



Estudio de las relaciones comerciales entre México y Colombia de 1998-2008:
análisis desde la perspectiva colombiana.

Ramírez Robinson, Cristian de Jesús

Fortich Mesa, Roberto Carlos
Asesor

Universidad Tecnológica de Bolívar
Facultad de Economía y Negocios
Finanzas y Negocios Internacionales
Cartagena de Indias D.T. Y C.
2011

RESUMEN

La compleja relación entre Colombia y Venezuela es uno de los temas principales de la actualidad colombiana. El presente trabajo presenta un acercamiento inicial teórico de los acuerdos comerciales, de las causas y efectos de la crisis de las relaciones bilaterales entre Colombia y Venezuela, y de la intervención de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Colombia y Venezuela, a lo largo de la historia han mantenido relaciones comerciales caracterizadas por mantener una interdependencia en los sectores políticos, sociales, económicos y culturales. Sin embargo, en los últimos años la política de los dos países ha tenido cambios drásticos que afectaron su comercio binacional.

PALABRAS CLAVES: Comercio Bilateral, Relaciones comerciales, Política internacional, Organización Mundial del Comercio.

ABSTRACT

The complex relationship between Colombia and Venezuela is a recurrent theme in the Colombian news. This paper is a first effort to approach theoretically the trade agreement, the causes and consequences of the bilateral crisis, and the intervention of the World Trade Organization (WTO).

Colombia and Venezuela throughout history have had commercial relations characterized by maintaining an interdependence in the political, social, economic and cultural sectors. However, in recent years the politics of the two countries has had drastic changes that affect their Binational trade.

KEYWORDS: Bilateral trade, trade relations, international politics, World Trade Organization.

INTRODUCCIÓN

Venezuela y Colombia, que comparten 2.219 kilómetros de frontera terrestre, poseen relaciones comerciales que han sido históricamente fundamentales para el Colombia, pues Venezuela a lo largo del tiempo ha sido uno de los principales mercados para los productos colombianos, constituyéndose en el segundo socio comercial de Venezuela. Sin embargo, en los últimos años la crisis que se veía venir a través de la historia de los dos países, se acrecentó durante el período de la presidencia del doctor Álvaro Uribe y a pesar de Venezuela firmar acuerdo cuyo objetivo es la creación de mecanismos para fomentar ventajas cooperativas entre naciones, atacar los obstáculos que impiden la verdadera integración como son la pobreza y la exclusión social; el intercambio desigual y las condiciones inequitativas de las relaciones internacionales, impone a Colombia restricciones, en las que se encuentran, entre otras, medidas que limitan las exportaciones de productos agropecuarios y la expedición de los certificados fitosanitarios y zoonosanitarios. Por esta razón, Colombia solicita a Venezuela, en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el levantamiento inmediato de las medidas que limita, dado que es este organismo multilateral, el encargado de verificar el cumplimiento de los compromisos de los países miembros en esa materia.

El bloqueo comercial de Venezuela ha generado en la frontera alrededor de 170 mil desempleos, por lo que, en el presente artículo, se analizan los factores que influyen en el deterioro de la relación comercial de los dos países, los efectos de la crisis en el comercio de Colombia, además de la importancia e intervención de la Organización Mundial del Comercio, para la solución de conflictos.

MARCO TEÓRICO

Los Acuerdos Comerciales son convenios mediante los cuales dos o más países definen las reglas o normas para realizar intercambio de productos, servicios e inversiones, buscando incrementar el comercio internacional, eliminar las restricciones y obtener mejores condiciones de transparencia (Castro, 2008).

Esta tendencia mundial de negociar y firmar acuerdos comerciales a nivel global, regional o bilateral, responde a intereses geopolíticos y económicos de los estados, en su afán por maximizar su crecimiento económico mediante un mayor volumen de comercio y mayor empleo productivo en sus propias economías, que permita también una disminución de sus costos de producción y aumento de su competitividad nacional.

