidos, con respecto a los países andinos en total, es de 1.5; entonces, el índice con Colombia y Venezuela probablemente sería un poco superior a 1.5 y, de acuerdo con Hufbauer y Schott, Estados Unidos tendría ciertos incentivos para firmar un acuerdo de gran cobertura, como lo hizo con México. No obstante, como se señaló, este índice puede sobreestimar los intereses derivados del comercio con un país pequeño. Por ello, es difícil vislumbrar un

interés de Estados Unidos en un tratado de libre comercio con Colombia o Venezuela por estas causas; en todo caso, el interés estaría más en el lado colombiano y venezolano.

Los datos adicionales presentados a continuación muestran que la inversión local es relativamente baja tanto en Venezuela como en Colombia y, especialmente con respecto a Venezuela, esa inversión de portafolio es volátil y en ocasiones muy superior a la IED:

### Cuadro 5

#### Gross Domestic Investment as Share of GDP 1980, 1985, 1990

Country/Year	1980	1985	1990
Colombia	19.1	19.0	18.2
Mexico	27.4	21.2	21.8
Venezuela	26.4	18.5	10.2
Asia	—	—	35

*Fuente:* Hufbauer and Schott, 1994, p. 55.

Las cifras de los cuadros 5 y 6 sugieren que Colombia y Venezuela pueden contar con incentivos que atraigan al capital extranjero como complemento de los ahorros locales y especialmente de capital en forma de IED. Esto refuerza los argumentos sobre la búsqueda de integración como respuesta a una potencial desviación de las inversiones como resultado del TLCAN.

### Cuadro 6

#### Direct and Portfolio Investment Inflows (Millions of dollars)

Country/Year	1982	1989	1992	Total 1982-1992
	FDI/Portfolio	FDI/Portfolio	FDI/Portfolio	FDI/Portfolio
Colombia	389/-7	576/179	790/60	6 133/381
Venezuela	273/1962	213/-158	629/15	3 780/17 453

*Fuente:* Hufbauer and Schott, 1994, p. 56.

De 1989 a junio de 1995, Colombia invirtió 17.5 MDD en México, de los cuales 28.2% fue en servicios financieros. Durante el mismo periodo Venezuela invirtió 12.1 MDD, de los cuales 46.1% fue también en servicios financieros. Por ello, debería esperarse que los países andinos estuvieran interesados en mejorar su acceso en este rubro como resultado del G-3 (Secofi, 1995).

En el caso del TLC G-3, el acuerdo no parece ser congruente en función de los flujos de comercio e inversión entre los tres países ni en términos de las ganancias potenciales derivadas de la coordinación internacional de políticas. El Tratado del G-3 parece más congruente cuando se ve a la luz de la dependencia de Colombia y Venezuela en torno al mercado estadounidense y las inversiones provenientes de ese país. Por lo tanto, la esencia del enfoque de Hufbauer y Schott, que básicamente depende de procesos de integración “de abajo hacia arriba” (determinados por el mercado, lo que se supone debe a su vez generar respuestas políticas), no parece tener fuerza en este caso. No obstante, podría volverse fundamental en un entorno estratégi-

co, considerando al G-3 como una segunda alternativa para Venezuela y Colombia de no poder llegar a un tratado de libre comercio adecuado con Estados Unidos en un futuro cercano, y como respuesta al tratado de libre comercio de México con Estados Unidos, debido a los potenciales efectos de desviación del comercio e inversión derivados de las reglas de origen. No obstante, en la práctica esto conformaría un argumento distinto del de Hufbauer y Schott.

### **La política doméstica y el TLC G-3**

Milner (1997) basa su explicación en elementos de economía política doméstica; específicamente, en los intereses de las industrias que, por razones de economía de escala, desean ampliar sus mercados. Propone un modelo de tres etapas para explicar la ola actual de regionalismo. Su hipótesis nula es que si el regionalismo es sólo una respuesta a presiones internacionales, la liberalización debería ser generalizada y no llevada a cabo mediante esquemas regionales. Dado que ese no es el caso, y si el patrón de liberalización está de acuerdo con las preferencias de las industrias que favorecen la liberalización regional, entonces el regionalismo podría ser resultado de los intereses políticos nacionales.

Por lo que se refiere a la primera etapa, señala que desarrollos tecnológicos han alterado las estructuras industriales y, como consecuencia, han cambiado las preferencias de las industrias con respecto a la política comercial. Las industrias con costos marginales decrecientes (con economías de escala internas) preferirán la liberalización regional sobre el multilateralismo o el unilateralismo: necesitan un mercado de suficiente tamaño para poder producir en suficiente escala a fin de ser competitivos; sin embargo, desean, a la vez, que la competencia

en ese mercado sea limitada; por ende, la opción que favorecen es el regionalismo. Milner señala que las diferencias sectoriales en la liberalización reflejarían esta opción: las industrias con economías de escala internas buscarán la liberalización regional.

En segundo lugar, introduce variables políticas para explicar por qué los políticos responderían a tales demandas; esto es, trata de enfocarse en la oferta de políticas en lugar de hacerlo solamente en la demanda por parte de las industrias. Milner parte del supuesto básico de numerosos enfoques de elección racional, en el sentido de que los políticos quieren reelegirse, e identifica tres factores que afectan la posibilidad de reelección: su capacidad para generar superávit de consumo (aquí la suposición es que mientras se genera un superávit de consumo mayor, el político conseguirá más votos); su capacidad para reunir aportaciones a su campaña (lo que está relacionado con el apoyo de intereses especiales), y su capacidad para redistribuir los ingresos arancelarios a intereses especiales y al público.

El problema con este enfoque es que no se aplica a los tres países bajo estudio, pues en todos estaba prohibida la reelección inmediata del titular del Poder Ejecutivo en el periodo en que se negoció el Tratado. Por lo que toca al Poder Legislativo, la reelección sucesiva estaba (y continúa) proscrita en México.

