



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
Proyecto Lázaro Cárdenas

LAS RELACIONES COMERCIALES MEXICO -
VENEZUELA Y SUS CONVERGENCIAS DE
POLITICA COMERCIAL EXTERNA HACIA
AMERICA LATINA, 1982 - 1989.

T E S I S
QUE PARA OBTENER LA
LICENCIATURA EN
RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A:
JUAN CARLOS ARRIAGA RODRIGUEZ



MEXICO, D.F.

SEPTIEMBRE DE 1992

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE.

PRESENTACION.....	III
PRIMERA PARTE.	
"LA CRISIS ECONOMICA EN VENEZUELA, 1983-1988".	
Introducción.....	1
CAPITULO I. ANTECEDENTES.	
1.1 La desintegración del modelo agrario-exportador y la consolidación del capitalismo, 1922-1945.....	3
1.2 Desarrollo capitalista y dictadura, 1945-1957.....	9
1.3 El modelo sustitutivo de importaciones, 1958-1977.....	14
1.4 El "Boom Petrolero" y la crisis económica, 1974-1982.....	23
CAPITULO II. LA CRISIS ECONOMICA.	
2 La etapa post-petrolera, 1983-1988.....	31
2.1 Estructura Productiva.....	39
2.2 Comercio Exterior.....	58
2.3 La industria petrolera.....	66
2.4 Deuda Externa.....	93
2.5 Situación política.....	108

SEGUNDA PARTE.

"LA POLITICA COMERCIAL EXTERNA DE MEXICO Y VENEZUELA
HACIA AMERICA LATINA, 1983-1989".

Introducción.....114

CAPITULO III. COMERCIO BILATERAL
MEXICO-VENEZUELA.

3 Comercio bilateral México-Venezuela,
1983-1989.....117

CAPITULO IV. LAS CONVERGENCIAS DE POLITICA
COMERCIAL EXTERNA.

4.1 México y Venezuela en Centroamérica y el
Caribe: "El Pacto de San José".....140

4.2 "El Grupo de los Tres".....172

4.3 México y Venezuela en la ALADI.....185

4.3.1 "El Grupo de Río".....192

4.3.2 México y Venezuela ante el Tratado
de la Plata.....204

4.3.3 México y Venezuela ante el Pacto Andino.....213

CONCLUSIONES.....219

BIBLIOGRAFIA.....228

PRESENTACION.

PARA México, el comercio que mantiene con los países de América Latina ha sido marginal en comparación con el realizado con otras regiones del mundo, a pesar de que durante veinte años ha hecho esfuerzos por incrementar la cooperación económica con aquellos.

Los magros volúmenes de comercio de México con esa región durante la década de los ochenta, se explica por el hecho de que con las exportaciones, cada país latinoamericano busca captar la mayor cantidad de dólares para hacer frente al pago de sus deudas externas. De ahí la insistencia de nuestro país en particular en comerciar con los países industrializados, dada la escasez de divisas en la región.

Desde el inicio del sexenio gubernamental de Miguel de la Madrid se tuvo la intención de diversificar las exportaciones, y sobre todo, poner la mira en América Latina a quien se le asignó un papel prioritario en el comercio exterior de México. Al menos en proyecto.

Sin embargo, el comercio mexicano con esta región no se modificó en términos de intercambio ni en montos de exportación. Las exportaciones se mantuvieron estancadas durante el período 1983-1989, a pesar de los diferentes mecanismos de negociación comercial que se crearon; se esperaba que con las modificaciones a la estructura de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en 1980, se logran incrementos sustanciales en el comercio intrarregional. México varió su política comercial externa hacia el subcontinente con el propósito de diversificar sus exportaciones, tal y como lo demuestra la creación de diversos proyectos, foros, mecanismos y firma de Acuerdos Comerciales.

En 1980 se firmó el Acuerdo de San José con el que se inició el financiamiento de petróleo de México y Venezuela a Centro América en términos preferenciales. El acuerdo se continuó durante el sexenio de De la Madrid sin cambio alguno en las condiciones de venta. También, se mantuvieron las negociaciones comerciales en el marco de la Asociación Latinoamericana De Integración (ALADI) -organismo regional nacido de las cenizas de la ALAC- apoyando sus resoluciones, pero sin éxitos concretos.

Así mismo, durante el Gobierno de De la Madrid se crearon dos mecanismos políticos de cooperación regional con América Latina. Uno de ellos fue el Grupo Contadora, creado en 1983 por México, Colombia, Panamá y Venezuela, con el objetivo central de intermediar diplomáticamente en la pacificación de Centroamérica.

El segundo mecanismo fue el Grupo de Río, formado por los países miembros de Contadora más Brasil, Uruguay, Argentina y Perú. El Grupo de Río ha adquirido gran importancia en la actualidad, ya que es ahí donde se han ampliado las vías de comunicación para la cooperación económica de América Latina.

Del Grupo Contadora surgió en 1987 el Grupo de los Tres, como un bloque de países en vías de integración comercial. Esos tres países son Colombia, México y Venezuela, quienes a últimas fechas han creado una serie de mecanismos comerciales y de cooperación económica -sobre todo en el campo energético- con los cuales se espera una cooperación económica más completa y sobre bases objetivas.

Así mismo, el gobierno de De la Madrid amplió la cooperación económica con algunos países del Caribe, principalmente el campo de materias primas y de energéticos. La política comercial externa de México hacia el Caribe no cambió con respecto a la de años anteriores, pero no se pueden negar los avances logrados, en especial los que conciernen al abastecimiento de petróleo a esa zona.

Ahora bien, en los dos mecanismos de cooperación política (Contadora y el Grupo de Río) y en la ALADI está presente la participación de un segundo país, el cual ha mantenido desde 1980 un acercamiento constante y una afinidad económica y diplomática con México. El país al que me refiero es Venezuela. Ningún otro país latinoamericano ha trabajado conjuntamente con el nuestro en la solución de los problemas regionales más urgentes, ni tampoco algún otro muestra tantas convergencias en las políticas comerciales externas hacia la región como Venezuela.

El presente trabajo de investigación se refiere precisamente a las convergencias que mantienen México y Venezuela en sus políticas comerciales externas hacia América Latina. La importancia del trabajo radica en que se aborda un tema reelevante para el futuro inmediato del comercio exterior de México, además de que la posición estratégica de Venezuela en América del Sur nos obliga a estudiar detenidamente a este futuro socio comercial.

Venezuela ha sido durante muchos años un socio comercial poco importante para México. La balanza comercial entre ambos países siempre ha beneficiado por lo regular al segundo, sin embargo para éste no representa más del .4% de sus ventas totales y el .03% de su comercio exterior. Entre 1983 y 1988 el comercio bilateral se mantuvo estable (65,000 dólares anuales en promedio) a pesar de los acuerdos firmados por ambos. El magro comercio se debió, en parte, a la aguda crisis económica iniciada en 1982 tanto en Venezuela como en México, la cual se manifestó primeramente en sus respectivos sectores externos caracterizados por la monoexportación.

La crítica situación económica de México y Venezuela los obligó a implantar una serie de reformas económicas -a partir de 1983 y 1989, respectivamente- influenciadas por la observancia y recomendación de los principales organismos financieros internacionales, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Esas reformas económicas -reducción del gasto público, reprivatización de empresas, fomento a las exportaciones, etcétera- impactaron grandemente sus relaciones comerciales con el exterior (tanto México como Venezuela incrementaron su dependencia del mercado estadounidense), abligándoles a asumir una nueva posición en la estructura económica mundial. De esta manera esos países asumieron nuevos roles en la "división neocolonialista del trabajo" (*): abastecedores de petróleo y derivados; México un país maquilador y Venezuela un productor de minerales, tales como hierro y bauxita.

A partir de 1980, cuando se firmó el Acuerdo de San José, México y Venezuela fueron incrementando sus nexos políticos y comerciales a través de diversos foros y grupos de cooperación. No obstante la convergencia de sus políticas de comercio exterior en latinoamérica, éstas no se tradujeron en incrementos sustanciales en su comercio bilateral. Por ejemplo, la creación del Grupo de los Tres -Contadora sin Panamá- se ha convertido en un nuevo intento regional de cooperación económica, pero a casi cinco años de su aparición no ha impactado en los volúmenes de exportación de sus miembros.

De igual manera, las participaciones de México y Venezuela en el seno de la ALADI, se han distinguido por dos aspectos: primero, seguir la política de integración regional con un marcado fondo comercial y en menor medida, ampliar las inversiones y la cooperación económica intrarregional; segundo, mantener el criterio de que la negociación política hace más por la integración que la unión de los sectores productivos para su complementación regional. En este sentido, ambos países han fracasado en el objetivo central para lo que fue creada la ALADI: incrementar el volumen de comercio bilateral y ampliar la cooperación económica de América Latina para su futura integración.

Así pues, las relaciones comerciales México-Venezuela durante el período 1983-88 se distinguieron por su intercambio desigual -favorable a México-, su evolución irregular y su poca diversificación de los productos que se comercian. El problema radica básicamente en sus respectivos niveles de

* La "división neocolonialista del trabajo" se define como la condición que tiene un país anteriormente colonizado en la nueva fase de la estructura capitalista mundial. Representa también el lugar que ocupa en esa estructura, a partir de su rol en la división internacional del trabajo.

industrialización y en sus roles asignados en la estructura capitalista mundial.

La industrialización se inició en un periodo más temprano en México que en Venezuela. Para el primero, la Segunda Guerra Mundial fue el motor del crecimiento de la planta industrial, la cual llegó a fases más avanzadas en la producción de bienes de capital y bienes intermedios. También, a pesar de la crisis que ha vivido el sector agrícola mexicano en los últimos veinte años, es clara la delantera que se tiene en la producción y diversificación de alimentos. En el caso de Venezuela, el hecho de ser un país netamente petrolero y de haber iniciado su industrialización hacia finales de la década de los cincuenta, le ha restado dinamismo en sus sectores industrial y agrícola, obligándole a importar una gran cantidad de productos de esos sectores.

Los procesos de industrialización que siguieron México y Venezuela les han llevado por caminos distintos, aunque paralelos, en la integración al mercadocapitalista mundial.

Así pues, la hipótesis central de la presente investigación es la siguiente: las condiciones económicas en América Latina acercó a los países de la región en diversos bloques económicos (Grupo de los Tres, Cuenca de la Plata, Países del Caribe Occidental) a la vez de que les impuso la necesidad de recuperar los mecanismos de cooperación económica existentes (Asociación Latinoamericana de Integración, Comunidad del Caribe, el Mercado Común de Centroamérica y El Grupo Andino). El acercamiento entre México y Venezuela les permitió la creación de nuevos mecanismos de cooperación, mismos que manifestaron la afinidad de intereses económicos y políticos entre ambas naciones, y de ellas para con el resto de América Latina. Sin embargo, esa convergencia de intereses no fue suficiente para acrecentar el comercio recíproco.

Primera hipótesis. La convergencia en las políticas comerciales de México y Venezuela fueron una manifestación de:

- a) los intentos de los dos países por amortiguar los impactos de sus respectivos problemas económicos más inmediatos (deuda externa, crisis de los precios de sus materias primas de exportación;
- b) la protección de la seguridad nacional ante las crisis políticas en América Latina y el Caribe (Centroamérica, Granada, Argentina, etcétera); y,
- c) la recomposición de sus respectivas estructuras capitalistas, las cuales tendieron hacia la desregulación económica estatal, la privatización económica, la liberación de capitales, la reestructuración financiera y la apertura productiva, hechos que modificaron las formas de interrelación de los capitales nacionales con los extranjeros.

Segunda hipótesis. Por lo anterior, si México y Venezuela no pudieron incrementar su comercio bilateral, ello se debió a:

- a) la crisis económica que vivió Venezuela durante el período 1983-88, la cual se manifestó en el sector externo de su economías, principalmente por sus exportaciones de petróleo y su deuda externa;
- b) el nivel desarrollo industrial de Venezuela, lo cual le limitó las posibilidades de complementar su economía y diversificar su comercio con la mexicana;
- c) el rol que juega en la estructura capitalista mundial como exportador de materias primas, exportador de capitales (por los efectos de la deuda) y recientemente, manufacturero de productos de demanda efectiva y de costosa fabricación en los países centrales; y,
- d) la poca importancia comercial que tiene para México dado el pobre intercambio comercial que han mantenido durante muchos años.

De esta manera, la investigación pretende:

- 1) exponer la situación económica de Venezuela durante el período 1983-88 (**);
- 2) analizar las relaciones económicas México-Venezuela 1983-88, determinando las convergencias que mantienen en sus políticas de comercio exterior hacia América Latina; y,
- 3) determinar el rol que juega en la actualidad Venezuela en la estructura capitalista mundial, y a partir de esto, establecer cual ha sido la base económica de las nuevas relaciones comerciales con México.

Para lograr lo anterior, se hace una evaluación de la situación económica de Venezuela durante el período 1983-88 en los aspectos de política económica, comercio exterior y nivel de desarrollo industrial, y partir de ello: explicar la evolución del comercio bilateral México-Venezuela; determinar los puntos de convergencia en las políticas comerciales de México y Venezuela hacia América Latina (Pacto de San José, Grupo de los Tres y ALADI); plantear los principales obstáculos para la integración comercial entre México y Venezuela, y; exponer algunas perspectivas del comercio México-Venezuela en el contexto del Pacto de San José, el Grupo de los Tres y la ALADI (dentro de la cual se estudia el Grupo de Río, el Mercosur y el Grupo Andino).

La investigación se divide en dos partes. La primera explica la evolución económica de Venezuela desde 1922 hasta 1988 con el fin de entender la estructura económica venezolana y las condiciones en la que se encontraba durante el período 1982-1988.

** Del caso mexicano sólo haré mención ya que un estudio comparativo haría muy extensa la investigación.

El primer capítulo de la primera parte hace una revisión de los antecedentes económicos de Venezuela hasta antes de 1983. El desarrollo económico de Venezuela ha seguido una evolución muy particular, dividido en una serie de periodos que inician en 1922 y finalizan en 1982 -año en que comienza su crisis económica. El primero de esos periodos se refiere a la desintegración del modelo agrario exportador y al nacimiento del capitalismo como modo de producción dominante (1922-45); el segundo periodo explica el surgimiento de la estructura de clases y la consolidación del sistema político; el tercer periodo hace una evaluación del desarrollo y crisis del modelo sustitutivo de importaciones (1958-73); y finalmente, el cuarto periodo hace un recuento del "milagro venezolano" que provocó el "boom petrolero" de 1973, hasta el inicio de la crisis económica marcada por la caída en las exportaciones de petróleo y la crisis de la deuda.

El segundo capítulo hace un balance de la situación económica de Venezuela durante el periodo 1983-88. Para ello me baso en la evolución de la política económica llevada a cabo durante esos años. Así mismo, se analiza la estructura del sector externo de Venezuela, estableciendo la distribución geográfica de su comercio exterior, así como la composición de las exportaciones e importaciones. Por último, hago un breve análisis de la situación política, lo cual nos servirá como marco de referencia para la interpretación de la política exterior venezolana seguida por el gobierno de Jaime Lusinchi.

La segunda parte del trabajo de investigación se refiere ya a las relaciones comerciales México-Venezuela. Esta parte se compone de dos capítulos. El primero trata sobre la estructura del comercio bilateral entre estos países.

El segundo capítulo aborda las convergencias de sus políticas comerciales externas hacia América Latina de 1983 a 1989. Primeramente, se estudia el tema de la cooperación México-venezolana hacia Centro América y el Caribe, en concreto el Pacto de San José.

Continúa con un análisis de las relaciones comerciales al interior del Grupo de los Tres, integrado por México, Venezuela y Colombia en respuesta a las exigencias integracionistas a nivel mundial.

Finalmente, se aborda el tema de las relaciones comerciales de México y Venezuela en el marco de la ALADI, para lo cual lo divido en tres partes. La primera trata sobre la participación de México y Venezuela en el Grupo de Río; el segundo sobre el comercio de esos países con los miembros del Tratado de la Plata; y el tercero con los países del Grupo Andino.

PRIMERA PARTE.

LA CRISIS ECONOMICA EN VENEZUELA, 1983-1988.

INTRODUCCION.

TRADICIONALMENTE la economía venezolana ha sido muy dependiente de sus exportaciones de petróleo. La crisis se ha manifestado, como en todos los países de América Latina, en el sector económico externo, principalmente por las modalidades de inserción de la economía en su conjunto en la estructura económica internacional. En este sentido, el carácter de las relaciones económicas de Venezuela con el exterior es la fuente potencial de su crisis económica.

El modelo de industrialización seguido por Venezuela entre 1922 y 1973 surgió como una respuesta para acceder a determinados niveles de producción e ingreso, que permitieran lograr cierto índice de desarrollo independiente de las condiciones externas, sin embargo, el modelo motivó la persistencia de factores estructurales como la monoexportación, la concentración del ingreso, el endeudamiento externo, establecimiento de sistemas productivos poco integrados, centralización económica, etcétera.

En términos generales, la evolución económico-política de Venezuela es similar a la de toda la región latinoamericana: transitó por estadios sucesivos hacia la consolidación del capitalismo regional y su inserción en la estructura capitalista mundial. En el caso de Venezuela, el primero de esos estadios partió de la independencia de la metrópoli y la guerra por la implantación del modelo capitalista de acumulación (1818-1922).

El segundo estadio (1922-1945) inició con el surgimiento del petróleo como la principal actividad productiva, la cual consolidó el capitalismo y la transnacionalización de la economía; en lo político, Venezuela se encontraba dominada por regímenes autocráticos que favorecían el crecimiento desmedido de los intereses extranjeros.

El tercer estadio fue un periodo de transición entre el sistema dictatorial y la democracia política, que marcó el surgimiento y consolidación política de una clase burguesa progresista; el periodo inició con el derrocamiento del presidente electo Rómulo Gallegos en 1945 y terminó con la caída del dictador Marcos Pérez Jiménez en 1957.

El cuarto estadio se refiere a la consolidación del modelo de sustitución de importaciones como vía del crecimiento y del desarrollo económico; inició en 1958 con el establecimiento de la democracia política y terminó en 1973 con la crisis internacional del petróleo.

El quinto estadio se refiere al desarrollismo económico basado en la riqueza petrolera; principió en 1973 con el "boom" de los precios internacionales del petróleo y finalizó en 1982 con la caída de los mismos y la crisis mundial de la deuda.

Finalmente, el sexto estadio es el conocido como "la etapa postpetrolera", la cual comenzó con la crisis mundial de la deuda externa y el desplome dramático de los precios internacionales del petróleo, con lo que se aplicó un nuevo modelo de desarrollo conocido como el sustitutivo de exportaciones o crecimiento hacia afuera; en este momento las relaciones del comercio internacional tendieron a transformarse con el único objetivo de solucionar la crisis del capital internacional.

En el presente apartado se hace un análisis breve de la evolución económica de Venezuela desde 1922 hasta 1988, año en el que se inician las reformas económicas para insertar a ese país en un nuevo modelo de desarrollo. La primera parte de este trabajo está dividida en dos capítulos: el primero de ellos hace una revisión general de los antecedentes económicos de Venezuela; se parte desde las transformaciones económicas impulsadas por la naciente industria petrolera, hasta el fracaso del modelo sustitutivo de importaciones y la petrolización de la economía. De esta manera, el primer subcapítulo trata sobre la consolidación del capitalismo en Venezuela como modelo de desarrollo económico y social, basado principalmente en el excedente económico generado por el petróleo. El segundo subcapítulo hace referencia al surgimiento de nuevas clases sociales, las cuales son producto del desarrollo del modelo capitalista de acumulación, poseen nuevos intereses y presentan demandas sociales y políticas, demandas que años más tarde se convertirían en la base ideológica de la democracia a la venezolana. El tercer subcapítulo analiza el surgimiento y crisis del modelo sustitutivo de importaciones, el cual nace con la caída de la dictadura y termina con el "boom petrolero" de 1973. El cuarto subcapítulo trata precisamente el desarrollismo petrolero de la década de los setenta y la agudización de la crisis estructural de la economía venezolana.

El segundo capítulo se refiere en particular a la crisis económica de Venezuela entre 1983 y 1988. Este capítulo analiza la evolución de la política económica aplicada durante esos años, las características del comercio exterior y de la balanza de pagos, así como de los problemas coyunturales de mayor impacto sobre la economía venezolana en este período -deuda y crisis internacional de los precios del petróleo. A partir de los datos y conclusiones del segundo capítulo, aunados a una breve presentación de la situación política durante ese período, se formulan ciertas hipótesis generales que sirven para el análisis del siguiente apartado.

CAPITULO 1. ANTECEDENTES.

1.1 LA DESINTEGRACION DEL MODELO AGRARIO EXPORTADOR Y LA CONSOLIDACION DEL CAPITALISMO, 1922-1945.

Los veinticinco años comprendidos entre 1925 y 1945 fueron muy importantes para la historia económica de Venezuela. Fueron los años de transición de una economía agrícola exportadora y dependiente, hacia una economía de tipo industrial más pujante y dinámica, pero a la vez, igual de injusta y desigual en el reparto de la riqueza que generaba. Fue un periodo de transición entre lo viejo y lo moderno, en el que el petróleo transformó la situación económica y la vida social de este país.

Durante esas dos décadas, la agricultura tradicional venezolana se debatía en plena crisis y luchaba por sobrevivir. Al mismo tiempo, la penetración del capital extranjero se expandió y consolidó, afectando la composición de las clases dominantes tradicionales y la estructura del poder político de entonces (1).

La crisis del sector agrícola comenzó en 1920, cuando la crisis del capitalismo mundial -provocada por la desintegración de los grandes imperios y las luchas interimperialistas de la Primera Postguerra- impactó sobre el mercado mundial, sobre todo en las exportaciones de materias primas de la periferia. Venezuela dependía de sus exportaciones de café y de cacao principalmente, productos que sufrieron una baja considerable de sus precios en 1921. Aunque el colapso fue momentáneo, marcó la necesidad de transformar la situación de la agricultura, tal y como lo podemos ver en el cuadro número 1.

A la par de la crisis agrícola en Venezuela se empezó a dar el fenómeno de la "proletarización" de la fuerza de trabajo, es decir, que la demanda de mano de obra se desplazó de la agricultura hacia la industria petrolera, obras públicas y otros sectores no agrícolas, lo que provocó la transformación del patrón de acumulación: se pasó del agrarioexportador al monoexportador. Así, la capitalización de la economía venezolana estaba en marcha (2).

1 Ver , Eduardo Galeano, Las Venas Abiertas de América Latina, 35a. ed. Siglo XXI, México, 1983. p. 145; Sergio Aranda, La Economía Venezolana: Una Interpretación de su Modo de Funcionamiento, Siglo XXI, Colombia, 1977, p. 76.

2 Sergio Aranda, op. cit., p. 85.

CUADRO NUMERO 1.
PRINCIPALES EXPORTACIONES AGRICOLAS DE VENEZUELA.
1903/4--1927/28.
(en volumen)

	1903/4	1912/13	1918/19	1920/21	1927/28
café (sacos 60kg)	949.387	1014.408	1373.034	622.464	728.294
cacao (" ")	244.620	246.747	308.783	288.339	298.411
serrapia (kg)	11.505	380.944	44.818	111.209	35.516
caucho (kg)	51.723	348.929	87.333	36.708	-----
ganado vacuno (cabezas)	125.317	12.777	16.380	27.620	23.802
cuero de res (unidades)	380.910	335.234	75.849	93.099	296.884
azúcar (Kg)	-----	-----	11996.658	11340.82	6387.68
papelón (kg)	-----	412.545	2943.135	2146.332	-----
batata (kg)	814.029	-----	1054.993	1169.630	391.343

fuentes: Ramón Veloz, "Economía y Finanzas de Venezuela desde 1844 hasta 1944", I.U., Caracas, citado por Sergio Aranda, op. cit.

El punto de partida de la transformación en el patrón de acumulación -del modelo agrarioexportador al monoexportador- fue el año de 1922, fecha en que la industria petrolera se constituyó como la actividad económica de mayor capitalización del país. Las inversiones durante la década de los veinte se destinaron, por un lado, a la capitalización de la industria petrolera y, por el otro, a la construcción de infraestructura, necesaria para la expansión de aquella. Así, se inició la exploración de nuevos pozos, la construcción de la primera refinería del país (en San Lorenzo, frente al Lago de Maracaibo), la construcción del primer oleoducto y la fabricación y venta de productos derivados del petróleo. Hay que hacer notar que antes de 1922, las inversiones en la industria petrolera se destinaban a la exploración de nuevos yacimientos y sólo después de este año podemos notar la verdadera expansión productiva y de desarrollo de esta industria (3).

La productividad de la industria petrolera se mejoró en tan poco tiempo, que las cantidades de petróleo exportadas se lograban con un número relativamente reducido de trabajadores, y aunque los salarios eran de los más altos de las actividades económicas, éstos no guardaban la misma relación con las utilidades de las grandes empresas petroleras transnacionales (4).

3 Ibidem, pp. 86-87.

4 Ibidem, p. 87.

Así, el petróleo fue caracterizándose poco a poco como la principal fuente de ingresos para el erario. Esos recursos públicos fueron utilizados por los gobiernos militares -desde V. Márquez Bustillos hasta Marcos Pérez Jiménez- en la profesionalización del ejército como guardián del orden y de los gobiernos establecidos por la fuerza, y en la contratación y especialización de una cada vez más grande burocracia estatal, la cual se ha caracterizado hasta hoy por ser una de las más extendidas y numerosas de América Latina (5).

Poco a poco la economía venezolana fue modificándose sustancialmente. Los excedentes generados por la agricultura junto con los de la pujante industria del petróleo, impactaron en la economía en su conjunto: el Producto Interno Bruto creció a un ritmo mayor al de la población, con lo que se experimentó el desarrollo de nuevas actividades económicas que no habían existido en años anteriores, sobre todo en actividades comerciales y manufactureras de productos de consumo masivo (zapatos, ropa, muebles, artículos suntuarios etcétera). Así mismo, los patrones de consumo se transformaron, al grado que Venezuela consumía de más en más productos importados, sobre todo de bienes de consumo inmediato. Para satisfacer esa demanda, se trató de fomentar la creación de industrias de bienes de consumo. Así, los estímulos que se concedieron a la industria nacional se reflejaron en un crecimiento de casi el 90% en la importación de bienes de capital (6).

Junto a esta expansión económica, fueron consolidándose pequeños grupos sociales que concentraron gran parte de la riqueza nacional, mismos que posibilitaron el afianzamiento del modo de producción capitalista en Venezuela. Dicha expansión no duró mucho tiempo pues la crisis económica mundial de 1929 frenó los logros alcanzados en siete años de crecimiento económico. La crisis fue tan profunda y grave que se puso fin a la economía agrarioexportadora y se inició en definitiva la monoexportadora.

La crisis obligó a la clase gobernante venezolana a enfrentarse a las grandes compañías petroleras -todas ellas

5 El surgimiento de una clase burocrática fuerte se debe, en parte, a las exigencias y presiones de grupos de opinión y de clientelas políticas que persiguen representatividad y participación en el aparato burocrático estatal, y en parte, a la débil sustentación del poder político de los militares. Es debido a estos dos factores que se fué gestando al interior del Estado venezolano un movimiento reformista, mismo que llevó al poder al escritor Rómulo Gallegos. Ibidem, pp. 90, 93-94; José Angel Dropeza, "Sector Público y Gerencia del Sector Humano: El Caso de Venezuela", en Nueva Sociedad, núm. 94, Caracas, marzo-abril de 1988.

6 Aranda, op. cit., p. 97.

extranjeras- para obtener una mayor participación de las utilidades que procuraba el petróleo. Sin embargo, las demandas a las empresas extranjeras no irían más allá de lo "estrictamente necesario para mantener a flote a los más importantes sectores de la burguesía" (7).

Las primeras reformas fiscales que se esperaba incrementarían los ingresos estatales sobre las ganancias petroleras se aplicaron en 1934. Fue entonces cuando se modificó la tasa impositiva sobre el barril de petróleo de Bolívars (Bs) 0.38 por barril en 1933 y 1934, a Bs. 1.63 en 1938 y a Bs. 1.05 en 1944; con ello el Estado pudo expandir el gasto público y fomentar el empleo. Así por ejemplo se amplió la política de subsidios a los productos agrícolas de exportación, con el objetivo de neutralizar los efectos de la crisis sobre este sector, mantener los niveles de empleo y la demanda interna -a partir de este momento aparecieron los subsidios a la producción de café y cacao, transformándolos en productos subsidiados en plena decaencia, tal y como se puede observar en el cuadro número 2 (8).

Aunque la crisis mundial de 1929 afectó la estructura económica de Venezuela, la Segunda Guerra Mundial vino a dar un nuevo impulso a su sector industrial, sobre todo a la industria petrolera. Durante el apogeo de la crisis económica mundial, dicha industria contrajo el ritmo de su producción, sin embargo se recuperaría ante el estallido de la Guerra (9).

A partir de 1936, y aun hasta muy entrada la Segunda Postguerra, el sector manufacturero manifestó un fuerte crecimiento en las actividades industriales antes mencionadas, además de que se les sumaron otras nuevas. Sin embargo, esas actividades industriales incorporaron poco valor agregado a sus productos e importaron casi siempre las maquinarias necesarias para su funcionamiento. Esta situación restó diversidad y dinamismo al desarrollo industrial de Venezuela, factor que marcaría posteriormente el desarrollo relativo de este país como uno de los de mediana industrialización en América Latina (10).

7 Ibidem, p. 104.

8 Véase, Eduardo Galeano, op. cit., pp. 271-272.

9 Aranda, op. cit., p. 111.

10 El retraso general de la industria latinoamericana, en especial el de la industria de bienes de capital, es un hecho muy relacionado con las características del patrón de industrialización seguido por la región durante varias décadas: producción industrial dirigida a la fabricación de bienes de

CUADRO NUMERO 2.
PRINCIPALES EXPORTACIONES AGRICOLAS DE
VENEZUELA 1927/28-1944
(en millones de bolivares)

	1927/28	1932/33	1936-37	1941	1944
café	88.9	45.2	49.6	23.9	23.5
cacao	26.1	10.4	14.7	6.1	13.1
sarrapia	0.2	0.2	0.4	4.6	---
caucho	---	---	---	---	---
ganado vacuno	2.8	1.4	3.2	2.0	5.1
cuero de res	6.5	0.8	3.4	1.7	0.7
azucar	3.9	0.6	---	---	---
papelón	---	0.2	---	---	---
balata	1.3	0.0	---	0.4	0.9
total	129.7	58.8	71.3	38.7	43.3

(en volumen)

café (sacos 60kg)	728.294	655.095	995.076	743.817	334.939
cacao (" ")	298.411	268.808	257.824	214.440	271.478
sarrapia (kg)	35.516	34.959	75.824	784.107	521
caucho	---	---	---	---	---
ganado vacuno	*28.802	*14.718	*45.624	@6141.72	@13289.38
cuero de res	*296.884	*114.418	*335.719	@2362.41	@ 772.978
azucar (kg)	6387.680	2350.499	---	---	---
papelón (kg)	---	778.805	---	200	75.503
balata (kg)	391.343	37.662	---	211.388	377.618

* unidades; @ kilogramos. Fuente, Ramón Veloz, op. cit.; DGE, "Anuario Estadístico 1944", p. 578.

En resumen, podemos notar que durante el periodo 1922-1945, el patrón de acumulación en Venezuela se transformó de una economía agrarioexportadora de explotación tradicional a otra economía de tipo industrial-monoexportadora. El petróleo jugó un papel decisivo en esta transformación económica: desde que se descubrieron los ricos yacimientos en la región de Maracaibo, las inversiones de capital extranjero fluyeron libre y abundantemente hacia el establecimiento de una nueva industria, incorporando nuevas formas de producción y de organización social. Parte de la riqueza que generaba el petróleo impulsó el desarrollo de nuevas

actividades y, con ello, el surgimiento de una clase burguesa, más fuerte en lo económico y político que la vieja clase terrateniente. La naciente burguesía trataría de tomar el poder político y hacer los cambios necesarios para eliminar los remanentes de la estructura agrícola tradicional. En ese momento se iniciaba un nuevo período en la historia del país de los grandes llanos.

1.2 DESARROLLO CAPITALISTA Y DICTADURA, 1945-1957.

La recuperación económica iniciada en 1935 constituyó el punto de partida hacia el desarrollo irreversible del capitalismo en Venezuela. Cuando en 1922 reventó el pozo de La Rosa, en Maracaibo, se dió inicio a la petrolización de la economía, importándose entonces toda la maquinaria requerida e incorporando a cientos de hombres -en su mayoría excampesinos- a la nueva y desconocida actividad económica. En un santiamén, setenta y tres empresas hicieron su aparición bajo el aval del dictador Juan Vicente Gómez. Las riquezas del petróleo se quedaban en manos de las grandes empresas extranjeras, un porcentaje en los bolsillos del dictador y una mínima parte, en forma indirecta, en el resto de la nación, lo que motivó malestar e inconformidad en diversos grupos de la burguesía nacionalista (11).

En torno a esa desigualdad en la distribución de la riqueza petrolera comenzó a estructurarse un vigoroso movimiento político, encabezado por la burguesía reformista y la clase media. Los objetivos de este movimiento político fueron: "promover los cambios económicos y sociales que permitieran modernizar al país, dar un fuerte impulso a la producción nacional y mejorar las condiciones de vida y de existencia del pueblo venezolano". Los reformistas no estaban en contra del capital extranjero, sino que únicamente querían participar un poco más de la riqueza petrolera y buscar nuevas formas de distribución de ésta (12).

Con la muerte del dictador Juan Vicente Gómez en 1935, dos grandes grupos iniciaron la lucha por el poder político: el primero de ellos se integraba por los grandes propietarios, grandes comerciantes, el clero conservador y los altos oficiales del ejército; el segundo se componía fundamentalmente por la clase media y la naciente burguesía. El primer grupo se resistía al cambio en la estructura política, el segundo proponía reformas democráticas al Estado. Eleazar López Contreras sucedió al General Gómez en la presidencia, y de inmediato convocó a una asamblea constituyente, que promulgaría en julio de 1936 una nueva Constitución. Sin embargo, la nueva Constitución seguía respetando la elección indirecta del Presidente de la República, de los senadores y diputados y de los jueces de la Suprema Corte de Justicia. Posteriormente, en 1941 fue electo Presidente el General Isaias Medina Angarita, bajo cuyo gobierno se seguían manteniendo las formas de elección y las tradicionales artimañas

11 Eduardo Galeano, op. cit., pp. 275-76.

12 Sergio Aranda, op. cit., p. 125.

de control político del gobierno. Aunque sí bien el General Medina Angarita permitió la participación de partidos en la escena política, éste se mantuvo indiferente a la reforma política que exigían varios grupos sociales (13).

En octubre de 1945 se promovió un golpe de Estado contra el General Medina Angarita, el cual llevó al poder a Rómulo Gallegos. El movimiento golpista expresaba las aspiraciones y reivindicaciones de la burguesía reformista y de la clase media por elevar el nivel de vida y mejorar las formas de distribución del ingreso. Con el gobierno de Gallegos se da inicio a un breve período de reformas económicas que lograron cooptar para los reformistas las simpatías y el apoyo de amplios grupos sociales, principalmente de los trabajadores petroleros y de otras actividades industriales. Y más importante aun, fue el hecho de que a partir de ese momento, se inició una lucha por el control del poder político, es decir, se marcó un período de reacomodo de la estructura social y política de Venezuela (14).

Rómulo Gallegos gobernó durante casi dos años con base en un proyecto económico reformista y de cierto corte nacionalista; su objetivo: incrementar la participación del Estado en las riquezas generadas por el petróleo. Sin embargo, el grupo conservador no estaba totalmente derrotado, además de que no estaba tampoco dispuesto a permitir cambios que afectaran sus intereses; del mismo modo, el capital extranjero no permitía ningún cambio en las condiciones en las que trabajaba la industria del petróleo. Estos grupos promovieron el derrocamiento del presidente-escritor Rómulo Gallegos en 1948, acto que provocó el regreso de los militares al control del gobierno. Los militares, al mando del coronel Carlos Delgado Chalbaud, dieron el golpe armado y pusieron fin al ciclo nacionalista que sin duda se hubiera extendido en reformas contrarias a los intereses de la burguesía local y de las grandes petroleras extranjeras.

Así pues, el derrocamiento de Rómulo Gallegos se efectuó para impedir el desarrollo del movimiento reformista y la reorganización social en Venezuela; una nueva organización social que defendiera los intereses de los trabajadores hubiera afectado -aunque fuera mínimamente- las ganancias del gran capital extranjero y de las gran propiedad agrícola. Los conservadores temían a la organización de la clase trabajadora pero no al desarrollo de formas capitalistas de acumulación que liquidaran los viejos esquemas agro-exportadores de acumulación; ello se explica al observar que las dictaduras de Carlos Delgado

13 Mario Hernández Sánchez Barba, Formas Políticas En Iberoamérica (1945-1975), Biblioteca Cultural # 5, Ed. Planeta-Editorial Nacional, Barcelona, 1975, p. 68.