Venezuela y Colombia, no han sido ajenas a esta tendencia mundial y cuentan con una larga trayectoria histórica en sus relaciones económicas. Comercian entre ellas y sus nacionales a lo largo de la frontera desde su nacimiento como naciones e interactúan entre ambos países como si fuera uno solo.

La promoción del comercio y las inversiones entre ambos países está contenida en los postulados de la política internacional de cada uno de ellos, y en la estrategia que están adelantando para participar en los beneficios derivados del comercio internacional de naciones.

Ambas naciones formaron parte de la Gran Colombia unificada. Disuelta la Gran Colombia, entre el 9 y el 14 de diciembre de 1833, los cancilleres Lino de Pombo y Santos Michelena le dieron forma al primer tratado para fijar los límites territoriales y aprobar disposiciones en materia de comercio y navegación. Más se demoró en ser

aprobado, que en entrar en litigio debido a discrepancias entre los asesores del documento.

Ahora, en los últimos tres años (2007-2010) la relación bilateral ha sufrido una serie de altibajos, con picos de distensión fuerte como el observado en el 2010 cuando el embajador de Colombia ante la OEA, acusó a Venezuela de permitir la presencia de guerrillas colombianas en su territorio. Se puede decir, entonces, que en general las relaciones entre los dos países vecinos han sido caracterizadas por largos períodos de distanciamiento y conflicto, y por breves y esporádicas fases de cooperación y debido al mal manejo del problema social y económico entre estos dos países, la falta de comprensión, se ha perdido la oportunidad para avanzar en una mejor distribución de los beneficios generados por el intercambio de las dos economías, se han perdido los avances que se lograron en materia de integración económica durante los cortos periodos de buenas relaciones, de lo avanzado en regulaciones, disposiciones e instituciones de la Comunidad Andina que habían surgido con la desaparición de aranceles, la apertura para la libre circulación de capitales, bienes y servicios, y el establecimiento de un arancel externo común.

La ausencia de estos marcos regulatorios subregionales hace retroceder la integración andina, por lo que Colombia solicita la intervención de la Organización Mundial del comercio (OMC), organismo que es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. El Acuerdo, por el cual se establece ésta Organización, incorpora dentro de un mismo marco jurídico las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos desarrollan sus leyes y reglamentos comerciales, así como la forma en que se llevarán a cabo las relaciones comerciales entre los distintos países (Uribe, 2006). Es éste, el único organismo internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su principal propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible. El resultado es la certidumbre. Los consumidores y los productores saben que pueden contar con un suministro seguro y

con una mayor variedad en lo que se refiere a los productos acabados, los componentes, las materias primas y los servicios que utilizan, mientras que los productores y los exportadores tienen la certeza de que los mercados exteriores permanecerán abiertos a sus actividades. Además de que el entorno económico mundial se vuelve más próspero, tranquilo y fiable (OMC, 2005).

En la OMC las decisiones suelen adoptarse por consenso entre todos los países miembros para después ser ratificadas por los respectivos parlamentos. Las fricciones comerciales se canalizan a través del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, centrado en la interpretación de los acuerdos y compromisos, que tiene por objeto garantizar que las políticas comerciales de los distintos países se ajusten a éstos. De ese modo, se reduce el riesgo de que las controversias desemboquen en conflictos políticos o militares. Mediante la reducción de los obstáculos al comercio, el sistema de la OMC también contribuye a eliminar otro tipo de barreras que se interponen entre los pueblos y las naciones (OMC, 2005).

Los pilares sobre los que descansa este sistema — conocido como sistema multilateral de comercio — son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. Esos acuerdos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que garantizan a los países Miembros importantes derechos en relación con el comercio y que, al mismo tiempo, obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de unos límites convenidos en beneficio de todos. Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, los acuerdos tienen por objeto ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades (OMC, 2005).