Además, ese supuesto no concuerda con el hecho de que los políticos que favorecieron al regionalismo también apoyaron al multilateralismo comercial, toda vez que la reciente ola regionalista coincide con la Ronda Uruguay.

En tercer lugar, propone razones por las que se lleva a cabo la liberalización mutua (el regionalismo) en lugar de la unilateral. En esencia, argumenta que esto se debe al intercambio de economías de escala entre países. Esto es de particular importancia para países pequeños, mientras que los gran-

des tienen más oportunidades de desarrollar economías de escala dentro de sus fronteras. El tamaño del mercado local determinará si las empresas con economía de escala interna favorecerán acuerdos regionales, y si la liberalización mutua hará a estos acuerdos políticamente sostenibles toda vez que exista un interés por parte de dichas empresas.

En la práctica, Milner tiende a hacer a un lado la segunda etapa del modelo (cómo se traducen las preferencias en resultados), y se enfoca en probar si las industrias con economía de escala interna realmente obtuvieron una mayor liberalización que otros tipos de industrias, usando al TLCAN como un caso de prueba.<sup>20</sup>

Un análisis de la composición de las exportaciones del G-3 en 1990 (unos cuantos años antes de negociar el acuerdo) y en 1995 (el año en que entró en vigor el acuerdo) nos permite tener una imagen más completa de la economía política que está detrás de la formación del TLC G-3, según la perspectiva de Milner.

---

<sup>20</sup> Ella argumenta que las evidencias del TLCAN apoyan su hipótesis; sin embargo, hay inconsistencias importantes en sus resultados, como la limitada liberalización en el sector de las telecomunicaciones (aunque ella lo considera liberalizado), así como en el sector energético, aunque admite que no está tan liberado como era de esperarse. Estos hallazgos pueden no reflejar un problema con el modelo, sino sólo que ella se salta el segundo paso e intenta comparar las preferencias de las industrias con los resultados, sin poner suficiente atención al proceso de formulación de la política (segundo paso del modelo).

## Cuadro 7

**G-3 Main Exports 1990 vs 1995**  
(Figures in thousands of current USD)

	1990	% of Total Exports	1995	% of Total Exports
<b>Colombia</b>				
To Mexico				
Total	43 834	100%	111 982	100%
Miscellaneous manufactured articles	14 676	33.48%	25 531	21.01%
Sugar, sugar preparations and honey	7 801	17.80%	0	0.00%
Chemical materials and products	4 354	9.93%	12 080	10.79%
Road vehicles (incl. air cushion vehicles)	3 521	8.03%	1 436	1.28%
To Venezuela				
Total	181 020	100%	946 385	100%
Textile fibres (except wool tops) and their products	27 561	15.23%	13 024	1.38%
Articles of apparel and clothing accessories	19 231	10.62%	108 932	11.51%
Miscellaneous manufactured articles	17 491	9.66%	55 843	5.90%
Petroleum, petroleum products and related manufactures	15 565	8.60%	2 069	0.22%
<b>Mexico</b>				
To Colombia				
Total	121 882	100%	543 896	100%
Organic chemicals	36 979	30.34%	115 118	21.17%
Crude rubber (including synthetic)	9 806	8.05%	6 922	1.27%
Artif.resins,plastic mat., cellulose esters	8 176	6.71%	16 664	3.06%
Iron and Steel	7 384	6.03%	28 959	5.32%
To Venezuela				
Total	158 821	100%	407 060	100%
Petroleum, petroleum products and related manufactures	48 088	30.28%	20	0.00%
Organic Chemicals	24 916	15.69%	60 139	14.77%
Iron and Steel	10 377	6.53%	64 812	15.92%
Power generating machinery and equipment	10 264	6.46%	2 139	0.53%

Venezuela				
To Colombia				
Total	341 850	100%	1 466 436	100%
Iron and steel	75 231	22.01%	161 419	11.01%
Non-ferrous metals	48 039	14.05%	88 783	6.05%
Manufactures of metal	42 945	12.56%	26 671	1.82%
Artif. resins, plastic mat.,cellulose esters	34 733	10.16%	65 000	4.43%
To Mexico				
Total	126 219	100%	195 900	100%
Non-ferrous metals	33 816	26.79%	83 257	42.50%
Sugar, sugar preparations and honey	33 126	26.24%	0	0.00%
Iron and steel	20 001	15.85%	12 306	6.28%
General industrial machinery & equipment	9 196	7.29%	223	0.11%

*Fuente:* World Trade Analyzer (CD), Statistics Canada, 1997.

## Cuadro 8

### G-3 Main Exports 1995 vs 1990 (Figures in thousands of current USD)

	1995	% of Total Exports	1990	% of Total Exports
Colombia				
To Mexico				
Total	111 982	100%	43 834	100%
Miscellaneous manufactured articles	23 531	21.01%	14 676	33.48%
Petroleum, petroleum products and related manufactures	19 392	17.32%	0	0.00%
Chemical materials and products	12 080	10.79%	4 354	9.93%
Other transport equipment	7 636	6.82%	0	0.00%
To Venezuela				
Total	946 385	100%	181 020	100%
Articles of apparel and clothing accessories	108 932	11.51%	19 231	10.62%
Textile yarn, fabrics, made-up art., related products	86 403	9.13%	3 716	2.05%