14 Aranda, op. cit., p. 126.

Chalbaud, de G. Suárez Flamerich y principalmente la de Marcos Pérez Jiménez, quienes eliminaron la reforma agraria, atacaron a los sindicatos, reprimieron a las organizaciones políticas, y no afectaron significativamente las reformas en la participación del gobierno en las exportaciones de petróleo. Se eliminaba lo que etentara contra la tasa de ganancia y se dejaba lo que fomentara la capitalización del país. Para lograr ésto último, los militares entendieron que era importante defender a la industria petrolera como la fuente más importante de capitales para la economía en su conjunto (15).

Como las reformas emprendidas por el gobierno demócrata de Gallegos frenaban la inversión en la industria petrolera, los militares impulsaron la conservación de los intereses petroleros fomentando su recapitalización y otorgando nuevas concesiones. Sin embargo, debemos entender que la contracción en la industria petrolera fue un reflejo de la diversificación económica, y que las inversiones en la industria petrolera se destinaron a la construcción de grandes plantas refinadoras, lo que a final de cuentas demandó menores cantidades de dinero que la exploración y perforación de nuevos pozos (16).

De cualquier manera, las políticas adoptadas por los militares reimpulsaron el desarrollo de la industria petrolera (la producción de petróleo entre 1945 y 1951 creció a un ritmo del 10% anual, mientras que de 1952 a 1957 el crecimiento promedio fue de 15%). Además de esto, la situación internacional fomentó el rápido crecimiento de las exportaciones: primero por el alza en la demanda mundial de petróleo luego de la Segunda Guerra Mundial; en seguida, por el incremento en la extracción de petróleo en Asia Suroccidental, en el norte de África y en Estados Unidos, lo que estabilizó la producción en Venezuela; finalmente, la crisis del Canal de Suez en 1956 impulsó nuevamente la producción y exportación de crudo venezolano hacia Europa y Estados Unidos.

Así pues, los militares venezolanos permitieron el crecimiento de la productividad en la industria del petróleo entre 1948 y 1957: el número de personal ocupado se mantuvo entre 46 y 42 mil trabajadores anuales, en tanto que la producción pasó de 338.5 millones de barriles en 1946, a 1014.4 millones de barriles en 1957.

Este crecimiento productivo fomentó una rápida expansión de la industria petrolera, la cual impactó a su vez en otras actividades productivas. Así por ejemplo, la industria manufacturera experimentó un crecimiento excepcionalmente alto,

15 Ibidem, p. 136.

16 Ibidem, p. 136.

ya que durante el período 1948-1957 -y aun durante el gobierno de Rómulo Gallegos- las políticas de sustitución de importaciones aun no se llevaban a cabo. El modelo sustitutivo de importaciones (MSI) comenzó en Venezuela hacia 1958, mientras que en países como México y Brasil, las bases del modelo se encuentran en sus primeras experiencias industrializadoras de los años cuarenta y principios de los cincuenta; en estos dos países, el modelo SDI se aplicó siguiendo una serie de fases de industrialización, mientras que en el caso de Venezuela, la industrialización fue en parte resultado del vertiginoso crecimiento de la industria petrolera (17).

A partir de la década de los treinta, el incremento en el ingreso petrolero posibilitó el surgimiento de nuevas empresas, algunas ligadas a la petrolera, y otras con nuevas características, pero todas encontraron un campo muy fértil para su desarrollo en un país en el que el crecimiento del mercado interno fomentaba el consumo nacional. Ya en la década de los cuarenta y de los cincuenta, las nuevas industrias evolucionaron más rápidamente dentro de un mercado nacional más o menos amplio, dentro de relaciones capitalistas de producción -se había superado ya el modelo agro-exportador- que posibilitaban la acumulación de grandes capitales (18).

Las grandes inversiones privadas, sin embargo, no provenían de los capitalistas nacionales, sino que la industrialización que vivió el país en esos años se debió a la amplia penetración del capital extranjero. Como podemos ver en el cuadro número 3, en sólo 7 años las inversiones extranjeras directas subieron de Bs. 165 millones a Bs. 411 millones, lo que representó casi el 20% del capital total de la industria manufacturera. La penetración del capital extranjero en la economía venezolana se concentró, al igual que en otros países latinoamericanos, en las ramas industriales de mayor productividad y con las tasas de más altas

17 La etapa de transición de la economía venezolana (1942-1957) se caracterizaba en lo fundamental, por la absorción de la ganancia del mercado petrolero mundial; la absorción impactó en otras ramas productivas fomentando su desarrollo y su crecimiento de años posteriores. Véase, Rafael Kries S., "La Acumulación de Capital en Venezuela", en Historia y Sociedad 23, México, 1979, pp. 48-52; Orlando Araujo, Situación Industrial de Venezuela, UCV, Caracas, 1969.

18 Las industrias relacionadas a la actividad petrolera que tuvieron un proceso de crecimiento sorprendentemente alto fueron: la química -fundamental en el refinamiento de hidrocarburos-; la de productos metálicos; maquinaria y equipo de transporte -de gran demanda en la construcción de refinerías-; la textil; las agroindustrias -principalmente transnacionales-; la industria peletera y la minería. Kries S., op. cit., p. 49.

de crecimiento de todo el sector, llegando a representar el 41.5% del PIB venezolano en 1957 (19).

CUADRO NUMERO 3.
PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN EL CAPITAL
DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA: 1950-1957.

ANOS	inversiones ex- tranjeras directas en la industria manufacturera (millones de bolivares)	capital total existente en la industria manufacturera (millones de bolivares)	% de las inver- siones extran- jeras en el total.
1950	165	1.536	10.7
1951	190	1.683	11.3
1952	235	1.834	12.8
1953	339	1.968	17.2
1954	429	2.155	19.9
1955	458	2.305	19.9
1956	492	2.481	19.8
1957	411	2.774	14.8

fuentes: Banco Central de Venezuela Informe Económico 1959, p. 180. Citado por S. Aranda, op. cit., p. 153.

Venezuela continuaba su consolidación dentro de modelo capitalista de producción y bajo el control político de los militares. Con el desarrollo del capitalismo también comenzaron a emerger nuevos grupos sociales con nuevas demandas económicas y políticas. Estos "grupos sociales emergentes" formaron alianzas, partidos políticos y nuevas organizaciones sociales con el objeto de eliminar el control político dictatorial. Los tres partidos políticos más importantes (Acción Democrática, AD; Unión Republicana Democrática, URD; Comité Político Electoral Independiente, COPEI) formaron una alianza, que con la colaboración de algunos grupos del ejército y de los sectores más pobres de la sociedad, lograron el derrocamiento del dictador Marcos Pérez Jiménez en 1957. El período de transición política había terminado y daba inicio una nueva etapa en la historia de Venezuela. La democracia se consolidaba y convertía al país en uno de los más estables políticamente y uno de los de mayor desarrollo en la región latinoamericana.

1.3 EL MODELO SUSTITUTIVO DE IMPORTACIONES, 1958-1977.

En Venezuela, el modelo SDI dió inicio hacia 1958 con el derrocamiento del dictador Marcos Pérez Jiménez. Su caída significó para el país el inicio y consolidación de una democracia moderada, que propugnaba por la industrialización y el desarrollo económico por medio la acción económica del Estado y la recuperación de las riquezas naturales como el petróleo y el hierro.

El sistema político venezolano nació con la institucionalización del ejército en 1958, sobre una base ideológica de corte liberal con matices populistas. A partir de ese momento, la política económica del Estado venezolano tendió hacia el desarrollo económico autosostenido basado en la eficiencia y en reformas sociales más o menos extensas. Podemos caracterizar al sistema político de Venezuela con base en tres elementos: democracia, populismo y desarrollismo subsidiado por el petróleo (20).

A) Democracia.

La democracia venezolana es un caso sui generis dentro de las estructuras políticas de Sudamérica, pues es sólo ahí donde se da una "democracia representativa plenamente estabilizada". La respuesta a este fenómeno es, en primer lugar, por la inexistencia de una clase terrateniente, "baluarte del conservadurismo en América Latina"; en segundo lugar, la debilidad de la clase obrera en una sociedad sumamente capitalizada y consentidora de los distintos grupos sociales (21).

El gobierno dictatorial de Marcos Pérez Jiménez impuso en su país una política de desarrollo económico basado en un gran programa de obras públicas y en la ausencia total de libertades políticas. Ello condujo a la formación de alianzas entre partidos políticos y algunos militares para luchar en contra de la dictadura. Las constantes huelgas y movimientos de repudio a las políticas antidemocráticas lograron el derrocamiento del dictador y su huida a Miami -albergue de dictadores retirados. Una Junta encabezada por el almirante Wolfgang Larrizabal, asumió el poder

20 Elsa Cardozo Da Silva, "Venezuela: ¿Potencia Mediana en el Caribe?", en Política Exterior, Caracas, 1989, p. 15.

21 Ver, Ferry Anderson, "Democracia y Dictadura en América Latina", en Brecha 5-6, Teoría y Política, México, 1989, pp. 109-110.

y convocó a elecciones presidenciales en 1958 (22).

Dichas elecciones llevaron al poder a Rómulo Betancourt, líder fundador del partido AD, el cual años antes (1945-48) había gobernado Venezuela. Betancourt asumió el mando del gobierno en febrero de 1959 y lo ejerció hasta 1964. La democracia formal, es decir, la democracia política, iniciaba desde este momento su evolución dentro de un marco de elecciones y transiciones pacíficas del poder; sobre todo, se encontraron también las formas políticas para el establecimiento de un sistema de partidos de tipo bipartidista (23).

CUADRO NUMERO 4.
POBLACION URBANA Y RURAL.
1950, 1961 Y 1971.

ANO	URBANA	INTERMEDIA	RURAL	TOTAL
1950	2 411 811	297 533	2 325 494	5 034 838
1961	4 703 626	370 219	2 450 154	7 523 999
1971	7 834 008	442 652	2 444 862	10 721 522

fuentes: D. G. E., X Censo de Población y Vivienda, "Características Generales". Tomo I, Caracas, 1972, p. 59. Citado por, Sergio Aranda S., *op. cit.*, p. 229.

CUADRO NUMERO 5.
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
1941, 1950, 1961 Y 1971.

ACTIVIDAD	1941	1950	1961	1971
agricultura	635	704.7	721.2	655
petróleo y minería	23.5	49.3	45.6	55
manufactura	164.8	167.7	246.9	573
construcción	39.6	91.1	81.5	186
servicios	377.2	586.5	947.3	1 646
TOTAL	1 240.1	1 599.3	2 042.5	3 115

fuentes: Informe Final de la Comisión de Evaluación y Reestructuración de los Organismos de la Reforma Agraria, agosto 1975, República de Venezuela, Presidencia de la República, Decreto No. 768. *Ibidem*, p. 229.

22 Hernández Sánchez-Barba, *op. cit.*, p. 72.

23 *Ibidem*, p. 73.

El primer objetivo político de Betancourt fue el de "constituir un frente político coherente e integrador de los tres principales partidos venezolanos". El frente político resultó eficiente hasta 1960, año en el que se escindió la URD, debido, por una parte, a la aguda crisis económica, y por otra, a la influencia de la revolución cubana. La URD rompió con el gobierno de Betancourt en abierta oposición a la política exterior de Venezuela con respecto a la revolución cubana (Venezuela fue uno de los países latinoamericanos que promovieron la expulsión de Cuba de la Organización de Estados Americanos, OEA). También, AD sufrió la escisión de varios de sus miembros quienes formaron el Movimiento de Izquierda Revolucionaria (MIR) (24).

El MIR se convirtió entonces en el principal grupo de oposición al gobierno de Betancourt, quien se vió obligado a suprimir las garantías constitucionales para cumplir con su promesa de eliminar el comunismo del proyecto político del país; posición ideológica adoptada por todos los países latinoamericanos contra la revolución cubana, y en abierta alianza con Estados Unidos en la Guerra Fría.

También surgieron grupos guerrilleros que atacaron al gobierno. Uno de esos grupos fue el llamado Fuerzas Armadas de Liberación Nacional (FALN), el cual se integraba por comunistas simpatizantes de Fidel Castro, miembros del MIR y de varios exintegrantes de AD. La guerrilla fracasó en su intento revolucionario luego de sufrir el encarcelamiento de varios de sus líderes a fines de 1963, la represión militar selectiva y, sobre todo, a causa del débil apoyo urbano y campesino que recibía.

Para entender un poco mejor el fracaso de la guerrilla en Venezuela, es importante destacar varios elementos:

- I) que la clase obrera ha sido muy débil numéricamente (ver cuadros 4 y 5);
- II) el país ha presentado una sociedad con una urbanización muy rápida (ver cuadro 5);
- III) se ha carecido de un movimiento sindical fuerte y combativo, lo cual contrasta con los sindicatos argentinos, chilenos, bolivianos, brasileños y uruguayos, cuyas clases obrera se han caracterizado por su alta concentración de afiliados, su combatividad y su muy marcada conciencia de clase (25);
- IV) la clase campesina fue debilitándose progresivamente conforme se desplazaban los trabajadores al sector industrial, principalmente al petrolero; los grandes propietarios siguieron manteniendo su influencia en

24 Idem.

25 Perry Anderson, op. cit., p 112.

amplios sectores de la política y en los líderes de las organizaciones campesinas, no obstante la débil presencia de éstos en la vida nacional;

- V) finalmente, el petróleo impactó en la conformación de la estructura social venezolana, incorporando pacíficamente a los diferentes grupos sociales en las instituciones políticas.

La derrota del movimiento insurreccional tuvo consecuencias negativas para la clase trabajadora. Esto es: que el movimiento obrero organizado sufrió profundos retrocesos; se redujo en términos relativos la distribución del ingreso petrolero; y por último, la burguesía conservadora logró la imposición de una política industrial favorable a las compañías extranjeras.

B) Populismo.

Las políticas reformistas en la mayor parte de los países de América Latina han sido, en esencia, muy diferentes a las aplicadas en los países europeos. En el viejo continente las reformas económicas, políticas y sobre todo sociales, se produjeron primero en el seno de los partidos políticos de clase media y luego por los movimientos obreros organizados en sindicatos. En el caso de América Latina, las reformas provinieron de una gran variedad de movimientos sociales a los que despectivamente se les ha llamado "populismos". El populismo lo definimos como: una serie de medidas que dan solución o respuesta, ya sea en discurso -demagogia- o en hechos concretos, a las demandas de amplios grupos de la sociedad, pero que sin embargo no cambian en nada su situación concreta real en la sociedad (26).

Los movimientos populistas en América Latina han sido tan diversos que es imposible hablar de semejanzas del populismo venezolano con el populismo chileno, brasileño o mexicano. Las experiencias históricas son diferentes en cada país y por eso el populismo adquiere connotaciones distintivas. En este sentido, el populismo venezolano se ha caracterizado por:

- I) inexistencia de grandes grupos asalariados que en los demás países del continente se establecieron como elementos dinámicos y creadores, para el populismo;
- II) los patrones de la cultura tradicional se transformaron rápidamente ante el crecimiento urbano, la inmigración europea y el alto grado de consumismo que propiciaba el ingreso petrolero;
- III) un populismo de las élites burguesas y de la clase media, que utilizaban tácticamente a los grupos de trabajadores urbanos y campesinos y a los grupos de la clase media que más padecían en la crisis económica;

26 Véase, Octavio Ianni; Arnaldo Cordova, Populismo en América Latina, Era, México, 1979.

- IV) y un populismo de tipo urbano y con pocas manifestaciones de agrarismo -en Venezuela la reforma agraria fue una política extensa que se inició a partir de 1960, con ello se evitó el descontento social y se colocó al sector rural venezolano en uno de los más pacivos del continente.

Por otra parte, las modificaciones en la estructura económica de Venezuela transformaron la correlación de fuerzas políticas y sociales, y con esto, se produjo un largo periodo de reformas en los aparatos institucionales del Estado (27).

La renta petrolera se constituyó a partir de 1945 como el elemento determinante del nivel de acumulación. En consecuencia, las presiones en el mercado de trabajo tendieron a aumentar, sobre todo en las zonas urbanas, haciendo posible la organización masiva de los trabajadores. El urbanismo creció desmesuradamente en un corto periodo, nutriéndose de la transferencia de mano de obra campesina y, en menor medida, de la inmigración extranjera (28).

El surgimiento de la democracia política en Venezuela permitió la organización de los trabajadores para atender de manera más organizada sus demandas, sin embargo, esas

CUADRO NUMERO 6.
DINAMICA POBLACIONAL 1941-1961.

ANOS	POBLACION TOTAL (No. de habitantes)	POBLACION URBANA (porcentaje)
1941	3 850 371	31.5
1950	5 034 838	47.9
1960	7 523 999	62.5

fuentes: DGN y CN. citado por Rafael Kries S., op. cit., p. 52.

27 Supra, capítulo 1.2., pp. 12 y 13.

28 Durante las décadas de los treinta y cuarenta, los sucesivos gobiernos venezolanos fomentaron la inmigración europea, y durante la siguiente década se siguió una política de puertas abiertas para los inmigrantes extranjeros, entre los que predominaron españoles, italianos y portugueses. La inmigración europea se contrajo y se incrementó la inmigración latinoamericana, sobre todo colombiana y dominicana, después de la caída del dictador Marcos Pérez Jiménez. Véase, Alicia Smith Kelly y Dick Parker, " La Inmigración Dominicana en Venezuela", en El Caribe Contemporáneo, núm. 18, enero-junio de 1989, UNAM-FCPS, México, p. 69-70.

organizaciones no pudieron lograr una mejor distribución de la riqueza total: cinco familias percibían el 10% del ingreso nacional, exceptuando el proveniente del petróleo y del hierro (29).

A pesar de la mala distribución de la riqueza, Venezuela sufrió una transformación en los patrones de consumo tradicionales. Durante el período 1958-1973, el mercado interno se mantuvo en niveles más o menos estables. A ello contribuyeron factores como la elevada inversión pública, las inversiones extranjeras en las actividades extractivas, la creciente urbanización y la estabilidad monetaria.

En Venezuela, como en el resto de América Latina, la industrialización económica trajo consigo la difusión de necesidades "modernas"; en el capitalismo, la población requiere de consumir productos duraderos que realcen o reafirmen una posición social más elevada; además, la clase media es muy influenciada por los estilos de vida europeo y estadounidense, lanzándose a la aventura de la imitación. En Venezuela la clase media ha consumido -y lo siguen haciendo- todo aquel artículo extranjero que le da "refinamiento y reafirmación social", y por generaciones ha vivido en el excesivo consumismo y el derroche (30).

El populismo venezolano se aplicó de dos maneras diferentes en la economía. Por un lado, el populismo agrícola, es decir, la acción gubernamental para la reforma agraria. Este se implantó con la derrota de los movimientos insurreccionales en el campo, lo que permitió a los grandes propietarios agrícolas apropiarse progresivamente del excedente generado en este sector. Esta nueva forma en la concentración de la riqueza agrícola se debió a dos hechos claves: el incremento de la productividad por el uso de nuevas técnicas de producción y la disminución de costos de producción fomentada por el Estado.

La reforma agraria dotó de tierras -entre 1960 y 1970- a poco más de 140 mil familias, con una superficie de 3.5 millones hectáreas. La reforma agraria no se aplicó a fondo ya que los grandes propietarios siguieron manteniendo en su poder 22.4 millones de hectáreas, es decir el 76.5% de la tierra cultivable. En este sentido, los 140 mil nuevos propietarios sirvieron de "colchón para atenuar los conflictos sociales en el campo" (31).

29 Domingo Alberto Rangel, El Proceso del Capitalismo Contemporáneo en Venezuela, UCV, Caracas, 1968, p. 173.

30 Ibidem, pp. 181-182.

31 Aranda, op. cit., p. 222.

En lo que respecta al populismo urbano (la acción gubernamental en las ciudades), éste se manifestó por los efectos de la inversión pública en obras de servicio social. La estructura de la inversión bruta fija entre los años 1956 y 1967 se destinó en un 86% a actividades industriales y desarrollo urbano -vivienda, comunicaciones, transporte, infraestructura, servicios, etcétera-, con lo que se marcó una aguda desproporción entre el gasto público urbano y el rural. Esta política de gasto público se entiende por el grave descontento social que se vivía en las grandes ciudades, manifestado en movimientos insurreccionales (32).

C) Desarrollismo.

Finalmente, gracias al desarrollismo (crecimiento económico sin desarrollo tecnológico, desequilibrio económico regional y sectorial de la producción y con aguda concentración del ingreso) Venezuela logró una sorprendente expansión económica después de la Segunda Postguerra. La decisión adoptada por el gobierno y las compañías petroleras de acelerar el desarrollo de los recursos petroleros y el rápido crecimiento económico de otras actividades productivas, produjeron cambios espectaculares en la economía global, en especial en el ingreso per cápita. La industria del petróleo, junto con algunas actividades manufactureras, cooptaron a un gran número de trabajadores desempleados provenientes, como dijimos anteriormente, del sector agrícola (33).

La sociedad venezolana fue proletarizándose a la vez que las inversiones en el petróleo y en algunas cuantas industrias más iban creciendo. Al mismo tiempo, se siguió una política redistributiva del ingreso muy favorable a los trabajadores y a gruesos contingentes de desocupados, lo que constituía la ampliación del mercado interno para los bienes de consumo. El mercado interno creció tan rápidamente que ciudades como Caracas o Maracaibo, se distinguieron como grandes centros de consumo (34).

El problema de esa política redistributiva del ingreso era que fomentaba el consumo y no se afectaban las estructuras productivas de las industrias. Las empresas transnacionales que tradicionalmente han operado en Venezuela, sólomente se han interesado por la importación de materias primas, bienes intermedios y bienes de capital, además de asegurarse las transferencias financieras al exterior por concepto de tecnología, patentes y marcas. Como durante todo este período las

32 Ibidem, p. 195.

33 BIRF, El Desarrollo Económico de Venezuela, Ed. John Hopkins, Venezuela, 1961, p. 98.

34 Eduardo Galeano, op. cit., p. 272.

ramas productivas más importantes para el país se encontraban en manos del capital extranjero, y como es de ahí de donde surgen las decesiones finales para la producción de tal o cual producto, el SDI se desarrolló a un ritmo mucho menor que el que experimentaron países como México, Argentina, Brasil o Chile (35).

Mientras tanto, la burguesía venezolana no se había hecho demasiados problemas con el desarrollo industrial de su país, pues "se dedicó a colocar sus capitales en bienes inmobiliarios, en actividades financieras de tipo especulativo, en actividades comerciales y en la agricultura, la construcción y el transporte" (36).

El desarrollo del capitalismo en Venezuela provocó el surgimiento de grandes monopolios que controlaban la producción de productos manufacturados y de algunas materias primas. Por ejemplo, la industria de la cerveza, el cemento, el azúcar, los licores, entre otras, se han encontrado dominadas por una sola empresa para cada actividad, con una producción mayor del 50%. La producción oligopólica o duopólica impide el desarrollo homogéneo de las industrias, ya que son los monopolios los que dictan las reglas del juego en el mercado, reglas que siempre son limitativas al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Un factor que fomentó la existencia de monopolios fue el proteccionismo arancelario. Es sorprendente que mientras en los países desarrollados los aranceles sirvieron como protectores y estímulos a las nacientes industrias, en los países periféricos el arancel sólo haya servido para encerrar el mercado interno y otorgárselo a una o dos empresas dominantes en determinada actividad. En las economías semi-cerradas o semi-abiertas -cuestión de enfoques- de la periferia, donde predominan los monopolios, se ha fomentado la producción solitaria de muchos artículos, lo que ha influido en la grave concentración del ingreso. Las industrias más favorecidas por el proteccionismo fueron, paradójicamente, las extranjeras, ubicadas en las áreas de mayor desarrollo: la minería, las industrias manufactureras con alto valor agregado y las de bienes intermedios.

Las industrias transnacionales que han operado en Venezuela han favorecido sus intereses con las políticas proteccionistas del modelo SDI. Lo anterior es fácil de comprobar hechando un vistazo a la estructura de las importaciones venezolanas: la importación de materias primas y auxiliares y de bienes de capital pasaron de Bs. 2.410 millones en 1960 (el 67.9% del total de las importaciones de ese año) a Bs. 5.31 millones en 1969 (el 78.7% del total). Este incremento en términos absolutos y

35 Aranda, op. cit., pp. 184-85.

36 Idem.

relativos se debió a que a las industrias extranjeras y nacionales no les interesaba transformar su estructura productiva por tener controlado el mercado interno; es más fácil importar bienes para producir que producir bienes para exportar (37).

La penetración del capital extranjero en la industria venezolana se aceleró durante los años sesenta. Ahí, al igual que en países como México, Brasil, Argentina o Chile, quienes intentaban diversificar sus economías por medio de políticas SDI, el capital transnacional dirigió sus inversiones con el fin de librarse de las trabas a la importación y no perder mercados. Así pues, el capital transnacional se ubicó en las áreas económicas más dinámicas, productivas y estratégicas para sus intereses.

En Venezuela, la actividad económica más importante para el capital extranjero -y más grave aun, para todo un país- fue el petróleo. Durante los años que nos ocupan, la industria petrolera venezolana sufrió un grave colapso en su expansión. Las causas de ello fueron de origen internacional: el descubrimiento de grandes yacimientos en Asia Suroccidental y en el norte de Africa, donde los costos de extracción eran menores; la diversificación estratégica de las inversiones transnacionales en el petróleo, lo que permitía a las grandes compañías presionar a tal o cual gobierno para obtener mayores y mejores beneficios (38).

De esta manera, la industria petrolera venezolana pasó del segundo productor mundial en 1948, al quinto lugar en 1974. El gobierno estaba imposibilitado de influir en las decisiones sobre la producción y la comercialización; las políticas petroleras de Venezuela se elaboraban en Nueva York, Londres y Amsterdam (39).

Sin embargo, pronto vendrían nuevos tiempos para el populismo venezolano. La década de los setenta fue el inicio de esos cambios que influyeron determinadamente en la historia económica y política de Venezuela. Y todo ello se inició con el "boom del mene", también conocido como petróleo.

37 Ibidem, p. 209.

38 Ibidem, p. 201.

39 Las compañías que controlaban el petróleo fueron: la Creole Petroleum Corporation (filial de la Standard Oil of New Jersey) con una participación del 40% en la producción total en 1964; la Shell de Venezuela (anglo-holandesa) con una participación del 25% sobre la producción total; y la Mene Grande Oil Company (filial de la Gulf Oil) con un 13%.

1.4 "EL BOOM PETROLERO" Y LA CRISIS ECONOMICA, 1974-1983.

La evolución económica de Venezuela entre 1974 y 1983 se caracterizó por un comportamiento desigual en dos etapas: 1974-78 y 1979-83. La primera etapa está delimitada por la crisis mundial del petróleo de 1974 y el descenso en el ritmo de crecimiento provocado por la expansión petrolera (etapa expansiva); la segunda, por el surgimiento de la estangflación en 1979 y la crisis de la deuda externa venezolana de 1983 (etapa de contracción económica).

I) Etapa expansiva.

Durante la "etapa expansiva" de la economía se experimentó uno de los momentos históricos más importantes para Venezuela: se vivió un alto crecimiento económico, se recuperaron para la nación las riquezas petrolera y siderúrgica; en contra parte, el país entró a la crisis económica más tremenda y aguda que haya conocido en tiempo alguno.

A principios de la década de los setenta, el PIB creció en un 5%, ritmo menor al conseguido en años anteriores. Sin embargo, Venezuela logró, a partir de 1973, un considerable aumento en los ingresos provenientes del petróleo -impactados por factores externos- y, con ello, inició una etapa de auge económico que duraría tan sólo cinco años. En 1973, el valor de las ventas de petróleo al exterior duplicó las realizadas en 1970; el efecto favorable en la balanza de pagos fue más que notoria, a la vez que las finanzas públicas registraban una mejoría. El efecto favorable del auge petrolero en la década de los setenta fue mayor, debido a que, en 1971, el Congreso dictó una reforma de ley en el impuesto sobre la renta, por la cual el gobierno quedaba facultado para fijar los precios mínimos del petróleo de exportación y se eliminaba el impuesto correspondiente. Esta reforma fue el primer paso hacia la expropiación petrolera años más tarde (40).

40 Hasta mediados de 1973, los precios internacionales del petróleo estaban en el nivel de los 3 dólares por barril; ese mismo año subió a 5.11 dólares por barril como consecuencia de la Guerra del Yom Kipur. Al año siguiente se decretó unilateralmente en la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) otro aumento, para quedar en 11.65 dólares el barril de crudo. Finalmente, con la Revolución Islámica en Irán, el precio del barril llegó a la estratosférica suma de 32 dólares. Véase, Gonzalo Martínez Corbalá, "El Marco Mundial del Petróleo", en Ayer y Hoy del Petróleo Mexicano, Suplemento Especial del Diario "La Jornada", México, 6 de abril de 1988, p. VII.

Los ingresos provenientes del petróleo durante toda la década de los setenta, representaron más del 65% de los ingresos totales del gobierno central. La política de gasto público fue el canal por el cual el petróleo impactó en los diferentes indicadores macroeconómicos como: altas emisiones de circulante promovidas por el ingreso de divisas; la balanza de pagos; el empleo; la demanda global; la producción de bienes, etcétera (41).

A la par que el gasto público aumentó en forma sostenida (casi 17% anual promedio), también lo hacía el ingreso per cápita. Sin embargo, ello no tuvo correspondencia en la producción interna de bienes, los cuales se mantuvieron por debajo del crecimiento de la demanda interna, propiciando un crecimiento sostenido de la tasa inflacionaria. Véase cuadro número 7 (42).

CUADRO NUMERO 7.
PRODUCTO NACIONAL BRUTO, POBLACION Y PRODUCTO
PERCAPITA 1952-1984

ANO	FNB (md Bs)	POBLACION	P. PERCAPITA (Bs)
1952	31.33	5.39	5813
1955	39.70	6.09	6519
1960	51.64	7.35	7026
1965	73.54	8.71	8443
1970	93.25	10.28	9071
1975	118.28	11.99	9865
1980	140.84	13.91	10125
1981	142.24	14.32	9933
1982	142.00	14.75	9627
1983	135.61	15.19	8928
1984	133.30	15.65	8518

fuentes: Miguel A. Rodríguez, op. cit., p. 94.

Si bien la inflación fue controlada por debajo del 10%, las importaciones y el déficit en la balanza de servicios hacían notar que la producción no crecía al ritmo requerido por la economía. Además, el ingreso de la población se redujo por los efectos de la inflación, con lo que la demanda se estancó y la producción se contrajo; el resultado: empeoramiento de la crisis estructural de la economía. Véase cuadro número 8.

41 Véase, Miguel A. Rodríguez, "Auge Petrolero, Estancamiento, Políticas de Ajuste y Posibilidades de Reactivación Económica en Venezuela", en Economía de América Latina, No. 14, primer semestre de 1986, CIDE, México, p. 100.

42 Idem.

CUADRO NUMERO 8.
INDICADORES MACROECONOMICOS BASICOS,
1972-1984 (tasas de crecimiento real).

	PTB REAL		DEMANDA AGREGADA				PRECIOS			
	T	N>P.	C>P	I>P	G>P	X	I	P>M	S	L>R
73	6.3	6.3	6.4	13.8	6.5	2.3	8.2	10.4	4.8	18.3
74	6.1	9.8	17.7	2.0	14.0	17.7	28.4	21.2	7.2	20.5
75	6.1	11.1	14.0	20.8	20.0	20.0	24.5	11.0	6.2	39.9
76	8.8	9.8	10.4	16.4	32.4	2.5	24.0	6.7	7.6	15.9
77	6.7	7.8	11.1	33.4	9.4	8.1	32.0	12.4	3.5	16.3
78	2.1	2.5	10.6	1.6	6.5	0.0	7.9	7.5	9.5	8.0
79	1.3	0.8	3.6	20.3	1.1	7.7	13.1	10.4	2.3	2.8
80	1.9	1.5	1.2	23.5	2.4	12.0	6.9	23.0	5.2	2.1
81	0.3	0.0	2.1	19.8	11.2	5.3	1.1	15.0	4.5	4.0
82	0.7	1.4	3.2	23.6	6.9	14.0	7.4	8.6	6.8	6.4
83	4.8	4.9	2.8	34.0	25.7	1.8	39.9	7.4	3.9	20.0
84	0.2	nd.	1.0	0.0	4.0	12.0	15.0	nd.	8.0	11.5

T total; N>P producto territorial bruto no petrolero; C>P consumo privado; I>P inversión privada; G>P gasto público; X exportaciones; I importaciones; P>M precios mayoreo; S salario real; L>R liquidez real.

fuentes: Miguel Angel Rodríguez, *op. cit.*, p. 95.

La economía venezolana seguía dependiendo de factores externos para crecer, principalmente del mercado petrolero mundial. A partir de 1973 la dependencia del petróleo como generador de divisas e impulsor del crecimiento se hizo más aguda, pues la industria petrolera creció más rápidamente que las otras actividades económicas. Entre 1973 y 1976 la producción de manufacturas creció 12.1%, pero a partir de 1977, la producción se contrajo hasta llegar al estancamiento en 1980. Véase cuadro número 8 (43).

La mayor dependencia del petróleo afectó aun más el desequilibrio estructural de la economía. Como consecuencia de ello, la participación del sector primario en el PIB se redujo de 19.9 a 13.7%; la del sector secundario ascendió de 23.8 a 26.9% y la del sector terciario aumentó de 56.3 a 59.4%. Los desequilibrios eran ya patentes desde 1960, pero como durante toda esa década el mercado petrolero mundial se encontraba deprimido, los gobiernos venezolanos de años no le apostaron al petróleo como el único motor del crecimiento, aunque fuera económicamente funda-

43 Sergio Bitar, Eduardo Troncoso, "Petróleo e Industrialización: La Experiencia Venezolana, 1973-1980", en *Comercio Exterior*, vol. 32, núm. 11, México, noviembre de 1982, p. 1213.

mental. Lo contrario sucedió en la década siguiente, ya que cuando en 1973 se incrementaron los precios del petróleo, se generó un volumen extraordinario de ingresos para el fisco, superando "la capacidad del aparato productivo para absorberlos" (44).

El sector económico que más resintió los desequilibrios fue el sector secundario. Los intentos industrializadores durante la etapa SDI no lograron satisfacer la demanda interna de bienes de consumo inmediato y menos aun de bienes de capital. Las altas importaciones de manufacturas y equipo hicieron de la balanza comercial el talón de Aquiles de la economía. La debilidad del sector secundario se explica, en parte, por la aplicación del modelo SDI, el cual redujo las expectativas de altas tasas de ganancia, mantuvo un bajo nivel de productividad y provocó el rezago tecnológico. Por otro lado, al encontrarse las industrias más dinámicas bajo el control de capitales transnacionales, las posibilidades de desarrollo de una industria nacional fuerte y competitiva se redujeron.

CUADRO NUMERO 9.
BALANZA DE PAGOS 1970-1983.
(miles de millones de dólares)

ANO	EXP.	IMP.	BALANCE SERVICIOS	SALDO CUENTA CORRIENTE
1970	2.60	1.71	-0.90	-0.01
1975	8.85	5.46	-1.05	2.34
1980	19.28	10.88	-3.23	4.73
1981	20.18	12.12	-3.65	4.00
1982	16.55	13.17	-6.23	-3.49
1983	14.84	6.78	-3.16	4.70

fuentes: BCV, informe anual, varios años.

Ante la inconsistente inversión privada nacional, el Estado asumió un papel más activo en el desarrollo económico. El Estado "realizó inversiones en manufacturas básicas con grandes requerimientos financieros; se asoció con empresarios privados para constituir capitales de riesgo, y otorgó cuantiosos financiamientos industriales". Así, en 1974, el gobierno de Carlos Andrés Pérez Rodríguez creó el Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV) con el objetivo de coordinar las inversiones públicas y privadas y dirigir las a las áreas de mayor requerimiento. Además de esto, la industria privada generaba un

44 Rafael González Rubí, "Venezuela: las vicisitudes de la Crisis", en Comercio Exterior, vol. 33, núm. 5, México, mayo de 1983, p. 434.

déficit en la balanza comercial que se cubría con el excedente petrolero: el déficit de la balanza comercial de manufacturas pasó de los Bs. 9.2 millones a Bs. 3703 millones en 1977; en 1978 alcanzaría la histórica suma de Bs. 39.978 millones (45).

Por último, el empleo también resintió los desequilibrios estructurales. La mano de obra agrícola siguió emigrando a las grandes ciudades con la ilusión de mejorar su crítico nivel de vida. El sector industrial no podía absorber suficientemente la mano de obra agrícola liberada, por lo que una gran parte de ésta se ubicó a sí misma en el sector terciario, sobre todo en el comercio en pequeño y en actividades de la economía subterránea. De esta manera, el crecimiento de actividades improductivas consumieron una gran proporción de los ingresos petroleros.

II Etapa de la contracción Económica.