Los Acuerdos de la OMC abarcan una gran variedad de actividades, entre las que se encuentran: la agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones,

contratación pública, normas industriales y seguridad de los productos, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual y muchos temas más. Ahora bien, todos estos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales que constituyen la base del sistema multilateral de comercio (OMC: (Principio del Sistema de Comercio). Estos principios son:

- ✚ Comercio sin discriminaciones volver al principio, donde se establece una Nación más favorecida (NMF), donde se debe suministrar igual trato tanto a nacionales como extranjeros y no se pueden establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales.
- ✚ Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones volver al principio: La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas.
- ✚ Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia. A veces, la promesa de no aumentar un obstáculo al comercio puede ser tan importante como reducir otro, ya que la promesa permite que las empresas tengan una visión más clara de sus oportunidades futuras. Mediante la estabilidad y la previsibilidad se fomentan las inversiones y se crean puestos de trabajo.
- ✚ Fomento de una competencia leal volver al principio. La OMC se describe como un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones. Muchos de los demás Acuerdos de la OMC están destinados a apoyar la competencia leal.
- ✚ Promoción del desarrollo y la reforma económica volver al principio. El sistema de la OMC contribuye al desarrollo. Por otra parte, los países en desarrollo necesitan

flexibilidad en cuanto al tiempo preciso para aplicar los Acuerdos del sistema. Una Ayuda para el Comercio eficaz puede subsanar las limitaciones de oferta y, de ese modo, mejorar las perspectivas de crecimiento y contribuir a la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. El resultado es una distribución más equitativa de los beneficios mundiales del comercio entre los países en desarrollo y dentro de ellos.

El procedimiento de la OMC para resolver controversias comerciales en el marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para la observancia de las normas, y en consecuencia para velar por la fluidez de los intercambios comerciales. Los países someten sus diferencias a la OMC cuando estiman que se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los Acuerdos. Los dictámenes de los expertos independientes designados especialmente para el caso, se basan en la interpretación de los Acuerdos y de los compromisos contraídos por cada uno de los países.

En 2010, los miembros de la OMC iniciaron 17 nuevas diferencias, ligeramente por encima del número de solicitudes de consultas (14) notificadas en 2009. Sin embargo, el número de diferencias iniciado en los últimos años es muy inferior al de los primeros años del decenio. Al final de 2010, el número de diferencias iniciadas en la OMC desde su establecimiento en 1995 ascendía a 419. Los Miembros que más han utilizado el procedimiento de solución de diferencias son los Estados Unidos (97), la Unión Europea (82), el Canadá (33), el Brasil (25), México (21) y la India (19). Colombia por su parte posee 5 como reclamante y 3 como demandado (OMC, 2011).

DESARROLLO DEL TEMA

Las relaciones Colombo–Venezolanas desde los años 80 se han desarrollado alrededor de varios temas. Primero, la delimitación de las fronteras terrestres y de áreas marinas y submarinas. Segundo, la relación con el corto pero productivo esfuerzo de acercamiento mutuo y de establecimiento de canales de diálogo y negociación acordados a fines de los años ochenta. Y finalmente la creciente tensión binacional vivida durante los últimos años (Ramírez, 2002). En general las relaciones entre los dos países vecinos han estado caracterizadas por largos períodos de distanciamiento y conflicto, y por breves y esporádicas fases de cooperación (Ramírez, 2002)

Comenzaremos haciendo un recuento histórico de las relaciones colombo-venezolanas desde la época de la independencia. En 1819, fue creada la Gran Colombia, por la ley fundamental del Congreso de Angostura y organizada por el Congreso de Cúcuta según la Constitución de 1821, integrada por Colombia, Panamá, Ecuador y Venezuela. Posteriormente, la Gran Colombia, se disolvió en la Convención de Ocaña y en 1833, apenas tres años después Caracas y Bogotá firmaron el primer tratado limítrofe.

En 1881, se da la reapertura y posterior parálisis de las negociaciones limítrofes, que llevaron a Venezuela, dos años después, a suprimir la libre navegación, los dos países decidieron someter sus diferencias al arbitraje Español; En 1916 los dos gobiernos acudieron de nuevo al arbitraje, esta vez suizo. Los arbitrajes de 1891 y 1922 contribuyeron a crear un clima favorable para las relaciones binacionales.