Artif. resins, plastic mat., cellulose esters	77 626	8.20%	12 620	6.97%
Road vehicles (incl. air cushion vehicles)	56 573	5.98%	1 758	0.97%
Mexico				
To Colombia				
Total	543 896	100%	121 882	100%
Organic chemicals	115 118	21.17%	36 979	30.34%
Road vehicles (incl. air cushion vehicles)	65 531	12.05%	326	0.27%
Electrical machinery, apparatus & appliance	40 366	7.42%	4 770	3.91%
Textile yarn, fabrics, made-upart., related products	38 957	7.16%	1 105	0.91%
To Venezuela				
Total	407 060	100%	158 821	100%
Iron and steel	64 812	15.92%	10 377	6.53%
Organic Chemicals	60 139	14.77%	24 916	15.69%
Non-ferrous metals	17 664	4.34%	5 092	3.21%
Medicinal and pharmaceutical products	17 508	4.30%	1 277	0.80%
Venezuela				
To Colombia				
Total	1 466 436	100%	341 850	100%
Road vehicles (incl. air cushion vehicles)	280 260	19.11%	8 466	2.48%
Petroleum, petroleum products and related manufactures	192 268	13.11%	1 562	0.46%
Iron and steel	161 419	11.01%	75 231	22.01%
Non-ferrous metals	88 783	6.05%	48 039	14.05%
To Mexico				
Total	195 900	100%	126 219	100%
Non-ferrous metals	83 257	42.50%	33 816	26.79%
Organic chemicals	33 716	17.21%	156	0.12%
Petroleum, petroleum products and related manufactures	22 860	11.67%	0	0.00%
Manufactures of metal, n.e.s.	13 828	7.06%	3 854	3.05%

Fuente: World Trade Analyzer (CD), Statistics Canada, 1997.

Los cuadros 7 y 8 nos permiten discernir cuáles fueron los principales sectores de exportación en el comercio del G-3 cinco años antes de que el Tratado entrara en vigor. Las expectativas son que los sectores con economía de escala interna de magnitud importante habrán estado entre los principales beneficiarios del Tratado.<sup>21</sup> La importancia relativa de las tres principales exportaciones mexicanas a Colombia disminuyó de 1990 a 1995 (químicos orgánicos, goma cruda y sintética, así como resinas artificiales). Para 1995, los químicos orgánicos seguían siendo la principal exportación. No obstante, dos sectores con una importancia marginal en 1990 conformaban ahora una parte importante de las exportaciones: vehículos automotores y maquinaria eléctrica. En 1990, aproximadamente una tercera parte de las exportaciones mexicanas a Venezuela estaba conformada por productos petroleros y sus manufacturas; para 1995 esta cifra bajó a cero. Los químicos orgánicos se mantuvieron en segundo lugar y el hierro y el acero, que eran el tercer producto de exportación en 1990, llegaron al primero en 1995.

Las principales exportaciones colombianas a México en 1990 eran manufacturas misceláneas; conservaron su lugar en 1995; sin embargo, de conformar una tercera parte, pasaron a sólo 21% de las exportaciones. La segunda exportación colombiana a México (azúcar) bajó hasta cero en 1995,<sup>22</sup> mientras que las materias y productos químicos se conservaron en tercer

---

<sup>21</sup> Hay varios índices de economías de escala. Milner usa el índice desarrollado por Hall (1988). Según su clasificación, en un orden decreciente, las economías de escala de siete industrias representativas son: telecomunicaciones (2.237), automóviles (2.261), servicios financieros (2.830), equipo de transporte (2.261), textiles y ropa (1.07), productos agrícolas (0) y energía (-3.236). Véase Milner, 1997, p. 97, Cuadro 4.1. No está claro por qué el sector energético tiene un valor negativo tan importante en su índice de economía de escala.

<sup>22</sup> Esto se debió a la imposibilidad de llegar a un acuerdo en cuanto a los términos para liberar el comercio de azúcar y preparados de azúcar. La liberalización limitada fue acordada en 1995.

lugar. Los productos petroleros y sus manufacturas aumentaron de cero en 1990 a 17.3% de las exportaciones colombianas. La tercera exportación venezolana a México en 1990 (metales no ferrosos) aumentó notablemente, por lo que para 1995 representaba 42.5% de sus exportaciones a ese mercado. Dos sectores que en 1990 no eran importantes (químicos orgánicos y productos petroleros y sus manufacturas) conformaron el número dos y tres de las exportaciones de Venezuela a México en 1995.

En 1990 los textiles y la ropa representaban una cuarta parte de las exportaciones colombianas a Venezuela; para 1995 esa cifra bajó a cerca de 13%. Por otro lado, las exportaciones de vehículos automotores representaban menos de 1% de las exportaciones colombianas a Venezuela; sin embargo, cinco años después conformaban casi 6%. En 1990, 49% de las exportaciones venezolanas a Colombia eran el hierro y el acero, los metales no ferrosos y las manufacturas de metal; para 1995 sólo conformaban aproximadamente 19% de las exportaciones. Por otra parte, los vehículos automotores, que representaban menos de 2.5% de las exportaciones venezolanas a Colombia en 1990, aumentaron a 19.11% en 1995, y los productos petroleros y sus manufacturas subieron de menos de 0.5% a 13.11% durante el mismo periodo.

Mientras que no se cuenta con un índice de economía de escala para todas estas industrias, es justo decir que algunas de las industrias más dinámicas durante este periodo (en términos de aumentos en sus exportaciones) parecen caer en la categoría de industrias con importantes economías de escala internas; por ejemplo, los químicos orgánicos, los productos petroleros y sus manufacturas, así como los vehículos automotores y el equipo de transporte.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Véase May 1988.

Se puede plantear la hipótesis de que el modelo de Milner habría predicho que las industrias con economía de escala interna habrían sido las más liberalizadas bajo este acuerdo regional. No obstante, las disposiciones del G-3 arrojan serias dudas sobre esta expectativa. Por ejemplo, la liberalización en el sector de telecomunicaciones está restringida y se permiten los monopolios bajo ciertas circunstancias, y la liberalización en el sector de autos es también bastante baja. Su modelo no contempla los efectos proteccionistas de las reglas de origen, aunque tienen también un papel importante en la desviación del comercio y la inversión. En algunos sectores en los que parecería haber una importante economía de escala interna, como los plásticos y químicos, la determinación de las reglas de origen fue bastante polémica y terminó con la creación de una comisión que ajusta las reglas de acuerdo con la disponibilidad local de los productos. Si las economías de escala tuvieran un papel importante en la liberalización regional (como lo sugiere el tercer paso del modelo), no esperaríamos ver lo que parece ser un interés de cada parte en proteger al mismo sector, en lugar de aprovechar el potencial derivado de la explotación de economías de escala con mercados ampliados.