A finales de la década de los setenta el "boom petrolero" llegó a su fin, y con ello el auge de la economía venezolana. El período 1979-83 fue dramático ya que se mostraron cifras alarmantes en los principales indicadores económicos: caída de la tasa media de crecimiento; la tasa de inflación creció 12% anual; la balanza de pagos siguió su tendencia deficitaria, a pesar del incremento en los ingresos petroleros a partir de 1979; la deuda externa se convierte en un problema debido a la fuga de divisas y a la exportación de capitales privados (46).

La dramática caída en la tasa media de crecimiento se debió, a parte de los desequilibrios estructurales, al elevado gasto público que subsudaba las actividades productivas. El elevado gasto público originó una grave crisis financiera ya que con la desmedida emisión de dinero -sin una contraparte en la producción interna- redujo su valor real de compra, ante lo cual los grandes capitalistas del país destinaron grandes capitales a la especulación de divisas, al ahorro en el exterior -simple y llanamente, fuga de divisas- y la inversión en actividades improductivas del sector terciario.

En un desesperado intento por reducir el gasto público y los desequilibrios de la balanza de pagos, frenar el endeudamiento externo e incrementar la producción de bienes y servicios, el gobierno de Andrés Pérez adoptó en 1978 una política de "desaceleración económica" y, al año siguiente, aplicó una política de ajuste, la primera en la historia económica reciente de Venezuela. El programa estabilizador de 1979 pretendía controlar el gasto público reduciendo la emisión monetaria, liberar los precios para fomentar la producción, y reducir los aranceles al comercio exterior. Como en todos los planes estabilizadores, el

plan aplicado impactó negativamente en el consumo global, es decir, se redujo el poder de compra de las mayorías para equipararlo con la oferta de bienes y servicios. Una reducción en el poder de compra no es otra cosa que la disminución relativa de los salarios, desempleo, caída del ingreso por habitante y desinversión productiva. La liberalización de los precios y la reducción de los subsidios a algunos productos de consumo generalizado provocaron el desencadenamiento de la crisis: al liberalizarse los precios se provocó un crecimiento incontrolable en la inflación, con ésto crecieron las prácticas especulativas y se propició una mayor concentración del ingreso.

En lo que respecta al sector externo, la relativa estabilización de las importaciones y el pequeño pero constante crecimiento de los precios internacionales del petróleo, permitió a Venezuela obtener un superávit comercial de 8,398 millones de dólares en 1980. Sin embargo, este superávit sirvió para financiar el déficit de las balanzas de servicios y de capitales, muy afectadas por los pagos de intereses y amortizaciones de la deuda externa (de 10,812 millones de dólares en 1977, pasó a 26,494 millones de dólares en 1980) (47).

CUADRO NUMERO 10.
EVOLUCION DE LA DEUDA EXTERNA DE VENEZUELA
PERIODOS 1974-1978 Y 1979-1982.
(miles de millones de dólares; cifras aproximadas)

años	saldo en cuenta corriente	deuda total	incremento deuda total	incremento deuda pub.
1974-1978	0.05	15.2	13.2	10.0
1979-1982	4.80	32.0	15.8	12.0
total 1974-1982	4.85	32.0	30.0	22.0

fuelle: Miguel A. Rodríguez, op. cit., p. 103.

La fuga de capitales fue la principal causa del endeudamiento externo. La salida de capitales fue a parar en inversiones del sector privado en bancos extranjeros, por un monto equivalente a sus ingresos externos en un año. Así, ante la carencia de ahorro interno, el Estado financiaba sus actividades productivas -casi todas deficitarias, por cierto- con el excedente petrolero y con los empréstitos obtenidos del exterior. Por lo tanto, la paradoja del endeudamiento externo de Venezuela fue que mientras el Estado recurría al ahorro externo para financiar sus actividades

47 Rafael González Rubí, op. cit., p. 432.

económicas, el sector privado venezolano colocaba sus capitales en el exterior. A este fenómeno se le conoce como "exportación de la intermediación financiera", y se presentó durante casi diez años (48).

Sin embargo, hay que observar que los gobiernos venezolanos de entonces no pudieron haber despilfarrado el total de sus ingresos externos, pues gran parte de esos ingresos se destinaron a la inversión productiva, en tanto que el sector privado destinaba los suyos a la compra de activos en el exterior (calculados en 1982 en unos 25.5 mil millones de dólares). En este sentido, la burguesía venezolana fue en gran medida responsable de provocar la crisis económica de su país.

La etapa de contracción económica de 1979-1983 concluyó en una serie de acontecimientos que marcaron el perfil de Venezuela durante toda la década de los ochenta. El primero de ellos fue la caída de los precios internacionales del petróleo. La crisis petrolera internacional de 1982 afectó negativamente el crecimiento global de la economía: el PIB creció sólo .4% como resultado de la dramática contracción de las actividades petroleras (-8.7%). El deterioro de los precios internacionales de los hidrocarburos, la disminución de los volúmenes exportados por el acatamiento de las disposiciones de la OPEP y las contracciones en la inversión pública en el sector, fueron los elementos que impactaron en el retroceso de la actividad petrolera del país.

El segundo acontecimiento fue la profundización de la crisis estructural de la economía. Ello llevó a aplicar un plan de austeridad económica más drástico. A finales de marzo de 1983 llegó a Venezuela una misión del Fondo Monetario Internacional (FMI) para analizar la evolución de la economía; a mediados de abril se difundió el informe en el que se sugería a las autoridades venezolanas adoptar un severo "plan de ajuste". Las medidas que recomendó el FIM fueron: mayor reducción del gasto público, liberalización de precios, congelamiento de salarios, eliminación de restricciones a la importación de más de 800 mercancías, incremento a los precios de los servicios públicos, desaparición a los subsidios de los bienes y servicios del sector público y liberalización del sistema de cambios (49).

El gobierno de Herrera Campins amplió las medidas correctivas de su plan de ajuste de 1982 con algunas de las medidas recomendadas por el FMI. Ello permitió reducir las importaciones de bienes de 13.6 millones de dólares en 1982, a 6.8 millones de dólares en 1983, corregir el déficit en cuenta corriente de 3.2 millones de dólares, a un superávit de 4.7

48 Miguel A. Rodríguez, op. cit., p. 110.

49 Rafael González Rubí, op. cit., p. 436.

millones de dólares y congelar la inflación en un nivel de 6.4%. Sin embargo, la mejoría de estos indicadores económicos se logró a partir de la contracción del mercado interno, sobre todo en el mercado de trabajo (desempleo del 12%) y en los salarios (disminuyeron 4% enterminos reales), así mismo, el PIB mostró una reducción del 5% (50).

El plan de austeridad seguido por el presidente Luis Herrera Campins impidió elaborar un proyecto de gasto público favorable para la inversión, ya que se optó por mantener el gasto fiscal para pagos de amortización y servicio de la deuda externa, reducir el gasto corriente y el de la inversión pública. Lo que el Plan buscaba era mantener en lo posible los recursos del exterior -casi imposibles de conseguir para esas fechas, pues ya había explotado la crisis internacional de la deuda. A fines de enero de 1983 se iniciaron conversaciones con la banca acreedora en un intento por renegociar la deuda externa de corto plazo y para obtener nuevos créditos. Este fue el primer intento en América Latina por buscar un acuerdo directo con los bancos privados internacionales sin la intermediación del FMI y del Banco Mundial (BM) (51).

El tercer acontecimiento fue la explosión de la deuda externa. La precaria situación de las finanzas públicas y la alta proporción de la deuda externa a corto plazo, luego de una crítica situación financiera durante dos meses, obligó al gobierno a reactivar las negociaciones para cumplir con los compromisos. Herrera Campins no pudo obtener resultados concretos en la renegociación de la deuda externa de su país, lo que implicó heredar el problema a su sucesor, Jaime Lusinchi.

En resumen, la crisis de los precios del petróleo, la crisis estructural de la economía y la crisis de la deuda fueron las constantes en la vida económica de Venezuela. Lo más difícil estaba por venir, y por lo tanto, las posibilidades de salir de la crisis se hacían cada vez más lejanas. A partir de este momento se entraría en lo que los especialistas venezolanos llamaron "etapa postpetrolera". Pero esto es parte del próximo capítulo.

50 Miguel A. Rodríguez, op. cit., pp. 110-111.

51 Rafael González Rubí, op. cit., p. 436.

CAPITULO 2. LA CRISIS ECONOMICA EN VENEZUELA.

2. LA ETAPA POST-PETROLERA,
1983-1988.

Durante la década de los setenta, la economía de Venezuela se caracterizaba por su alto crecimiento, su baja tasa inflacionaria y su gran dependencia del petróleo como generador de divisas. Las condiciones económicas mundiales favorecieron las finanzas nacionales del país: por un lado, incrementando la renta petrolera, y por el otro, fomentando numerosos proyectos de inversión en varias industrias no tradicionales.

Sin embargo, el dinamismo económico que había experimentado Venezuela prácticamente empezó a desaparecer hacia 1983. Los crecimientos históricos del PIB de 5.4% de 1970-74 y del 6.0% de 1975-78, pasaron al recuerdo cuando en 1983 el indicador macroeconómico alcanzó 4.8%, la tasa de crecimiento más baja desde la caída de la dictadura en 1958. Lo anterior se debió en gran parte a la caída vertiginosa de los precios del petróleo.

Como vimos en el capítulo anterior, el petróleo se convirtió en el principal generador de divisas, el principal tributador fiscal, la fuente principal de financiamiento económico, el principal promotor de la inversión, en general pues, el motor del crecimiento y del desarrollo económicos. La caída en los precios internacionales del petróleo tuvo un grave impacto en todos los indicadores: contracción del PIB y de la demanda interna; agravó el déficit en la balanza de pagos; impulsó el crecimiento de la inflación y promovió la crisis en las finanzas públicas. El nivel histórico que había alcanzado la crisis económica obligó al gobierno de Jaime Lusinchi (1983-1988) a tomar medidas de austeridad.

La política económica que siguió Lusinchi buscaba solucionar las crisis del sector externo, controlar la inflación y reactivar la producción interna. Los mecanismos empleados fueron ambiguos, ya que se tuvo que cambiar constantemente de dirección.

En términos generales, los mecanismos anticrisis que adoptó el presidente Lusinchi fueron:

- 1) control del mercado de cambios para corregir el déficit en la balanza de pagos y la inflación;
- 2) control de precios para evitar el crecimiento de la inflación;
- 3) contracción del gasto público para corregir el déficit de las finanzas públicas;
- 4) protección del sector externo por medio de restricciones a las importaciones y subsidios a las exportaciones; y,
- 5) modificaciones en la política fiscal, la cual hizo presión en la tasa impositiva y no en la producción

tributaria (se incrementaron los impuestos y no creció el número de contribuyentes).

Lusinchi empezó su mandato con un minipaquete antiinflacionario, el cual incluyó la prohibición de venta de divisas debido al fuerte desequilibrio en las reservas internacionales, y la implantación de un control de cambios "selectivo". Venezuela había alcanzado su nivel inflacionario más alto en su historia en 1979 con 20.5%, pero a partir de 1980 la inflación decayó momentáneamente hasta alcanzar el 6.4% en 1983. Al contrario de lo que sucedía en otros países del continente donde el alza de los precios alcanzó, en algunos de ellos, niveles históricos de más de tres dígitos, en Venezuela el control en dos dígitos de la inflación se lograba gracias a las medidas económicas de emergencia aplicadas por Jaime Lusinchi (52).

El segundo paquete de medidas económicas se anunció en 1984. A partir de este momento dio inicio la etapa postpetrolera, caracterizada por una severa crisis que afectó el rumbo de la economía en su conjunto. Este paquete es importante ya que manifestó el fin del modelo SDI, y el inicio del modelo Sustitutivo de exportaciones (MSE): principia la política de adelgazamiento del Estado (se anunció la reorganización, fusión y liquidación de 300 institutos autónomos y empresas del Estado, rebajas en los sueldos, congelamiento de cargos y eliminación de gastos superfluos) y se establecen las condiciones para una reforma estructural del sector externo (liberación del comercio exterior y especialización productiva para la exportación).

Una política económica de la magnitud como la de 1984, exigía la cooperación de todos los sectores de la sociedad. El presidente Lusinchi entendió esto, por lo que su política económica se presentó como un "Pacto Social" para buscar la solución a la crisis (53).

El tercer paquete de medidas se aplicó en 1985. En particular, el gobierno de Lusinchi aplicó tres medidas de política económica muy específicas: una política fiscal, una política monetaria restrictiva, y postergó las erogaciones de la inversión pública programada para ese año. Con ello se redujo la

52 Jaime Lusinchi fue nombrado presidente en 1982 y tomó el mandato del ejecutivo en febrero de 1983. Enrique V. Iglesias, "La Economía Latinoamericana Durante 1983", en Revista de la CEPAL No. 22, Santiago de Chile, abril de 1984, pp. 16-20; Comercio Exterior, vol. 33, núm. 3, México, marzo de 1983, p. 254.

53 Heins R. Sonntag, "Venezuela: La Vuelta de Carlos Andrés Pérez", en Nueva Sociedad, número 99, Caracas, noviembre-diciembre de 1988, p. 20.

inversión en actividades económicas como la construcción, la industria manufacturera y los servicios; sólo la agricultura experimentó un crecimiento favorable, sobre todo en la agricultura de exportación como el café, el cacao y el azúcar, productos básicos que incrementaron sus precios en los mercados internacionales durante 1985 (54).

El cuarto y último paquete de medidas económicas se aplicó en 1987. Ese año, el Gobierno dispuso nuevas medidas para contener el crecimiento inflacionario, las cuales consistieron en el congelamiento de precios y salarios por un lapso de tres meses; se incrementaron los precios de algunos servicios, y se aplicaron nuevas medidas para disminuir el déficit público. Las medidas no surtieron efecto, y luego de una prórroga de las mismas por varios meses, en septiembre se implantó un nuevo sistema regulador de precios de bienes y servicios, y se suspendió el congelamiento en vigor desde el mes de mayo del mismo año. La medida estableció tres tipos de bienes y servicios, cuyos aumentos deberían ser autorizados por el gobierno, ellos fueron: los productos básicos, subsidiados por el Estado; los bienes congelados, que sólo podrían ser incrementados con la aprobación del Ministerio de Fomento, y el de artículos supervisados, que podían incrementarse, si se notifica al Ministerio de Fomento con sesenta días de anticipación (55).

Los resultados finales de los ajustes económicos implantados durante la administración de Jaime Lusinchi fueron muy peculiares, en cuanto a que se crearon condiciones macroeconómicas fuera de lo común. Por una parte, aunque se logró mantener en dos dígitos a la inflación -meta principal del gobierno- ello fue posible gracias a una disminución constante de las reservas internacionales, a la represión del mercado interno y a la agudización de las condiciones del trabajo. Por la otra, los problemas estructurales de la economía no se resolvieron, al contrario, estos se agudizaron al grado de que la siguiente administración tuvo que enfrentar un grave descontento popular.

Las reservas internacionales pasaron de 13,000 millones de dólares en 1984 a 800 millones en 1988. La disminución se debió a que el gobierno desidió dar prioridad al pago de la deuda externa en momentos en que su principal generador de divisas, el petróleo, se encontraba en grave situación.

54 James Bartholomew, "Más Vale Tarde que Nunca", en AméricaEconomía, año 2, núm. 20, México, octubre de 1988, pp. 48-50.

55 Comercio Exterior, vol. 37, núm. 10, México, octubre de 1987, p. 847.

CUADRO NUMERO 11.
INDICADORES ECONOMICOS DE VENEZUELA
1883-1988.
(tasas anuales de crecimiento)

indicador/ año	81	82	83	84	85	86	87	88
PIB	0.4	0.6	-4.8	-1.5	1.7	6.0	2.2	4.9
	82	83	84	85	86	87	88	89a
producto per capita	-2.2	-7.4	-4.4	-1.0	3.1	-0.5	2.1	-10.8
evolución de los precios al consumidor	--	7.0	18.3	5.7	12.3	40.3	35.5	90.0
remuneraciones reales (a)	100	66.5	96.8	92.3	95.3	76.2	68.6	
ibid (%)		<u>5.9</u>	<u>10.0</u>	45.6	<u>4.6</u>	3.3	<u>20.0</u>	<u>10.0</u>

(a) salario mínimo nacional para actividades no agropecuarias; fuente: CEPAL, "Informe Preliminar de la Economía Latinoamericana", varios años.

Las reservas también se utilizaron para financiar el gasto público. La mayor parte del gasto público se destinó a tratar de amortiguar el impacto social de los efectos de las políticas de austeridad. Así por ejemplo, con la fijación de la triple paridad en el mercado de cambios se subsidiaba la importación de mercancías de consumo básico (alimentos y medicinas); se mantuvo el subsidio a los alimentos, a los bienes y servicios del sector público (se mantuvieron los programas de subsidio al sector agropecuario y los de asistencia social, tales como el vaso de leche escolar, el suministro de leche popular y la atención médica familiar, entre otros) y se ampliaron las formas de recompensa al salario con un bono mensual de entre 20 y 30% sobre su monto respectivo (56).

Los costos sociales de la política económica de Lusinchi fueron muy grandes. Lo primero que generó fue una enorme capacidad productiva ociosa y desempleo urbano del 13.9%, el cuarto nivel más alto de América Latina ese año; se incrementó la deuda del sector privado con el exterior; se multiplicó por

56 BCV, Informe Económico 1987, Caracas, 1988.

quince la tasa inflacionaria (120 % en caso de los alimentos de dieta básica) y, se redujo el poder adquisitivo de la población en casi 60%, en términos absolutos. Véase cuadro número 11 (57).

Junto a la caída en el mercado de trabajo, decreció el producto per cápita, por los efectos del estancamiento total de la actividad económica. Con la contracción de la inversión privada se limitó notablemente la inversión productiva en general, impulsando fuertemente la contracción del PIB. Y aunque el gobierno aplicó políticas monetarias y fiscales contractivas, los fondos a su disposición se encontraron en el ahorro financiero del Gobierno Central, en los fondos financieros de Petróleos de Venezuela (PDVSA) y en las actividades cambiarias del Banco Central de Venezuela (BCV). Si bien esos recursos se encontraban en un nivel que pudieron haber sido utilizado en la expansión económica, el gobierno de Lusinchi decidió amortizar los adeudos públicos en el interior y con la banca extranjera (58).

Para frenar la caída en la producción interna se se fomentó la captación de inversión extranjera directa. Los sectores más concurridos para el capital extranjero fueron las áreas de mayor crecimiento, por ejemplo el minero y el agroindustrial, las cuales fueron las únicas que realmente mostraron números favorables en sus finanzas.

El crecimiento de la industria no-petrolera no fue provocado exclusivamente por las inversiones públicas, sino que en este fenómeno intervino de manera significativa la inversión extranjera. Aunque si bien los capitales foráneos que ingresaron a Venezuela no tienen comparación con los recibidos por otros países latinoamericanos, debemos tener en cuenta que dichos capitales se dirigieron a las áreas de mayor crecimiento en esos años. Ya desde 1986 se había intentado atraer mayor inversión extranjera, pero con poco éxito. El problema era que las inversiones directas en América Latina estaban decayendo a consecuencia de la crisis económica a nivel mundial. Las únicas formas de atracción de capitales extranjeros era por la vía de los SWAP, es decir, por medio de la capitalización de deuda externa (59).

57 Comercio Exterior, vol.35, núm. 4, México, abril de 1985, p. 375.

58 Miguel A. Rodríguez, *op. cit.*, p. 114.

59 La capitalización de deuda externa por inversión directa ha sido muy recomendada por el FMI, el BM y los bancos acreedores. En términos sencillos, un SWAP es una manera de reducir la deuda externa de un país por medio de la conversión de ésta por activos de empresas locales. El SWAP es una de las

La primera ocasión en que se utilizaron los SWAP en Venezuela fue en 1984, cuando el BCV utilizó sus reservas para comprar deuda externa con descuento. La segunda ocasión ocurrió precisamente en 1987, cuando el gobierno autorizó SWAP por un monto de 24.8 millones de dólares en 29 empresas estatales. El resultado de la operación fue que el capital extranjero obtuvo acciones de empresas al 35 de su valor real! (60).

De cualquier manera, las operaciones realizadas en SWAP no resultaron muy atractivas para el capital transnacional. Además, la política de inversiones extranjeras en Venezuela era una de las más tibias del continente, ya que países como México, Chile o Costa Rica, realizaban operaciones de captación de inversión extranjera directa en montos muy superiores (61).

La inversión foránea directa en Venezuela llegó, hasta 1987, a unos 1,795 millones de dólares, 36% más que el año anterior. Los principales inversionistas fueron: Estados Unidos (59%), RU (8.1%), Suiza (5.7%), Panamá (4.9%) y Japón (4.9%). La inversión foránea se concentró en el sector manufacturero (1,269 millones), instituciones bancarias, bienes inmuebles y servicios para las empresas (106.6 millones), comercio y turismo (50 millones), agricultura (34.8 millones) y construcción (17.7 millones). En los primeros tres meses de 1988 la inversión extranjera sumó 525.9 millones de dólares.

Sin embargo, a pesar de los niveles de crecimiento de la inversión extranjera directa, se agravaron excesivamente los

formas para atraer inversión extranjera, y se dice que estimula el retorno de capitales fugados, sin embargo, también es una forma de generar inflación, de vender activos baratos a extranjeros y sólo cambia un tipo de obligación en divisas por otra. Véase, Imogen Mark, "SWAPS: La segunda Ola", en AméricaEconomía, núm. 41, México, julio de 1990, pp. 10-15.

60 Ibid, pp. 12 y 14; Comercio Exterior, vol. 37 núm. 9, México, septiembre de 1987, p. 744.

61 El esquema de SWAP se lanzó en abril de 1987 sin lograr los resultados esperados. El desinterés de los inversionistas extranjeros se debió a los magros beneficios que les concedían los SWAP venezolanos, pues utilizaba el tipo de cambio oficial para el canje, muy por debajo del tipo de cambio libre. También se limitaba la remisión de dividendos al exterior al 10% del total de la inversión durante los primeros de los tres años, además de que el capital sólo podía ser repatriado luego de cinco años y en cuotas menores a 12.5% por año. Véase, UNO: La Revista de América, año 1, No. 1, Madrid, octubre de 1988; Comercio Exterior, vol. 38, No. 5, mayo de 1988, p. 398.

niveles de pobreza, y con ello, los problemas que de ahí se derivan. Según información del Instituto Venezolano de Geografía y Estadística, el 47% de las familias venezolanas vive en situación de pobreza; de este porcentaje el 15.1% vive en condiciones de pobreza extrema (con ingresos inferiores al costo de una canasta alimentaria de consumo mínimo) y 28.6% en situación de pobreza crítica (ingresos menores al doble del costo de la canasta de consumo básica). En cuanto a la ubicación de las familias pobres, 30.8% vive en las ciudades y 12.9% en las zonas rurales (62).

Pero con todo y los alarmantes niveles de pobreza, Jaime Lusinchi terminó su mandato con un altísimo grado de popularidad. Su mayor logro fue el que no recurrió al fondo monetario para la aplicación de sus políticas económicas, las cuales, por otra parte evitaron "cuidadosamente todo conflicto, por el método de taparlo, no resolverlo; dilatar cualquier decisión difícil; hacer concesiones a todos los sectores con capacidad de presión; mantener precios en forma artificial; represar la inflación". El método tuvo dos inconvenientes: fue económicamente muy costoso -se liquidaron las reservas del BCV-; y su sucesor debió de tomar medidas muy drásticas para solucionar la situación. Para cuando Carlos Andrés Pérez asumió por segunda vez la presidencia de Venezuela, adoptó las medidas más impopulares que haya conocido ese país en los últimos treinta años, el objetivo: corregir la aguda crisis heredada de su antecesor (63).

Lusinchi no logró superar la crítica situación económica que recibió en 1983. Puso mucho énfasis en una política económica cumplidora del servicio de la deuda (suscribiendo dos refinanciamientos) y protectora del sector externo, muy perjudicado por el descenso en los ingresos petroleros. Esta política generó una inflación relativamente elevada -niveles de inflación nunca antes conocidos- pero menor al nivel de la inflación promedio de América Latina.

Por último, debemos agregar que el principal logro de la política económica de Jaime Lusinchi fue haber fincado las bases para la transformación económica de su país. Con su gobierno se inició el desmantelamiento del MSI y se inició el SDE. Venezuela se convirtió pues, en parte del "selecto" grupo de países de América Latina que han redefinido su papel en la economía mundial, y cuyos objetivos generales, a largo plazo, son la

62 Véase, Comercio Exterior, vol. 38, núm. 11, México, noviembre de 1988, p. 1016.

63 Véase, UNO: La Revista de América, año 1, número 6, Madrid, marzo de 1989, p. 48.

reestructuración de la economía con base en un nuevo programa económico de desarrollo.

Los principales objetivos del nuevo modelo de desarrollo son:

- Redefinición de la participación del Estado en la economía. En Venezuela esta redefinición se ha hecho tomando en consideración las ventajas comparativas del sector privado en el desarrollo de actividades que venían siendo ejecutadas por el sector público (minería y energéticos). El Estado no abandona sus actividades empresariales, sino que ahora se amplía el campo de intervención económica del sector privado en áreas anteriormente vedadas para él.
- De acuerdo con esta política, se planteó la necesidad de acometer un programa de privatización de algunas empresas públicas, que en Venezuela fueron más de trecientas. El sector público concentraría su esfuerzo en crear las condiciones favorables para que la iniciativa privada se desarrollase.
- Eliminación progresiva del proteccionismo del sector externo de la economía. Esta es una condición que se impone para la penetración en los mercados internacionales, ante lo cual, se han modificado las reglas de importación y exportación. El librecambismo obliga a que los países asuman posiciones más flexibles en el comercio internacional.
- Reorientación del proceso de industrialización para poner mayor énfasis en la promoción de exportaciones. En Venezuela se ha seguido bajo el viejo principio de importar para producir y no producir para exportar.
- Eliminación de las regulaciones que inhiben o coartan la iniciativa privada. Se modificaron los criterios sobre las áreas de explotación reservadas para el Estado.
- Adecuación de los sistemas tributario, comercial y financiero a las nuevas exigencias de las grandes industrias. Se refinanció la deuda externa, se reformó la Ley de Inversiones Extranjeras y se moderniza el sistema bancario nacional (64).

Así pues, Venezuela entró ya al grupo de países latinoamericanos que buscan la "modernización" económica dentro de los lineamientos del nuevo modelo de desarrollo, diseñado para los países tradicionalmente exportadores de materias primas. El MSI agotó ya sus posibilidades de reproducción, ahora, la promoción de exportaciones intenta renovar el capitalismo en la periferia subdesarrollada.

64 Dr. Pedro R. Tinoco H., "Experiencia Reciente de Estabilización en Venezuela", en El Financiero, México, 4 de octubre de 1990.

2.1 ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

"Las estructuras de producción y comercio están íntimamente relacionadas de cómo es administrada cada sociedad, por quién, con qué propósitos..." (65).

La frase anterior explica ampliamente como funcionan las políticas económicas de los gobiernos, en especial las políticas de comercio exterior. Esta condición entre la producción, el comercio y la administración de la riqueza ha tenido grandes repercusiones en las sociedades latinoamericanas, principalmente en la perpetuación del círculo de la pobreza.

El crecimiento de la pobreza ha sido provocada por el modelo de desarrollo seguido, el MSI, y posteriormente, por el agotamiento de éste. La crisis del modelo de desarrollo en los países latinoamericanos -en particular por Venezuela- tiene varias interpretaciones. Una de ellas entiende el fenómeno como "el desenlace de procesos 'que tienen mucho de especificidad latinoamericana' en la que es indispensable profundizar". Otra explica que "es esencial (...) situarla en el marco de la crisis general del capitalismo, de la que sería manifestación" (66).

El diagnóstico de la crisis que hace la primera teoría que denominamos evolucionista, proyecta un pensamiento muy genérico sobre el desarrollo económico y social en la fase actual de la historia. En un primer momento fue posible entender la crisis "como una expresión de los efectos de factores externos y de orden coyuntural sobre las economías de la región" (67). La crisis en este sentido, fue resultado de un conjunto de circunstancias adversas y no de circunstancias concretas. En un segundo momento, son ya los factores externos los que reaccionaron sobre las principales actividades económicas.

Lo que debe quedar claro es que ni la mala suerte del momento -las condiciones adversas-, ni los factores externos dan una cabal explicación de lo que es la crisis. primero porque las circunstancias que impactaron sobre la economía latinoamericana sólomente son manifestaciones de una crisis mucho más profunda,

65 John Sheahan, Modelos de Desarrollo en América Latina: Pobreza, Represión y Estrategia Económica, Alianza Editorial Mexicana-Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, 1987, p. 104.

66 Pedro Vuskovic, "La Crisis Actual y el Futuro de América Latina", en Economía de América Latina, número 15, El CIDE, México, segundo semestre de 1986, p. 10.

67 Ibidem.

no son la crisis misma; segundo, porque los factores externos precipita la crisis, más no la ocasiona en su totalidad; y tercero, porque el modo de acumulación en América Latina -que siempre ha seguido la ruta de evolución económica de los países industrializados- es parte de un contexto más vasto que involucra el conjunto del sistema económico mundial (68).

Comprender la crisis de esta manera, "... hace ostensible la no correspondencia y la absoluta insuficiencia de las 'políticas de ajuste' que se han puesto en práctica para encarar la crisis". Las políticas de ajuste son supelementalmente transitorias mientras se "normaliza" la situación económica, pagando los costes de la transitoriedad con el achicamiento de la economía y sacrificios sociales necesarios (69).

La política de ajuste se fundamenta esencialmente en "la atención prioritaria que le atribuye a la balanza de pagos", buscando actuar principalmente en la balanza de capitales: combinar la renegociación de la deuda externa con la exportación de bienes y servicios y la contracción de las importaciones. Esta política no deja de afectar al funcionamiento del patrón de acumulación y la reproducción de éste, es decir, que al renegociar la deuda externa en las diversas modalidades que existen, los capitales extranjeros impondrán nuevas formas de producción que afectan al empleo y al salario, y redimensionarán las relaciones económicas con el exterior -en forma de bloques económicos, principalmente- tanto en la aplicación de políticas económicas internas como en las relaciones comerciales con el exterior.

La segunda teoría sobre la crisis económica de América Latina nos da más elementos para su cabal y más objetiva comprensión. Primero, la interpretación de la crisis económica latinoamericana como parte de un todo, donde ese todo es la estructura capitalista mundial, nos permite comprender la evolución de su estructura en dos periodos: el primero, desde la bancarrota del liberalismo económico en 1929 hasta mediados de los años sesenta; el segundo, desde mediados de los años sesenta hasta mediados de los setenta, cuando se inicia "la crisis estructural del capitalismo" (70).

68 Ibid, pp.10-11; Hilda Sánchez y José Luis Solís, "Ajuste o Reactivación?: Los Dilemas de la Política Económica en la Crisis Actual", en Economía de América Latina, número 14, CIDE, México, primer semestre de 1986, p.13

69 Vuskovic, op.cit., p. 11.

70 Stanislaw Biliniak, "División Neocolonialista del Trabajo", mimeo, 1990.

En ambos períodos existen diferencias cuantitativas en las estructuras externas de los países periféricos. En la época del liberalismo económico se mantuvo la exportación de materias primas hacia las metrópolis, en tanto que en la época actual del capitalismo, los cambios en la especialización internacional de la producción de los países periféricos produjeron un brusco aumento en la exportación de artículos industriales. Si bien las experiencias en este sentido no son similares en toda la periferia, las tendencias del comercio mundial y las políticas económicas que ahí se han implantado, llevan a considerar que muchos países se han resuelto adoptar nuevos patrones de acumulación para su próxima inserción en la estructura capitalista mundial.

La crisis petrolera de 1973 provocó un acelerado incremento en los precios del petróleo, y esto impactó en la estructura del valor de las exportaciones. Además, a partir de la década de los sesenta, las exportaciones primarias han reducido notablemente su participación en el sector externo de muchos países periféricos, en tanto que desde principios de la década de los ochenta las exportaciones industriales han aumentado. Sin embargo, no son muchos los países que han adoptado completamente los cambios productivos en sus economías y se siguen manteniendo como exportadores de materias primas, así mismo, la mayor parte de las exportaciones industriales de los países periféricos las realizan grandes empresas transnacionales de capitales norteamericano, japonés y europeo (71).

De cualquier manera, existe una tendencia cada vez más marcada en los países periféricos a exportar artículos industriales, cuya producción no lleva incorporada, por lo general, alta tecnología. El aumento en las exportaciones de artículos industriales se debe a las ventajas relativas en la producción -salarios bajos, abundancia de materias primas, cercanía relativa a los centros de consumo-, lo que les ha proporcionado en el argot del comercio mundial "capacidad competitiva internacional".

La capacidad competitiva de los países periféricos únicamente se concentra en ciertos productos -muy pocos- con altas tecnologías incorporadas en su producción. Se exportan artículos tradicionales -textiles, calzado, juguetes, etcétera- y artículos de producción estandarizada que han perdido ya su

71 Un fenómeno que no se ha estudiado completamente es el de la participación de las empresas transnacionales en el monto de las exportaciones de los países latinoamericanos. Un estudio en este sentido abriría puertas de objetividad en el estudio sobre la integración económica mundial, v. g. la Iniciativa de las Américas anunciado en 1990 por el presidente de Estados Unidos, George Bush.

novedad tecnológica -relojes, aparatos eléctricos y electrónicos de uso doméstico, aparatos médicos, etcétera. La exportación de bienes de capital ha representado sólo un mínimo porcentaje de sus exportaciones totales.

Los logros de los países periféricos en la exportación de productos industriales son inegables. Esto fue en gran parte debido a la industrialización como fundamento de sus estrategias de desarrollo. Sin embargo, la organización de la producción industrial para su exportación tiene su especificidad, y los conceptos de "principales productores" y "principales exportadores" no corresponden en absoluto a la realidad de muchos países. Así por ejemplo, en las exportaciones de manufacturas los países asiáticos superan las de los países latinoamericanos, siendo que estos últimos iniciaron casi un par de décadas antes sus experiencias industrializadoras. La explicación al fenómeno marca referencia al hecho de que "la estrategia de industrialización se orientaba a los mercados internos con una capacidad relativamente amplia, y en otros, después de un corto período de política de sustitución de importaciones, se confiaba en la especialización internacional y en la exportación" (72).

El MSI se desarrolló en medio del proteccionismo, por medio de tarifas arancelarias muy elevadas y limitaciones no arancelarias como permisos y cuotas de importación, ello con el único objetivo de proteger a la industria local. Como consecuencia, los países que caminaron por el MSI sufrieron elevación de precios en sus productos en el mercado interno, y esto trajo repercusiones en la capacidad competitiva de exportación. Y aunque se desarrollaron empresas orientadas a la exportación, sus problemas en la colocación de productos en otros países fueron innumerables. Esto fue especialmente porque sus actividades en el exterior alteraba la división establecida de los mercados. Si bien no existe una "barrera infranqueable entre el desarrollo industrial orientado al mercado interno y al mercado externo", no se debe subestimar la problemática que existe al pasar de un tipo de desarrollo al otro (73).

A partir de la década de los setenta se empezaron a crear zonas de exportación, donde han dominado industrias que destinan al mercado externo la mayor parte de su producción. En esas zonas de exportación, las industrias han podido importar sin limitaciones: gozan de estímulos fiscales para la importación temporal de materias primas y bienes intermedios, además de otras ventajas a la exportación. Todos estos estímulos a la exportación generaron mayor dependencia del sector externo como generador del PIB.

72 Biliniak, op. cit., p. 199.

73 Ibidem, p. 199.

Todas las zonas de exportación se sitúan al borde del mar, lo cual permite transportar las mercancías, con una reducción importante en los costos de transporte, hacia los centros más importantes de consumo, que son principalmente los centros capitalistas más desarrollados.

Así pues, la aparición de zonas regionales de exportación (Cuenca del Pacífico, México, Brasil, entre otros) tienen los siguientes objetivos:

- a) recibir nuevas tecnologías de las principales empresas transnacionales;
- b) utilizar a las compañías extranjeras para la calificación de mano de obra y el personal técnico local;
- c) reducir el desempleo con mayores inversiones extranjeras;
- d) mejorar la situación de la balanza de pagos del país;

Las nuevas tecnologías que se reciben no son muy especializadas, y cuando lo son no existe una verdadera adaptación al conjunto de los procesos productivos locales. Las compañías que por lo regular importan nuevas tecnologías para la producción son de origen extranjero, y las compañías locales están limitadas en su acceso. También, las compañías extranjeras basan más sus estrategias de comercialización externa en las ventajas relativas del país receptor que en innovaciones tecnológicas. Es por ello que las nuevas tecnologías incorporadas a la producción de las zonas de exportación, no contribuyen sustancialmente a la calificación y desarrollo de las fuerzas productivas locales (74).