Los años setenta y ochenta fueron caracterizados por tensiones ocasionadas por los intentos frustrados de delimitación de áreas marinas y submarinas en el Golfo de Venezuela. Estos problemas limítrofes se presentaron básicamente, al tratar de definir

los derechos de Venezuela y Colombia sobre la Plataforma Continental, y se agravaron por la existencia de riquezas minerales como el petróleo en el Golfo de Venezuela.

Las relaciones entre los dos países retrocedieron enormemente, el diferendo fronterizo se hizo más conflictivo, los modelos económicos entraron en crisis, se deterioró el sistema político, hubo incidentes fronterizos e incursiones en el territorio y espacio aéreo colombiano, y se violó el derecho a la libre navegación por los ríos comunes. Los anteriores hechos, unido a los temas limítrofes, enfriaron la relación entre los dos países. Las relaciones continuaron deteriorándose como reflejo de las crisis internas de cada país, la extrema presión norteamericana, las divergencias entre los gobiernos, los problemas fronterizos derivados del agravamiento del conflicto armado colombiano, los abusos por parte de la guardia venezolana. Las violaciones al territorio Colombiano fueron el pan de cada día de las relaciones colombo venezolanas. En ese contexto, mientras los gobiernos se distanciaban, la relación binacional pasaba de una “desgolfización” relativa al “enguerrillamiento (Hernández, 2000), agudizándose por la intervención del Gobierno venezolano en el conflicto guerrillero Colombiano.

Durante 1995, las economías se articularon con inversiones cruzadas y alianzas estratégicas empresariales que llevaron a que los dos países se convirtieron en grandes socios comerciales. Es posible que el incremento del comercio binacional, a contracorriente de las tensiones de 1995 a 1997, haya contribuido de alguna manera al nuevo acercamiento entre los gobiernos. Después de la calma, de nuevo el tema de seguridad reabrió las heridas de la relación entre ambos países derivado especialmente de los efectos del conflicto colombiano. No obstante, durante los años de cooperación se propiciaron acuerdos y crecimiento económico integrado para los dos países, los años de conflicto restantes han causado grandes retrocesos y han generado carencias y violencia a los pueblos.

Como se ha visto, las relaciones Colombia – Venezuela no han sido muy buenas, durante los años 1800, en los primeros 60 años es posible decir que no hubo problemas

graves, entre 1881 y 1922, 40 años de diferendos limítrofes, luego de los cuales siguieron casi 50 años de cooperación, los años 70 y 80, es decir veinte años (20) años se caracterizaron por problemas que evidenciaban las crisis internas de cada país, así como el grave conflicto armado colombiano, durante los gobiernos Pérez- Barco (1989-1990) se lograron unos pocos años de cooperación. Finalmente durante el gobierno Samper- Caldera (1994-1998), hubo tres periodos, el primero de desacuerdos, el segundo de cooperación y el tercero de nuevo de crisis. Es evidente, entonces, que las pésimas relaciones y los hechos que las acompañan, no sólo obedecen a las diferencias ideológicas (mientras que Colombia tuvo un presidente de ultra derecha, Venezuela era lo opuesto) entre ambos mandatarios, sino que se originan en otras causas. La existencia de problemas de frontera que producen intranquilidad y desconfianza es una de las causas más importantes para que todos los asuntos binacionales se transformen en otras fuentes de conflicto, y obstaculicen el camino a una solución. Cada uno de los dos países teme que existan presuntas o reales amenazas a la seguridad del uno por parte del otro. Los recursos naturales, son en este caso y en muchos otros, la raíz de los problemas entre colombo-venezolanos.