De hecho, la liberalización de varios sectores en los que predominan las economías de escala fue muy limitada, debido a presiones proteccionistas por parte de empresarios colombianos y venezolanos, con lo cual existen problemas para apoyar la hipótesis de Milner. Entre estos sectores se encuentran el químico, petroquímico, siderúrgico y automotriz (Briceño, 1991, 44). Vale la pena ahondar un poco en la economía política de la reforma económica en Colombia y Venezuela para comprender de mejor manera la postura que se tomó en la negociación, la cual va en contra de las expectativas del modelo de Milner.

Según Briceño, la negociación del TLC G-3 se enmarca dentro de un proceso de reformas económicas emprendidas en Co-

lombia y Venezuela. En estos países se había llegado a la decisión de modificar la estrategia de desarrollo fundamentada en la sustitución de importaciones, con lo cual se emprendieron medidas de liberalización comercial de corte unilateral. Las preferencias de los principales actores políticos y económicos concordaban entonces con una apertura comercial en general.

En Colombia, el gobierno de César Gaviria había comenzado un proceso de reforma económica en 1990, mientras que en Venezuela esto se había dado un año antes con el programa del “Gran viraje” propuesto por Carlos Andrés Pérez. El porqué la reforma se llevó a cabo también mediante un acuerdo con México, y no sólo por la vía unilateral, andina o multilateral, se debe, desde la perspectiva colombiana, a que en esos momentos el Pacto Andino se encontraba en una crisis. Colombia buscaba atraer inversiones mexicanas para fortalecer la reforma industrial que estaba en marcha y estimaba asimismo que existía un importante grado de complementariedad comercial entre esos dos países. También, pretendía asegurar la permanencia de las reformas económicas que estaba emprendiendo (*Ibid.*, 1999, 53).

Por lo que toca a Venezuela, además de la decisión del gobierno de Carlos Andrés Pérez de emprender reformas para abrir la economía, y las escasas oportunidades que en esos momentos representaba el Pacto Andino, una mayor competencia con México permitiría a los empresarios venezolanos irse adaptando, de manera gradual, a la mayor competencia internacional, sin comenzar de entrada con los países desarrollados (*Ibid.*, 1999, 54).

Para México, el acuerdo tenía como objetivos un mejoramiento de su balanza comercial y más generalmente buscar equilibrios políticos y económicos a su relación con Estados Unidos (*Idem.*).

En síntesis, las explicaciones de interacción estratégica arrojan cierta luz sobre las posibles motivaciones que llevaron

a la conformación del TLC G-3, pero la evidencia con que se cuenta no permite descartar otras hipótesis alternativas (sobre todo dentro del ámbito de la política doméstica). Si bien Baldwin descuida el aspecto de oferta de políticas (la respuesta afirmativa de integración ante una demanda a favor de la misma) y se enfoca básicamente en las motivaciones de los Estados para buscar la integración regional (la demanda a favor de la integración), su modelo es más convincente que el de Perroni y Whalley, que si bien trata tanto la oferta como la demanda de políticas, de conformidad con la evidencia presentada la explicación no se sostiene. Si en el futuro se observa un deterioro significativo en el sistema multilateral de comercio a un nivel tal que implique la posibilidad real de una guerra comercial, y vemos que ante ellos hay un resurgimiento del regionalismo, ello contribuiría a arrojar mayor validez a la explicación de Perroni y Whalley.

Por lo que toca a las explicaciones que se centran en la interdependencia económica y la necesidad de encauzarla adecuadamente mediante la integración formal (Hufbauer y Schott), la evidencia presentada nos muestra que no es una explicación adecuada para comprender los orígenes del TLC G-3. Adicionalmente, amén de no verse la necesidad real para coordinar formalmente los magros flujos de comercio e inversión entre los socios del G-3, este enfoque adolece del mismo problema que el de Baldwin: de algún modo supone que habrá una respuesta política automática que responderá a ciertas necesidades económicas.

Un enfoque alterno sería concebir la interacción regional como un motor del intercambio económico y no como un resultado del mismo. Se trata de una explicación de política doméstica, tal como la elabora Milner. Sin embargo, se ha visto que esta explicación tampoco resulta adecuada. Ello no significa que las explicaciones domésticas carezcan de validez en este

caso. Como lo señala Briceño, los líderes políticos de Colombia y Venezuela veían la integración comercial con México como un complemento a las reformas económicas que estaban emprendiendo. El Tratado aumentaría la competencia, pero de manera gradual, y permitiría aprovechar algunas complementariedades comerciales. Así, representaba una opción viable entre la gran competencia que representaría una integración con países desarrollados, la inviabilidad del Pacto Andino en esos momentos, y un *statu quo* insostenible.

Puede decirse que esta explicación enfatiza la oferta política, como reacción ante la economía política regional y mundial, pero en ella no juegan un papel determinante presiones de empresas con orientación internacional, ni la búsqueda de reelección por parte de los líderes políticos. La dificultad con el enfoque de Briceño es, que si bien describe algunos acontecimientos en los miembros del G-3 que generaron incentivos para la integración, resulta difícil de generalizar.

Pareciera que, por lo menos a la luz del TLC G-3, la búsqueda de paradigmas sobre las causas del regionalismo resulta un impedimento para la adecuada comprensión del fenómeno.<sup>24</sup>

En la siguiente sección se hace un breve recuento de las relaciones económicas entre los socios del G-3 en los años posteriores a su entrada en vigor, para pasar a la sección final en la que se señalan algunos de los retos que enfrentan los miembros del TLC G-3.

## La evolución del TLC G-3

La evolución del TLC G-3 no ha sido satisfactoria. Ni Colombia ni Venezuela han logrado adherirse al TLCAN o establecer un

---

<sup>24</sup> Me refiero por supuesto al célebre artículo de Hirschman (1970).