En naciones como Argentina, Brasil, Chile y México, o recientemente en Colombia y Venezuela, se ha dicho que a corto plazo el objetivo de convertirse en zonas de exportación es el de fomentar el ingreso de divisas. Se cree que las grandes empresas exportadoras locales estimulan el desarrollo de otras más pequeñas, productoras éstas últimas de materias primas o fabricantes de bienes intermedios, favoreciendo la exportación indirecta de productos que al final se reflejará en la balanza de pagos. Sin embargo, hay que tener en cuenta que las grandes empresas exportadoras importan muchos más bienes para su transformación que los que realmente exporta la industria local, lo cual reduce de manera considerable el ingreso de divisas.

Es inegable que algunos países reconocidos como zonas de exportación han cambiado favorablemente sus situaciones en la división internacional del trabajo, sin embargo, esos avances no han hecho cambiar las bases de dependencia económica y la explotación que siempre ha existido en la estructura capitalista mundial. Con estos cambios empezó precisamente a confirmarse la "división neocolonialista del trabajo". En un sentido esque-

74 Ibidem, p. 200.

mático, las sociedades semindustrializadas y de menor desarrollo relativo constituyen los pisos bajos del edificio industrial del capitalismo mundial, en tanto que las sociedades capitalistas industrializadas ocupan los pisos más altos y lujosos del mismo edificio (75).

Los cambios inducidos en las sociedades semindustrializadas se han condicionado, en parte, por los cambios en las formas de acumulación del capital a nivel internacional. Las nuevas tecnologías -fuente de la acumulación en el capitalismo postindustrial- han venido a desplazar las ventajas en los sistemas productivos de los países periféricos, sobre todo en lo que concierne a la utilización extensiva e intensiva de la mano de obra. La producción de bienes manufacturados en estos países se encarece en relación a los mismos productos fabricados en los países centrales, donde la aplicación de nuevos procesos de trabajo, la computarización de los sistemas administrativos y de comercialización y las líneas flexibles de producción, amplían la brecha en la competencia comercial con los países pobres (76).

De esta manera, la división neocolonialista del trabajo que busca crear zonas de exportación, implica un cambio muy profundo en las estructuras productivas de los países periféricos, y al mismo tiempo, mantener el suministro de productos agrícolas y materias primas minerales.

Existen productos agrícolas que por sus características biológicas propias no pueden ser cultivados en los países centra-

75 "La división neocolonialista del trabajo" se define como la organización internacional en la que se dividen los procesos de trabajo industriales y de servicios entre los países industrializados, "los países semindustrializados" y de menor desarrollo relativo de la periferia antes colonizada. Un país semindustrializado es aquel que guarda un nivel intermedio de industrialización en el sector productivo, suficiencia de capitales, y capacidad productiva y de recursos, pero que sin embargo posee un nivel elevado de marginación económica, regionalismo económico y un crecimiento económico muy deformado. Véase Biliniak, op. cit., p. 198-201. Ramón Tamames, Estructura Económica Internacional, 8a. ed., Alianza Universidad, Madrid, 1984, pp. 380-82.

76 Olivier Weinstein, "Mouvements de longue période, mutations productives et crise", en Recherches Internationales, No. 9, Paris, septembre 1983, pp. 97-102; del mismo autor, "Mutations productives et industries à haute technologie", mimeo, enero de 1989, p 3-5; Fernando Fajnzylber, "Reflexiones sobre las Especificidades de la Industrialización de América Latina", en Isaac Miniam (editor), Transnacionalización y Periferia Semindustrializada, CIDE, México, 1984, pp. 191-192.

les, además de que sus cultivo requiere de grandes zonas y de abundante mano de obra; el plátano (banano), el café, el algodón y el cacao son productos de gran demanda en Europa y Estados Unidos, y que ahí han mantenido un mercado seguro -aunque inestable. Del mismo modo, las grandes industrias agroalimentarias mantienen una demanda segura de un alto porcentaje de productos agrícolas que por el momento no se han podido sustituir con otros productos procesados (77).

Por su parte, los sectores agrícolas de los países periféricos han experimentado cambios dramáticos en sus niveles de exportación. Por un lado, el retroceso en los niveles de producción, la mínima utilización de métodos intensivos de trabajo y su escasa productividad han reducido las exportaciones agrícolas de muchos de estos países; mientras que en los países centrales han utilizado a las barreras proteccionistas como un arma coercitiva para obtener mejores precios en el mercado mundial.

La misma situación ha ocurrido en el mercado mundial de minerales no energéticos, en el que ha impactado fuertemente el surgimiento de nuevos materiales sintéticos. Estos nuevos materiales han sustituido a un gran número de productos minerales en la industria; por ejemplo, el cobre ha visto reducido su mercado a consecuencia de las fibras ópticas.

En resumen, la explotación actual de la periferia permite a los países centrales extraer más recursos que en etapas anteriores del capitalismo. No obstante, ello no excluye la posibilidad para los países de la periferia de utilizar su participación en la división internacional del trabajo para acelerar su crecimiento y desarrollo económicos. La cuestión es que los países receptores de inversiones extranjeras realmente incorporen nuevos procesos productivos en sus industrias, y que los beneficios ahí creados se reflejen en un verdadero desarrollo de las fuerzas productivas. Además, las formas modernas de acumulación de capital han comenzado a actuar en un espacio más amplio y con mayor intensidad que antes, por lo que ningún país se encuentra al margen de ello (78).

La incorporación de naciones periféricas a la "división neocolonialista del trabajo" muestra una doble consecuencia: por un lado se agudiza la explotación internacional de sus recursos naturales y humanos, y con ello, la ampliación de la desigualdad social, miseria, desempleo, sobreexplotación del trabajador y violación de derechos humanos; por el otro, ofrece ciertas

77 Raúl H. Green, "El Comercio Agroalimentario Mundial y las Estrategias de las Transnacionales", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 8, México, agosto de 1989, pp. 667-671.

78 Biliniak, op. cit., p. 205-207.

ventajas al acelerar el crecimiento económico, sobre todo en lo concerniente a la revaloración de sus propios recursos e implantación mejores formas de explotación de los mismos. Ello explica porque el comercio mundial durante la década de los ochenta mostró saldos negativos para los países de la periferia, pero en algunos casos -muy contados por cierto- el comercio mundial les permitió acelerar los niveles de producción de algunas ramas económicas.

CUADRO NUMERO 12.
PRECIOS INTERNACIONALES DE LOS PRODUCTOS
BASICOS. (US\$ a precios de 1988)

producto	promedios anuales		variación % 1988
	1987	1988	
azúcar cruda	6.8	10.0	47.1
café (suave)	112.3	134.8	20.0
cacao	90.6	74.2	<u>18.1</u>
plátano (banano)	26.5	27.3	3.0
trigo	115.0	140.0	21.7
maíz	109.4	134.1	22.6
carne vacuna	108.2	113.4	4.8
harina de pescado	383.0	541.0	41.3
soya	216.0	300.0	38.9
algodón	76.1	65.0	<u>14.6</u>
lana	185.1	211.0	14.0
cobre	80.8	108.2	33.9
estaño	3.1	3.2	3.2
mineral de hierro	22.1	22.3	0.9
plomo	27.1	29.2	7.7
zinc	42.2	56.4	33.0
bauxita	164.8	164.8	0.0
petróleo crudo (Venezuela)	16.4	14.6	<u>11.0</u>

Fuente: CEPAL.

En cuanto al precio internacional de los productos, las cotizaciones de algunas materias primas iniciaron su recuperación a partir de 1987, gracias a las fuertes inversiones y al crecimiento económico de los países centrales que estimularon su producción industrial. Los productos beneficiados fueron el cobre, el zinc, el plomo, el níquel y el aluminio, además de algunos productos agrícolas.

Después de varios años de sobreproducción mundial, el alza en los precios de la materias primas sorprendió a los países latinoamericanos. La depresión de los precios de los productos básicos, se pensó, era resultado de las nuevas tecnologías

aplicadas a la fabricación de nuevos materiales sustitutivos. Pero el despegue en los precios internacionales de minerales ferrosos, por ejemplo, incrementaron su demanda en casi un 100% entre 1986 y principios de 1989 (Véase cuadro número 12).

Los bajos precios de las materias primas durante la primera mitad de la década de los ochenta, permitió a los países centrales estimular su crecimiento económico sostenido, lo que a la larga provocó un alza en la demanda de aquéllas, y en consecuencia, de sus precios. Además, la producción de muchos productos primarios se estabilizó, ubicándose muchos de ellos por debajo de la demanda mundial.

Entre enero de 1987 y mayo de 1988 se registró un incremento del 30% promedio en los precios de los productos básicos, en especial de los metales producidos por América Latina. El alza con todo y sus efectos temporarios, ayudó a mejorar la crítica situación de la balanza comercial de la región, la cual terminó en 1988 con un superávit en conjunto de 24 600 millones de dólares. Sin embargo, el incremento del 30% en los productos básicos resulta engañoso, ya que estos productos pueden dividirse en dos categorías y éstas en una gran variedad de subcategorías que tienen muy poco que ver entre sí. No existe ninguna razón como para decir que los precios del cobre afecten similarmente al azúcar o al zinc. Los minerales industriales como el zinc y el cobre mantienen muy poca relación entre sí, con otros minerales no ferrosos, y mucho menos con productos agrícolas. Los minerales guardan marcos de referencia con los vaivenes de la actividad industrial, mientras que con los alimentos no ocurre así (79).

El incremento en los precios de las materias primas agrícolas y de las materias primas minerales, como muestra el cuadro 12, fue relativamente muy desproporcional. En efecto, el mayor incremento se produjo en los materiales industriales, lo cual corresponde al crecimiento de la actividad económica mundial. En tanto que los alimentos casi no se vieron afectados.

Un elemento importante en el que concuerdan varios analistas, es que el incremento de las materias industriales fue continuación del crecimiento económico a partir del crac accionario de octubre de 1987. Esto es, se aceleró la demanda mundial "al permitir que los grupos (industriales) (pudieran) adquirir con menor inversión, dada la disminución global de las cotizaciones bursátiles". El prolongado proceso de deshacerse de

79 Véase, UNO: La Revista de América, año 1, núm. 2, Madrid, noviembre de 1988. pp. 46-47; Gert Rosenthal, "Balance Preliminar de la Economía de América Latina y El Caribe", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 3, México, marzo de 1991, pp. 281-283; James Bartholomew, "Más Vale Tarde Que Nunca", op. cit., p. 45.

las existencias de materias primas industriales por parte de los consumidores terminó hacia principios de enero de 1988, y de inmediato se puso énfasis en la industria pesada, gran consumidora de metales y minerales no ferrosos (80).

Ahora bien, ese fenómeno de aceleración de los montos de exportación en las materias primas no afectó positivamente al comercio exterior de Venezuela. La explicación es sencilla: el comercio exterior de este país sudamericano se ha distinguido por su dependencia de un sólo producto: el petróleo. La composición de las exportaciones de Venezuela no marca más de 40 productos distintos según la clasificación de la CUCI, de 1986, de entre los cuales, el 60% corresponden a productos derivados del petróleo, mineral de hierro y bauxita. Entre todos estos productos aportan el 98.8% de los ingresos totales del país.

De las exportaciones petroleras de Venezuela hablaremos más detalladamente en el capítulo 2.3, sólo baste decir que la dependencia tan marcada de un sólo producto ha provocado que Venezuela condicione sus políticas económicas internas a las variaciones cíclicas que experimenta el petróleo. Así pues, las medidas de política comercial externa se centran en la comercialización del petróleo, y en menor medida, al comercio exterior del mineral de hierro, la bauxita y de los productos derivados de ambos minerales.

Veamos los sectores más importantes de exportación. A principios de la década de los ochenta, los niveles para los precios internacionales de la bauxita no fueron los adecuados, pero la creciente demanda internacional lanzó los precios hasta alcanzar niveles récord. Entre las causas que promovieron la demanda creciente de la bauxita tenemos: la crisis internacional de energía de los años setenta y la recesión mundial que le siguió, convencieron a muchos productores, especialmente a Japón, a cerrar varias plantas procesadoras de bauxita para la fabricación de alumina -materia básica para la fabricación de aluminio-, y cuando a fines de 1986 se estabilizó la demanda mundial de aluminio, de inmediato se empezó a sentir la escasez de este producto.

El mercado mundial del aluminio ha sido dominado por los productores norteamericanos, quienes obtienen la bauxita de las minas en Jamaica, Granada y Surinam, principalmente, y desde hace unos cuantos años incrementaron sus compras a Venezuela. Los norteamericanos han fomentado la restricción productiva de aluminio, pero ante la gran demanda mundial varios países, como Venezuela, han decidido construir nuevas plantas fundidoras.

80 Raúl H. Green, op. cit., p. 673; J. Bartholomew, op. cit., p. 45.

**CUADRO NUMERO 13.
EXPORTACIONES DE BIENES SEGUN SECTORES DE
ACTIVIDAD ECONOMICA (en millones de dolares)**

actividad	1983	1984	1985	1986	1987	1988
agricultura, caza, silvicultura y pesca.	73.9	118.5	433.5	186.5	72.4	56.9
explotación de minas y canteras. (incluye petróleo)	8464.0	9303.0	7451.6	3995.7	5874.4	4590.4
industria de alimentos, bebidas y tabaco.	16.2	33.7	91.3	63.0	40.7	31.8
otras industrias, principalmente de consumo no duradero	6.9	7.0	19.6	16.2	21.3	24.0
industrias, principalmente de bienes intermedios	5894.9	6217.8	7866.7	4246.3	4445.8	4899.2
industrias metalmecánicas	38.6	62.4	160.0	104.9	96.7	131.9

Fuente: CEPAL.

Venezuela ocupaba en 1986 el séptimo lugar en la producción de aluminio, detrás de Estados Unidos, Alemania Federal, Francia, Canadá, Brasil y Australia. Pero a finales de 1986 se incrementó la inversión en esta industria, colocándola como la segunda más importante y la que posee los mejores márgenes de productividad de todas las industrias que funcionan en Venezuela. Las exportaciones de aluminio en 1986 fueron de 418.9 millones de dólares, esto es, el 5% de las exportaciones totales en 1986. Así pues, las exportaciones de aluminio y de algunas manufacturas derivadas de éste se han mantenido como el segundo producto de exportación de Venezuela (81).

81 La inversión estimada para 1986 y 1987 alcanzaría la cantidad de 1,232 millones de dólares para la producción de aluminio primario. De este monto, 362 millones de dólares correspondieron a un crédito externo que se destinó a las empresas estatales Aleasa y Venalum, cuyos costos de producción son de unos 0.32 dólares por libra de aluminio, los más bajo del mundo. Las empresas estatales VENALUM y ALEASA son las encargadas

Con la puesta en marcha de la empresa BAUXIVEN para la explotación de los yacimientos de los Pijiguaos en 1987, se inició de hecho la expansión de la industria minera de la bauxita y la industria del aluminio. Hasta 1988, Venezuela producía 870 mil toneladas anuales de bauxita únicamente en los yacimientos de los Pijiguaos, producción que se transporta por el río Orinoco hacia Ciudad Guyana donde se encuentran las plantas de transformación de la bauxita en alumina, y de ésta última en aluminio. El país hasta 1990 ocupaba el séptimo lugar como productor mundial de aluminio, con 544 mil toneladas anuales, además de ser el tercer exportador mundial; posee reservas probadas de 270 millones de toneladas de bauxita (82).

CUADRO NUMERO 14.
PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS MINERALES
DE EXPORTACION DE VENEZUELA, 1985-1988
(dólares)

	1985	var %	1986	var %	1987	var %	1988	var %
mineral de hierro	22.0	1.8	21.6	1.8	22.1	2.3	22.3	0.9
bauxita	164.3	0.4	165.2	0.5	164.8	0.2	164.8	---

Fuente: ONU, Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 1988, p. 77.

El aluminio se ha considerado la mejor alternativa exportadora de Venezuela después del petróleo. La industria nacional del aluminio se conforma por las empresas VENALUM, Aluminios del Caroni (ALCASA), filiales de la estatal Corporación Venezolana de la Guyana (CVG), administradora de todas las empresas básicas del país. Existen además dos empresas privadas productoras de bauxita y alumina. Esas empresas son BAUXIVEN y SURAL. La CVG inició en 1988 un espectacular programa de expansión de esta industria con el que se aspiraba a producir 2 millones de toneladas de aluminio para el año 2000. El proyecto de expansión es un plan muy ambicioso en el que participan

de la producción de este metal sintético. Véase Comercio Exterior, vol. 37, núm. 1, México, enero de 1987, p. 42; UNO, La Revista de América, año 1, núm. 1, Madrid, octubre de 1988, p. 45.

82 Los yacimientos de Pijiguaos se encuentran en el distrito Cerdeño del estado de Bolívar. Los yacimientos son explotados a través de dos minas principales: la Cerbatara y Cerro Mocho, además de otras más pequeñas. Pedro Cunill Grau, Venezuela II: El Espejismo Petrolero, Biblioteca Iberoamericana, México, 1990, p. 21; cable de la IPS, 6 de noviembre de 1990.

capitales privados de Venezuela, la CVG y capitales extranjeros. El primer acuerdo de importancia en la expansión de la industria se firmó en enero de 1988, entre las empresas ALCOA INTERNATIONAL de Estados Unidos, y SURAL por Venezuela. El acuerdo que suscribieron fue un pacto de intención para instalar una planta beneficiadora de aluminio primario, cuyo costo se calculó entonces en más de 400 millones de dólares. La construcción se inició a mediados de 1988 en Puerto Ordaz y comenzó a operar en 1990. La planta se construyó para tener una capacidad instalada de 120,000 toneladas por año, con lo que se podrían generar divisas por 250 millones de dólares anuales (83).

Los programas de expansión de la industria del aluminio en Venezuela han implicado la incorporación, por parte de VENALUM, de un nueva línea de producción que se espera alcance su máximo desarrollo en 1991. En 1988, se inauguró la quinta línea de producción de aluminio de la empresa estatal VENALUM. Con la puesta en marcha de esta fase, se podrían producir 320,000 toneladas de aluminio anuales, con lo que Venezuela sería el primer productor de aluminio en América Latina en pocos años. En tanto que ALCASA inició un programa de penetración de los mercados externos mediante la participación accionaria, que le permite colocar productos de laminación y fundición en el mercado europeo a través de ALEUROPE, de Bélgica, y en Estados Unidos por la costarricense ALUNASA. ALCASA adquirió también, en septiembre de 1989 las acciones de la planta procesadora ALRUSS de Puerto Rico, con lo que la industria estatal pretende cubrir con productos de mayor valor agregado el mercado de la cuenca del Caribe. La expansión de la industria ha sido financiada por inversiones extranjeras de Japón, Estados Unidos, Italia y Alemania, así como por el BID (84).

La primera planta de aluminio del sector privado de Venezuela inició su construcción en 1990, en asociación con la CGV y dos importantes empresas extranjeras productoras y comercializadoras del producto. La CVG adquirió el 18% de las acciones de la nueva empresa, mientras que el 82% del capital se distribuyó entre un importante grupo local y las firmas internacionales REYNOLDS y CLAREDON. La planta, conocida como aluminios de Angostura (ANDALCA), tuvo un costo de 720 millones de dólares y fue financiada mediante operaciones de conversión de deuda por inversión en un 50%. Las operaciones de financiamiento las dirigió el banco francés INDOSUEZ en el sector de créditos, el MIDLAND BANC de Inglaterra para el área de conversión de deuda

83 Comercio Exterior, vol. 38, núm. 2, México, febrero de 1988, p. 142.

84 Comercio Exterior, vol. 38, núm. 11, México, noviembre de 1988, p. 1016; cable de la IPS, 31 de octubre de 1989; cable de la IPS, 5 de diciembre de 1989.

en inversión, y el banco BILBAO VISCAYA de España en las exportaciones. En todo el proyecto intervinieron capitales de cinco países distintos, además de Venezuela.

Cuando ENDALCA se encuentre en 1992 en completa operación generará una producción de 190 mil toneladas métricas anuales de aluminio, que serían destinadas exclusivamente a la exportación. Dentro de los programas que han convertido a este rubro en el segundo generador de divisas del país, Venezuela ha adelantado un plan de apertura comercial hacia las inversiones privadas y extranjeras especialmente en los sectores básicos como el aluminio, con el fin de expandir su producción actual de 460 mil toneladas métricas anuales a 900 mil para 1994, y 2 millones para el año 2000. La producción de aluminio en Venezuela se inició en 1967, con la instalación de una planta capaz de producir sola 10 mil toneladas métricas cada año, "desde entonces se ha desarrollado primordialmente en las áreas de material bruto y semielaborado, para nutrir unas cien empresas transformadoras nacionales y al mercado externo". La nueva planta se construye sobre una superficie de 1.140 millones de metros cuadrados en el sureste de la región de Guyana, polo industrial del país donde están la mayoría de las instalaciones de la CVG. El director de CGV, Leopoldo Sucre, estimó que la planta estará lista en dos años y producirá al país ingresos superiores a los 2,000 millones de dólares por año, sólo por exportación, y unos 370 millones por concepto de inversión extranjera (85).

El crecimiento espectacular que ha experimentado la industria del aluminio ha desbancado al acero del segundo lugar como producto de exportación. Las causas son diversas, pero de ninguna manera por alguna crisis en la industria del hierro. Por el contrario, desde 1987 los precios del acero se incrementaron a niveles superiores desde 1981. Las políticas de productores como Japón han estimulado el alza de precios internacionales al racionar sus exportaciones. Otros países como Corea del Sur, están más interesados en satisfacer sus mercados internos que cubrir el déficit internacional de metales ferrosos.

De esta manera, los países capitalistas industrializados dirigieron sus miradas a los países de tradición exportadora de acero y hierro, como Venezuela, quien gustosamente aceptó convertirse en un centro exportador de acero para Estados Unidos y Japón. México también ha iniciado un rol similar, pero de mayor importancia en el abastecimiento de metales ferrosos a la Cuenca del Pacífico, Estados Unidos y Canadá (86).

85 Cable de la IPS, 18 de abril de 1990.

86 Bartholomew, op. cit., p. 49.

La importancia de Venezuela como zona exportadora de metales ferrosos, principalmente el acero, radica en la abundancia de materia prima que existe en el país, además de los bajos costos de producción y las posibilidades que tiene para su comercialización mundial. La explotación del hierro se inició hacia la década de los cincuenta, y fue hasta 1975 cuando el mineral se recuperó para la nación y se pudo participar de una manera más efectiva en las ganancias generaba. A partir de la nacionalización de la industria del hierro y del acero, se inició un proceso de crecimiento constante, el cual ha comenzado a manifestar sus logros en los últimos años, sobre todo en la comercialización internacional que le ha redituado una gran cantidad de divisas.

Venezuela contaba hasta 1989 con reservas probadas de más de 2,000 millones de toneladas, localizadas principalmente en el Cinturón ferrífero de Imatoca. Los yacimientos son administrados por la CVG-Ferrominera del Orinoco, y produjeron, en 1989, un total de 18,932 mil toneladas, destinándose una gran parte a la exportación a casi treinta países, principalmente hacia Estados Unidos, Japón, Colombia, China y la Unión Soviética, en ese orden. Las exportaciones de hierro, acero y otros productos derivados, crecieron desde 1983 hasta 1988 en un 293%. Los ingresos obtenidos en 1988 ascendieron a 131.900 millones de dólares, con lo que la industria siderúrgica venezolana se ubicó en el tercer lugar en importancia exportadora. El valor comercial de las exportaciones en 1986 representó aproximadamente 299 millones de dólares (entre las exportaciones de mineral de hierro, 150 millones de dólares, y acero en sus diferentes tipos, 149 millones de dólares) (87).

En 1986, sólo la empresa Ferrominera del Orinoco exportó 120 mil toneladas de hierro a Japón. La ferrominera produjo 15 millones toneladas, de las cuales exportó 9 millones a sus clientes tradicionales de Europa, Estados Unidos y América Latina, lo que le reportó divisas por 234 millones de dólares (casi el 2.0% de las exportaciones totales de ese año) (88).

Ese mismo año se puso en marcha la Siderúrgica Trujillo (SIDETRUC) la cual se encargó de fabricar aceros especiales que no se producían en el país, y que implicaban erogaciones al exterior por 150 millones de dólares. La empresa se ubica en la

87 El Complejo siderúrgico de Imatoca se extiende desde el Delta del Orinoco y el estado de Bolívar, hasta las galeras del Cinaruco, en el estado de Apure. Pedro Cunill Grau, op. cit., p. 20.

88 Comercio Exterior, vol. 36, núm. 10, México, octubre de 1986, p. 904.

zona industrial de Agua Santa, estado de Trujillo (89).

A partir de 1989, Venezuela incrementó su cuota de exportación de productos siderúrgicos a Estados Unidos. Venezuela fue uno de los países que en 1984 se vió forzada a acogerse al denominado Acuerdo Voluntario de Restricción (AVR), para limitar sus colocaciones en Estados Unidos. Como condición para mantener abierto el mercado al que entonces destinaba el 50% de sus ventas de acero -en una negociación con las autoridades comerciales norteamericanas- Venezuela tuvo que aceptar una cuota promedio de 230 mil toneladas anuales, restricción que estuvo en vigencia hasta el mes de octubre de 1989. Como resultado del AVR, desde 1984 la estatal Siderúrgica del Orinoco (SIDOR) y los empresarios privados iniciaron una agresiva política de diversificación de sus mercados, lo que les permitió disminuir la dependencia del mercado estadounidense para sus productos en un 12% (90).

Por otra parte, una actividad minera que ha empezado a colocarse entre las más importantes empresas exportadoras de Venezuela es la industria aurífera. Venezuela poseía hasta 1989 reservas probadas de oro por 8 mil toneladas, esto es, el 12% de las reservas mundiales. Ello colocó al país en el segundo lugar en este concepto, detrás de la URSS. La producción declarada de oro alcanza 23 toneladas al año, la cual se proyectaba superar desde 1989, principalmente con cuantiosas inversiones de los grupos ingleses GREENWICH y MONARCH (91).

La principal zona minera de Venezuela se encuentra en la región de la Guyana, donde se tienen depósitos de oro, diamantes, carbón, bauxita, manganeso, tungsteno y otros minerales estratégicos, además de la mayor reserva de petróleo pesado del mundo. La nueva estrategia minera del Venezuela se basa en la elaboración de una nueva ley para el área, entre cuyas reformas se encuentra la reducción de impuestos en el orden del 45%, para estimular las inversiones privadas. Durante las últimas décadas los impuestos mineros han estado equiparados a los del sector petrolero (en un 66%) como medida proteccionista para la actividad exclusivamente controlada por la CVG. En 1989, la producción estimada de oro alcanzó las 23 toneladas anuales, por lo que se ha buscado canalizar y reestructurar ésta y demás áreas mineras a fin de promover el incremento de ingresos para los próximos años.

Sin embargo, grupos ecologista venezolanos han acusado constantemente al sector minero de la Guyana como uno de los

89 Excelsior, 8 de diciembre de 1986.

90 Cable de la IPS, 30 de octubre de 1989.

91 El Universal, 26 de agosto de 1989.

principales responsables de la contaminación y destrucción del medio ambiente en la Gran Sabana de Guyana y en la Selva del Amazonas fronteriza con Brasil. No ha habido un verdadero control al respecto por parte de las autoridades venezolanas, quienes han mostrado más preocupación por la fuga al exterior de grandes cantidades de oro -principalmente por las explotaciones ilegales de mineros brasileños- que por un verdadero control en la explotación del oro. Esta irregularidad determinó que en 1986 el BCV aplicara una ley para la compra del oro a precios internacionales; la producción de oro se incrementó al año siguiente, al pasar de 3 toneladas en 1986 a 12 en 1987 y 23 en 1989 (92).

CUADRO NUMERO 15.
EXPORTACION DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS
(porcentaje del valor fob de las exportaciones
totales de bienes)

	1970	1980	1981	1983	1984	1985	1986a	1987a	1988a
Venezuela	1.2	1.7	1.9	1.6	3.5	9.9	7.3	6.1	7.5
México	32.5	11.3	10.5	22.8	24.8	20.6	45.7b	38.1
AL	12.3	16.8	17.6	21.0	23.4c	23.9c	32.1d

a) productos manufacturados definidos según la CUCI, revisión 2;
b) estimaciones; c) excluye Jamaica y República Dominicana;
Excluye Jamaica, Panamá y República Dominicana.

Fuente: CEPAL.

En lo que respecta a las actividades no mineras, tenemos que los productos agrícolas que exporta Venezuela son básicamente tres de importancia: café, cacao y tabaco. Aunque estos tres productos sólomente ha figurado en algunos años entre los diez principales productos de exportación, su importancia para el sector primario de la economía es incuestionable.

En general, durante la segunda mitad de la década de los ochenta, la agricultura venezolana mostró un crecimiento sostenido en sus actividades productivas. En efecto, a partir de 1984 se produjo un considerable repunte de la actividad agrícola, en los rubros de maíz, sorgo, caña de azúcar y oleaginosas. A este sorprendente crecimiento se le llamó "el milagro agrícola venezolano" (93).

92 Cable de la IFS, 10 de abril de 1990.

93 Juan Luis Hernández, "El Milagro Agrícola Venezolano", en Nueva Sociedad No. 96, Caracas, julio-agosto de 1988, pp. 43-44.

Hasta antes de 1984 este sector se encontraba en un momento crítico: decrecimiento productivo, reflejado por la disminución de precios así como por la reducción de la superficie cultivada; incremento de importaciones (70% de las calorías consumidas en Venezuela durante 1984 provenían del exterior y el 62% del maíz consumido era de importación); desinversión productiva; disminución de la inversión pública; colapso del sistema de intermediación oficial en la comercialización de productos; crisis financiera de la Corporación de Mercadeo Agrícola (CMA) (94).

Para promover la recuperación económica de la agricultura venezolana, el presidente Jaime Lusinchi promovió una política de sustitución de importaciones y aumento de la producción para el autoabastecimiento. Para ello se tomaron las siguientes medidas:

- renovación de pagos de la CMA y otros organismos a los productores;
- mejoramiento en la productividad agrícola de los principales productos, aumentando los precios de los productos, aumentando los subsidios a los fertilizantes, instaurando tasas de interés preferenciales para la agricultura;
- sustitución de la intermediación estatal en la comercialización por una relación directa productores-agroindustria;
- se liquidó a la CMA y se implantaron una serie de mecanismos para sustituirla por convenios de comercialización directa entre los productores y la agroindustria y la intermediación financiera de la banca nacional;
- imposición de restricciones cuantitativas a las importaciones, bajo un estricto régimen de licencias y autorizaciones (95).

Estas políticas lograron dinamizar las actividades agrícolas y redimensionar la relación productores-agroindustrias. Los vertiginosos crecimientos de la producción entre 1984 y 1988 lograron también reducir las importaciones de alimentos, un renglón que tradicionalmente había afectado la balanza de pagos (96).

La agricultura venezolana que tradicionalmente ha tenido muy poca participación en el PIB, logró crecer en forma equilibrada durante poco más de cuatro años, hasta que en 1989, por efecto de las políticas económicas aplicadas por el presidente Carlos Andrés Pérez, la agricultura volvió a caer en su producción.

La desinversión que sufre el campo venezolana puede entenderse por la forma de desarrollo que ha mantenido durante las últimas décadas. La vía del desarrollo implicó abandonar paulatinamente las actividades productivas del sector primario para

94 Idem.

95 Ibidem, pp. 44-46.

96 Cunill Grau, op. cit., pp 142-152.

fomentar las actividades más remunerativas y con mayores posibilidades de desarrollo. En este sentido, es evidente la poca importancia que tiene la agricultura en la producción interna, además de que ésta misma no tiene posibilidades de crecimiento hacia el mercado externo. El sector externo de la economía venezolana ha sido dominado por las actividades del sector secundario, principalmente actividades extractivas, en las que se encuentra un control aparente del Estado, pero que sin embargo, los capitales extranjeros y los compradores son los que verdaderamente dirigen el rumbo de los precios y producción de las materias primas.

Además de esto, hacia finales de 1986 la economía venezolana comenzó a experimentar una paulatina desnacionalización de sus recursos naturales. Primero fue el aluminio, el cual ha crecido gracias a las grandes inversiones de capitales estadounidense, europeo y japonés; luego fue la industria del acero, que a pesar de haber sido nacionalizada en 1975, nunca dejó de ser una materia prima controlada del exterior, a través de empresas como US STEEL y BETHLEHEM STEEL antiguos dueños de Ferrominera del Orinoco y dominadores del 14% del mercado mundial de acero; después fue el petróleo donde, con la desregulación de 1990, el capital extranjero puede participar en la elaboración de productos petroquímicos.

Finalmente, la penetración del capital extranjero en el desarrollo de las tres principales industrias de Venezuela, corresponde al nuevo papel que le ha sido asignado en la Nueva división neocolonialista del trabajo. El procesamiento del petróleo, la bauxita y el hierro consumen grandes cantidades de energía, lo cual encarece su transformación y, por lo tanto, los países industrializados no están dispuestos a seguir fabricándolos. Este papel corresponde a las nuevas zonas de exportación. En este caso, Venezuela es una nueva zona de exportación de acero, aluminio y productos petroquímicos dadas las grandes ventajas que posee.

2.2 COMERCIO EXTERIOR.

El crecimiento de las naciones latinoamericanas depende de la actividad económica internacional. Para cada país la importancia es distinta, pero desde un punto de vista global, la participación del sector externo en el PIB de la región ha sido de suma importancia; en términos relativos, si bien cada país mostró magnitudes diferentes, en cada uno de ellos se han exhibido aumentos similar en dicha participación.

El sector externo lo definimos como: un grupo de la sociedad que interviene en la economía de un país y que se integra por empresas privadas nacionales y extranjeras, "organismos públicos extranjeros y particulares extranjeros que prestan sus servicios en la economía nacional". Dichos servicios se refieren básicamente a las transacciones de bienes y servicios que realizan esos sujetos y que se registran como importaciones y exportaciones en la balanza de pagos (97).

En América Latina, la estrechez de mercado interno de algunos países hace que sus sectores externos tengan un mayor peso relativo para sus economías nacionales, por lo que son más dependientes de la economía internacional. Así, según datos del BID, 13 de los 25 países cuentan con un sector externo cuya relación con el PIB es superior al 70%; en cambio, sólo en seis países esa relación es menor a 50%. El BID llama la atención en los que la regla no se cumple: Venezuela, que posee un amplio mercado interno, pero tiene una dependencia alta de su sector externo (108% del PIB); o Haití y Paraguay, que con mercados internos estrechos son menos dependientes de sus sectores externos (54 y 47% del PIB respectivamente) (98).

En el caso de Venezuela la explicación a este fenómeno es la siguiente: el petróleo se erige como el principal producto de exportación y generador de divisas; del hidrocarburo surge la renta nacional que se reparte en la sociedad por medio del gasto público; el petróleo es un producto dependiente de los mercados externos para su funcionamiento. De esta manera, es evidente pues que el sector externo es muy dependiente de la evolución del PIB.

El sector externo de Venezuela fue fuertemente impactado por la adversa economía mundial de la década de los ochenta y por la política de ajuste aplicada en el país desde 1982. Durante esa

97 Cfr. Santiago Zorrilla Arena, José Silvestre Méndez, Diccionario de Economía, OCEANO, México, 1984, p. 156.

98 Hector Islas, "El Comercio Exterior Según el BID", en Comercio Exterior, vol. 33, núm. 2, México, febrero de 1983.

década este sector experimentó un mayor crecimiento con respecto al PIB. Aun más, aunque desde 1982 se interrumpió el prolongado período de expansión de las exportaciones (las cuales habían aumentado a una tasa anual de 19% entre 1970 y 1981, y para 1982 las ventas externas disminuyeron 17%), la situación de dependencia de las exportaciones no se afectó.

El petróleo venezolano de exportación fue afectado por la situación internacional de principios de los ochenta, lo mismo que otros productos exportables del país como la bauxita, el hierro y los productos petroquímicos. Aunque el mineral de hierro incrementó el precio unitario en el mercado internacional, éste no fue suficiente como para compensar la caída de los precios del petróleo en 1982. Mientras las exportaciones se reducían, lo contrario sucedía con las importaciones, las cuales se incrementaron de manera vertiginosa (99).

Entre 1983 y 1989, como consecuencia de la caída mucho mayor del valor de las importaciones que del monto de las exportaciones, el saldo del comercio de bienes experimentó cambios muy bruscos. En efecto, en 1983 se produjo una expansión extraordinaria del superávit comercial, que con más de 9,330 millones de dólares casi triplica al del año anterior, 3,199 millones en 1982; en tanto que para 1987 el saldo en la balanza volvió a caer en un saldo negativo, al pasar de un superávit de 3,935 millones de dólares a un déficit de 1,023 millones de dólares.

Gran parte de esos cambios bruscos en los saldos en la balanza de pagos se debió a los efectos de la deuda externa. Así por ejemplo, al contrario de lo ocurrido en 1982, cuando el efecto sobre la cuenta corriente fue provocado por el fuerte aumento en los pagos de intereses de la deuda externa y el pago de utilidades al exterior, en 1983, en la corrección del desequilibrio en cuenta corriente, el mayor superávit comercial fue reforzado por una baja en las remesas financieras. Es decir, en este último año, se redujeron en 210 millones de dólares las remesas de capitales al exterior por la disminución en los pagos de intereses de la deuda (100).