Dentro de los diferentes aspectos que han profundizado la crisis entre estos países hermanos y que han influido en sus relaciones comerciales, principalmente se han identificado, las tendencias que ambos gobiernos heredaron, disímiles estilos diplomáticos, mutua incompreensión de la realidad de cada país, divergencias políticas (estilos políticos opuestos) y sus repercusiones, desconfianza y suspensión de los canales de diálogo, controversias comerciales, presión de diversos sectores de ambos países y de la región, repercusiones del conflicto colombiano sobre Venezuela y la posición que al respecto sostuvo el gobierno venezolano, efectos del dinamismo comercial y de la situación de recesión económica de ambos países y la constante desconfianza latente en la relación binacional por el diferendo.

Finalmente, se observa cómo las relaciones diplomáticas se han caracterizado por una forma locuaz de denuncia pública y a la supresión de los canales regulares de

entendimiento por parte de Venezuela, mientras que Colombia acudió a las viejas formas diplomáticas y rechazó el estilo de su contraparte. Las dificultades derivadas de restricciones comerciales impuestas por Venezuela como la suspensión del libre tránsito de mercancías adoptando el trasbordo en los pasos fronterizos de San Antonio, Ureña y Paraguachón, las medidas unilaterales contra las regulaciones binacionales y subregionales causó que, en 1999, cuando se esperaba que el comercio llegara a los US\$3.000 millones, siguiendo las tendencias alcanzadas hasta 1998, tuviera una caída del 35%. En la baja incidió la recesión económica por la que atravesaban ambos países, el aumento de los fletes por el trasbordo, y la aplicación de políticas restrictivas a productos colombianos.

Lo cierto es que hasta finales del 2005 el comercio bilateral fue favorable. Entre enero y octubre de 2005 las importaciones desde Venezuela crecieron en 12,33% respecto a las realizadas en 2004 durante el mismo período. Los empresarios colombianos compraron 965 millones de dólares en productos venezolanos, mientras que en el 2004, durante el mismo lapso, hicieron negociaciones por 859 millones de dólares. Sin embargo, cuando entraron en rigor las restricciones por parte de los gobiernos, las exportaciones tradicionales de Colombia hacia Venezuela, en el que se exporta carbón y derivados del petróleo, que en conjunto representan el 0,6 % del valor total de exportaciones en todo el período, bajaron considerablemente en los últimos dos años. La disminución de la participación se explica por los cierres presentados en el puente Unión Santander en respuesta a los peajes establecidos en las proximidades de los puentes General Santander y Simón Bolívar en Cúcuta (Ortiz, 2008). Otro sector afectado con el conflicto diplomático fue el de productos primarios. Alrededor de diez mil toneladas de productos perecederos, entre los que se encuentran la papa, ajo y cebolla, entre otros, tuvieron serias restricciones al pasar la frontera. Las pérdidas llegaron alcanzar US\$ 2 millones.

La balanza comercial de Colombia en los periodos del 2005 al 2009 ha presentado unos índices superavitarios originados por las alzas de los procesos de exportación que

se realizaron en contraposición de las importaciones. En el 2008 arrojó un saldo superavitario en US\$ 2,271 m respecto al obtenido en el 2007. El balance superavitario se originó por el mayor ritmo de crecimiento de las exportaciones (42.4%) frente al de las importaciones FOB (23.7%). De otra parte, el balance comercial positivo obtenido en el 2008 fue el resultado de exportaciones por US\$ 19,062m e importaciones FOB por US\$ 17,747 m (Arroyave, 2006).

Los efectos a corto plazo no fueron sustanciales. Algunos empresarios colombianos no percibían las diferencias ni impedían sus proyectos de exportación. Sin embargo, algunas resoluciones como las del Cadivi generaron algunas molestias en términos de tiempo.