TLC con Estados Unidos,<sup>25</sup> pero tampoco se ha desatado una guerra comercial, por lo que los costos de permanecer fuera del ámbito del TLCAN no son tan altos como podrían haberlo sido. La apertura comercial que se dio con el Tratado del G-3 tampoco ha permitido un aumento notable del comercio y de la inversión. La razón de ello reside principalmente en eventos políticos y económicos que sucedieron en los tres países miembros y tuvieron efectos profundamente negativos sobre la relación comercial entre ellos. Primero se hará un breve recuento de la evolución del comercio y la inversión entre los miembros del TLC G-3, para después repasar los eventos que dificultaron el aprovechamiento cabal del Tratado.

De los tres países, sin duda fue México el que tuvo un mejor desempeño comercial durante los años noventa.<sup>26</sup> México ha seguido concretando tratados de libre comercio con países latinoamericanos, además del G-3. Al respecto, vale la pena destacar la solicitud que hizo en el transcurso de las negociaciones del TLC G-3 de que la Aladi modificara el artículo 44 del Tratado de Montevideo, mediante el cual se incorpora una cláusula de nación más favorecida entre los miembros del Aladi (Ortiz-Mena, 2003). Sin esta modificación, México no hubiera podido ampliar su red de acuerdos comerciales con países no miembros de esta organización, o habría tenido que otorgar unilateralmente a los miembros de la Aladi las preferencias que otorgara a terceros países. Así, el G-3 fue una de las piezas iniciales del tramado de tratados de libre comercio que México ha venido concretando desde la firma del TLCAN. Hacia mediados del 2003 México era el país con la más completa red de tratados de libre comercio, la cual abarcaba a 32 países. Esto, empero, no quiere decir que

---

<sup>25</sup> Al momento de esta redacción (finales de 2003), Colombia y Estados Unidos estaban negociando un tratado de libre comercio.

<sup>26</sup> Una evaluación de la política comercial de México durante los años noventa y sus resultados aparece en A. Ortiz-Mena L. N., 2003.

México haya logrado diversificar sus relaciones comerciales de manera significativa. En este sentido el Tratado del G-3 es la regla y no la excepción.

Si bien el comercio de México con Colombia y Venezuela aumentó de manera importante desde la fecha de entrada en vigor del Tratado, ello no ha modificado de modo significativo los patrones comerciales de México.<sup>27</sup> Por lo que se refiere a Colombia, las exportaciones mexicanas crecieron en 81% entre 1995 y 2002, y la cifra para las exportaciones mexicanas a Venezuela durante el mismo periodo es de un incremento de 237%. Dada la preponderancia del comercio de México con Estados Unidos, el impacto del G-3 fue muy limitado, toda vez que en 1994 las exportaciones de México a Colombia y Venezuela conformaban 0.34% del total de las exportaciones de México a Estados Unidos, y en 2002 las exportaciones de México con sus socios andinos aún no rebasaba el 1% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos.<sup>28</sup>

Por lo que se refiere a la balanza comercial de México, sus relaciones con Colombia arrojaban un superávit desde 1990, el cual se ha mantenido hasta la actualidad; el porcentaje de incremento del superávit es de 9.9% entre 1994 y 2002. En el caso del comercio de México con Venezuela, el primero tuvo, en efecto, déficit durante los años anteriores al TLC; desde 1995 México ha tenido superávit, pero éstos han sido volátiles y poco cuantiosos, con un alto de 253 MDD en 1997 y tan sólo 54 MDD en 2002.<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> Véase *ibid.*, 2003.

<sup>28</sup> Las exportaciones de México a Colombia y Venezuela en 2002 conformaron 0.80% de las exportaciones de México a Estados Unidos. Cifras estimadas por el autor con base en la información estadística disponible en *www.economia.gob.mx*. Las cifras que se utilizaron para el cálculo están expresadas en dólares estadounidenses, pero no se estipula si son corrientes o constantes. De ser corrientes, el aumento real sería menor al expresado.

<sup>29</sup> Cifras estimadas por el autor con base en la información estadística disponible en *www.economia.gob.mx*. Las cifras que se utilizaron para el cálculo es-

Las diversas expectativas derivadas de la firma del TLC sufrieron duros golpes por eventos políticos y económicos muy negativos que sucedieron en los tres países y afectaron no sólo las relaciones económicas entre los socios del G-3 sino el desempeño económico general de esos países. Por ejemplo, según los cálculos de Schott sobre el índice de “Nivel de preparación,” mismo que da indicios sobre la capacidad que tienen los países para competir globalmente y se basa en cuestiones como estabilidad de precios, disciplina presupuestal, ahorro interno, deuda externa, estabilidad cambiaria, y estabilidad macroeconómica, de 1994 a 2001 México bajó cuatro posiciones en la clasificación, entre países de América Latina y el Caribe, mientras que Colombia bajó 10 posiciones (Schott 2001, 26). Para la fecha en que se hizo ese cálculo, Venezuela había mantenido su misma posición; sin embargo, lo más grave de la crisis Venezolana se ha venido experimentando en 2002 y 2003. Además, el enfoque de Schott es en cuestiones de índole económica, pero los problemas que se han presentando en los miembros del G-3 y, sobre todo, en Colombia y Venezuela, es de índole tanto política como económica, y rebasan con mucho al ámbito del G-3.