Por otro lado, la fiebre importadora de la sociedad venezolana se debe en gran parte a su característica conformación económica e ideológica. Un importante empresario de Caracas dijo alguna vez: "Venezuela es un país que estuvo a punto de venderle su alma a Miami pues, a medida que aumentaba la histeria importadora, los venezolanos perdían el orgullo por lo propio, declarándo-

99 Ibid.

100 Enrique V. Iglesias, "Balance...", op. cit., p. 29.

se convencidos de que los productos nacionales no sirven" (101). Desde el punto de vista ideológico, la pasión consumidora de los venezolanos se explica en que sus vidas se distinguen por su ambiciones de cada vez mayor bienestar social, pero sin procurar el menor esfuerzo por obtenerlo, y peor aun para crearlo. La tentación por importar todo lo que se consumía metió al país en la subindustrialización. Este es un hecho irrefutable.

A partir de 1983, Venezuela desplegó un enorme esfuerzo por reducir los desequilibrios que se habían venido acumulando en el sector externo. Así, a las alzas en los tipos de cambio adoptadas en 1982, se sumaron en 1983 una nueva devaluación, medidas para controlar las importaciones y estimular las exportaciones, y rigurosas políticas en materia fiscal, monetaria y de remuneraciones orientadas a reducir el gato público interno. A raíz de la políticas adoptadas en febrero por el presidente Lusinchi, y no obstante la evolución desfavorable del comercio mundial y del financiamiento externo, Venezuela logró un enorme superávit en el comercio de bienes por 9,330 millones de dólares, lo cual eliminó notablemente el déficit en cuenta corriente (de 3 414 millones de dólares en 1982, a 5,060 millones en 1983) y también el saldo negativo de la balanza de pagos (de 8 166 millones de dólares en 1982, a 155 millones en 1983).

Sin embargo, el excedente en la balanza de pagos se debió en gran parte a la reducción de las importaciones en más de un 100%. Además, la evolución desfavorable del comercio mundial y las bajas en los precios internacionales del petróleo impidieron que las exportaciones redundaran en un incremento similar a su valor, es decir, se incrementaron los volúmenes exportables y no los precios de estos -las exportaciones cayeron de nueva cuenta en 1983, 1,695 millones de dólares.

El esfuerzo de ajuste realizado por Venezuela en 1983 y el mejoramiento del entorno del comercio mundial en el mismo año, permitieron que en 1984 mejorara la situación del sector externo. El superávit comercial superó en más de 850 millones de dólares en 1984 con respecto de 1983. El excedente comercial se originó en el crecimiento más rápido de las exportaciones y no en el decrecimiento de las importaciones como sucedió en 1983.

A consecuencia del incremento mucho mayor del valor de las exportaciones que del monto de las importaciones, el superávit del comercio de bienes experimentó un nuevo y significativo aumento en 1984. Ello toma importancia si consideramos que las salidas de capitales al exterior afectaron grandemente las reser-

101 La anterior declaración fue dada por el vicepresidente de la Cámara de Comercio de Caracas, Gustavo Roosen P. Cfr., "Venezuela: en Busca de su Ventaja Comparativa", en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 1, México, enero de 1986, p. 71.

CUADRO NUMERO 16.
BALANZA DE PAGOS DE VENEZUELA 1982-89.
(millones de dólares)

rubro/ año	82	83	84	85	86	87	88	89
exp fob	16365	14670	15890	14300	9123	10557	10082	12992
impo. fob	13166	5340	7350	6600	7863	8832	12080	7134
balanza de bienes	3199	9330	8540	7700	1260	1735	<u>1998</u>	5858
pagos netos de servicios (b)	4825	1751	1440	1610	1210	1336	1901	872
pagos netos de utilidades e intereses	1320	1100	3230	1520	1483	1375	1763	2303
balanza en cuenta corriente (c)	<u>3414</u>	5060	3670	4440	1505	<u>1103</u>	<u>5785</u>	2512
movimiento neto de capitales (d)	<u>4752</u>	<u>5500</u>	<u>2630</u>	<u>2580</u>	<u>2430</u>	80	2002	<u>2463</u>
balanza global (e)	<u>8166</u>	153	1040	1860	3935	<u>1023</u>	<u>3783</u>	49

(b) excluye pagos netos de utilidades e intereses; (c) incluye transferencias unilaterales privadas netas; (d) incluye capital a corto y largo plazo, transferencias unilaterales oficiales, asientos de contrapartida y errores y omisiones; (e) corresponde a la variación de las reservas internacionales con respecto del año anterior. Fuente: CEPAL, con datos del FMI.

vas internacionales, y que tan sólo en el rubro de pagos e intereses al exterior salieron del país el equivalente del superávit comercial en 1984. De esta manera, Venezuela sufrió en 1984, al igual que casi todos los países de América Latina, una cuantiosa transferencia de recursos hacia el exterior (102).

Gracias al aumento en el superávit comercial, pudo mantenerse por segundo año consecutivo el saldo positivo en

102 Enrique V. Iglesias, "La Economía Latinoamericana Durante 1985", op. cit. p. 28.

cuenta corriente, cuyo monto, sin embargo, se redujo en 1984. La disminución del superávit en cuenta corriente y el moderado incremento del ingreso neto de capitales, contribuyeron a generar un superávit en la balanza de pagos por 1,040 millones de dólares, cifra superior a la registrada en 1983. Por otra parte, en 1984 siguió moderándose el ritmo de crecimiento de la deuda externa por la supresión de préstamos y la dilatación en las renegociaciones de la misma. Aunque el volumen de las exportaciones se incrementó en 1,195 millones de dólares en 1984, esa tendencia resultó gracias a las exportaciones no petroleras, las cuales se mantuvieron estancadas por los impactos negativos en los precios internacionales de los mismos (103).

A causa de la baja en el valor de las exportaciones, en 1985 se interrumpió la tendencia superavitaria de la balanza comercial. Esta tendencia se concentró en los países exportadores de petróleo de América Latina. La significativa pérdida de dinamismo en el comercio mundial y la profunda caída en los precios de intercambio de los principales productos de exportación, contribuyeron al vuelco desfavorable en el sector externo de Venezuela durante 1985. En el transcurso de ese año, se revirtió la tendencia ascendente que había mostrado el país desde 1982. La debilidad del mercado petrolero mundial fue el factor determinante de la baja en las exportaciones, cuyo valor se redujo en 840 millones de dólares. Además, el descenso en las importaciones se debió a las correcciones monetarias adoptadas por el gobierno, las cuales impusieron un obstáculo a las compras externas vía la restricción de divisas a las importaciones no prioritarias (104).

La evolución del sector externo en 1986 estuvo profundamente marcada por el desplome de los precios internacionales de petróleo, el descenso continuado de los precios internacionales de las materias primas de exportación -bauxita, mineral de hierro y aluminio- y las sucesivas bajas en las tasas de interés internacionales. Así, el valor de las exportaciones tradicionales aunque no disminuyeron, siguieron manteniéndose muy por debajo del nivel alcanzado en 1985; en tanto que las importaciones mostraron una expansión extraordinaria de más de 1 mil millones de dólares, siguiendo su línea ascendente iniciada en 1985. Así mismo, ese mismo año subió el ingreso neto de capitales por concepto de deuda externa e inversión extranjera (en 1986 se iniciaron los grandes proyectos de inversión en la Guayana) (105).

La contratación de deuda externa y el ingreso de inversión extranjera, sin embargo, no impidieron la caída de las reservas

103 Ibidem, pp. 21-26.

104 Comercio Exterior, vol. 36, núm. 2, febrero de 1986.

105 Comercio Exterior, vol. 37, núm. 2, febrero de 1987.

internacionales a 2,243 millones de dólares, casi el límite de la insolvencia señalada por la banca acreedora (2 mil millones). Ante tal situación, el gobierno de Jaime Lusinchi decidió aplicar medidas contractivas: se implanta una nueva devaluación; se instauro un control de cambios más estricto (sobre la base de un triple mercado de divisas) y se incrementaron los salarios en las industrias de 25 a 35%, y se congelaron los precios de 100 artículos básicos (106).

Por otra parte, el gobierno de Jaime Lusinchi intentó compensar la caída en las exportaciones petroleras con el establecimiento de un paquete de medidas orientadas a incentivar las exportaciones no petroleras. Las medidas establecieron mecanismos para que las actividades productivas tuvieran costos razonables y rubros de exportación competitivos en los mercados mundiales. Este sería el inicio del modelo de promoción de exportaciones en Venezuela, y que culminaría con la inserción del país al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio en 1990 (AGAAC o GATT por sus siglas en inglés).

La intención de realizar esa promoción de las exportaciones fue comunicada por el ministro de Hacienda, Manuel Ezpurúa, a la cúpula empresarial venezolana quien la recibió con beneplácito. La promoción de exportaciones fue considerada un objetivo prioritario del gobierno como una medida para disminuir la gran dependencia del petróleo como generador de divisas. El ministro de Hacienda afirmó que con el paquete de medidas se intentaba impulsar las exportaciones no tradicionales. Los grupos empresariales dijeron que las medidas tendrían que ser incentivos a la exportación y mecanismos de otorgamiento de divisas para importar materias primas que no existieran en el país (107).

Durante 1987 la balanza global sufrió nuevamente un saldo negativo, principalmente por los efectos de los pagos en el servicio de la deuda. El déficit en cuenta corriente se manifestó precisamente en esos rubros en cantidades que superaron los ingresos de capitales -préstamos e inversión directa- y el endeble superávit en la balanza comercial. Como el valor de las exportaciones no aumentó más que el de las importaciones, el saldo positivo del comercio de bienes se contrajo. Así, el saldo en la balanza de pagos mostró un déficit mayor al de 1986, aunque en esta ocasión los flujos de capitales del exterior no fueron tan grandes como los de 1987. El endeble superávit de la balanza comercial por 475 millones de dólares en 1987, alivió momentáneamente la crítica situación en el sector externo. La pequeña recuperación de los precios del petróleo en 1987 apoyaron esta tendencia; del mismo modo, el ingreso neto de capitales

106 Comercio Exterior, vol. 37, núm. 1, op. cit., p. 42.

107 Excelsior, 29 de junio de 1987.

mejoró la situación de la economía, ya que la renegociación de la deuda en 1986 y la concesión de nuevos préstamos para 1987, eliminaron el déficit en el movimiento de capitales (108).

Junto a lo anterior, lo dramático estaba por venir. En 1988 el déficit de la balanza de pagos de Venezuela llegó a 4,390 millones de dólares. El déficit de este año se debió en gran parte al déficit de la balanza comercial, que por primera vez en diez años tuvo un saldo negativo de 515 millones de dólares. Según el entonces titular del BCV, Mauricio García Araujo, para financiar el déficit de la balanza de pagos en 1987, el gobierno tuvo que recurrir a las reservas internacionales que disminuyeron 2,792 millones de dólares en 1988; las reservas internacionales se situaron en 6,584 millones, de los cuales 2,046 millones correspondieron a reservas operativas (109). Aunque analistas independientes las estimaban en unos 500 millones.

Las exportaciones alcanzaron 10,357 millones de dólares, en vez de los 10,567 millones de 1987, y las importaciones superaron en 2,040 millones de dólares la cifra del año anterior, para situarse en 10,875 millones de dólares. Los menores ingresos se debieron a la disminución en 652 millones en las ventas de petróleo, las cuales no pudieron compensar el crecimiento de otras exportaciones que alcanzaron 1,955 millones de dólares. Este crecimiento se debió al aumento en las exportaciones de oro por 301 millones de dólares.

Para 1988 el valor de las exportaciones se redujo en 4%, pese a las mayores exportaciones de aluminio y oro no monetario; las exportaciones de estos productos no lograron contener las pérdidas provocadas por la caída de las ventas del hidrocarburo. La recuperación en las exportaciones impulsaron la tendencia alcista de las importaciones en casi 1 mil millones de dólares. El volumen de las importaciones fue el más alto desde 1983, sin embargo no se comparó al monto alcanzado en 1982. La contracción del comercio exterior se debió a varios factores, principalmente a las erróneas políticas financieras del gobierno, el cual tuvo que utilizar sus reservas para mantener la paridad artificial del bolívar frente al dólar (110).

En resumen, la política comercial externa de Venezuela durante el período 1983-1988 se distinguió por su incapacidad para

108 Comercio Exterior, vol. 38, núm. 2, op. cit.

109 La reserva operativa es la reserva de divisas con la que cuenta un gobierno y que le sirve para hacer frente a sus obligaciones monetarias externas. Véase, Santiago Zorrilla Arena, op. cit., p. 152.

110 Comercio Exterior, vol. 39, núm. 3, marzo de 1988.

substituir las exportaciones de petróleo por otro tipo de productos. Salvo casos muy especiales como productos derivados del hierro y del aluminio, las exportaciones no llevan incorporados grandes márgenes de valor agregado. Además, las políticas financieras y monetarias impidieron la expansión de las exportaciones tradicionales, ya que el gobierno más preocupado por mantener la paridad del bolívar frente al dólar, no se aplicó en promover el intercambio comercial por la vía arancelaria y fiscal.

Esos errores se convirtieron en la preocupación del nuevo gobierno de Carlos Andrés Pérez, quien anunció el 27 de mayo de 1989 una nueva política comercial externa para reducir las tarifas y promover el intercambio exterior. La primera medida que implantó Andrés Pérez consistió en una reducción gradual de aranceles aduaneros, y en estímulos fiscales a la exportación. La medida pondría en competencia externa a las industrias automovilística y textil, tradicionalmente protegidas (111).

Para complementar la política de fomento a las exportaciones, el gobierno venezolano de Carlos Andrés Pérez solicitó formalmente su ingreso al GATT, con el propósito de incrementar su presencia en los mercados internacionales con exportaciones no tradicionales. La solicitud fue considerada por el Consejo del GATT en su reunión del 21 y 22 de junio de 1989. Con la presentación de su solicitud de ingreso al organismo internacional, se permitió a Venezuela participar como observador en la Ronda Uruguay de diciembre de 1989, así Venezuela se convirtió así en el primer miembro de la OPEP en solicitar e incorporarse al GATT (112).

El objetivo central gobierno de Carlos Andrés Pérez al solicitar su ingreso al GATT fue el de incrementar sus exportaciones no tradicionales, ya que el 98% están constituidas por petróleo, hierro y aluminio primario, de los cuales el petróleo y sus derivados constituyen el 90% de las exportaciones totales. Sin embargo, pasará mucho tiempo para que el energético disminuya este nivel de participación en el sector externo.

111 El Universal, 27 de mayo de 1989.

112 Comunicado de prensa del Ministerio de Relaciones Exteriores de Venezuela, El Universal, 10 de junio de 1989.

2.3 LA INDUSTRIA PETROLERA VENEZUELA, 1983-1988.

Cuando en 1914 la ROYAL DUTCH SHELL obtuvo la concesión para explotar los yacimientos de Maracaibo, se inició un nuevo capítulo en la historia económica de Venezuela. Desde ese año, el crecimiento de la economía venezolana se fincó sobre el desarrollo de la industria petrolera, hasta convertir al país en el principal productor mundial de hidrocarburos durante varias décadas.

En la actualidad Venezuela ya no es el principal productor de hidrocarburos, sin embargo, sigue manteniéndose en los primeros lugares del "ranking" mundial. Hasta 1990, las reservas de petróleo venezolano ascendían a 58,355 millones de barriles, sólo debajo de las de la URSS, Estados Unidos, Arabia Saudita, China, Reino Unido, Irán e Irak. Esas reservas representan aproximadamente el 3% de las existencias mundiales de crudo en el mundo.

Las reservas de crudo en Venezuela se incrementaron notablemente a finales de la década de los ochenta. Las reservas de petróleo ligero y pesado crecieron en un 80% en relación con las existentes en 1973, ello permitirá a Venezuela contar con ventas seguras de hidrocarburos para los próximos 100 años. De esta manera, se puede decir que Venezuela seguirá durante muchos años dependiendo del petróleo como principal generador de divisas y sustento de su economía.

La dependencia de Venezuela con respecto del petróleo, se ha dado en un doble aspecto: en lo económico, como base financiera de los proyectos de desarrollo y los programas de gasto social del Estado; y en lo político, como sustento importante de la estabilidad del sistema, en el sentido de permitir el reparto de beneficios sin graves conflictos en torno a la distribución del ingreso nacional. De esta manera, "la producción y venta del petróleo han constituido (...) una preocupación fundamental de los gobiernos venezolanos" (113).

La importancia del petróleo para la economía venezolana en su conjunto podemos apreciarla en los siguientes indicadores económicos: participación en los ingresos fiscales del gobierno; participación en el PIB; participación en el comercio exterior, e impacto en el sector secundario de la economía.

a) Petróleo e ingreso fiscal.

El impacto del petróleo sobre los ingresos fiscales del Estado venezolano ha sido muy importante. De 1922 a 1935, el

113 Eva Josko de Guéron, "La Política Exterior: Continuidad y Cambio, Contradicción y Coherencia", en El Caso de Venezuela, Una Ilusión de Armonía, Ediciones IESA, Caracas, 1986, p. 319.

ingreso fiscal del petróleo se elevó Bs. 50 millones en promedio, lo que representó el 25% de los ingresos totales del Estado. Con el incremento constante de las tasas de tributación al petróleo, los ingresos, por consiguinete, también fueron aumentando hasta llegar al 41,7% en 1941, y a 60% en 1948.

Los factores que provocaron el crecimiento de los ingresos fiscales del Estado por concepto de las actividades de la industria petrolera fueron: la "Ley Sobre Hidrocarburos" de 1936; la "Ley Sobre Hidrocarburos" de 1943; el "Impuesto Sobre el Ingreso" al petróleo de 1943; la promulgación del principio 50-50% en 1945 (que sería derogada luego del golpe de Estado del mismo año); la reinstauración del principio 50-50% en 1948 y su ampliación a 60-40% en los sesenta; la creación de la OPEP en 1960; promulgación que transfería derechos y asignaba áreas de explotación a la Corporación Venezolana del Petróleo; y la nacionalización de la industria petrolera en 1976.

Desde 1936 hasta la nacionalización del petróleo en 1976, Venezuela se había reusado a reducir la brecha en el control del petróleo por parte de las empresas extranjeras, y a afectar una parte de la renta petrolera "en los proyectos de desarrollo a largo plazo". Así, la nacionalización del petróleo tomó una gran importancia en la recaudación fiscal del Estado, puesto que se controlaba ya la administración de las empresas, sus políticas de producción y comercialización, así como los proyectos de expansión de las mismas (114).

Si bien la nacionalización de la industria petrolera fue el último gran acontecimiento reivindicativo de los intereses nacionales de algún país latinoamericano, hizo aun más dependiente a la economía venezolana de los recursos financieros derivados de la explotación petrolera; lo que debió ser un acto reivindicativo del interés nacional, se transformó en un simple generador de empleos a través del Presupuesto Nacional. Como alguna vez diría el entonces ministro de Energía y Minas de Venezuela, Celestino Armas: "...la industria (petrolera) es un generador de ingresos y no de empleos (el subrayado es del autor). Así lo hemos visto nosotros durante mucho tiempo para evitar la burocracia excesiva de la industria, y garantizar un manejo eficiente de ella. El hecho es que en estos (ocho) años que llevamos de nacionalización petrolera, el volumen de empleo haya pasado de 22.000 a más de 40.000 personas, debe ser materia de análisis..." (115).

114 Sid-Ahmed, Abdelkader, L'OPEP: Passé, Présent et Perspectives, Ed. Economica, Paris, 1980, p. 31.

115 Celestino Armas, "Alternativas para el futuro de la Industria Petrolera", discurso pronunciado en la Mesa Redonda La Situación Petrolera Internacional, organizada por el Centro de Estudios de la OPEP en Caracas, el día 22 de marzo de 1983.

Así mismo, la recuperación de la riquezas petroleras como lo dictaba el documento expropiatorio de 1975, se diluyó ante las exigencias de pagos de la deuda externa, la cual absorbió una gran cantidad de recursos. La riqueza que generaba el petróleo se regresaba al exterior vía la deuda, con lo que se perdió la posibilidad de industrialización y de un verdadero crecimiento económico.

b) Petróleo y producción nacional.

Otro signo de importancia de la industria petrolera, es la magnitud de su producción que se refleja en la alta participación en el PIB. En efecto, el sector petrolero -el cual comprende petróleo, gas y actividades de refinación- ha dado cuenta de un alto porcentaje de participación en el PIB, a pesar del deterioro de los precios internacionales y de la caída de las ventas de productos. Así pues, la participación del sector petrolero en el PIB, para 1988, fue del 23.8%.

CUADRO NUMERO 17.
PARTICIPACION DEL SECTOR PETROLERO
EN EL PIB, 1984-1988.

(en Bs. miles de millones)

	1984	1985	1986	1987	1988
PIB total (a precios corrientes de 1984)	409.5	414.8	443.1	456.5	482.7
producción del sector petrolero	105.6	101.1	107.1	106.5	115.0
% sobre el PIB	26.4	24.3	24.1	23.3	23.8

Fuente: EIU Country Profile 1989-1990, con datos del BCV.

La enorme dependencia económica de Venezuela sobre su petróleo se refleja también en su sector externo. Como vimos en el capítulo 2.2 de este trabajo, cinco de los diez principales productos de exportación provienen del sector petrolero, lo que ha significado que las exportaciones petroleras sumen el 80% de las exportaciones totales. Valga decir que ese porcentaje era aun mayor en 1973, cuando las ventas de petróleo rondaban el 96% del total de las exportaciones. Esta pérdida porcentual se debió al colapso del mercado petrolero mundial, en el sentido de que se redujeron los ingresos y por tanto el nivel cuantitativo de su producción. De esta manera, la economía venezolana ha sido fuertemente influenciada por el desarrollo desfavorable del mercado petrolero mundial, primero con el "boom" petrolero de 1973, seguida de la crisis de petrolera de 1981, y finalmente, con la crisis energética de 1986. Ello influyó en las políticas

de inversión y crecimiento de la economía en su conjunto, las que a últimos años han tratado de diversificar las actividades productivas hacia nuevas industrias. De suma importancia son las inversiones en las industrias del hierro, del aluminio y de energía eléctrica.

La combinación de la caída de los precios internacionales del petróleo y de inadecuadas políticas económicas, llevaron a Venezuela a una crisis económica muy aguda durante la década de los ochenta, en contraste con la abundancia de recursos y el elevado nivel de crecimiento de la década anterior. La crisis de los precios del petróleo de finales de 1981 y principios de 1982, obligaron a las autoridades venezolanas a redimensionar sus políticas de egresos, sobre todo ante las exigencias que establecía la deuda externa. Posteriormente, el colapso petrolero de 1986 obligó al gobierno a crear las condiciones para la diversificación exportadora; fue cuando las políticas de desarrollo de las industrias del aluminio y del hierro tomaron gran importancia como generadoras de divisas.

De cualquier manera, el sector petrolero se ha mantenido como la principal actividad económica de Venezuela, porque a la par de que se ha iniciado la política de diversificación de exportaciones, no se ha descuidado el crecimiento de este sector, al contrario, durante toda la década de los ochenta la exploración, explotación, refinamiento y comercialización, se han incrementado y perfeccionado. Veamos.

La exportación petrolera en Venezuela se remonta hacia 1908, pero su producción para el mercado de los países centrales no se inició sino hasta 1914, con la entrada en producción del pozo Zumaque, ubicado en el estado de Zulia. La producción se extendió posteriormente a las ricas zonas de Monagas y Anzoátegui, conjuntamente con su refinación en la península de Paraguana, en el complejo de Puerto La Cruz e islas de Aruba y Curazao.

Hasta 1974 la industria petrolera estuvo controlada por empresas norteamericanas y anglo-holandesas. Las compañías norteamericanas controlaban el 72% de la producción total de hidrocarburos. Entre las más importantes fueron: la CREOLE PETROLEUM CORPORATION, subsidiaria de la EXXON; la MENE GRANDE OIL COMPANY, subsidiaria de la GULF OIL CORPORATION; la MOBIL OIL COMPANY y la VENEZUELA SUN OIL. Entre tanto, la empresa anglo-holandesa SHELL extraía el 26.5% de la producción total y el resto era producido por una pequeña compañía estatal: la CORPORACION VENEZOLANA DEL PETROLEO.

A partir de enero de 1976 -al entrar en vigor el decreto de nacionalización de 1975- la explotación, transporte, refinamiento y comercialización del petróleo, quedó en manos de una nueva empresa: PETROLEOS DE VENEZUELA S. A. (PDVSA, o simplemente PDV). Esta corporación se convirtió desde el mismo momento de su

fundación en una de las más grandes empresas petroleras a nivel mundial, la primera a nivel latinoamericano y la tercera petrolera estatal a nivel mundial. La estatal PDV ha operado desde 1976 a través de tres subsidiarias con actividades bien delimitadas. Ellas son LAGOVEN, MARAVEN, CORPOVEN. PDV también trabaja a través de otras subsidiarias de menor tamaño, que incluyen: Petroquímicos de Venezuela (PEQUIVEN), manufacturera de productos petroquímicos; Instituto Tecnológico Venezolano del Petróleo (INTERVEP), encargada de la investigación científica y desarrollo tecnológico de la industria; Instituto de Exploración de Recursos de Venezuela (INTERVEN), la cual inspecciona los intereses de PDV en el extranjero; y finalmente, más de una decena de refinerías en siete países del mundo (116).

Venezuela contaba, hasta 1990, con reservas probadas de petróleo por 58,355 millones de barriles de crudos y condensados, más 2.89 billones de M3 de gas, equivalentes a 17,572 millones de barriles de petróleo. Esta gran riqueza le ha permitido mantenerse como la octava potencia petrolera del mundo. Entre sus reservas destacan las de petróleo liviano y mediano, descubiertas en octubre de 1988 en Apure y al norte de Monagas, aparte de las localizadas meses después en Maracaibo en la zona andina fronteriza con Colombia. Además, cuenta con reservas de petróleo pesado localizadas en la franja petrolífera del Orinoco, una extensa superficie al norte del río del mismo nombre, de 600 kilómetros de largo, entre las inmediaciones de Calabozo hasta el territorio Federal Delta Amacuro, con una anchura media de 66 kilómetros. De este grandísimo yacimiento podrían extraerse por métodos simples de perforación y succión aproximadamente 92.5 millones de barriles anuales, y por métodos de extracción más complejos (recuperación secundaria) hasta 250 millones de barriles anuales (117).

Las reservas petroleras mantuvieron un constante crecimiento durante la década de los ochenta. Así por ejemplo, hasta diciembre de 1986 las reservas eran de 30,000 millones de barriles; en 1990 superaban ya las reservas de Estados Unidos y de Canadá. Tan sólo entre 1986 y 1987 las reservas petroleras probadas subieron de 26,000 a 55,500 millones de Barriles (118).

La producción se extrae de cuatro grandes cuencas: Maracaibo, Falcón, Oriental y Apure-Barinas. La cuenca de

116 EUI Country Profile 1989-1990: Venezuela, Suriname, Netherlands Antilles and Aruba, p. 18.

117 Cunill Grau, op. cit., pp. 27-28; Comercio Exterior, vol. 37, núm. 10, México, octubre de 1987, p. 847.

118 Comercio Exterior, vol. 37, núm. 1, México, enero de 1987, p. 42; Comercio Exterior, vol. 37, núm. 2, México, febrero de 1987, p. 138.

Maracaibo constituye el área de mayor producción, con casi el 78% del total. La mayor parte del petróleo extraído en esta zona proviene del sector oriental del Lago de Maracaibo, del área costera de Bolívar. Los campos más importantes de la cuenca del Maracaibo se encuentran precisamente en el sector oriental del lago: Bachaquero, Cabimas, Lagunillas, Lamar, Lama y Tia Juana. La cuenca del Falcón produce un porcentaje mínimo de petróleo en su área de Mene Mauroa, a pesar de estar unida geológicamente a la cuenca de Maracaibo (119).

La cuenca Apure-Barinas, en el estado de Apure, contribuye con un 20% de la producción total en sus campos Anzoátegui y Monagas, y los campos menores de Oficina, Jusepín, Quiriquire, Anaco y Las Mercedes, y de petróleo pesado de Cerro Negro, Zuata y Guanipa. Los recientes descubrimientos de 1988 en Monagas y los nuevos campos de Guafita y la Victoria, han estimulado la producción de esta cuenca, y se estipula que ello permita un incremento en la producción total en 400 mil barriles diarios.

Venezuela tiene más de 10 mil pozos que producen en promedio unos 160 barriles diarios. En varias "nuevas provincias" petroleras, por lo general aledañas a viejas concesiones, se han perforado con éxito pozos que producen de 1 a 3 mil barriles diarios. Durante 1988 PDV perforó 301 pozos, de los cuales 172 resultaron productores de hidrocarburos y 29 inyectores, es decir, productores de gas. Del total de pozos perforados, 226 correspondieron al programa de perforación de 1988 y 75 al de 1987 que no se habían cumplido en su totalidad, dado el enorme éxito logrado en la exploración y descubrimiento de nuevos yacimientos (120).

El potencial de producción hasta 1989 era de 2,753,000 barriles diarios, lo que permitió mantener una producción de 1,934,000 de barriles diarios, variable en función de la crisis petrolera de la década de los ochenta, y de los acuerdos internacionales de la OPEP. De dicha producción diaria 1,636,000 barriles son crudos, 190,000 condensados y 1,080,000 de barriles de gas licuados (GLP) (121).

Para 1990 la producción diaria de petróleo en Venezuela fue de 2 millones 90 mil barriles diarios, de los cuales se destinaron 1 millón 624 mil barriles a la exportación, 200 mil por abajo de la cuota establecida para el país en la OPEP.

119 Ibidem, pp. 30,32.

120 El Universal, 24 de febrero de 1989.

121 El Universal, 2 de septiembre de 1989.

CUADRO NUMERO 18.
PRODUCCION DE PETROLEO,
CUADRO COMPARATIVO
(miles de metros cúbicos)

	1960	1970	1980	1982	1983
Venezuela	165613.4	215177.0	136124.4	125737.0	125040.7
México	17293.0	29132.0	122822.0	159476.0	155998.0
A. L.	218604.6	305585.0	334214.2	359454.1	374890.5

(continuación)

	1984	1985	1986	1987	1988
Venezuela	104389.4	97539.8	102252.2	104127.6	110955.0
México	162852.0	158720.0	147741.0	150452.0	149866.1
A. L.	371473.9	366574.2	367412.6	367036.5	379463.7

Fuente: Anuario Estadístico de la CEPAL

Por otra parte, el procesamiento y transformación del petróleo en Venezuela, a diferencia de otros países petroleros, ha tenido una muy importante industria, la cual fue construida inicialmente para producir aceite combustible para exportar a la costa este de Estados Unidos. A partir de la década de los años ochenta, la refinación de petróleo se llevó a otros productos como gasolinas y aceites ligeros, lo cual ha promovido la diversificación de la industria de refinación. Con los planes de internacionalización de PDV la actividad de refinación ha tomado gran importancia como generadora de divisas; de ahí que se buscara con tanta insistencia capital extranjero asociado para la construcción de nuevas refineries y la modernización de las ya existentes. De este punto hablaremos más adelante.

CUADRO NUMERO 19.
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES
PETROLERAS, 1983-1988.

región	1983	1984	1985	1986	1987	1988
EUA.	29.1	40.4	51.1	55.3	56.0	53.8
América Central y el Caribe.	32.5	28.5	19.0	22.9	24.5	27.6
Europa	20.4	17.5	21.4	16.6	14.0	12.4
América del Sur.	9.3	6.5	5.0	2.9	3.2	3.3
Japón	1.1	1.2	0.7	0.7
Otros (a)	8.7	7.1	2.4	1.1	1.6	2.2
total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(a) incluye ventas de carbón.

Fuente: EUI Country Profile 1989-1990.

Venezuela tuvo hasta 1990 una capacidad instalada de refinación de: 339,000 barriles diarios; 171,000 en Curazao y 451,000 en Estados Unidos y Europa, para un total de 1,561,000 barriles diarios. La refinación al interior del país se encuentra distribuida en siete refineries. La mayor área de refinación se localiza en la península de Paraguaná, una zona estratégica que permite la captación de un alto porcentaje de petróleo crudo dada su cercanía con la cuenca de Maracaibo, y su fácil recepción de buques de gran tonelaje que transportan productos refinados hacia sus mercados tradicionales, principalmente hacia Estados Unidos (122).

En cuanto a sus ventas al exterior, Venezuela exportaba hasta octubre de 1989, 1,626,000 de barriles diarios, de los cuales, 972,000 son de crudos y 654,000 de productos elaborados. La distribución geográfica de las ventas petroleras de Venezuela en 1988 fue la siguiente: América del Norte 53.8%, Centroamérica y el Caribe 27.6%, Europa 12.4%, Sudamérica 3.3%, Japón 0.7% y otros 2.2% (123).

La comercialización externa del petróleo venezolano corresponde a lineamientos elaborados por el Ministerio de Energía y Minas, y en parte, por la empresa PDV. Las políticas de comercialización, o mejor dicho, la política petrolera de Venezuela depende de dos factores específicos: un factor que corresponde a la participación del país en la OPEP; y otro que se origina en las necesidades de crecimiento de PDV para mantener firme la economía global del país.

La política petrolera de Venezuela no puede entenderse sino se explica a partir de su participación activa en la OPEP, de la cual es miembro principal desde su creación el 14 de septiembre de 1960. La OPEP fue creada por una convocatoria lanzada por Venezuela, la cual proponía una reunión de los principales países periféricos productores de petróleo. La reunión se llevó a cabo en Bagdad con la presencia de cinco países: Venezuela, Irak, Irán, Kuwait y Arabia Saudita. Con la creación de la OPEP se pensaba combatir las tendencias monopólicas de los países industrializados y de las grandes compañías, para ello, la Organización asumiría una estructura idéntica a la de sus enemigas competidoras, es decir, la OPEP sería un cartel de productores (124).

El primer objetivo de la lucha de la OPEP contra las grandes empresas petroleras, fue el de buscar una elevación general de

122 Cunill Grau, op. cit., p. 32.

123 El Universal, 2 de septiembre de 1989.

124 Abdelkader Sid-Ahmed, op. cit., p. 50.

los precios y mantenerlos en un nivel alto. Un segundo objetivo, y aun más importante que el anterior, fue el de coordinar esfuerzos para arrancar a las petroleras extranjeras una mayor tasa de beneficio sobre sus recursos petrolíferos. Desgraciadamente los primeros diez años de existencia no lograron materializar el primer objetivo de la OPEP. Ello se debió a la poca operatividad de los acuerdos tomados por sus miembros, además de que las estructuras y capacidades de producción de esos países eran tan diversas, que sus políticas petroleras tendían en ocasiones a la competencia desleal más que a una efectiva coordinación de esfuerzos (125).

De hecho, la posición contrastante en lo que respecta a la fijación de precios y cuotas de producción de cada uno de los miembros de la OPEP, ha sido uno de los principales problemas del cartel. Existen dos grupos al interior de la Organización con posiciones muy opuestas entre sí, las cuales parten de la situación petrolera de cada país. El primer grupo lo integran los países con grandes reservas y escasa población; el segundo lo componen los países con pocas reservas y una gran población (126).

Los países del primer grupo (Arabia Saudita, Venezuela, Libia y Kuwait) tienen una producción relativamente alta gracias a la magnitud de sus reservas. En consecuencia, estos países tienen la posibilidad de elevar su producción en períodos cortos o disminuirla si fuera necesario ante una mala situación de los precios internacionales; sus grandes activos y la magnitud de sus ingresos por venta de petróleo les permiten manejar sus volúmenes de producción, y así manipular los precios internacionales (127).

Los países del segundo grupo (Ecuador, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irán) tienen una producción petrolera muy diversa, pero por el número de su población destinan una gran cantidad de recursos a su gasto público y al pago de sus importaciones. Así, estos países no pueden manejar sus niveles de producción como los del primer grupo, ya que una medida a la baja provocaría graves problemas en sus balanzas comerciales; una medida a la alza en la producción provocaría a corto plazo una baja en los precios con efectos igual de perniciosos que la anterior. Recordemos que todos estos países cuentan únicamente con sus ingresos petroleros para mantener sus importaciones, las cuales,

125 Ibidem, p. 50.

126 Oystein Noreng, la Política del Petróleo en la Década de los Ochenta: Normas de Cooperación Internacional, FCE, México, 1983, p. 83.

127 Ibidem, pp. 83-84.

además, son tremendamente necesarias y abundantes (128).