Colombia se ve obligada, entonces a solicitar a la OMC su intervención, con el fin de dar solución al conflicto con Venezuela, para ello el procedimiento previsto por la OMC para resolver los desacuerdos comerciales en el marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para garantizar el cumplimiento de las normas y asegurar así la fluidez del comercio. Cuando esto sucede, es decir cuando un gobierno Miembro considera que otro gobierno Miembro está infringiendo un acuerdo o un compromiso que había contraído en el marco de la OMC, se solicita la intervención de la organización, la responsabilidad de la solución de las diferencias en última instancia en los gobiernos Miembros a través del Órgano de Solución de Diferencias (OMC, 2011). El procedimiento de solución de diferencias es la piedra angular del sistema multilateral de comercio y una contribución excepcional de la OMC a la estabilidad de la economía mundial. Sin un medio de solución de diferencias el sistema basado en normas sería menos eficaz, puesto que no podrían hacerse cumplir las normas. El procedimiento de la OMC hace hincapié en el estado de derecho y da mayor seguridad y previsibilidad al sistema de comercio. Se basa en normas claramente definidas y se establecen plazos para ultimar el procedimiento. Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial y las respalda (o rechaza) la totalidad de los Miembros de la OMC. Es posible apelar basándose en cuestiones de derecho.

Ahora bien, lo importante no es dictar sentencia; la cuestión prioritaria es resolver las diferencias, de ser posible mediante la celebración de consultas. En Julio de 2005 sólo en 130 de los 332 casos planteados se había llegado al final del procedimiento del grupo especial. En cuanto al resto, en la mayoría de los casos se había notificado su solución “extrajudicial” o seguían siendo objeto de un prolongado proceso de consultas, algunos desde 1995.

Las diferencias que surgen en la OMC se refieren esencialmente a promesas incumplidas. Los Miembros de la OMC han convenido en que, cuando estimen que otros Miembros infringen las normas comerciales, recurrirán al sistema multilateral de solución de diferencias en vez de adoptar medidas unilateralmente. Ello significa seguir los procedimientos convenidos y respetar los dictámenes emitidos. Estas diferencias surgen cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros Miembros de la OMC consideran que infringe las disposiciones de la Organización o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas. Un tercer grupo de países puede declarar que tiene interés en la cuestión, lo que le hace acreedor a ciertos derechos (OMC, 2011).

Si un país ha hecho algo que no debe hacer, ha de rectificar rápidamente; y si sigue infringiendo un acuerdo, debe ofrecer una compensación o sufrir una sanción adecuada que le haga cierto efecto. Incluso una vez decidido el caso, todavía hay que hacer algo antes de la imposición de sanciones comerciales (que es la pena que suele imponerse). La cuestión prioritaria en esta etapa es que el “demandado” perdedor ponga su política en conformidad con la resolución o recomendación. En el acuerdo sobre la solución de diferencias se hace hincapié en que “para asegurar la eficaz solución de las diferencias en beneficio de todos los miembros, es esencial el pronto cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones del OSD [Órgano de Solución de Diferencias]”.

Si el país objeto de la reclamación pierde, debe seguir las recomendaciones formuladas en el informe del Grupo Especial o del Órgano de Apelación. Debe manifestar su intención de hacerlo en una reunión del Órgano de Solución de Diferencias que ha de celebrarse dentro de los 30 días siguientes a la adopción del informe. En caso de que no sea factible cumplir inmediatamente las recomendaciones y resoluciones, se dará al miembro afectado un “plazo prudencial” para hacerlo. Si no adopta las medidas oportunas dentro de ese plazo, tendrá que entablar negociaciones con el país reclamante (o los países reclamantes) para establecer una compensación mutuamente aceptable: por ejemplo, reducciones arancelarias en esferas de especial interés para la parte reclamante.

En principio, las sanciones deben imponerse en el mismo sector en que haya surgido la diferencia. Si ello resulta impracticable o ineficaz, podrán imponerse en un sector diferente en el marco del mismo acuerdo. Si también esto es impracticable o ineficaz, y las circunstancias son suficientemente graves, podrán adoptarse medidas en el marco de otro acuerdo. El objetivo perseguido es reducir al mínimo la posibilidad de que se adopten medidas que tengan efectos en sectores no relacionados con la diferencia y procurar al mismo tiempo que las medidas sean eficaces.