El primer choque se dio en México un año antes de la entrada en vigor del G-3, con la devaluación del peso en diciembre de 1994. Ello produjo una contracción del mercado muy significativa y frenó numerosos proyectos de inversión, entre los cuales estarían algunos destinados al mercado de Colombia y Venezuela. La economía mexicana se recuperó relativamente pronto de la crisis, pero el sistema financiero apenas comienza a dar muestras de una franca recuperación, casi 10 años después del estallido de la crisis. El crecimiento de la economía mexicana en los años posteriores a la crisis financiera de di-

---

tán expresadas en dólares estadounidenses, pero no se estipula si son corrientes o constantes.

ciembre de 1994 se dio en parte gracias a la devaluación y la competitividad de las exportaciones y a que el principal mercado (Estados Unidos) se encontraba en su mayor auge desde finales de la segunda guerra mundial. Sin embargo, a partir de 2001 la economía estadounidense comenzó a desacelerarse de manera significativa, generando un franco estancamiento de la economía mexicana entre 2001 y 2003.<sup>30</sup>

Ese mismo fatídico 1994 se presentó una crisis de proporciones mayores en el sector financiero venezolano, que fue acompañada de una devaluación y fuertes presiones inflacionarias. El presidente Rafael Caldera tomó posesión en ese año. Intentó frenar algunas de las reformas iniciadas por su antecesor Carlos Andrés Pérez e impuso el control de cambios y de precios. Estas medidas heterodoxas de estabilización económica no hicieron sino agravar la crisis y, en 1996, se dio de nuevo un viraje en política económica y se retomó parte del programa neoliberal impulsado por Pérez. Una caída de los precios del petróleo en 1998 terminó con una incipiente recuperación que se había presentado en los años anteriores y derivó en una alta tasa inflacionaria. En 1999 el PIB venezolano decreció en -6.09% y, tras una leve recuperación en 2000 y 2001, mostró un decremento de -8.89% en 2002.

El control de cambios, impuesto bajo diversas modalidades a partir de la crisis del sector financiero, ha dificultado enormemente la labor de los exportadores. No obstante, es quizá la inestabilidad política la que ha minado de manera más seria a la economía venezolana, con un concomitante efecto negativo sobre las relaciones comerciales y de inversión entre los miembros del G-3. Desde 1989 Venezuela ha padecido una gran turbulencia política, iniciada por el “caracazo” de ese año, seguido

---

<sup>30</sup> De conformidad con cifras de The Economist Intelligence Unit, la tasa de crecimiento del PIB fue de -0.31 en 2001 y 0.9% en 2002.

del intento de golpe de Estado en 1992 por el coronel Hugo Chávez Frías, mismo que accede a la presidencia por medio de elecciones en 1999.

Durante la presidencia de Chávez se ha dado un importante enfrentamiento en la sociedad venezolana, que culminó con una huelga general iniciada a finales de 2002, la cual prácticamente paralizó al país. Dada la turbulencia política, el país no ha logrado reducir su dependencia de las exportaciones de petróleo (más de 80% del total de exportaciones en 2002), además de que importantes grupos de inversionistas mexicanos, entre los que se encuentran Cementos Mexicanos y el grupo Peñoles, a pesar de haber incursionado en ese mercado de manera importante en el periodo inmediato posterior a la entrada en vigor del Tratado, han frenado sus programas de inversión en vista de la gran inestabilidad económica y política en ese país.<sup>31</sup>

La situación en Colombia tampoco ha sido promisorio durante los años que siguieron a la entrada en vigor del TLC G-3. A pesar de que entre 1970 y 1995 Colombia fue el país latinoamericano con mayor estabilidad macroeconómica y el segundo con mayores tasas de crecimiento,<sup>32</sup> a partir de 1996 comienza a experimentar una desaceleración económica. De hecho, entre 1999 y 2002 la economía colombiana muestra un crecimiento promedio de sólo 0.4%.<sup>33</sup>

Al igual que Caldera en Venezuela, el gobierno liberal de Ernesto Samper (1994-1998) intentó dar marcha atrás con las políticas económicas aperturistas de su antecesor, César Gaviria, al implantar medidas como el incremento de aranceles para algunas industrias y bienes agrícolas (Briceño, 1999, 55).

---

<sup>31</sup> Conversación con un dirigente empresarial mexicano familiarizado con las inversiones de México en Venezuela.

<sup>32</sup> The Economist Intelligence Unit Country Briefing, Colombia.

<sup>33</sup> Cifras calculadas por el autor con base en información de The Economist Intelligence Unit.

La incertidumbre del rumbo económico a seguir no fue lo único que afectó negativamente a la economía, sino que durante ese periodo también aumentó de manera considerable la violencia tanto del Ejército de Liberación Nacional como de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia, así como de las fuerzas paramilitares de derecha. Estados Unidos retiró su respaldo al gobierno de Samper en 1996 al no otorgarle la certificación por sus esfuerzos en el combate al narcotráfico.

Dentro de un contexto de creciente inestabilidad económica y política, el conservador Andrés Pastrana asumió el poder en 1998 e intentó iniciar pláticas con los más importantes líderes guerrilleros en un intento por pacificar al país. A pesar de diversos encuentros, la estrategia de conciliación y pacificación no brindó los resultados esperados y la violencia continúa. En lo económico, la situación tampoco repuntó, y para 1999 se presentó una recesión económica (un decremento de -4.2% del PIB), evento muy inusual en Colombia.

Pastrana terminó su mandato en 2002 en medio de un gran descrédito por el fracaso de su estrategia conciliadora con la guerrilla, y por el creciente deterioro económico. En 2002 Álvaro Uribe llegó a la presidencia con un programa de lucha frontal contra la guerrilla como la primera prioridad, y en lo económico propuso una plataforma que mientras, por una parte, buscaba mantener la protección y apoyo para ciertos sectores vulnerables del sector agrario, por la otra intentaba continuar con las reformas liberales iniciadas con Gaviria, al proponer al gobierno de Estados Unidos, a mediados del 2003, la suscripción de un tratado de libre comercio.

En suma, podemos ver que, a pesar de algunos indicadores en torno al porcentaje de aumento del comercio entre los socios del G-3, los cuales nos llevarían a pensar que la evolución del Tratado ha sido sumamente exitosa, la realidad nos muestra que el desempeño deja mucho que desear. En la sección final se

anotan algunos de los obstáculos que deben sortear Colombia, Venezuela y México si el Tratado ha de aprovecharse en todo su potencial.

### **Los retos del TLC G-3**

Los objetivos explícitos del TLC G-3, tal como están plasmados en el propio texto, difícilmente nos ayudan a comprender las razones que llevaron a negociarlo. Asimismo, estos objetivos son de carácter tan general que es difícil evaluar el desempeño del Tratado a partir de los mismos. En cambio, si tomamos en cuenta algunas teorías sobre las causas del regionalismo y examinamos la medida en que la evolución del Tratado ha estado a la altura de las expectativas derivadas de estas teorías, es posible realizar una evaluación.