Ambos grupos afrontan situaciones diferentes en lo que respecta a sus economías: mientras los primeros tienen una mayor capacidad de maniobra en el mercado mundial, el segundo lucha por mantener estables sus ingresos a corto plazo y poder enfrentarse a cualquier eventualidad o contingencia en el mercado. Esta diferencia fundamental ha llevado a sus miembros a enfrentarse en varias ocasiones; el último enfrentamiento grave ocurrió en 1986, cuando se acusó a Arabia Saudita y a Kuwait de no respetar los acuerdos de cuotas establecidos por la organización, y de que con ello se hubiera saturado el mercado provocando la vertiginosa y dramática caída de los precios. La primera discrepancia en el seno de la OPEP se presentó en 1982, cuando ante la caída de los precios del crudo, Nigeria, Irán, Libia e Irak se opusieron a disminuir sus respectivos niveles de producción, que en ese entonces eran marcados según decisiones individuales.

En el caso concreto de Venezuela, podríamos decir que este país se ubicaba, hasta finales de la década de los setenta, en el grupo de países miembros de la OPEP que podían hacer variaciones más o menos grandes en sus volúmenes de exportación sin ver afectadas sus cuentas nacionales. Sin embargo, las políticas de industrialización emprendidas por Carlos Andrés Pérez entre 1974 y 1978, provocaron un grave problema en la balanza comercial, lo que demandaba cada vez más dólares de las ventas del petróleo; así mismo, el grave crecimiento de la deuda externa a partir de 1979 absorbía de más en más dólares para cumplir con sus requerimientos. Para 1982 el problema de liquidez internacional de Venezuela era tan grave que la caída de los precios internacionales del petróleo desequilibró su balanza de pagos, ya que las autoridades financieras locales contaban con las divisas petroleras para hacer frente a las obligaciones contraídas con la banca extranjera.

A partir de 1982 Venezuela ya no era la potencia petrolera que pudiera modificar su política petrolera a placer como en años anteriores; ahora tendría que buscar formas de negociación petrolera internacional que le permitieran salir del sima en que se encontraba. Así pues, ante el trágico panorama mundial de 1982, Venezuela tuvo que encarar sus problemas deficitarios utilizando al petróleo como instrumento de financiamiento y de negociación ante sus acreedores.

Así, Venezuela se mantuvo firme en su decisión de mantener altos los precios del petróleo y aceptó, en noviembre de 1981, reducir de 2,198,000 barriles diarios a 1,198,000 barriles. La capacidad de producción de Venezuela y los altos ingresos que mantenía, le permitió reducir su producción sin graves efectos

128 Ibid.

globales a corto plazo. Sin embargo, su posición había sido otra antes de aceptar la baja en su producción: buscar un entendimiento en materia de precios que permitiera al cartel reducir precios sin afectar la producción. La propuesta venezolana fue denegada entonces (129).

La resolución de la OPEP en 1981 consistió en el establecimiento de cuotas de producción, las cuales perseguían mantener niveles adecuados de producción en el cartel y así evitar la sobreoferta de crudo. Venezuela prefería atacar el lado de los precios que el de la producción, ya que sus capacidades de producción le permitían un alto nivel de oferta de crudo de inmediata comercialización, con posibilidades de modificarla según las pautas del mercado. Al establecer políticas de precios de aumento gradual y progresivo, de acuerdo con la inflación mundial, Venezuela observó que de esta manera el crecimiento económico de los países industrializados afectaría favorablemente los ingresos de los países petroleros (130).

Podemos decir que la Política petrolera de Venezuela en la OPEP entre 1982 y 1989 se distinguió por su posición concertadora, pero siempre con el propósito de establecer una política de precios a largo plazo, de manera que fuera respetada por todos los miembros del cartel, en cualquier situación y sin afectar intereses particulares.

Durante la segunda crisis de precios en el mercado petrolero mundial, Venezuela propuso en el seno de la OPEP un sistema de precios que retomaba el sistema de consultas vigente hasta 1982. Recordemos que la crisis petrolera de 1986 obligó a Venezuela a reducir sus precios, a la vez que se elaboraba un plan de contingencia para hacer frente a los acreedores externos -se pidió a los acreedores incluir en los contratos de refinanciamiento de la deuda externa pública una "cláusula de contingencia", según la cual los términos de pago serían reformulados en caso de una baja sustancial en los ingresos de divisas del país (131).

Por otra parte, ese mismo año de 1986, Venezuela se encontraba en una doble lucha diplomática en el mercado petrolero mundial: por un lado, en la conferencia de la OPEP promovía su

129 Humberto Calderón Berti, "Diagnóstico de la Situación Petrolera Mundial y El Papel de Venezuela en La OPEP", en La Situación Petrolera Internacional, op. cit., p. 6.

130 Ibidem, p. 8.

131 En el apartado sobre la deuda externa tratamos más a fondo la "cláusula de contingencia" que negoció el gobierno de Jaime Lusinchi en 1986. Excelsior, 4 de febrero de 1986.

propuesta de un aumento moderado de los volúmenes de producción del cartel; por el otro, se emprendía una acción diplomática para impedir que el gobierno de Estados Unidos aplicara un impuesto de entre cinco y 10% de las importaciones petroleras procedentes de América Latina (132).

En la reunión de Ministros de Energía de la OPEP en Viena, el ministro de Energía y Minas, Arturo Hernández Grisanti, tenía la encomienda de llevar adelante la propuesta de un incremento moderado en la producción de la Organización. Sin embargo su propuesta fue rechazada por Kuwait, Arabia Saudita y Argelia, quienes argumentaron que una medida que incrementar la producción petrolera afectaría al mercado, de por sí muy saturado por las ventas extraordinarias que habían hecho Irán e Irak para mantener su guerra.

Entre tanto, como Estados Unidos ha sido el principal mercado de exportación del petróleo venezolano -calculadas para 1985 en 690,000 barriles diarios, 51% del total de las exportaciones del país, y para 1986 en 1 millón 410 mil barriles diarios- además de ser el tercer proveedor de esa potencia, (después de México y Canadá), el gobierno de Jaime Lusinchi inició en 1985 una lucha diplomática contra el impuesto petrolero en aquel país. Para ello contrató a un grupo de especialistas interlocutores -LOBBIES-, para intermediar con el Congreso norteamericano contra la Ley Gramm-Rudman-Hollings; élla fue la firma COLLIER, SHANNON, RILLE y SCOTT, de Washington. También la Cámara de Comercio Venezolano-Americana ayudó en la lucha diplomática contra la ley al petróleo, al presentar en la capital estadounidense un alegato contra el impuesto.

La Propuesta de Ley del Impuesto al Petróleo de Importación no fue aceptada en el Congreso, pero de haberse hecho, la Ley hubiera perjudicado a la ya de por sí problemática situación económica de Venezuela, provocada por la caída de los precios internacionales del crudo. El impuesto que se pretendió imponer trataba de ayudar a financiar el enorme déficit fiscal de Estados Unidos, estimado en unos 200,000 millones de dólares al año. Con el impuesto se buscaba afectar a los países como Canadá, México, Trinidad y Tobago y Venezuela, los cuatro más grandes proveedores americanos de petróleo de Estados Unidos, y los tres latinoamericanos que tradicionalmente han dependido en un alto porcentaje de sus exportaciones de petróleo para la obtención de divisas, indispensables para cumplir con los servicios y amortización de sus deudas externas (133).

132 Uno Más Uno, 8 de febrero de 1986.

133 Excélsior, 7 de febrero de 1986; Excélsior, 11 de febrero de 1986.

Los legisladores americanos discutían planes impositivos para el petróleo importado entre 5 y 10 dólares por barril. Los impuestos sólo afectarían a las importaciones de crudo y algunos a los productos refinados; posteriormente se propuso excentar a México y a Canadá de la medida, luego de una amplia protesta presentada por los gobiernos de ambos países. El impuesto hubiera afectado a las exportaciones venezolanas, con pérdidas de entre 4 y 5 mil millones de dólares sólo durante el segundo semestre de 1986. Si únicamente México hubiese sido excluido de la medida, el crudo venezolano Bachaquero, que compite con su equivalente Maya en el mercado de norteamericano, hubiera quedado en gran desventaja. Existe un antecedente sobre la marginación de las exportaciones venezolanas hacia Estados Unidos, eso sucedió en 1959 cuando el presidente Dwight D. Eisenhower impuso cuotas de importación petrolera, y México y Canadá fueron excluidos, pero Venezuela no. Por aquel entonces, Venezuela era el mayor productor de petróleo del mundo y el principal abastecedor de Estados Unidos. Aunque la idea de un impuesto al petróleo importado no era nueva en ese momento, dos elementos contribuyeron a darle un ímpetu renovado: la guerra de precios del crudo y la aprobación de la Ley Gramm-Rudman para equilibrar el presupuesto norteamericano. Según dicha Ley, un impuesto a las importaciones petroleras compensarían las reducciones requeridas para eliminar el déficit presupuestal desde 1986 hasta 1991. El tesoro calculaba que un impuesto de 5 dólares por barril de crudo importado y de 10 dólares por barril de petróleo refinado aseguraría 35,700 millones de dólares a partir de 1986 hasta 1991 (134).

El susto que metió la propuesta de Ley Graham-Rudman al gobierno de Lusinchi le obligó a hacer lo más flexible posible la determinación de las cotizaciones al petróleo de su país. Así, el presidente Jaime Lusinchi autorizó el 9 de febrero de 1986 a la estatal PDV, ajustar los precios del petróleo a los comportamientos del mercado mundial, con el fin de asegurara el volumen promedio de exportación diaria programada para 1986 (1 millón 410 mil barriles diarios) y acordó disminuir el precio promedio en cinco dólares, lo que significó pérdidas por 2,500 millones de dólares para este año. Así, a PDV se le otorgó la facultad propia de fijar los precios de venta de sus productos, cosa que anteriormente dependía del Ministerio de Energía y Minas (135).

Por otra parte, la guerra en los precios internacionales del crudo se agudizaba ante las constantes reducciones de precios que aplicaban los países petroleros más importantes de Globo. Por ello Venezuela buscó firmar acuerdos de precios con algunos

134 Excélsior, 4 de marzo de 1986.

135 Excélsior, 11 de febrero de 1986.

paises, a fin de evitar una mayor pérdida en las cotizaciones mundiales del crudo. Dentro de esta búsqueda de acuerdos, se distinguió el acuerdo México-Venezuela, con el que se trataba de flexibilizar los precios, al tiempo que se trataba de evitar a toda costa elevar las plataformas de extracción (136).

Entre tanto, Venezuela aceptó en 1986 la implantación de cuotas de exportación en la OPEP, a pesar de que nunca estuvo totalmente convencida de su efectividad, ya para 1988 la PDV deseaba liberarse del sistema de cuotas. Venezuela, como miembro de la OPEP, mantuvo durante casi ocho años un sistema de cuotas de producción para intentar mantener estable el mercado internacional y evitar una baja de precios. En opinión de PDV, todo el mundo violaba las cuotas y cada vez que éstas se ajustaban, los países que las violaban salían beneficiados. Sin embargo, Venezuela también violaba las cuotas al producir hasta 2.1 millones de barriles diarios de los 1.9 millones asignados. La posición asumida por Venezuela entre 1982 y 1990, en el sentido de apoyar irrestrictamente al sistema de cuotas, se puede entender por el hecho de que este país es uno de los fundadores del cartel y también uno de sus más firmes defensores (137).

Hasta 1990 la estatal PDV insistió en que el sistema de cuotas productivas de la OPEP había "colapsado" y debía sustituirse por el antiguo régimen de consultas, vigente hasta 1982. En el régimen de consultas cada país establecía su cuota, de acuerdo con su capacidad de producción. Los técnicos de PDV estimaban que el potencial de producción podría alcanzar 3 millones 200 mil barriles diarios. Recordemos que hasta antes de la nacionalización de la industria petrolera, Venezuela producía 3 millones de barriles diarios, pero a partir de 1980 y hasta 1990 la producción se ha mantenido por debajo de los 2 millones. Las posibilidades de producción de petróleo y el respeto a los acuerdos en la OPEP han provocado enfrentamientos entre los directores de PDV y los diferentes ministros de Energía; en repetidas ocasiones el Ministerio de Energía y Minas ha ratificado la posición gubernamental de seguir manteniendo el sistema de cuotas, en franca oposición a las declaraciones de la estatal PDV (138).

De cualquier manera, la política petrolera de Venezuela en la OPEP se ha mantenido dentro de una posición moderada, es decir, promueve la sustitución de la política petrolera de la

136 Ver los Acuerdos de Cancún de 1986, firmados por los presidentes Jaime Lusinchi y Miguel De la Madrid. Excelsior, 10 de febrero de 1986.

137 Cable de la Agencia AP, 27 de octubre de 1988.

138 Cable de la IPS, 7 de julio de 1990.

Organización basada la asignación de cuotas de exportación, por una política de precios a largo plazo, y aunque sus propuestas no han sido aceptadas, ha respetado -hasta donde le han permitido las circunstancias- los acuerdos firmados con los otros doce países miembros del cartel.

Venezuela se ha mostrado dispuesta a adoptar medidas de emergencia ante caídas del crudo por debajo de los 15 dólares, que es el precio mínimo estimado para el petróleo ligero bachequero. Aunque en la década de los noventa es poco probable que el precio del petróleo a nivel mundial caiga por debajo de los 15 dólares, es interesante la propuesta que ha respaldado Venezuela en la OPEP. Esta propuesta fue presentada por Arabia Saudita desde 1988, la cual consiste en la creación de una banda de precios de entre 15 y 18 dólares el barril. El sistema de precio único impide marcar toques a la baja del crudo, y un crecimiento de precio a corto plazo, lo que provoca un desorden general tanto en las cotizaciones como en las plataformas de producción. Con la creación de una banda de precios se podría manejar la cotización internacional: cuando el precio internacional se saliera de la franja de los 15-18 dólares se tomarían medidas para corregir las anomalías y evitar el caos. Es probable que ante la crisis petrolera de 1990, provocada por la invasión de Irak a Kuwait, la OPEP salga muy deteriorada en su conformación interna. Tal vez la OPEP no desaparezca, pero se tendrán que negociar nuevos acuerdos en cuanto a la producción y venta al exterior de los miembros del cartel, a lo que la propuesta de la banda de precios podría ser una buena alternativa (139).

De cualquier manera, Venezuela ya tomó sus precauciones para asegurarse un mercado estable, un precio más o menos constante y un volumen de producción amplio y creciente para su petróleo. La estrategia se llama <<internacionalización de PDV>>.

La internacionalización de la industria petrolera se anició a principios de 1986, y se refiere a "garantizar la colocación en el extranjero del crudo y profundizar el desarrollo de la actividad petrolera interna con inversión extranjera en el área". O dicho de otra manera, se busca la asociación con empresas extranjeras en actividades de refinación y distribución, tanto fuera como dentro de Venezuela, y que aseguren el ingreso a los mercados aun en medio de una crisis petrolera (140).

La internacionalización, dicen los estrategas venezolanos, es clave para la estabilidad de precios, es la revitalización de la industria petrolera y la integración vertical del sector. "La

139 Universal, 28 de enero de 1988.

140 UNO: La Revista de América, año 1, número 4, Madrid, enero de 1989, p. 28.

inversión de los productores en las actividades de integración vertical (exploración, extracción, precesamiento, refinación, e incluso transporte, almacenaje y distribución) de los consumidores, brinda a los exportadores mercados seguros y confiables y conviene también a los consumidores, ya que de esta forma garantizan la satisfacción de sus necesidades tanto de crudo como de productos refinados" (141).

El gobierno venezolano indicó su intención de elevar la capacidad productiva del país, para desarrollar lazos comerciales más próximos con Estados Unidos en el área energética. A medida que tal idea se expande, y que PDVSA ya tiene una presencia comercial enorme en el mercado norteamericano, la esperanza es que el sector petrolero venezolano se haga menos vulnerable a las variaciones de la OPEP y de las condiciones del mercado internacional. Con la crisis del Golfo Pérsico de octubre de 1990 y febrero de 1991, los precios internacionales del petróleo mostraron fluctuaciones espectaculares. Ante este nuevo período de especulación petrolera, además de otros en el pasado reciente, Venezuela ya se dió cuenta que su participación en el mercado debe estabilizarse a un nuevo y más alto nivel. Con la estrategia de internacionalización de PDV, se busca ese objetivo: hacer menos vulnerable al sector petrolero de la variaciones del mercado mundial y de las indecisiones de la OPEP.

Esta nueva estrategia ha sido recibida con entusiasmo en Estados Unidos, quien está buscando diversificarse de la dependencia energética del Medio Oriente. Especialmente porque la estrategia se basa en una lógica política más que comercial y coincide con las ideas del presidente Bush para un libre comercio hemisférico. Sin embargo, como bien observa Alan Stoga, "los precios bajos y un mercado pleno de crudo en exceso producirá inevitablemente críticas acerca de la decisión de expandir la capacidad productiva a 3 millones de b/d como lo ha previsto PDVSA" (142).

No obstante, el mantener la estrategia es interesante por lo menos por tres razones. Primero, Venezuela inicia su transformación ideológico-económica -el famoso tercermundismo venezolano es sustituido por la "modernización económica"-, lo cual permite al capital extranjero un manejo más seguro de las amplias reservas venezolanas de energía. En el pasado, el país se

141 Lo anterior fue dicho por el ministro de Energía de Venezuela, Celestino Armas, en Singapur, en el marco de una conferencia internacional sobre energía. El Financiero, 13 de septiembre de 1989.

142 Alan Stoga, "Privatizaciones Latinoamericanas", en El Financiero, 15 de marzo de 1991.

distinguió como un adversario de los países consumidores de energía; en el futuro, "Venezuela podría convertirse en un socio industrializante de los consumidores". Sin duda, la reorientación estratégica de la energía ha sido vista por el capital extranjero como un indicador positivo de la futura dirección política y económica de Venezuela (143).

Segundo, la crisis en el Medio Oriente no será la última de esta inestable región, es un hecho. Ahora bien, si los precios colapsan en el futuro inmediato, ello "no será el resultado de un nuevo crecimiento en la producción sino de la caída de la demanda de petróleo a medida que la economía mundial se desliza hacia una recesión". Venezuela se ha beneficiado de esta crisis por su gran capacidad productiva de petróleo, y se beneficiará de la próxima crisis del petróleo si se pone en marcha y según lo planeado la internacionalización de PDV (144).

Tercero, PDV ha propuesto un programa de expansión de 25 mil millones de dólares en los próximos cinco años. La verdad es que, un proyecto tan ambicioso sólo puede ser financiado con coinversión de socios extranjeros. Después de la reestructuración de la deuda en 1990, Venezuela ha tenido acceso a nuevos préstamos de los bancos internacionales o del mercado internacional de bonos, sin embargo, los ingresos del petróleo servirían sólo para comenzar con la internacionalización del sector, pero no para sostener la recuperación económica, para lo cual se cuenta también con el petróleo. Así, "la fuente más probable de un nuevo flujo de capitales es la inversión extranjera directa. Los inversionistas extranjeros regresarán a Venezuela si las reformas económicas continúan, si el marco legal que protege a las inversiones extranjeras se mejora y si se encuentran disponibles oportunidades razonablemente atractivas de inversión tales como las incorporadas en el plan de PDVSA, los programas de aluminio y las privatizaciones mayores" (145).

En este sentido, el flujo de capital extranjero puede ser una de las limitaciones más serias para la evolución a mediano plazo de la economía venezolana, pero en especial para el sector petrolero. Con el superdéficit norteamericano, la necesidad de Alemania para importar capital para ayudar a financiar los gastos de la reunificación y cierta repatriación de capitales japoneses para asegurar su sistema financiero doméstico, va a continuar siendo limitada la disponibilidad de capital de riesgo para América Latina y otras partes del mundo en desarrollo. Más aun, Venezuela tendrá que competir con países como México y Chile

143 Ibid.

144 Ibid; El Financiero, 15 de marzo de 1991.

145 Ibid.

cuyos programas de reformas están más avanzados y maduros, así como con Hungría y Polonia, "cuya proximidad a los mercados europeos ofrece ventajas comerciales importantes" (146).

Ahora bien, ¿Cómo se ha desarrollado el proceso de internacionalización de PDV?

Podemos decir que la internacionalización de PDV comenzó en enero de 1986, cuando el presidente Jaime Lusinchi aprobó tres contratos de compra de acciones de compañías en Suecia, Alemania y Estados Unidos. En Suecia, Venezuela se interesó en la compra de la mitad de las acciones de tres refinerías propiedad de NYMAS PETROLEUM, por un valor de 36 millones de dólares. A NYMAS (productora de lubricantes nafténicos y asfalto en tres plantas) se le podrían vender 30 mil millones de barriles diarios de crudo (147).

Con Alemania se decidió ampliar una asociación con la compañía VEBA OEL. Allí se poseía desde 1983 la mitad de una refinería que aseguraba la colocación de 100 mil barriles diarios. Con la extensión de ese acuerdo por 136 millones de DMark, (58 millones de dólares aproximadamente), Venezuela participó en tres refinerías más, un convenio petroquímico y un oleoducto sur-europeo y, de esa forma, quedó en posesión de la mitad de los activos de la VEBA OEL (148).

Con Estados Unidos, la primera transacción fue la compra del 50% de una compañía distribuidora de la Empresa STEWART, dueña de una red de distribución en la costa Este de Estados Unidos y que puede comercializar 42 mil barriles diarios. Por la distribuidora de la STEWART se pagaron 11 millones de dólares (149).

En febrero del mismo año, PDV dió un nuevo golpe. La estatal compró el 50% de las acciones de la compañía estadounidense CITGO, de Lake Charles, en el estado de Lousiana, a un precio de 300 millones de dólares. La CITGO era una compañía independiente en Estados Unidos propiedad de la Suthland Corporation, cuyas actividades incluían refinación, distribución, transporte y mercadeo de los productos. Con la compra de CITGO, Venezuela aseguró la colocación de 200 mil barriles diarios de crudo, y

146 Ibidem; véase también Christopher Wood, "Hey! Dejen de Mirar al Este!", en AméricaEconomía, año 4, núm. 41, México, julio de 1990, p. 17.

147 Excélsior, 7 de febrero de 1986; Comercio Exterior, vol. 36, núm.3, México, marzo de 1986, p. 249.

148 Ibid.

149 Ibid.

participar en el mercado estadounidense de productos refinados. Ese mismo mes se descubrieron nuevos yacimientos petroleros en Monagas y se detectaron nuevos yacimientos en la zona andina, ello reafirmó el buen negocio que resultaría la compra de CITGO ante el eventual crecimiento de las reservas (150).

La compra de CITGO, sin embargo, no fue muy bien vista por algunos políticos norteamericanos, quienes decían que cómo era posible que Venezuela se dedicara a comprar refinerías de 300 millones cuando se retrasaba en los pagos de su deuda externa. Para evitar las presiones, Venezuela corrió el rumor de que vendería su participación en la refinería, e inició una ardua y costosa lucha de cabildeo (lobby, como la llaman los especialistas). Para junio de 1990, Venezuela anunció que ya no vendería sus acciones de CITGO. La preocupación estadounidense por la posesión absoluta del Estado venezolano de una empresa mermo con la acción diplomática llevada a cabo por la administración de Carlos Andrés Pérez. Es más, Estados Unidos se mostró favorable a la permanencia del monopolio venezolano como propietario absoluto de CITGO, entre otras razones, porque PDV es la empresa petrolera mundial que tiene las mayores reservas bajo su control (59,000 millones de barriles de crudo), lo que constituye una garantía en el suministro de energéticos (151).

Va en septiembre de 1989, Estados Unidos había anunciado su interés por comprar crudo venezolano para su reserva estratégica. En 1987 Estados Unidos ofreció comprar hasta 700 millones de barriles (500 mil diarios) a Venezuela. Al precio de 1990, esa operación hubiera reportado 10 mil millones de dólares, más que su ingreso petrolero anual y exactamente igual al monto que esperaba disminuyera su deuda. Aunque el ministro de Energía y Minas de Venezuela, Celestino Armas, afirmó que aun no había ningún planteamiento formal por parte de los norteamericanos, sí aceptó que se había hablado en el sentido de incrementar la reserva estratégica de 550 a 750 millones de barriles en el corto plazo y a 100 millones a mediano plazo. Celestino Armas dijo además que la posición de los yacimientos venezolanos a sólo tres o cuatro días de viaje de las refinerías y centros de consumo de Estados Unidos, plantea de hecho que las reservas energéticas de Venezuela son estratégicas para este país. Hay que recordar que Estados Unidos importa 7 millones de barriles diarios, lo que hace de suma importancia el abasto constante del energético (152).

Así por ejemplo, se entiende el ofrecimiento de Carlos Andrés Pérez al vicepresidente de Estados Unidos, Dan Quayle, en

150 Ibid; Excelsior, 28 de mayo de 1986.

151 El Universal, 7 de julio de 1990.

152 El Universal, 30 de septiembre de 1989.

el sentido de suministrarles el petróleo que eventualmente hubieran dejado de recibir del Golfo Pérsico, a raíz de la invasión de Irak a Kuwait. El monto de petróleo ofrecido fue de 500 mil barriles diarios. En el supuesto caso de que la guerra en el Golfo Pérsico hubiera bloqueado el suministro de hidrocarburos a Estados Unidos, Japón y la Comunidad Europea, las reservas estratégicas de esos países hubieran alcanzado para 120 días de consumo. De ahí que Estados Unidos presionara a Venezuela y a México para que incrementaran su producción de petróleo (153).

Los venezolanos saben muy bien la importancia que tiene su petróleo para la economía norteamericana, y tal vez por ello mostraron un cierto oportunismo al instar al gobierno de su país a firmar convenios a largo plazo, en momentos en que la guerra contra Irak se mostraba imprevisible. Un senador del Partido Social Cristiano afirmó: "el Medio Oriente, debido a su posición geográfica, no está en condiciones de ofrecer a los países occidentales las garantías de suministro que sí presenta Venezuela, lo que podría ser un importante factor de apoyo en la búsqueda de acuerdos a largo plazo con esas naciones", y concluyó "Si nos proponemos realizar inversiones muy altas tenemos que procurar mercados seguros para nuestro crudo. En el futuro es posible confrontar una situación del mercado". Entre tanto, el presidente de la Comisión de Defensa de la Cámara de Diputados, Donald Ramírez, sugirió convenios de venta que aseguren "que nuestro petróleo no estará sujeto a tendencias erráticas ni a manipulaciones" (154).

Pero regresando a nuestro tema, en marzo de 1986, PDV continuó con su estrategia de internacionalización y anunció la compra del 50% de la refinería estadounidense CHAMPLIN, en Corpus Christi, Texas, lo que le permitió colocar 160 mil barriles diarios de hidrocarburos en ese mercado. Al concretar la negociación, Venezuela tuvo oportunidad de participar en los modernos sistemas de distribución y mercadeo en el Sureste de Estados Unidos. Posteriormente, en octubre de 1988, PDV ofreció comprar participaciones en dos grandes refinerías de Estados Unidos: la de TENNECO en Illinois y la de TENNECO en Louisiana, con una capacidad de refinamiento de 300 mil barriles diarios (155).

La ambición de los venezolanos no sólo ha abarcado las refinerías, también tenían puesto el ojo en varias distribuidoras en Estados Unidos. Así, PDV gestionaba a principios de enero de

153 El Universal, 8 de agosto y 2 septiembre de 1990.

154 El Universal, 26 de febrero de 1991.

155 Comercio Exterior, vol. 36, núm. 5, México, mayo de 1986, p. 421; UNO: La Revista de América, año 1, # 2, Madrid, noviembre de 1988, p. 28.

1989 una JOINT-VENTURE con SUN CO. o con AMERADA HESS CORPORATION. Tal proyecto permitiría consolidar la presencia y garantizar la venta de crudo en el mercado de la costa oriental de Estados Unidos; SUN por ejemplo, vende gasolina a unas 6 mil estaciones en la costa oriental, y la Joint-Venture permitiría competir con la asociación de los saudíes y TEXACO para la venta de gasolinas en la costa del pacífico (156).

Tal vez el negocio más interesante por parte de PDV en su proyecto de internacionalización, haya sido la compra a la CHEVRON OIL COMPANY, por 120 millones de dólares, de un terminal petrolero e instalaciones de almacenamiento en Freeport, Bahamas. Si tenemos en cuenta la localización estratégica de esas instalaciones, observaremos la importancia que adquirió la operación para los venezolanos. Las instalaciones en la isla Grand Bahamas, instaladas en un área total de 252 hectáreas, cuenta con su propio patio de tanques y terminal de aguas profundas para tanqueros de gran calado, y además tiene una capacidad para almacenar 20 millones de barriles de petróleo, equivalentes a 25 días de exportaciones de Venezuela hacia Estados Unidos. Freeport dista a unos 200 km. de Florida, lo que la convierte en un centro estratégico para el abastecimiento de costante de las refinerías de CITGO y TENNECO (157).

En lo que respecta a las inversiones extranjeras que apoyan la internacionalización del sector petrolero venezolano, tenemos que en mayo de 1990 el gobierno de Carlos Andrés Pérez propuso al Congreso Nacional la modificación de la Ley de Nacionalización de la Industria Petrolera para ampliar la participación de socios extranjeros. PDV negociaba en ese momento con empresas internacionales la creación de una empresa mixta para desarrollar el denominado proyecto Cristóbal Colón de exportación de gas licuado. Aunque ya se sabía la identidad de las empresas extranjeras para la asociación en dicho proyecto, la ley de Nacionalización de la Industria impedía la participación de extranjeros en empresas de ese tipo. La Ley establecía limitaciones a la asociación de PDV con empresas privadas para proyectos a desarrollar en el territorio nacional. El proyecto Cristóbal Colón se refiere a la instalación de una planta de procesamiento de gas, localizada en la península de Parí, costa noroeste del país; una zona que cuenta con grandes bolsas submarinas de gas, con reservas estimadas en 15 billones de pies cúbicos, según exploraciones realizadas en 20 pozos seleccionados. Tal vez las reservas de gas más importantes del país. El proyecto prevé una producción de 4,4 millones de toneladas de gas natural licuado, con un valor de 500 millones de dólares. Una vez

156 UNO: La Revista de América, año 1, número 4, Madrid, enero de 1989, p. 28.

157 El Universal, 31 de julio de 1990.

conseguida la aprobación total del Congreso y el financiamiento externo, para 1992 se iniciará la fase de construcción, y para 1996 iniciarán las exportaciones, destinadas en su mayoría a cubrir las necesidades del mercado estadounidense. La inversión total programada asciende a 3 mil millones de dólares, con una inversión inicial de unos 2 mil 500 millones de dólares (158).

El proyecto Cristobal Colón sería revisado en mayo de 1991, pero la estatal Industria de Hidrocarburos de Venezuela (IHV), informó en junio de 1990 que el proyecto ya había sido aprobado. También, la empresa LAGOVEN, subsidiaria de PDV, indicó que se había seleccionado a la anglo-holandesa SHELL International Gas Limited, a la estadounidense EXXON Company International y a la japonesa MITSUBISHI Corporation para el proyecto Cristobal Colón. LAGOVEN participará en la formación de una empresa mixta a partir de un acuerdo de inversiones (159).

De esta manera, Venezuela esperaba exportar a Estados Unidos 4.4 millones de toneladas anuales de gas natural licuado (GLN) a finales de 1991 cuando comenzara a funcionar el proyecto conjunto "Cristobal Colón" con las empresas SHELL, MITSUBISHI y EXXON. La inversión del proyecto se calculaba en más de 3 mil millones de dólares, con la constitución de una empresa mixta entre las tres transnacionales y LAGOVEN, en la que la firma nacional sería socia minoritaria, pero tendría la presidencia y la dirección general. "Ninguna decisión importante se tomará sin la participación de Lagovén. La presidencia será permanente para nuestra empresa y todas las decisiones del negocio necesitarán nuestro consentimiento", informó el presidente de Lagovén, Julius Trinkunus. La empresa mixta tendrá una vigencia de 30 años y después pasará en su totalidad a Venezuela, y se esperan obtener recursos por un total de 18 mil millones de dólares en ingresos por impuestos sobre la renta y beneficios (160).

Un proyecto más del sector petrolero en el que se permitió la intervención de capitales extranjeros fue el complejo petroquímico San José, o José Antonio Anzoátegui, localizado a 230 km. de la ciudad de Caracas, sobre la costa del mar Caribe. En el complejo San José participan las firmas MITSUBISHI de Japón, NORSK HIDRO de Noruega y ECOFUEL de Italia (filial de ENTE NAZIONALE IDROCARBURI). El complejo es el tercero que posee Venezuela, y se compone de cinco plantas de procesamiento, valorada en conjunto en unos 1,500 millones de dólares. Se esperaba que el complejo produjera, entre otros productos, sosa

158 El Financiero, 21 de mayo de 1990; Cable de la IPS, 20 de junio de 1990.

159 Cable de la IPS, 20 de junio de 1990.

160 El Universal, 21 de marzo de 1991.

caútica -necesaria para la industria local del aluminio-, MTBE (161), amoniaco, metanol y propileno. Así mismo se esperaba que este complejo generara ingresos por 3,000 millones de dólares entre 1991 y 1995, sobre una base de incremento productivo del 300%, y de exportación del 600% (162).

Otra empresa que tiene interés en el petróleo venezolano es la británica BRITISH PETROLEUM, quien tiene proyectado invertir mil millones de dólares en un lapso de cinco años en las áreas de exploración, explotación y refinación de petróleo. Las inversiones estarían sujetas a la aprobación del Congreso venezolano con motivo de la Ley de Nacionalización de Hidrocarburos (163).

Hasta finales de 1990, la oficina de Coordinación y de Planeación (Cordiplan) tenía en estudio nueve proyectos de coinversión con capitales extranjeros por 8 mil millones de dólares en el área petroquímica para el periodo 1991-1996. Los nueve proyectos en refinería, o megaproyectos como también se les conoce, se inscriben en los proyectos de intercambio de deuda por inversión. El mecanismo de coinversión de deuda exterior permite a inversores nacionales y extranjeros entregar al BCV documentos del débito público exterior venezolano con un porcentaje de descuento y recibir recursos en moneda nacional, para ser utilizados en proyectos industriales en el país, mientras que el porcentaje de inversión que le corresponde a PDV deberá provenir de los ingresos petroleros. El director de Cordiplan, Miguel Rodríguez, indicó que se estudiaban otros tres proyectos en la industria del aluminio que empesarían a aplicarse en 1991, y que requerirán también inversiones por 3 mil millones de dólares (164).

Uno de esos nueve megaproyectos fue firmado con Italia y consistió en dos convenios de refinación de petróleo, uno de la franja del Orinoco y otro para refinar petróleo venezolano en el país europeo. Así, las empresas de ambos países suscribieron un acuerdo para la instalación en Venezuela de una planta productora

161 El Metil-Terbutil-Eter es un aditivo para potenciar las gasolinas sin plomo, y que por esa característica tiene mucha demanda en los países donde existen fuertes leyes para proteger el medio ambiente.

162 El Universal, 16 de agosto de 1990; Comercio Exterior, vol. 40, núm. 9, México, septiembre de 1990.

163 AméricaEconomía, año 4, núm. 44, México, octubre de 1990.

164 Excelsior, 1 de diciembre de 1990. De los intercambios de deuda externa por inversión, o Swap's, hablamos en el capítulo concerniente a deuda externa.

de etanol -aparte de la refinadora- con una inversión de 330 millones de dólares. Además, la CARBOZULIA y la empresa italiana AGIP COAL, firmaron contratos para aumentar la explotación del carbón mineral a 2.5 millones de toneladas en 1991 a un costo de 50 millones de dólares. Italia está interesada en proyectos de exploración, producción, refinación y conversión de crudos pesados y extrapesados venezolanos de la Franja del Orinoco, en el oriente del país, así como en la refinación de crudos medianos y livianos venezolanos, para comercializarlos en Europa (165).

En conclusión, podríamos decir que Venezuela se prepara para asumir el liderazgo de los países productores de petróleo de América Latina, y desplazar a México que por una década marcó la pauta como principal productor del continente, y que a principios de los noventa empezó a mostrar un gran rezago en esta materia. Pretende además elevar la inversión privada nacional y extranjera en parte de la industria reservada exclusivamente al Estado. En este sentido, se busca una asociación con capitales de Canadá, Estados Unidos, Japón, Alemania e Italia en materia de petroquímicos (166).

La estrategia de PDV para los próximos cinco años está encaminada a asumir el liderazgo en los países petroleros latinoamericanos, y colocarse a la cabeza de otros productores importantes como México, Colombia, Ecuador, Trinidad y Tobago y Perú, fundamentalmente. Para ello, el ejecutivo venezolano mandó un anteproyecto de ley que podría modificar la legislación para facilitar el ingreso del capital privado en la industria petrolera, hasta ahora delegada exclusivamente al Estado. La apertura del sector petrolero al capital extranjero se presenta, principalmente, por razones económicas: por las inversiones multimillonarias que requiere el gobierno venezolano, y que no está en condiciones ni cuenta con la capacidad para realizarlas por sí solo (167).