En cualquier caso, el Órgano de Solución de Diferencias vigila la manera en que se cumplen las resoluciones adoptadas. En todo caso permanece pendiente y en su orden del día, hasta que se resuelva la cuestión. No obstante, una de las conclusiones más importantes es la de que Colombia y Venezuela se complementan económicamente, ya que sus sectores de producción, al ser variados, diferentes el uno del otro, muestran compenetración y unas posibilidades comerciales tan grandes, que ni siquiera en los peores momentos de tensión política, cuando, después de haberse consumado la desintegración de la Gran Colombia, cuyo proceso histórico va desde el año 1833 hasta el año 1941, cuando se firmaron tratados de amistad, alianza comercial, límites y navegación entre los presidentes de Venezuela y Colombia, pero a raíz de la firma de los mismos, comenzaron a surgir descontentos en la zona fronteriza por parte de los

dos países, provenientes de la demarcación de fronteras, debido a que en estos convenios según algunos venezolanos, su país estaba perdiendo la soberanía que tenía en importantes áreas en la península de la Guajira, en el Zulia y en el Táchira. Todas estas discrepancias fueron dirimidas mediante el Tratado de Límites entre Venezuela y Colombia, firmado el 05 de abril de 1941, se ha detenido completamente el intercambio. No obstante la firma de ese Tratado, en las últimas décadas han surgido nuevos problemas, los cuales pueden clasificarse fundamentalmente en tres aspectos: geográficos, socioeconómicos, político-culturales.

CONCLUSIONES

Las relaciones comerciales y diplomáticas entre Colombia y Venezuela, se cuentan dentro de una trayectoria histórica influenciada por el hecho de compartir más de 2.000 kilómetros de fronteras terrestres. Dentro de este contexto se insertan las políticas bilaterales y fronterizas, tanto de Colombia como de Venezuela, dándole continuidad a una relación económica que data desde el siglo pasado, cuando se firmó el primer tratado entre los dos países, en 1836.

No obstante, también durante esta trayectoria histórica se han dado diferencias que han enmarcado la historia y actualidad de las relaciones colombo-venezolanas, donde los mecanismos de diálogo y negociación no han sido suficientes para resolver las diferencias y conflictos entre los dos países.

Sin embargo, durante los pequeños lapsos de relaciones cordiales, mutuamente beneficiosas, se ha logrado desarrollo, activación y reactivación de los negocios entre estos dos países representados en millones de dólares, lo cual demuestra la importancia de la integración.

En muchos sentidos, la estabilidad de la región depende del proyecto de integración y de la complementariedad económica de cada uno de los dos países, además de la capacidad de reactivar los mecanismos de “amortiguación” políticas que se crearon a través de la historia y que sirvieron para absorber y diluir en el tiempo muchas de las tensiones generadas en la época.

La controversia actual de los gobiernos de Colombia y Venezuela se generó en el 2004, evidenciando la pérdida de los avances que se habían logrado en materia de integración económica durante los cortos periodos de buenas relaciones, haciendo

retroceder la integración andina, razón por la cual Colombia solicita la intervención de la Organización Mundial del comercio (OMC), organismo que es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio, siendo éste el único organismo internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su principal propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible.

Estadísticamente, se tiene que en el 2010, los miembros de la OMC iniciaron 17 nuevas diferencias, 3 por encima de las solicitudes consultadas en el 2009 (14). Sin embargo, el número de diferencias iniciado en los últimos años es muy inferior al de los primeros años del decenio.

Finalmente, se puede afirmar que la divergencia ideológica política de los gobiernos, venezolanos y colombianos, es difícil de resolver. La manera para solventar las tensiones y brindar una relación armoniosa es a través de una gestión pragmática, que privilegie lo comercial y lo económico, el intercambio bilateral está por encima de los conflictos ideológicos, y no sujeto a vaivenes coyunturales.