Al respecto, vemos cómo desde la óptica de la interacción estratégica, de la interdependencia y de la política doméstica, las causas que llevaron al establecimiento del acuerdo comercial y, por ende, los objetivos que se perseguían, no han estado a la altura de las expectativas iniciales. Cabe ahora preguntarse por algunas de las causas que llevaron a este estado de cosas.

De acuerdo con una primera consideración, las causas que motivan la integración regional pueden tener un efecto sobre el ulterior desarrollo del esquema de integración. Un ejemplo fehaciente de ello tiene que ver con la hoy Unión Europea. Entre las razones que llevaron a la integración regional en Europa Occidental después de la segunda guerra mundial están consideraciones de seguridad. En particular, se ha señalado el importante papel que tuvo el evitar otra guerra entre los países europeos y el miedo de una incursión armada por parte de la Unión Soviética en una Europa debilitada. Ello llevó a que los

intereses en favor de la integración cobraran fuerza y le impulsaran un gran dinamismo al proceso (Deighton, 1995).

Dado que no había consideraciones básicas de seguridad como motivación de la integración en el G-3, los alicientes para asegurar que la integración fuera exitosa no eran tan altos como en el caso europeo. A pesar de la ausencia de consideraciones de seguridad de corte tradicional, motivaciones de seguridad económica también podrían haber jugado un papel importante al alentar la integración entre los miembros del G-3.

Baldwin, Perroni y Whalley, y Wonnacott señalan diversas motivaciones para establecer un acuerdo de integración, relacionadas con la búsqueda de minimizar los costos de exclusión de mercados primordiales, derivadas del establecimiento de acuerdos comerciales por países competidores o por el estallamiento de una guerra comercial en el ámbito mundial. Dado que no estalló (ni ha estallado) una guerra comercial, no existieron presiones del entorno económico que indujeran a la profundización de la integración económica entre los socios del G-3. No obstante, en la medida en que el sistema multilateral de comercio no permita avances importantes para países en vías de desarrollo y existan señales de que el sistema podría entrar en crisis, lo cual daría un ímpetu al regionalismo en general, y quizá al G-3 en particular.

Por lo que se refiere a la interdependencia, el tratado comercial más exitoso del que México forma parte es sin duda el TLCAN. En ese caso, dicho tratado respondió en gran medida a los incentivos señalados por Hufbauer y Schott. Es decir, las economías de México y Estados Unidos estaban cada vez más integradas de facto y se percibieron ventajas para hacerlo de jure. En el esquema G-3 no sucedió lo contrario, pues la integración de jure no llevó a una integración de facto. En este sentido, una línea de investigación que convendría seguir es si los esquemas de integración, que han sido motivados por cuestio-

nes de seguridad, y en términos más generales por un intento de minimizar pérdidas potenciales o reales, han tenido una evolución más promisorio que los esquemas que se han establecido para maximizar ganancias potenciales. El trabajo de Levy (1997) sería un importante punto de partida al respecto.

Más allá de consideraciones sistémicas, sean de interacción estratégica o de interdependencia, los factores domésticos también juegan un papel importante en la evolución de los acuerdos de integración. Con fundamento en el breve recuento de la evolución del G-3 presentado en el cuarto apartado de este artículo, puede aducirse que los factores domésticos no sólo fueron importantes, sino probablemente determinantes en la evolución de las relaciones comerciales y de inversión entre los socios del G-3.

Para que un acuerdo de integración prospere, debe haber tanto la voluntad como la capacidad de que así sea. Por lo que toca a la voluntad, un enfoque como el propuesto por Milner para explicar la integración regional resulta inadecuado, al menos en el caso del G-3. La autora enfatiza el papel que juegan empresas con economías de escala interna como catalizadoras de la integración, pero descuida muchos otros actores domésticos que podrían tener preferencias en contra de la integración regional, y tampoco toma en cuenta cómo los mecanismos para agregar preferencias tendrían un efecto de suma importancia al determinar en última instancia el comportamiento de los Estados en el ámbito doméstico e internacional.

En este sentido, hace falta una mejor comprensión de las preferencias y motivaciones de los principales actores domésticos en Colombia, Venezuela y México en el tema de la integración, así como del proceso de formulación de la política económica internacional en cada uno de esos países. Briceño da cuenta de algunos de estos actores y sus motivaciones, pero su tratamiento es más bien descriptivo y carece de un marco ana-

lítico que permita sistematizar el caso bajo estudio y, a partir del mismo, elaborar hipótesis que podrían evaluarse en otros casos.<sup>34</sup>

Además de la voluntad de integrarse, lo cual no queda demostrado de manera fehaciente para el caso del G-3, los problemas de capacidad son palpables. La inestabilidad política y económica fue significativa en los tres países durante diversos periodos entre 1995 y 2003. Por lo que se refiere a Colombia y Venezuela, los problemas económicos y/o políticos han sido de tal envergadura que difícilmente puede esperarse un buen desempeño del Tratado dentro de esas circunstancias.

De poco sirve tener un acuerdo de reducción arancelaria si la inestabilidad macroeconómica, incluida la volatilidad cambiara, dificulta el intercambio comercial. Asimismo, un tratado puede contemplar mecanismos para proteger las inversiones, como es el caso del G-3, pero de poco servirá si hay un alto grado de inestabilidad económica y política que aleja las inversiones. Aún más, de poco sirve lograr la protección a las inversiones si la propia integridad física de los inversionistas corre peligro por cuestiones de inseguridad pública.

Lo anterior no presupone que sea necesaria la prosperidad económica y una plena estabilidad política para que pueda operar adecuadamente un esquema de integración regional. En el caso de la Europa de la posguerra, las economías estaban en muy mal estado. Sin embargo, existía el consenso en favor de la integración y una estabilidad política básica que permitió el adecuado desenvolvimiento de un proyecto económico conjunto.