La idea es iniciar negociaciones con empresarios privados nacionales y extranjeros, con el objeto de recibir recursos para realizar actividades de exploración, elevar la capacidad instalada para 1995 y desarrollar nuevas refinerías con la más alta tecnología que permita abastecer el creciente mercado de Europa y de la Costa Este de Estados Unidos. También requerirá inversiones para ir cubriendo la capacidad declinante de los yacimientos en explotación y mantener la capacidad existente de producción, razón por la cual se piensa en contratos de servicios

165 El Universal, 14 de marzo de 1991.

166 El Financiero, 6 de julio de 1990.

167 Ibid.

en materia de exploración con el capital privado (168).

Por el lado de la petroquímica, Venezuela reconoce que tendrá que realizarse un esfuerzo importante de carácter hemisférico, para tratar de montar una asociación con Canadá y con grandes inversionistas de Italia, Gran Bretaña, Japón, Alemania y Estados Unidos, los cuales permitan una comercialización racional, eviten una guerra ruinosa por la comercialización de los productos venezolanos y racionalicen el comercio de petroquímicos con precios razonables y remuneradores para ese país (169).

Otro de los aspectos a seguir será la nueva orientación que tendrá el consumo de energía en Venezuela, encaminado a un mayor uso de gas. Los planes en esta materia están muy avanzados y se pretende gasificar la economía para elevar los líquidos y cubrir la cuota de exportación de los desafíos futuros del mercado internacional. Toma importancia en este sentido el proyecto Cristobal Colón, el cual destinará el 30% de la producción de gas para el consumo interno. Además de que dada su cercanía con la región de la Guayana, donde se localiza en la actualidad la mayor cantidad de industrias en Venezuela, el proyecto se convierte en un centro importante de abasto para las alumineras y siderúrgicas que ahí se localizan (170).

Los planes de Venezuela son muy ambiciosos y podrían colocarla a la punta de los productores petroleros de América Latina, incluido México quien a últimas fechas se ha quedado a la zaga por la desinversión a la que se ha mantenido a su industria petrolera. Por ejemplo, la meta de producción venezolana es superior en casi 700 mil barriles a la mexicana; su meta de exportación es de casi un millón 714 mil barriles diarios, 500 mil más que la plataforma mexicana. Si eso fuera poco, y de acuerdo con su programa de exploración previsto en la ya citada estrategia, las reservas probadas de hidrocarburos podrían elevarse en 11 mil millones de barriles en esos cinco años, con lo que su nivel total ascendería a 70 mil millones de barriles. Si México no logrará expandir sus reservas en el mismo lapso pasaría a ocupar el segundo lugar en el continente (171).

De hecho Petróleos Mexicanos (PEMEX) tiene poco interés por seguir el ejemplo de Venezuela por la internacionalización de la industria petrolera. El principal problema para llevar adelante

168 Ibid.

169 Ibid.

170 Ibid.

171 Ibid.

un programa similar radica en la falta de capitales para la inversión. "Incluso si Femex consiguiera fondos para iniciar un plan ambicioso de inversiones en el extranjero, las compras ya están hechas (... y) sería muy difícil que México entre en el mercado final en Estados Unidos. Nosotros (los venezolanos) empezamos hace casi diez años el proceso de internacionalización; este tipo de operaciones tardan tiempo" (172).

Los intentos de internacionalización de Femex han sido muy modestos, baste recordar la creación en 1989 de la subsidiaria de PMI Comercio Internacional, una empresa dedicada a la comercialización de petróleo y derivados a nivel internacional. Con PMI se logró adquirir el 34,5% de la compañía española PETRONOR, y en enero de 1990 se firmó un acuerdo por el que se logró la compra del 3% de las acciones de la estatal española REPSOL, a la vez de una opción a compra de otro 2% en los siguientes dos años. El 5% colocaría a Femex como el principal accionista en la compañía Repsol. Por otro lado, Femex ha contactado algunas refinerías estadounidenses buscando socios para joint-ventures, planes que sin embargo no son tan ambiciosos como los de PDVSA, ya que a lo sumo, explora la posibilidad de realizar pequeñas inversiones o joint-ventures en Estados Unidos sin buscar el control mayoritario de esas coinversiones.

Hay que decir que PDVSA estaba tras la compra de las acciones de PETRONOR, y aunque perdió en la competencia ante la petrolera mexicana, firmó a principios de 1991, por conducto de su filial PEQUIVEN, un acuerdo preliminar con la empresa española REPSOL para la construcción de una planta de fabricación de parafinas en la península venezolana de Paraguaná. Según el convenio, se formará una compañía mixta, con una participación de 49% de cada una de ellas y reservado el resto para su colocación en el mercado Nacional de Valores de Venezuela, INDIN, perteneciente al grupo PDV (173).

Así pues, la internacionalización de PDV se convierte en la más espectacular de las operaciones financieras, productivas y de inversión que se hayan realizado en el continente, superando incluso -a largo plazo- las operaciones de privatización de TELEFONOS DE MEXICO o TELECOMUNICACIONES DE ARGENTINA. Basta por saber si el proyecto será realmente remunerador para el pueblo

172 Afirmación de Norman Pino, Agregado Comercial de la Embajada de Venezuela en México. Citado por, Gary Newman, "Atado a la Crisis", en América Economía, año 4, núm. 37, México, marzo de 1990, pp. 32-33.

173 Excelsior, 5 de marzo de 1991; Gary Newman, op. cit., p. 28.

venezolano, o se quedará, como siempre, en un simple acuerdo de la clase hegemónica venezolana y las grandes corporaciones transnacionales. La historia económica de América Latina ha demostrado que esos acuerdos siempre han perjudicado a nuestros pueblos, y que en lugar de darse un verdadero aprovechamiento de los recursos, se pierde el control sobre estos y se reducen las ganancias nacionales, reproduciendo con ello el ciclo vicioso del neocolonialismo.

CUADRO NUMERO 20.
PDVSA COSTA AFUERA

La internacionalización de PDVSA en los últimos cinco años ha rendido, a pesar de la caída en el mercado petrolero, en la colocación de 610 mil b/d -un tercio de su cuota en la OPEP de 1 millón 740 mil barriles diarios (hasta marzo de 1990). La estrategia es comprar empresas basadas en los mercados que quiere asegurar. El siguiente cuadro ilustra tal estrategia.

refinerías	+ distribución	+ plantas de procesamiento
3 en EU	* terminales de distribución:	* plantas de
2 en RFA	* 66 en EU	* mezcla de
2 en Suecia	* 11 en Europa	* bricantes:
1 en Bélgica	* acceso a estaciones de	* 2 en EU
total: 7	* servicio:	* envasado de
	* 11 mil 131 en EU	* lubricantes:
	* poliductos:	* 2 en EU.
	* 1 de la costa del golfo	
	* hacia el medio oeste de EU	
	* 1 de la costa del golfo	
	* hacia la costa oriental de	
	* EU	
	* oleoductos:	
	* el Sureuropeo y el	
	* Transalpino	
total: 7	11 212 km.	4

Fuente: Elaboración propia con datos de AméricaEconomía, año 4, núm. 37, México, marzo de 1990, p. 33; El Financiero, y El Universal, varias fechas.

2.4 DEUDA EXTERNA.

El problema de la deuda externa de Venezuela dió inicio, al igual que en otros países latinoamericanos, en 1982, año en que su economía vivió un déficit masivo de pagos, debido principalmente a dos factores: primero por un recurrente déficit público, agravado por la caída en los precios del petróleo; y segundo, por una prolongada y abundante fuga de capitales al exterior -lo que en el capítulo 2.1 de este trabajo llamamos "exportación de la intermediación financiera".

Hasta 1980 la deuda venezolana ascendía a 29,608 millones de dólares, para los cuales destinaba 1,612.6 millones por amortización y pago de intereses. Esta cantidad no era ningún problema entonces, ya que los dólares provenientes de los ingresos petroleros eran suficientes para hacerle frente. Sin embargo, el crecimiento de la deuda externa (4,215 millones de dólares hasta 1988), aunada a la crisis del sector externo, trastornó el cumplimiento de los compromisos con los acreedores (174).

Ante la crisis de pagos que se vivía en 1983, el entonces presidente del Banco Central y ministro de Hacienda de Venezuela, Arturo Sosa, inició en febrero una gira por Nueva York, Ottawa, Tokio y diversas capitales de Europa para renegociar 9 mil millones de dólares de deuda externa que vencían ese año. En Nueva York, Sosa afirmó que su país no recurriría al FMI para renegociar su deuda (175).

En repetidas ocasiones las autoridades venezolanas afirmaron su negativa a recurrir al FMI para negociar con los bancos acreedores. Esta posición se mantuvo desde el principio de la crisis de la deuda hasta finalizado el gobierno de Jaime Lusinchi. La explicación a esta postura es que, a pesar de las alarmas que sonaba el problema, al recurrir al FMI se hubieran tenido que aplicar drásticos cambios en la política económica del gobierno, los cuales no se estaba dispuesto a seguir; así lo indicó el presidente electo Jaime Lusinchi con motivo de su toma de posesión, quien afirmó que Venezuela no negociaría la deuda externa aceptando condiciones de pago que impidieran "el progreso razonable del país y que (amenazaran) la ya endeble capacidad de resistencia de sus habitantes" (176).

174 Comercio Exterior, vol. 31, núm. 4, op. cit.

175 Comercio Exterior, vol. 33, núm. 2, op. cit., p. 45; y vol. 33, núm. 3, p. 254.

176 EUI Country Profile 1989-1990, op. cit., p. 33; Comercio Exterior, vol. 34, núm. 3, op. cit., p. 262.

Sin embargo, lo cierto era que casi toda la deuda externa venezolana fue contratada con bancos comerciales. Con ellos se reestructuraron los 21 mil millones, de los cuales el 95% era cobrable entre 1983 y 1988. Como no hubo nuevos requerimientos de dinero en ninguno de los planes de reestructuración de la deuda que se llevaron a cabo en esos seis años, la renegociación con la banca comercial fue llevada sin la intermediación del FMI, aunque sí se acordó su vigilancia, que para los banqueros fue ineficaz.

En total fueron cinco las renegociaciones que llevó a cabo Venezuela con la banca acreedora. La primera inició en 1983, pero ante el cambio de gobierno se tuvo que aplazar al año siguiente. Ya con Jaime Lusinchi en la presidencia se pretendió aplazar los vencimientos de 1983 y 1984, no obstante la fuerte preponderancia de los créditos a corto plazo. Los objetivos no se lograron y se decidió aplicar una moratoria parcial de la deuda del sector público en marzo de 1984, y mantenida hasta el siguiente acuerdo de reestructuración de febrero de 1986.

La suspensión del pago de la deuda externa a corto y mediano plazo (la mayor parte de la cual vencía ese mismo mes y hasta el treinta de junio próximo siguiente) fue tomada como consecuencia del problema de liquidez originado por la baja en los precios internacionales del petróleo. La medida buscaba dar tiempo al gobierno para llevar a cabo la reestructuración del pago de 10 mil millones de dólares de la deuda pública a corto plazo, para ello, el gobierno anunció en la misma fecha (28 de marzo) que otorgaría un tipo de cambio preferencial para el pago de la deuda externa privada, estimada en unos 8 mil millones. Posteriormente, en enero de 1985, el Gobierno Federal y el BCV firmaron un convenio para refinanciar la deuda externa de algunas empresas privadas, que ascendía a mil 200 millones de dólares; el 50% pertenecía a la empresa Electricidad de Caracas y el resto a sociedades financieras (177).

La moratoria fue discutida durante varios meses con el Comité Asesor de los 481 bancos acreedores, quienes aceptaron en noviembre del mismo año el siguiente Acuerdo:

- aplazar por noventa días más el pago de capital vencido desde 1983;
- refinanciar 20,750 millones de dólares de la deuda pública de los 27,000 millones totales, a un plazo de 12 años y con una tasa de interés de 1.125% sobre la tasa LIBOR (tasa interbancaria de Londres) (178); y,
- en el convenio se estipuló una cláusula que permitía a

177 Comercio Exterior, vol 34, núm. 4, op. cit., p. 326; y vol. 35, núm. 2, p. 149.

178 Ibidem.

Venezuela reformular los términos de pago de su deuda externa en caso de una baja sustancial en los ingresos de divisas del país, esa fue la llamada "cláusula de contingencia" (179).

El punto más importante del Acuerdo fue la "cláusula de contingencia", ya que dió al gobierno venezolano la oportunidad de "ajustar los precios del petróleo al comportamiento del mercado internacional". De esta manera, se pudo proteger al máximo las reservas internacionales en un nivel estable y se aseguró un volumen promedio de exportación diaria de petróleo (1 millón 410 mil barriles diarios) (180).

El Acuerdo, sin embargo, no pudo frenar la drena de recursos al exterior. Con las complicaciones económicas de 1985 y principios de 1986, el gobierno de Lusinchi tuvo que denunciar el Acuerdo con los acreedores y gestionar nuevas condiciones de pago. Así, en febrero de 1986, Lusinchi se dispuso a firmar 26 contratos de reestructuración de pagos de la deuda externa pública en medio de un agudo deterioro de los ingresos por exportación. Cuando en 1984 se firmaron los términos del refinanciamiento de la deuda externa, se estimaban ingresos por exportación petrolera superiores a los 15,000 millones de dólares, pero en 1986 tales exportaciones estaban situadas en 11,000 millones, lo que obligó a recurrir a la "cláusula de contingencia" (181).

La posición del gobierno venezolano permitió, después de un largo período de negociaciones con los bancos acreedores, un nuevo Acuerdo de reestructuración en febrero de 1986, el cual incluyó:

- la "cláusula de contingencia", por segunda ocasión;
- diferimiento de las cuotas de capital de la deuda externa pública correspondientes a 1985 y 1986, estimadas en unos 950 millones de dólares;
- este monto fue distribuido en cuotas proporcionales a los 12 años y medio que se determinaron en las negociaciones de 1984.

El Acuerdo de 1986 no solucionó el problema, pues el servicio de la deuda, ya con los contratos modificados, equivalía al 40% de los ingresos petroleros, persistiendo así una relación no acorde con las necesidades económicas y sociales del país. Además para que se firmaran los términos de la renegociación, Venezuela debió pagar una cuota inicial de 750 millones de dólares en

179 Excélsior, 4 de febrero de 1986.

180 Excélsior, 11 de febrero de 1986.

181 Ibid.

intereses de la deuda externa refinanciada y 1,300 millones más por amortización de intereses y servicio de la deuda externa no reestructurada. El presidente Lusinchi dijo que la cuota inicial se tomaría de las reservas y no de los ingresos por exportaciones (calculadas en unos 3,800 millones de dólares). También afirmó que la banca acreedora estaba conforme en que Venezuela pagara su deuda según los ingresos petroleros y accediera a dinero fresco si persistía la caída de los precios del crudo (182).

Las declaraciones del presidente Lusinchi pusieron al descubierto la sensibilidad del sector externo venezolano ante una drástica caída de los precios del petróleo. Así, con la problemática del mercado mundial del petróleo de septiembre de 1986, Venezuela propuso una nueva forma de pago de su deuda externa: vincular el pago de la misma a los precios del energético y bajar las tasas de interés internacionales. La iniciativa fue presentada en Nueva York por el Director de Finanzas Públicas de Venezuela, Jorge Marcano, y fue considerada por los banqueros como un punto de discusión y no como una situación para ir más lejos. Además de lo anterior, el enviado venezolano pidió un año de gracia antes de comenzar las amortizaciones de capital. El Acuerdo original no incluía el año de gracia, pero los bancos accedieron a postergar ese año los pagos de capital. El gobierno de Lusinchi también quería posponer los pagos de 1987, y pagar a cambio sus atrasos por 750 millones de dólares una vez que el Acuerdo para la reestructuración alcanzara efecto legal.

El paquete final de la tercera renegociación fue presentado por Venezuela en septiembre de 1986 y consistió, en esencia:

- en que si las ganancias por las exportaciones de petróleo de un año determinado caían por debajo de un cierto nivel y los pagos de intereses de la deuda excedían de cierto techo, los pagos de ese año se reducirían, y la diferencia resultante se postergaría hasta el año 2001, cuando los últimos préstamos reprogramados tendrían que ser pagados;
- al mismo tiempo, en caso de que los ingresos por las exportaciones de petróleo superaran las proyecciones, o que las tasas de interés fueran menores a lo esperado, el superávit resultante sería destinado a amortizar la deuda de capital;
- finalmente, se entregarían 150 millones de dólares en 1988, cifra que aumentaría a 500 millones en 1989 y que crecería aun más en la década de los noventa.

La idea de equiparar los pagos a los ingresos petroleros no era nueva ya que México había presentado el mismo año una fórmula similar. Sin embargo, la propuesta venezolana contenía una diferencia importante: las formas de pago. La propuesta mexicana

fue rechazada por el comité consultivo y no figuró en el Acuerdo que las dos partes se apresuraron a concluir ese mismo año. Ese rechazo fue suficiente para desalentar la iniciativa venezolana, pero con otras objeciones por parte de los banqueros. De haberse dado una aceptación a las propuestas de México y de Venezuela, otros países hubieran asumido posiciones similares. Argentina, por ejemplo, propuso al FMI que el monto de los préstamos que recibiera se vincularan a los cambios en los precios de las exportaciones agropecuarias (183).

Por otra parte, los banqueros consideraban con desagrado las fórmulas rígidas para el refinanciamiento de la deuda, y las veían como un recurso de los deudores para evadir el pago de sus obligaciones. Venezuela estaba, inclusive, peor colocada que México para recibir la ayuda de un programa para la deuda vinculada a los precios del petróleo, y aunque más dependiente del petróleo que México, la relación entre crudo y PIB no era tan grande en Venezuela, además de que sus reservas de divisas eran mayores. Así mismo, en el caso de establecer una inextricable dependencia de las exportaciones petroleras para el resto del siglo, Venezuela estaría enviando una señal equivocada a los inversores privados cuando se procura desarrollar las exportaciones distintas de crudo.

Al posponer la fórmula que pudo aplazar los pagos de capital hasta el siglo XXI, Venezuela contradujo su intención de apartarse de las refinanciaciones y de sumarse al mercado normal de créditos. El problema era que mientras Venezuela no introdujera las reformas recomendadas por el FMI en su economía para el fomento de las exportaciones no tradicionales (liberalización económica), y elaborara un nuevo plan para refinanciar su deuda privada (7 mil millones de dólares), era imposible un Acuerdo sustancial en el tema de la deuda pública (184).

De cualquier manera, el plan "flexible" de refinanciamiento de septiembre de 1986 por 21,200 millones de dólares, de una deuda total de 35 mil millones, reguló las formas de pago al exterior durante más de un año. Además, la firma del Acuerdo se realizó luego de tres años de negociaciones, dos acuerdos de refinanciamiento y la presentación de varias propuestas por ambas partes.

El "plan flexible" de refinanciamiento estableció un plazo de pago a 12 años, con una tasa de interés de 1.125% sobre la LIBOR. Con ello, Venezuela se comprometió a efectuar un pago

183 Véase, Norma A. Bailey y Richard Cohen, La Bomba de Tiempo Mexicana, Un ensayo de la Twentieth Century Fund, Grijalbo, México, 1987, pp. 87, 103-105.

184 Excélsior, 22 de septiembre de 1986.

inicial de 750 millones de dólares en junio del mismo año y pagos anuales de 4 mil a 5 mil millones hasta 1997, para saldar la cantidad refinanciada. El ministro de Hacienda, Azpurúa, informó que el Acuerdo Financiero contenía una "cláusula de contingencia" que "(daba) a ambas partes la seguridad de que los cambios impuestos por las circunstancias (podían) hacerse en una forma sistemática y ordenada" (185).

CUADRO NUMERO 21.
EVOLUCION DE LA DEUDA EXTERNA DE
VENEZUELA, 1983-1988 (millones de dólares)

	83	84	85	86	87	88	89
DE total desembolsada.	34.712	33.862	33.362	32.897	34.444	33.823	00.000
tasa anual de variación (%)	100	<u>0.29</u>	<u>0.17</u>	<u>0.15</u>	0.50	<u>0.21</u>	----
relación intereses pagados por DE y las exportaciones (%)	21.6	24.1	25.3	31.2	23.7	29.8	----
relación DE total y las exportaciones de bienes y servicios (%)	219	203	214	326	305	302	----
relación DE/PIB (%)		82-83	84-86	87-88			
		51	66	72			

Fuente: CEPAL, con base en datos oficiales.

Los efectos económicos del Plan fueron los siguientes: Venezuela había amortizado ya parte de su deuda externa por más de 3,700 millones de dólares en el periodo de 1984-1985; Esa magnífica cantidad de dólares fue tomada de las reservas líquidas

del Banco Central, las cuales disminuyeron notablemente en 1986, en un monto aproximado de 2,030 millones de dólares. Según datos del BCV, de enero a agosto del mismo año ingresaron al país 7,107 millones de dólares y salieron 8,793 millones por concepto de comercio exterior; de los egresos el 48% se destinaron al pago de importaciones, el 35% al pago de la deuda externa y el resto se distribuyó en diferentes partidas (186).

Como la situación del sector externo de la economía no mejoraba, en febrero de 1987 hubo que hacerle modificaciones al Acuerdo flexible de 1986; aunque la enmienda no fue firmada sino hasta septiembre de aquel año. La modificación redujo la tasa de interés sobre la LIBOR de 1.125 a 1.085%, disminuyendo los pagos por amortización durante los primeros tres años y extendiendo el vencimiento de los pagos de dos a catorce años.

La causa que provocó dichas modificaciones fue, como ya era costumbre, la caída en los precios del petróleo. Por tal razón, el gobierno decidió en noviembre de 1986 pagar sólo 203 millones de dólares de los 750 acordados con la banca acreedora en septiembre 1986. En una de sus declaraciones, el presidente Lusinchi fue claro al decir: "en función del petróleo nos endeudamos y en función del petróleo pagaremos". En diciembre de 1986, Venezuela propuso a sus acreedores alargar de 1997 al 2000 el plazo para pagar 21,200 millones de dólares y el diferimiento de las amortizaciones de capital, así como una reducción de la tasa de interés pactada en la renegociación de 1986 (187).

Ante la negativa de la banca acreedora a la propuesta, Venezuela declaró, por segunda vez, una moratoria en el pago de su deuda externa por noventa días. La moratoria fue declarada con el propósito de negociar nuevas condiciones para el pago de la deuda pública. El ministro de Hacienda realizó de inmediato una gira por Estados Unidos y Europa para exponer a los bancos acreedores la nueva situación económica que vivía su país, y tratar de obtener nuevas condiciones en el pago de la deuda (nuevos plazos de pago y menores tasas de interés). También trató de convencer a los bancos de que aceptaran la moratoria temporal adoptada por su gobierno; ésto fue el éxito de su gira, ya que la banca concedió la moratoria en tanto se llegaba a un Acuerdo equitativo para ambas partes (188).

Finalmente, días después de anunciada la moratoria, se llegó a un arreglo con el Comité de Bancos para reestructurar los pagos de 21,200 millones de dólares de la deuda (continúa p. 99)

186 Comercio Exterior, vol.36, núm. 11, op. cit., p. 998.

187 Comercio exterior, vol. 37, núm. 1, op. cit., p. 42.

188 Comercio Exterior, vol. 37, núm. 2, op. cit., p. 138.

CUADRO NUMERO 22.
INDICADORES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO
(en millones de dólares y porcentajes)

INDICADOR	1970	1975	1980	1982	1983
intereses pagados y devengados (mdd)	39.0	55.9	1612.6	3694.0	3425.1
utilidades pagadas (mdd)	568.0	584.0	321.5	400.8	188.1
transferencia neta de recursos (mdd)				<u>5474.4</u>	<u>6235.5</u>
inversión extranjera neta (mdd)	<u>55.0</u>	348.5	1365.3	1834.8	286.5
reservas internacionales (existencias en mdd)	1046.9	9971.0	13359.7	11815.1	12015.0
deuda externa total desembolsada (mdd) c), d)			29608	32050	34712
(continuación)					
	1984	1985	1986	1987	1988
intereses pagados y devengados.	4010.9	3951.7	3142.9	2674.1	3011.7
utilidades pagadas.	154.8	105.6	109.1	111.2	209.7
transferencia neta de recursos.	<u>5056.3</u>	<u>4722.3</u>	<u>3912.5</u>	<u>1294.3</u>	<u>1014.7</u>
inversión extranjera.	110.7	68.0	16.4	20.7	21.5
reservas internacionales.	10435.1	13998.4	10916.7	11510.8	7793.5
D/E total...	33862	33362	32897	34444	33823e

a) incluye los intereses efectivamente pagados, los no vencidos y no pagados; b) cifras preliminares; c) incluye la deuda con el FMI; d) deuda total de acuerdo a cifras oficiales y de organismos internacionales; e) cifras preliminares. Fuente: CEPAL.

externa. La banca aceptó reducir los intereses de 1.125 a 1.0875% sobre la LIBOR; igualmente, se redujeron los pagos de amortización hasta 1989 de 3,359 a 1,350 millones, es decir, a menos de 500 millones de dólares anuales. Un día antes del arreglo, Venezuela había amenazado con no pagar su deuda si ésta no se renegociaba y si Estados Unidos aplicaba un arancel adicional a su petróleo de importación (189).

La firma final del Acuerdo se estableció hasta septiembre de 1987, cuando Lusinchi se reunió en Nueva York con funcionarios del MORGAN GUARRANTY TRUST y CHASE MANHATTAN BANK, quienes ofrecieron su colaboración para conseguir nuevos préstamos. Lusinchi reiteró la posición de su país en el problema de la deuda, según la cual el asunto debería ser tratado como un problema económico y político, y no como un simple problema de liquidez.

La renegociación de septiembre de 1987 estableció un plazo de pago de 12 a 14 años, con una tasa de interés menor de 1.1125 a 1.0875% sobre la LIBOR, lo que representó un ahorro de 50 millones de dólares anuales. También se estipuló que los pagos de amortización de capital de ese año fueran de 250 millones de dólares. Esa misma fecha el Banco Mundial declaró a Venezuela como país elegible a nuevos préstamos, de los que estaba excluida desde 1974 por su elevado ingreso per cápita (190).

Algunos bancos no aceptaron completamente la renegociación y propusieron algunas modificaciones al convenio original. De las propuestas sólo fue tomada una en consideración: el gobierno venezolano y la banca acreedora modificaron, en noviembre del mismo año, la reestructuración de la deuda de febrero y firmada en septiembre, y consistió en que el gobierno de Venezuela asumiera las obligaciones incumplidas por algunos bancos públicos que habían sido intervenidos por él. La enmienda se debió a que siete bancos acreedores (entre los que se encontraban el CREDIT COMMERCIAL de Francia, y los estadounidenses MARINE MIDLAND y BAKER TRUST) se negaron a firmar el Acuerdo, argumentando que Venezuela también debía cubrir los adeudos de los bancos venezolanos, el de los Trabajadores y de Comercio, intervenidos por el gobierno. De cualquier manera, la cuarta renegociación se estableció según lo pactado, marcando las condiciones de pago de Venezuela durante el resto de 1987 y parte de 1988.

A fines de 1988, la deuda externa acumulada era de al rededor de 30,900 millones de dólares, los cuales consumían 5,770 millones por concepto de servicio. Además de ese monto acumulado de deuda, habría que agregar las obligaciones a corto plazo que

189 Véase el capítulo referente al petróleo.

190 Comercio Exterior, vol. 37, núm. 10, op. cit., p. 847; El Día, 23 de septiembre de 1987.

en conjunto sumaban 4,900 millones de dólares, lo que en total daba 35,800 millones de deuda externa. Los pagos por concepto de servicio provenían principalmente de las reservas internacionales. Fue por ello que el déficit en cuenta corriente se extendió dramáticamente en casi 6% sobre el PIB en 1988, y aunque algunas nuevas finanzas fueron realizadas a través de bonos a corto plazo del Banco Central de Venezuela, éstos fueron insuficientes para prevenir una fuerte pérdida de reservas (191).

No obstante los préstamos emergentes concedidos a Venezuela (dos paquetes concedidos por Alemania en agosto de 1988), la crisis de la deuda seguía manifestándose con toda su crudeza. Ante la evidente crisis de reservas que sufría el sistema financiero venezolano, el gobierno de Jaime Lusinchi aceleró la nueva contratación de créditos externos. Además del mencionado crédito alemán, Lusinchi discutió la realización de ajustes definitivos en su economía para la obtención de dinero "fresco" de la banca y los organismos financieros internacionales. Para ello, el ministro de Hacienda (en 1987 Hector Urdado reemplazó a Manuel Azpurúa en el cargo) viajó a Nueva York para presentar un menú de opciones sobre la concesión de nuevos préstamos. Venezuela debía pagar unos 5,100 millones de dólares en 1988 por servicio y amortización de deuda, sin embargo, el país estaba imposibilitado para pagar debido a la caída de los ingresos petroleros: se previó un ingreso de 9 mil millones de dólares para 1988, pero estos difícilmente sobrepasarán los 7,500 millones.

Los bancos negaron todo nuevo arreglo hasta no conocer las medidas que impondría el gobierno entrante en materia de economía interna. En ese momento Venezuela se encontraba ante tres opciones para la obtención de dinero fresco: recurrir al FMI; concretar un crédito puente con Estados Unidos, u obtener los préstamos sindicados de la banca internacional. Ante la cercanía de las elecciones se resolvió recurrir a la primera y segunda opciones (192).

Con reservas líquidas prácticamente exhaustas, el gobierno de Jaime Lusinchi finalmente suspendió las amortizaciones del sector público con los bancos comerciales en diciembre de 1988 en espera de un nuevo arreglo entre el nuevo gobierno de Carlos Andrés Pérez y la banca comercial extranjera. Las reservas internacionales asciendían, hasta agosto de 1988, a 8,500 millones de dólares, de 9,300 millones en sus fondos de 1987.

Pasadas las elecciones presidenciales en las que salió triunfante Carlos Andrés Pérez, para muchos era un secreto a

191 EUI, op. cit., p. 33.

192 Boletín informativo de la IPS, 16 de agosto de 1988.

voces que el presidente electo había dado seguridades de que su país recurriría al FMI al año siguiente como aval para un préstamo de contingencia. Se supo también que dentro del equipo enviado por Jaime Lusinchi a la renegociación de agosto de 1988, se encontraba uno de los más cercanos colaboradores de Andrés Pérez, el estratega económico y creador de la política económica de los noventa para su país: Manuel Rodríguez (193).

La comisión negociadora llevaba un paquete de opciones para la renegociación de nuevos términos de pago de la deuda externa, así como la solicitud de nuevos préstamos internacionales privados. Pese al hermetismo con que fue tratado el asunto, trascendió que la banca acreedora quería conocer las medidas económicas que tomaría el nuevo presidente antes de entrar en negociaciones de nuevos préstamos (194).

Luego de cuatro meses de negociaciones, en enero de 1989 la comisión negociadora de Venezuela pidió 6 años de gracia en el pago de amortizaciones de su deuda externa. Ello suponía que los pagos por deuda pública con la banca comercial internacional previstos en 9.790 millones de dólares para el lapso 1989-1994, quedarían postergados para 1995. La misión llegó con poco margen de negociación por el agotamiento de las reservas internacionales. La suspensión de pagos del 31 de diciembre 1988 no fue aplicada a tiempo y por ello la reducción de las reservas. Se calculaba que las reservas operacionales (disponibles) se colocaban, a fines de 1988 y principios de 1990, entre 500 y 540 millones de dólares. Con este nivel de liquidez, hacer frente a los compromisos de corto plazo resultaba imposible. Valga decir que en 1989 debieron pagarse 4,2 millones de dólares a los acreedores externos, cantidad a la que se agregaron 3 mil millones por concepto de carta de crédito para las importaciones de 1988 las cuales debieron liquidarse en el primer mes de 1989 (195).

El nuevo esquema de negociación presentado por Venezuela, sin embargo, llevaba tras de sí un arma de persuasión muy importante: la declaración de moratoria. La moratoria fue anunciada por el presidente Jaime Lusinchi quien suspendió todos los pagos por amortización de los saldos de la deuda externa bancaria contraída desde 1983 hasta diciembre de 1988; la suspensión iniciaba en enero de 1989.

En su mensaje de fin de año, el presidente Jaime Lusinchi señaló: "el fracaso de los refinanciamientos hechos hasta ahora

193 Ibid.

194 Ibid.

195 Uno Más Uno, 6 de enero de 1989.

por todos los países deudores y la egoísta incomprensión por parte de los países acreedores (colocaron a Venezuela) en una situación insostenible". Lusinchi informó que la decisión estaba justificada por la caída de los precios internacionales del petróleo, y que fue notificada oportunamente a los bancos acreedores a quienes solicitó "el inicio de nuevas conversaciones, con el propósito de concretar la reprogramación de esa deuda de forma tal que (pudiera) ser cumplida por Venezuela sin afectar los requerimientos de su desarrollo". La medida se tomó con la aceptación del presidente electo Carlos Andrés Pérez, y se discutió con los acreedores desde los primeros días de enero.

La moratoria fue muy criticada por la oposición política en Venezuela, la cual afirmó que dejar de pagar 700 millones de dólares no resolvía en nada la intención de proteger las reservas internacionales. En los acuerdos con la banca de 1987 se fijó en 2,000 millones de dólares el umbral de esas reservas, pero a partir de 1989, se suponían abiertas las puertas a las demandas de embargo contra los bienes venezolanos en el exterior. Si las reservas venezolanas hubieran estado en ese nivel (540 millones de dólares), cosa que no era del todo falsa, ello quería decir que no había dinero para pagar, como de hecho estaba ocurriendo.

Mientras eso ocurría en Venezuela, el candidato electo de ese país, Carlos Andrés Pérez, dijo en la Cd. de México que era urgente una concertación entre países de América Latina y los países deudores. Propuso al gobierno mexicano adoptar soluciones conjuntas en los casos de la crisis económica y de la deuda externa, para impulsar un verdadero desarrollo de la región. Así mismo, negó que su administración fuera a usar la moratoria como arma de presión contra los deudores (196).

Como hombre que promete y cumple, Andrés Pérez se suple, decían en Venezuela cuando contrató con el FMI, el Banco Mundial y el BID un crédito por 12,110 millones de dólares para los siguientes siete años, a partir de 1989. El presidente Pérez dejó con ello las renuencias de sus sucesores a tratar con el Fondo y su "condicionalidad". Así, el nuevo gobierno recibió del FMI, el Banco Mundial y el BID un crédito distribuido de la siguiente manera:

- 1989: 1,700 millones de dólares (incluían 200 millones de dólares de las reservas de Venezuela en el FMI y de uso inmediato) y 1,500 millones producto de un crédito "stand by", pagadero en dos años;
- 1990-1991: 1,500 millones por año, mediante créditos de facilidad ampliada;
- del BM recibiría 4,900 millones de dólares entre 1989 y 1993, y 1,100 millones entre 1994 y 1995.
- del BID aportó (básicamente para apoyar proyectos

específicos) 2,600 millones; 1,500 millones entre 1989 y 1993, y 1,100 millones más entre 1994 y 1995.

Los 12,110 millones fueron parte de una "gran masa" de 20,600 millones de dólares que obtuvo el gobierno de Carlos Andrés Pérez, los que se integraron con aportes de la banca internacional, proveedores y agencias bilaterales. Ahora bien, para obtener la primera partida del crédito del FMI, Venezuela tuvo que firmar una carta de intensión. Esa fue la primera vez que Venezuela pedía ayuda al FMI, cuyas recetas financieras de tipo recesivo han obligado a los países deudores a implantar drásticos recortes en el gasto público -sobre todo en el gasto social-, privatizar sus economías y liberalizar el comercio exterior (197).

El problema principal para la firma de la carta de intensión, fue el pago de los 6,800 millones de dólares que los empresarios privados debían a bancos extranjeros a través de cartas de crédito que fueron otorgadas al cambio preferencial de Bs 14,50 por dólar. Los empresarios alegaban que pagar las cartas de crédito a la tasa flotante significaría la quiebra de muchas empresas. La respuesta del gobierno fue en el sentido de que, el mantenimiento de la paridad preferencial provocaría una caída en el PIB, dado el alto subsidio a las importaciones. Sin embargo, el Presidente del BCV informó en febrero que el gobierno compraría parte de esas obligaciones con dólares subsidiados. Como vemos, si no se subsidiaba por un lado, se hacía por otro (198).

Por otro lado, el FMI aprobó un crédito por 443 millones de dólares para apoyar las reformas económicas de Pérez. El financiamiento formaba parte de un crédito por 4,630 millones y se aprobó después de que el gobierno rompió las negociaciones con el Comité de Bancos Acreedores para un empréstito de 2,000 millones. También los gobiernos de Estados Unidos y España otorgaron un crédito puente por 450 y 350 millones de dólares, respectivamente, para apoyar la reforma económica en Venezuela. La verdad era que esta corriente de créditos se otorgó ante la difícil situación venezolana tras los disturbios de febrero de 1989 (199).

197 El Universal, 20 de febrero de 1989.

198 Recordemos que Carlos Andrés Pérez anunció la eliminación de la tasa preferencial y el establecimiento de tasa flotante, la cual, en febrero, se cotizaba entre 38 y 39 Bs/dólar. El Universal, 21 de febrero de 1989.