REFERENCIAS

- Arroyave, Quintero (2005), "Interdependencia comercial entre Colombia y Venezuela: tensiones y transformaciones con Uribe Chávez". p. 182.
- PORTABELLA, Diego A. (2006), "Conflictos Internacionales", de publicación digital en www.abogadosportabella.com.ar/viewpub.php?id=30&download
- Castro, German (2008). Acuerdos Comerciales. Disponible en <http://comerciointernacionalylogistica.blogspot.com/2008/03/acuerdos-comerciales.html>. Marzo 7 de 2008.
- Hernández, Miguel Ángel (2000). Venezuela y Colombia, de la desgolfización al enguerrillamiento en las relaciones Bilaterales: 1989-1998. Trabajo en Ascenso UCV, 2000. Citado por Capera, Ríos Andrea en Ensayo. Mitos y realidades sobre la actual relación comercial entre Colombia y Venezuela. Disponible en http://bibliodigital.umng.edu.co:8080/UMNG/bitstream/10654/473/1/ENSAYO_FINAL.pdf
- Kluger, Viviana (2004), "El sistema de solución de diferencias en la OMC", de publicación digital en: www.legalmania.com.ar/derecho/el_sistema_de_solucion.htm
- Ortiz, Londoño Jacinto (2008). "Valor y precio de las exportaciones colombianas a Venezuela entre 1999-2007 frente a tres países de referencia". Borradores de Economía. Numero 519. Consulta Electrónica. Citado por Joya, Rodríguez Gersson Enrique en la influencia de las relaciones políticas bilaterales en los

procesos de importación y exportación de productos primarios entre Colombia y Venezuela en el periodo 2005 al 2009.

Organización Mundial del Comercio (2005). La OMC, en pocas palabras. Disponible en www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm.

Organización Mundial del Comercio. Informe anual (2011). Disponible en http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anrep11_chap4_s.pdf. Pág. 86.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2000). Solución de Diferencias. Disponible en http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_s.htm.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2000). Una contribución excepcional. Disponible en http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/disp1_s.htm.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2000). Cómo http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/utw_chap3_s.pdf.

Ramírez, Socorro y Cárdenas, José María. Colombia Venezuela Agenda Común para el Siglo XXI. Bogotá: Tercer Mundo Editores, 1999.

Ramírez, Socorro y Restrepo, Luis Alberto (1997). Colombia: entre la inserción y el aislamiento. Bogotá: IEPRI-Universidad Nacional.

Ramírez, Socorro (2006). La relación colombo venezolana tras el retiro de Venezuela de la Comunidad Andina. Bogotá: Policy Paper, 2006.

Ramírez, Socorro y Cárdenas, José María (1999). Colombia Venezuela Agenda Común para el Siglo XXI. Bogotá: Tercer Mundo Editores.

Ramírez, Vargas Socorro (2002). La compleja relación colombo-venezolana. Una coyuntura crítica a la luz de la historia. Análisis Político. Nº 46 MAY/AGO 2002. Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá Colombia. Pág. 117. Citado por Capera, Ríos Andrea en Ensayo. Mitos y realidades sobre la actual relación comercial entre Colombia y Venezuela. Disponible en http://bibliodigital.umng.edu.co:8080/UMNG/bitstream/10654/473/1/ENSAYO_FINAL.pdf

Ramos Pismataro F, Romero C, Ramírez Arcos H (2010). Hugo Chávez: una década en el poder. Bogotá: Editorial Universidad Del Rosario.

Uribe, Pineda Claudia María (2006). Ministerio de Comercio, industria y Turismo. Dirección de Relaciones Comerciales. Organización Mundial del Comercio. OMC.

VALENCIA VILLA, Hernando (2003). Perspectivas Jurídicas del Diferendo Colombovenezolano. En publicación: IEPRI, Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales, UNC, Universidad Nacional de Colombia: Colombia. Enero-Abril. Acceso al texto completo: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/colombia/assets/own/analisis%20politico%202003.pdf>