Un acuerdo de integración regional, entonces, difícilmente suplirá carencias domésticas, sobre todo por lo que toca a los factores de consenso interno y estabilidad política. Si están aseguradas condiciones mínimas de consenso y estabilidad, y

---

<sup>34</sup> Véase *supra*, nota 1.

se logra tener una estabilidad macroeconómica básica, existirán las condiciones adecuadas para que gradualmente pueda comenzar a aprovecharse el potencial de un tratado. Si, por el contrario, estas condiciones no están dadas, difícilmente prosperará un acuerdo de integración regional. En este sentido, la búsqueda de la prosperidad a través de instrumentos económicos internacionales será fútil en tanto no se atiendan cuestiones básicas en el ámbito doméstico. El G-3 podría ser representativo de algunos de los principales retos que enfrentan los países latinoamericanos en los albores del siglo XXI.

### Bibliografía

- Baldwin, Richard, *A Domino Theory of Regional Trade*, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas, ensayo número 4465, Cambridge, Massachusetts, 1993.
- Briceño Ruiz, José, “La evolución política y económica del Grupo de los Tres y su crisis de expectativas”, en Rita Giacalone (ed.), *G-3. El Grupo de los Tres: análisis de sus aspectos económicos, políticos y sociales*, Venezuela, Panapo, 1999.
- Deighton, Anne (ed.), *Building Postwar Europe: National Decision-Makers and European Institutions 1948-63*, Londres, Macmillan Press Ltd., 1995.
- Fishlow, Albert y Stephan Haggard, *The United States and the Regionalization of the World Economy*, París, OCDE, 1992.
- Haggard, Stephan, “Thinking About Regionalism: The Politics of Minilateralism in Asia and the Americas”, Conferencia presentada en la Reunión de APSA en septiembre de 1994, Nueva York, 1994.
- Hall, Robert, “Increasing Returns: Theory and Measurement with Industry Data, Manuscrito, Universidad de Stanford (citado en Milner, 1997), 1988.

- Hirshman, Albert O., "The Search for Paradigms as a Hindrance to Understanding", en *World Politics*, 22: 3, pp. 329-343, 1970.
- Hufbauer, Gary Clyde y Jeffrey J. Schott, *NAFTA: An Assessment*, Washington, DC, Institute for International Economics, 1992.
- , Gary Clyde y Jeffrey J. Schott, *Western Hemisphere Economic Integration*, Washington, DC, Institute for International Economics, 1994.
- Kahler, Miles, "A World of Blocs: Facts and Factoids", *World Policy Journal*, XII:1, 1993a.
- , "Multilateralism with Small and Large Numbers", en John G. Ruggie (ed.), *Multilateralism Matters*, Nueva York, Columbia University Press, 1993b.
- Keohane, Robert O., *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, N. J., Princeton University Press, 1984.
- King, Gary, Robert O. Keohane y Sidney Verba, *Designing Social Inquiry: Scientific Inference in Qualitative Research*, Princeton, N. J., Princeton University Press, 1996
- Levy, Jack S., "Prospect Theory, Rational Choice and International Relations", en *International Studies Quarterly*, 41:1, marzo de 1997.
- Lijphart, Arend, "Comparative Politics and the Comparative Method", en *American Political Science Review*, 65:3, 1971.
- Mattli, Walter, *The Logic of Regional Integration: Europe and Beyond*, Cambridge, Cambridge University Press, 1999.
- Milner, Helen, "Industries, Governments and the Creation of Regional Trade Blocs", en Edward D. Mansfield y Helen V. Milner (eds.), *The Political Economy of Regionalism*, Nueva York, Imprenta de la Universidad de Columbia, 1997.
- Moravcsik, Andrew, "Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics", en *International Organization*, 51:4, 1997, pp. 513-553.

- Organización Mundial del Comercio, 2003, *Informe Anual 2003*, Ginebra, Organización Mundial del Comercio.
- Ortiz-Mena, L. N., Antonio, *La política de México hacia Centroamérica a partir de 1979*, tesis de licenciatura, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, 1986.
- , “The Political Economy of Regionalism: Current Theorizing and Preliminary Observations on the G-3 FTA”, Documento de Trabajo CIDE-DTEI 56-2000, 2000.
- , “Mexico’s Trade Policy: Improvisation and Vision,” en Joseph Vinod Aggarwal, Tulchin and Ralph Espach (eds.), *Regionalism and Transregionalism in Latin America*, Stanford University Press-The Woodrow Wilson International Center, 2003 (en prensa).
- Perroni, Carlo y John Whalley, *The New Regionalism: Trade Liberalization or Insurance?*, Cambridge, Massachusetts, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas, ensayo número 4626, 1992.
- Rogowski, Ronald, “The Role of Theory and Anomaly in Social-Scientific Inference”, en *American Political Science Review*, 89:2, 1995, pp. 467-470.
- Schott, Jeffrey J., *Prospects for Free Trade in the Americas*, Washington, DC, Institute for International Economics, 2001.
- , apoyado por Johanna Buurman, *The Uruguay Round: An Assessment*, Washington, DC, Institute for International Economics, 1994.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, “Negociaciones comerciales”, 1995 (sin publicar).
- Statistics Canada, *World trade Analyzer* (CD-ROM), 1997.
- Wonnacott, Ronald J., *The Economic of Overlapping Free Trade Areas and the Mexican Challenge*, Toronto and Washington, DC, Howe Institute and The National Planning Association, 1991.

### Fuentes de Internet

Página oficial de la Secretaría de Economía de México: *www.economia.gob.mx*.

Página de la Unidad de Comercio de la Organización de los Estados Americanos: *http://www.sice.oas.org/Trade/go3/G3INDICE.asp*.

The Economist Intelligence Unit vía *www.economist.com* secciones de “Economic Data” (actualizaciones a junio de 2003) y “Fact-sheet” para Colombia y México (actualizaciones a septiembre de 2003), y Venezuela (actualización a julio de 2003).