199 La operación de crédito con el FMI fue por 3,703 millones de dólares en Derechos Especiales de Giro (DEG), para concederse en un lapso de tres años. El 25% sería para reducir la deuda Venezuela con el organismo y el resto para hacer frente a

Con el lanzamiento del plan Brady en marzo de 1989, se puso énfasis en la reducción final de la deuda así como en la reducción de intereses. La demanda inicial de las autoridades venezolanas fue de una reducción del 50% a la deuda externa pública, pero esto fue rechazado de inmediato por el comité de bancos acreedores, quienes se opusieron a negociar. A fines de septiembre de 1989 se resolvió aclarar los 900 millones de dólares en pagos atrasados, a través de un préstamo de 600 millones a corto plazo. En ese momento la balanza de pagos de Venezuela se encontraba sin reservas líquidas. Esto mostró que las negociaciones entre la banca y el gobierno de Carlos Andrés Pérez estaban a la vista.

La quinta renegociación de la deuda externa venezolana inició, pues, en septiembre de 1989, cuando Venezuela retiró su demanda de reducir el 50% de su deuda, y presentó un nuevo menú de opciones en un intento por reactivar las negociaciones con las instituciones financieras. Las nuevas opciones incluyeron: reducción de la deuda en varios niveles, empezando al 60% y luego bajar hasta el 35%, que era el nivel del acuerdo logrado con México; además, se pedía la concesión de nuevos préstamos. El cambio de actitud se debió a que era más fácil ofrecer niveles de reducción a los acreedores que obtener una sola reducción de todos ellos.

A la par de que se iniciaban formalmente las pláticas sobre la renegociación de la deuda externa, Venezuela recibió un nuevo crédito puente por 600 millones de dólares, que le permitiría cubrir rezagos en intereses. El crédito sirvió para pagar los principales atrasos (unos 800 millones de dólares) para el segundo y tercer trimestre de 1990 y para que los pagos del último trimestre fueran reprogramados, pero principalmente, para poder llevar a cabo las negociaciones de la deuda. El ministro de Planeación, Miguel Rodríguez, indicó entonces que Venezuela había modificado su objetivo de una reducción del 50% de su deuda bajo el plan Brady y que ahora presentaría una propuesta para la disminución de entre 35 y 60%, similar a la obtenida por México (200).

sus necesidades financieras internacionales. A la operación del FMI se agregaron 755 millones facilitados por el BM en días anteriores. Con ello, fueron 5,385 millones de dólares los aportes de las entidades gemelas en un plazo de ocho días. El Universal, 29 de junio de 1989; Comercio Exterior, vol. 39, núm. 4, op. cit., p. 338.

200 Las pláticas de renegociación entre el Comité Asesor de los bancos acreedores y la Comisión Negociadora de Venezuela se inició en los primeros días del mes de octubre. El Universal, 28 de septiembre de 1989.

Finalmente, en diciembre de 1990 se firmó el Acuerdo de renegociación de la deuda entre Venezuela y la banca acreedora privada. El Acuerdo venezolano estableció: emisión de notas colaterales a corto plazo (recompra); Bonos de reducción permanente de intereses (bono par); Bonos de descuento temporal de intereses; bonos de reducción de capital; entrega de dinero fresco. Todos estos instrumentos estuvieron garantizados por 2 mil 565 millones de dólares, que fueron comprados por el gobierno venezolano al Tesoro de Estados Unidos. Como sucedió con la negociación mexicana, los bancos acreedores pudieron optar por cualquiera de los puntos del menú para la renegociación de carteras. Las opciones que resultaron más atractivas para los acreedores fueron la de dinero fresco (6 mil millones) y la de reducción del principal (7 mil millones) de un total de 19 mil 720 millones de dólares renegociados. De esta manera, se esperaba que el servicio de la deuda para 1991 fuera de 1,600 millones, lo que representaría una reducción de 50%, en relación con lo que se hubiera tenido que desembolsar sin el Acuerdo. La firma del Acuerdo se hizo el 5 de diciembre de 1990, y se finiquitaron los documentos finales hasta el 18 de diciembre, cuando fue cerrada la operación (201).

El Plan Brady fue básicamente un esquema voluntario que incentivaba la concesión de nuevos créditos y una participación importante en la reducción de la deuda. El incentivo más importante estaba en la disponibilidad de dinero público -en este caso, dinero de la reserva Federal de Estados Unidos- para financiar la recompra de títulos de la deuda en el mercado secundario, y en el intercambio de "deuda vieja" por deuda con descuento (202).

Hasta el día en que fueron escritas estas líneas, toda vía no se establecían las supuestas bondades del Plan Brady para Venezuela. Al margen de la reducción nominal en parte de la deuda y el ahorro de pagos por intereses, no se habían manifestado verdaderos signos de recuperación en las finanzas públicas de este país. Sin embargo es muy pronto para dar conclusiones acertadas de la renegociación de la deuda. Hay que esperar más tiempo.

201 El Financiero, 5 de diciembre de 1990.

202 El mercado secundario no existe como tal, sino que se refiere a la transacción de títulos de deuda externa de cualquier país sobre un valor estimado y no sobre su valor nominal. Véase, Gert Rosenthal, "Beyond Brady: Latin America's Tree-Point Plan for Deepening Debt Relief", en Latin Finance, núm. 20, Florida, septiembre de 1990, pp. 17, 18 y 20.

2.5 SITUACION POLITICA.

Venezuela fundó su "democracia representativa" en 1958, año en el que se terminó con un largo período de dictaduras. El derrocamiento de Marcos Pérez Jiménez abrió paso a una serie de gobiernos civiles de elección popular, que sin embargo han tenido que enfrentarse a graves problemas de violencia política, incluidos enfrentamientos con guerrillas de izquierda e intentos de golpe de Estado por parte de algunos sectores militares identificados con la derecha e izquierda radicales. Así mismo, se han generado tremendos movimientos de protesta antigubernamentales que han costado varios miles de víctimas.

Las elecciones presidenciales se han presentado en una alternancia del poder entre dos partidos (AD y COPEI), los cuales han fundado un sistema bipartidista de gobierno. Esto se explica por el hecho de que existen estrechos vínculos de intereses económicos y políticos entre las principales figuras de los dos partidos políticos dominantes.

Esa condición bipartidista del sistema político venezolano, ha convertido a COPEI y a AD en los principales canales de acción política y los aglutinadores de los sectores más influyentes de la sociedad. Así, la actividad política que pudieran ejercer los sindicatos, los empresarios, la Iglesia o los militares, se lleva a cabo a través de esos dos partidos, quienes con su acción se han esforzado por la estabilización del régimen y por la conducción de políticas económicas acordes con los intereses del capital local y extranjero. Esta doble acción se ha reflejado en la política exterior de Venezuela, poniendo énfasis en la defensa del régimen político (203).

Como hemos visto en capítulos anteriores, el petróleo ha sido el pilar de la economía venezolana, por lo que su importancia económica y política es vital. Durante la década de los setentas, cuando la crisis energética mundial, el petróleo proveyó de cuantiosos ingresos públicos que sirvieron para acelerar la reforma administrativa del Estado. En efecto, el primer período de gobierno de Carlos Andrés Pérez aplicó una política de reforma estructural del Estado, la cual, además de muy costosa, elevó considerablemente el gasto público.

El gobierno de Andrés Pérez fue considerado contradictorio, conflictivo, demagógico y despilfarrador. Esta forma de hacer política, lo colocaron hacia el final de su período constitucional en una situación crítica. La política económica del perezismo devino en un sistema "excluyente y conflictivo", es decir, se llegó a un punto en el que la crisis económica interna, la caída

203 Elsa Cardozo de Da Silva, op. cit., p. 16.

en los indicadores del bienestar social y los problemas políticos de una corrupción descarada eran tan comunes, que las posibilidades de estallido social se hicieron cada vez más objetivas.

Esta situación permitió que COPEI ganara las elecciones presidenciales de 1978. El candidato ganador, Luis Herrera Campins, abrió una campaña electoral bajo el eslogan de "gobierno para los pobres". Su fama como reformador le ganaron las simpatías de gran parte del electorado, además de que sus promesas de corrección en la política económica del país para solucionar los problemas económicos de las mayorías, le permitieron el apoyo de sectores económicos importantes que estaban inconformes con los resultados de los gobiernos de AD.

Herrera Campins fue el segundo presidente venezolano salido de las filas de COPEI, y a diferencia de su antecesor, Rafael Caldera, no gozó de una mayoría en las cámaras que le permitiera aplicar sus recetas para la crisis de su país. El problema fue más que un simple formalismo de la división de poderes, ya que Herrera Campins nunca buscó el concenso político con otros partidos, ni siquiera en cuestiones tan importantes para su gobierno como el presupuesto estatal. Esta forma de dirigir la política presidencial llevó al copeyano a mantener relaciones muy tensas con el Parlamento, incluidos los miembros de su partido.

Con la sociedad civil, Herrera Campins nunca abrió ni permitió mecanismos de consulta para la discusión de políticas económicas. En este caso, hasta se ignoraron las reuniones del presidente con la cúpula de su partido, llevándose únicamente reuniones con íntimos amigos y colaboradores. Las rivalidades del presidente con el Parlamento y con los grupos de presión más importantes de la sociedad civil (FEDECAMARAS, CTV, Iglesia Católica y algunas organizaciones civiles), desembocaron en una crítica abierta a la forma en que se gobernaba. Junto a esto, estaba también el hecho de que muchas de las promesas de campaña de Herrera no se cumplían, lo que disgustó a los sectores que le apoyaron. Herrera Campins trataba, por un lado, desaparecer la política económica del perecismo (el gobierno de los proyectos faraónicos) por medio de medidas de corte neoliberal (reducción del gasto público, liberalización de precios, etc.), por el otro, cumplir con sus promesas de gobernar para los pobres respetando las ideas del Estado benefactor. Dos políticas tan diferentes entre sí provocaron grandes contradicciones en el accionar del gobierno, y esto a su vez agudizó la crisis económica del país y los problemas sociales; en el plano exterior marcó uno de los períodos más desprestigiados de la política exterior venezolana.

Así las cosas, las elecciones de 1983 fueron largas y violentas verbalmente. Sin embargo, ello no afectó la amplia participación ciudadana en esas elecciones, al contrario, se manifestó un alto porcentaje de votantes, candidatos y corrientes políticas durante todo el proceso electoral.

El ganador de las elecciones presidenciales de 1983 fue precisamente Jaime Lusinchi, candidato de AD. La victoria de Lusinchi se debió a tres factores claves:

- 1) el desprestigio que hizo Herrera Campins de su partido con su forma de gobernar, la cual no pudo solucionar la crisis económica interna y favoreció electoralmente a AD;
- 2) las características tradicionales de los procesos electorales en Venezuela (gran diversidad de partidos de los que sólo dos son verdaderas fuerzas políticas, mínima oferta política, conducción de las campañas políticas de los candidatos bajo un sistema similar a la publicidad comercial);
- 3) la apariencia de que el candidato de AD realizaría verdaderos cambios en la economía, en la administración pública y en las condiciones sociales de muchos venezolanos, con sus propuestas de un "nuevo pacto social" y de la creación de un "sector económico cogestionario" (204).

Por otra parte, las elecciones de 1983 se caracterizaron por haberse realizado en plena recesión mundial, misma que puso en cuestionamiento al modelo de desarrollo seguido en Venezuela (el Sustitutivo de Importaciones). La economía petrolizada de este país retardó los efectos negativos de la crisis del modelo, hasta que el desplome de los precios internacionales del energético en 1982 puso fin a la salvación petrolera (205).

En 1983 podemos caracterizar a Venezuela como una sociedad en crisis: primero porque la crisis económica era nueva para el país, pues no se habían conocido tantas ni tan bruscas devaluaciones, inflación en crecimiento -hasta 1979 tenía la inflación más baja del mundo- ni caída en el ingreso real de la población; segundo, porque se inició una crisis en la estructura social, pues se acostumbraba "evitar enfrentamientos de intereses sociales" por medio de la intervención del Estado, quien "de alguna manera disponía de recursos para satisfacer, más o menos, todos los pedimentos..." de sus conciudadanos (206).

204 Heinz Sonntag, "Estado y Desarrollo Sociopolítico en Venezuela", en Cuadernos del CENDES, nú. 4, Caracas septiembre-diciembre de 1984, pp. 134-135.

205 Heinz Sonntag, "Las Elecciones en Venezuela: Una Interpretación Inicial", en Nueva Sociedad, núm. 70, Caracas, enero-febrero de 1984, pp. 138.

206 Joaquín Marta Sosa, "Venezuela: La Democracia Imposible en Funciones", en Nueva Sociedad, núm. 95, Caracas, mayo-junio de 1988, pp. 6-12.

Cuando el 2 de febrero de 1984 Jaime Lusinchi se convirtió en el sexto mandatario desde 1958, éste no perdió la oportunidad para reflexionar sobre la realidad de su país, realidad que tan sólo dos años antes hubiera parecido una aberración. En su discurso de posesión dijo: "la Venezuela del presente es a la vez creación y víctima de un fenómeno bien conocido: el súbito estallido de la riqueza fácil y casi gratuita, exacerbada por el alza repentina de los precios del petróleo. Esta contingencia desencadenó en nuestra sociedad cambios radicales y agravó nefastas tendencias al despilfarro, la malversación y el aprovechamiento ilícito" (207).

Lusinchi presentó un programa de gobierno que prometía corregir el rumbo de la economía y solucionar los graves problemas de corrupción heredados desde los tiempos de Carlos Andrés Pérez (1974-1979). En el plano exterior, Lusinchi criticó duramente la política exterior de Herrera Campins, la cual daba la impresión en la sociedad venezolana de que el conservadurismo con el que se trataron los problemas políticos en Centroamérica y el Caribe, La guerra de las Malvinas y los problemas limítrofes con Colombia, estaban acarreado a Venezuela "en un conjunto de conflictos sin tener real influencia sobre la marcha (...) (y) en el desenlace de los mismos" (208).

Los cambios prometidos en campaña por Lusinchi no fueron inmediatamente establecidos, en cambio, Lusinchi fue poco a poco creando las bases para la aplicación de un nuevo modelo socioeconómico. Este nuevo modelo implicaba la implantación de una nueva forma de acumulación capitalista donde la acción del Estado fuera mínima: liberalización de las condiciones de acumulación del capital local y extranjero; reforma estructural del gasto público y una nueva relación Estado-sociedad. Tales cambios ya estaban siendo aplicados en otras sociedades latinoamericanas, y provenían principalmente de sus relaciones económicas con los grandes centros financieros mundiales, vía el FMI.

Las primeras acciones de Lusinchi fueron: en lo interno actuó contra el desquebrajamiento de las relaciones sociales y contra la grave corrupción administrativa; en lo externo, liquidó la "diplomacia de proyección" de Herrera Campins y abrió una nueva política exterior centrada en la renegociación de la deuda externa y en la cooperación internacional contra la crisis de los precios del petróleo (209).

207 Comercio Exterior, vol. 34, núm. 3, op. cit., p. 262.

208 Ibidem, p. 140.

209 Elina Peraza Martel, "La Cuenca del Caribe en la Proyección Externa Venezolana", en El Caribe Contemporáneo, núm. 18, enero-junio de 1989, UNAM-FCPyS, México, pp. 37-40.

A Jaime Lusinchi le tocó administrar la crisis económica más grande en la historia de Venezuela, sin embargo, terminó su mandato con un altísimo grado de popularidad. Su secreto fue evitar el más mínimo conflicto con la sociedad, "por el método de taparlos y no resolverlos"; dilatar las soluciones difíciles y que podrían haberle causado graves problemas de gobierno; hacer concesiones a todos los sectores con capacidad de presión, evitando en la medida de lo posible el enfrentamiento entre estos. En el plano económico, se dedicó a mantener los precios estables por la vía del subsidio, y presionó sobre la inflación de manera que ésta no le explotara en las manos; tal vez a su sucesor le ocurriría (que de hecho sucedió), pero lo importante era que a él no (210).

El plan de Lusinchi tuvo dos inconvenientes: por un lado, fue muy costoso, ya que se utilizaron las reservas internacionales para hacer frente a los compromisos más inmediatos, lo que al final dejó en arcas la raquítica suma de 800 mil dólares; por el otro, que el sucesor tendría que tomar medidas muy drásticas para solucionar la situación, es decir, a Carlos Andrés Pérez le tocaría pagar los gastos de la fiesta (211).

El liberalismo económico aplicado en Venezuela nació durante el gobierno de Lusinchi. Este nuevo modelo de desarrollo ha desembocado en una marejada de protestas sociales. Aunque a Lusinchi no le tocaron protestas violentas, la continuación y profundización de las reformas estructurales en la economía por parte de su sucesor, generaron sangrientas manifestaciones de repudio por parte de los sectores marginados de la sociedad.

Por último, hacia el final de su mandato, Lusinchi tuvo que enfrentar a tres escándalos supremos y que le costarían a la postre el enjuiciamiento político a su gobierno. Primero fue el escándalo Ricardi, un escándalo que inmiscuía al presidente en un fraude por 13,793 millones de dólares, por medio de préstamo de dólares preferenciales para la industria, pero que eran posteriormente vendidos en el mercado libre. En el escándalo estaban inmiscuidas también empresas transnacionales y nacionales.

Luego fue "La Matanza de El Amparo", problema de violencia militar que le costó a Lusinchi el desprestigio internacional. Los hechos ocurrieron cuando un grupo de 16 pescadores "fueron confundidos" por guerrilleros colombianos y atacados a tiros por una cuadrilla del ejército venezolano. El asunto trajo un grave problema diplomático con los gobiernos de México y Colombia: con el primero por dar asilo en calidad de perseguidos políticos a

210 UNO: La Revista de América, año 1, núm. 6, Madrid, marzo de 1989, p. 48.

211 Ibid.

dos pescadores sobrevivientes; con el segundo, porque dos de los pescadores asesinados eran de nacionalidad colombiana (212).

El tercer escándalo al que se enfrentó Lusinchi se presentó luego de abandonar la presidencia. En este último se le acusaba de haber sido el provocador de la crisis económica que se reflejó en las reservas internacionales y que por ello Carlos Andrés Pérez hubiera recurrido a pactar con el FMI un paquete de medidas antipopulares a cambio de nuevos préstamos (213).

En resumen, el gobierno de Jaime Lusinchi se distinguió por haber iniciado las reformas estructurales en el modelo de desarrollo seguido por Venezuela durante treinta años. Las medidas aplicadas iban desde la privatización de empresas no prioritarias, la apertura comercial y la flexibilización de las trabas a la inversión extranjera, hasta el recorte al gasto público y reducción en el gasto social.

En lo político, Lusinchi se distinguió por las concesiones que hizo a los grupos de presión para evitar escándalos y enfrentamientos políticos. Al final, esta forma de gobernar le provocaría la condena popular dados los problemas que al final desencadenó. No pudo desterrar la corrupción pública y se volvió parte de ella; no pudo mantener la endeble paz social y sí, en cambio, provocó trágicos acontecimientos de violencia política.

212 La Jornada, 7 de abril de 1989.

213 El Universal, 15 de mayo de 1989.

SEGUNDA PARTE.

LA POLITICA COMERCIAL EXTERNA DE MEXICO Y
VENEZUELA HACIA AMERICA LATINA, 1983-1989.

INTRODUCCION.

LAS relaciones comerciales entre México y Venezuela durante el periodo 1983-1989 se desarrollaron en un marco general de crisis económica permanente. Esa crisis fue un signo distintivo, donde la caída de las exportaciones tradicionales y el sobreindeudamiento fueron los dos grandes problemas a los que tuvieron que enfrentarse los gobiernos venezolano y mexicano de esos años.

La crisis petrolera de 1981 redujo considerablemente los ingresos de divisas de los dos países. Junto a esto, el problema de liquidez que padecían les obligó a asumir medidas económicas de corto plazo, mismas que impactaron en sus respectivos comercios internacionales. Por un lado, México se dirigió a la despetrolización económica, reduciendo las inversiones en la industria y promoviendo el desarrollo apresurado de actividades manufactureras. Por el otro, Venezuela luchaba por minimizar los efectos recesivos de su economía, impulsando la internacionalización de su industria petrolera y promoviendo la diversificación industrial en otras actividades claves como la aluminica y del hierro.

Los problemas comunes -aunque diferentes en magnitud y alcance- acercaron a los gobiernos de Miguel de la Madrid y de Jaime Lusinchi. Desde la toma de posesión de Lusinchi en febrero de 1984, y hasta la salida de De la Madrid de la presidencia mexicana en 1988, las reuniones fueron constantes entre los dos presidentes, mismas que se distinguieron por la recurrencia de tres temas: crisis petrolera, deuda externa y crisis política centroamericana.

La primera visita oficial que recibió Lusinchi como presidente constitucional de su país fue, precisamente, la del mandatario mexicano. Ello significó, de hecho, que las relaciones bilaterales y la concertación para resolver problemas comunes estaban cambiando.

Los antecedentes de la nueva relación fueron: la firma del Programa de Cooperación Energética para Países de Centroamérica y el Caribe, o Pacto de San José, en 1980 a convocatoria del presidente venezolano Luis Herrera Campins, y la creación del Grupo Contadora, junto con Colombia y Panamá en 1982. Posteriormente, la creación del Grupo de Río en 1987 y la del Grupo de los Tres en 1989 han programado nuevas formas de cooperación económicas y políticas no conocidas hasta entonces en las relaciones bilaterales entre México y Venezuela.

El presente apartado consta de dos capítulos en los que se analizan las acciones de México y Venezuela en la cooperación económica -tanto bilateral como conjunta- para América Latina, así como las convergencias políticas sobre asuntos de interés común, tales como la crisis centroamericana y problemas continentales como deuda, energéticos y reforma económica (214). El capítulo inicial de esta segunda parte analiza las relaciones económicas bilaterales; se inicia por un análisis del intercambio global para arribar a la explicación de la convergencia en políticas comerciales externas.

El siguiente capítulo hace una evaluación de la cooperación conjunta de México y Venezuela en América Latina. El capítulo se compone de tres subcapítulos, de los cuales, el primero analiza la participación de los dos países en el Grupo de los Tres en el que también actúa Colombia. Este grupo que nació de las cenizas de Contadora, marcó el inicio de una nueva época en las relaciones económicas entre las tres naciones. Si bien el trio energético de América Latina ya mantenía acuerdos de cooperación en el seno de la ALADI, estos acuerdos eran de simple relación comercial, dejando de lado uno de los principales sectores de sus respectivas economías: el petróleo.

El segundo subcapítulo hace un examen de la evolución del Pacto de San José (PSJ), en el que México y Venezuela han jugado un papel muy importante en la cooperación económica para Centroamérica.

En el tercer y último subcapítulo se hace una revisión de las relaciones económicas México-Venezuela en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Ya desde su aparición en 1960 como Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), tanto México como Venezuela habían mantenido posturas similares en cuanto a sus intereses comerciales en la región. Sin embargo, no es sino hasta la década de los ochenta cuando realmente empezaron a funcionar los Acuerdos Parciales de Comercio firmados por ambos en el organismo. Para darle una interpretación más acorde con la integración tradicional en el continente, este subcapítulo lo divide en tres apartados: el primero estudia las relaciones de México con el Grupo Andino, Grupo al cual pertenece Venezuela; en segundo lugar, se hace una revisión de las posiciones de México y Venezuela con respecto del Tratado de la Plata, donde se reúnen el resto de los países integrantes de la ALADI y que no forman parte del Grupo Andino; finalmente, se hace un análisis de la participación de los dos países en la el Grupo de Río, el último de los grandes foros de

214 Aunque existen otros temas de interés mutuo como el narcotráfico y el mantenimiento de la democracia política en el continente, estos temas serían parte de un estudio más amplio y se encuentran fuera de los alcances de esta investigación.

discusión y concertación política a nivel regional.

Así pues, la segunda parte es un estudio sobre las relaciones económicas entre México y Venezuela en el plano bilateral, así como en el multilateral. De este último se hace incapié en las convergencias de política comercial externa hacia América Latina.

CAPITULO 3. COMERCIO BILATERAL.

3 COMERCIO BILATERAL MEXICO-VENEZUELA,
1983-1988.

Desde el nacimiento de México y Venezuela como naciones independientes de la corona española, éstas establecieron relaciones diplomáticas, de amistad y comercio. Los primeros contactos mexicanos con aquel país se hicieron con lo que entonces era la Gran Colombia (que comprendía Colombia, Ecuador, Venezuela y Panamá), con quien se intentó establecer relaciones diplomáticas según los ideales de Simón Bolívar. Así se inició un proyecto de unidad que daría origen a propuestas como el Congreso de Panamá en 1826.

Las relaciones mexicano-venezolanas, a nivel Estado, no se darían sino hasta 1878, cuando México nombró su primer representante residente en ese país. Sin embargo, apenas si existieron contactos bilaterales de importancia. Ello se explica por el hecho de la inestabilidad política que imperaba en ambos países. El pobre nivel de las relaciones se mantendría aun hasta mediados de este siglo.

De cualquier manera, esta añeja vinculación ha promovido el surgimiento de acuerdos como el suscrito en la Conferencia de Chapultepec de 1945, sobre "Problemas de la Guerra y la Paz"; la Carta de la Organización de Estados Americanos (OEA), o Carta de Bogotá, en 1948; la Decima Conferencia Interamericana, en la cual se aprobó la llamada Declaración de Caracas, en 1954; El Tratado de Montevideo que dio origen a la ALALC, en 1960; las reformas al Tratado de Montevideo, o Tratado de Acapulco que dio nacimiento a la ALADI, en 1980; y posteriormente, ambos países coincidieron en la creación del SELA.

Los acuerdos conjuntos más recientes han sido: El Acuerdo de Cooperación Energética para Centroamérica y el Caribe, o Pacto de San José (PSJ), en 1980; la creación del Grupo Contadora como instrumento de solución pacífica al conflicto centroamericano, en 1982; y la creación del acuerdo de Cooperación Económica del Grupo de los Tres en 1989.

Es evidente pues que a partir de finales de la década de los cuarenta se ha mantenido un acercamiento en las relaciones económicas y diplomáticas entre México y Venezuela. Ese acercamiento se incrementó sustancialmente durante la década de los ochenta, principalmente durante el gobierno del socialdemócrata Jaime Lusinchi. Podríamos decir que, en términos generales, las relaciones diplomáticas entre las dos naciones fueron de constante aproximación, pero que en el campo del intercambio comercial no hubo verdaderos frutos, sobre todo en las dos últimas décadas.

Desde que México se convirtió en un país petrolero, se reflejó un claro distanciamiento económico de Venezuela —aunque ello fue en general con todas las naciones de Sudamérica. El motivo fue que como las relaciones comerciales con ese país se realizaban por lo común en el marco de la ALALC, y como ésta estaba a punto de desaparecer por su crisis interna, el comercio bilateral tendió a mostrar un evidente estancamiento. Durante la década de los sesenta el comercio bilateral mostró un crecimiento total del 1000%; durante la década de los setenta éste no fue igual de sorprendente, aunque creció casi 200%.

Entrada la década de los ochenta, ni Venezuela era comercialmente importante para México, ni mucho menos lo era México para Venezuela. En efecto, México apenas si representaba el .6% de las compras externas totales de Venezuela en 1980, al mismo tiempo que le vendió sólo el .12% de sus exportaciones totales. En la lista de los principales socios comerciales venezolanos no aparecía México, y viceversa. En lo que respecta a los cinco principales socios latinoamericanos, ambos países estaban muy lejos de mantener un cierto grado de trascendencia comercial entre sí.

Esto se puede explicar por lo siguiente: el petróleo de ambas naciones las hacía competidoras en el comercio internacional, por lo que era mínima la diversidad de productos que mutuamente podían ofrecerse. Así por ejemplo, el 75% de las exportaciones mexicanas en 1980 eran básicamente de petróleo sin refinar, en tanto que Venezuela obtenía el 90% de sus divisas por exportación del sus crudos y algunos derivados del mismo. A no ser petróleo, lo cual ambos producían, no había otra cosa que pudieran venderse.

Era evidente que los esfuerzos de liberalización del comercio regional que había emprendido la ALALC fracasaron, y México tenía mucho que decir al respecto, ya que el proteccionismo en que colocó a su economía bloqueó cualquier intento de intercambio y complementación económica con algún país de América Latina; lo mismo sucedió con Venezuela. Durante casi toda la década de los ochenta, a México y a Venezuela dejó de interesarles el multilateralismo con América Latina y decidieron desarrollar su comercio exterior preferentemente por medio de negociaciones bilaterales. Las dos naciones utilizaron marginalmente a la ALALC para sus negocios comerciales con la región; lo mismo sucedió cuando se sustituyó a la ALALC por la ALADI.

Hasta 1983 el comercio exterior de México con América Latina se dirigió a dos grandes áreas: una conformada por Centroamérica y el Caribe, Argentina y Brasil; la segunda por el resto de los países latinoamericanos. Para el caso de Venezuela fue algo similar, sin embargo, el primer grupo lo integraba Colombia, Brasil y el Caribe angloparlante; la segunda área la conformaba el resto de la región. En este sentido, las dos naciones se han

representado mutuamente como socios comerciales de segunda importancia. Las cifras del comercio bilateral siempre han mostrado mínimos niveles de intercambio en comparación con otros socios del continente, así como marcadas variaciones anuales en los montos totales de intercambio y poca diversidad comerciable. Fue por ello que ambos países habían mostrado poco interés en cambiar tales condiciones.

Sin embargo, a partir de 1983 las negociaciones comerciales entre México y Venezuela dieron un giro en su contenido: el factor fue la crisis económica mundial y los efectos negativos que estaba infringiendo a las sociedades latinoamericanas. Además hubo otros factores de índole política que impulsaron nuevas formas de cooperación bilateral: la invasión norteamericana a la isla de Granada; la crisis militar en Centroamérica y la democratización política en algunos países de Sudamérica (215).

Entre tanto, la crisis económica mundial sirvió como catalizador en el acercamiento económico-comercial entre ambas naciones, ya que se manifestaba en ellas por medio de los efectos perniciosos de la caída de los precios internacionales del petróleo, así como en la crisis mundial de la deuda externa. Ante tal situación, los dos países intentaron buscar nuevas formas de negociación comercial en el seno de la ALADI, así como la implantación de mecanismos novedosos en el comercio bilateral.

Las verdaderas negociaciones que incrementarían su comercio iniciaron en 1983. A partir de ese año, el intercambio comercial se incrementó, aunque pobremente, si de manera sostenida. Todo ello comenzó con el encuentro de febrero de 1983 entre el ministro de Energía de Venezuela, Humberto Calderón Berti, y el presidente mexicano, Miguel de la Madrid Hurtado. En esa reunión se acordó que ambas naciones realizarían esfuerzos comunes para contribuir a solucionar la difícil situación del mercado petrolero, así como para propiciar que los precios del crudo se fijaran de manera ordenada y "evitar, de ese modo, reducciones competitivas que desencadenaran un proceso acumulativo hacia la baja". Aunque el encuentro fue más de concertación en materia de política petrolera de los países, desde ese momento se dio inicio a una serie de entrevistas oficiales que posibilitaron el acercamiento en materia comercial (216).

Después de la crisis de los precios internacionales del petróleo en 1981, el interés de concertación en política

215 Secretaría de Relaciones Exteriores, "Política Exterior" en Cuadernos de Renovación Nacional, número XIII, FCE, México, 1988, p. 39.

216 Comercio Exterior, vol. 33, núm. 3, marzo de 1983, p. 231.

petrolera fue, tanto para México como para Venezuela, una prioridad de sus asuntos externos. Ello fue claro desde el momento en que el mercado internacional, en plena caída, afectaba grandemente las finanzas externas de los dos países. En el caso de México, el presidente De la Madrid había iniciado desde su primer año de gobierno una redefinición de la política petrolera, terminando con la tradicional postura ambigua y ambivalente con respecto de la dinámica petrolera internacional. Así, en enero de 1983 -a un mes de haber asumido el gobierno- De la Madrid inició contactos más estrechos con algunos productores de petróleo. Uno de esos países fue Venezuela, con quien se mantendrían los contactos a un mayor nivel que con otros productores importantes. La gira de una delegación mexicana a principios de 1983 visitó primeramente Venezuela, donde se iniciaron contactos para una futura reunión entre los ministros de energía de ambos países; la delegación continuó por Arabia Saudita, Kuwait, Iran, Argelia y Nigeria, donde sólo se recabó información de las condiciones petroleras en esos países (217).

En un principio, la concertación petrolera de México con Venezuela se realizaba de forma bilateral para poder mantener una política de precios, producción y comercialización de manera independiente. Sin embargo, la agudización de la crisis petrolera mundial obligó al presidente mexicano a fortalecer y ampliar su política petrolera con un mayor número de productores, en especial con aquellos que aun mantenían cierta presencia en el mercado mundial del petróleo (218).

El primer paso que dio México en su política petrolera multilateralista fue la de agregarse a la OPEP como observador "informal" en las negociaciones de Londres de finales de 1983. En esa ocasión México decidió congelar sus precios petroleros en tanto no se supieran las resoluciones de la OPEP. También acordó con Venezuela coordinar la fijación de sus respectivos precios para el petróleo pesado, el de mayor exportación para ambos. Las pláticas de Londres entre México y Venezuela posibilitaron una nueva reunión en enero de 1984. Ese mes arribó a México el ministro de Energía y Minas de Venezuela, Arturo Hernández Grisanti, lo que mostró nuevamente que ambos países trataban de mantener una posición conjunta con respecto de la crisis mundial de los energéticos (219).

217 Guadalupe González, "La Organización Latinoamericana de Países Exportadores de Petróleo y Los Nuevos Lineamientos de la Política Petrolera Exterior de México", en Carta de Política Exterior Mexicana, año III, Núm. 4, El CIDE, México, julio-agosto de 1983, p. 10.

218 Ibid.

219 El Día, 26 de enero de 1984.

En el marco de la visita de Hernández Grisanti a México, el ministro afirmó que su país estaba dispuesto a mantener relaciones "orientadas a mejorar y ampliar los mecanismos de colaboración petrolera". La visita del ministro venezolano se realizó en un intento por analizar, de manera conjunta, la situación de mercado mundial de hidrocarburos y fortalecer las relaciones bilaterales en materia energética. En la reunión reconoció la política petrolera de México como acorde con las disposiciones estratégicas de la OPEP, a pesar de no pertenecer a ella. Las declaraciones del ministro venezolano demostraron que México estaba logrando participar de manera activa en las discusiones de la OPEP, y a la vez mantenerse como productor independiente (220).

Las nuevas relaciones de México con la OPEP se habían replanteado, no en el sentido de si México era o no miembro de la Organización, sino en que se revisó la forma de negociación petrolera internacional, detectando a los principales actores de la escena mundial. En este caso, México tenía necesariamente que sostener reuniones periódicas y asistir como observador a las reuniones del cartel petrolero, valiéndose de sus lazos con uno de sus miembros más prominentes: Venezuela.

Así, mientras que México utilizaba a Venezuela para sus propósitos de cambio en su política petrolera, Venezuela encontraba a México como el mejor de los aliados en la estabilización del mercado petrolero. No obstante la rivalidad que existió entre los dos países -hasta antes de 1983- y que precipitó una guerra comercial en 1982, la gravedad de la crisis en los precios del crudo hizo revalorar al país sudamericano la forma de concertación que tenía con México.

La rivalidad entre las dos potencias petroleras de América Latina provocó un serio enfrentamiento comercial por el control de uno de los mercados más importantes del mundo: el norteamericano. Veamos: cuando el crudo venezolano (bachaquero) se vió desplazado por su equivalente mexicano (maya), la pérdida del mejor de sus clientes obligó al gobierno de Luis Herrera Campins a reducir sus precios y plataforma de exportación para proteger lo que le quedaba de mercado; entre tanto, PEMEX reducía precios e incrementaba su oferta exportable en clara ofensa a sus rivales, en este caso Venezuela. El problema se solucionó cuando la conjunción de varios sucesos permitió que la cooperación y concertación petrolera entre los dos países se hiciera incuestionable. Los acontecimientos a que me refiero fueron básicamente tres: los cambios de gobierno en Venezuela y México; la agudización de la crisis petrolera mundial y los cambios en los intereses y estrategias de las petroleras PDV y PEMEX.

Así pues, estos acontecimientos obligaron la realización de una gira de una misión mexicana por Venezuela en enero de 1983 y la visita a México del Ministro de Energía en enero de 1984. A su vez, estos encuentros abrieron el camino para una reunión a nivel jefes de Estado para "aclarar paradas". En efecto, en marzo de 1984 el presidente Miguel de la Madrid H. salió de México para hacer visitas de Estado a Colombia, Brasil, Argentina, Venezuela y Panamá. Se afirmó que el viaje tenía el objetivo de firmar con Venezuela acuerdos en materia petrolera.

El mandatario mexicano llegó a Venezuela el 5 de abril, después de haber visitado Colombia, Brasil y Argentina -en ese orden. Los temas generales tratados en la gira por los cinco países fueron:

- 1) una evaluación común de la situación en Centroamérica, en la que los presidentes estuvieron convencidos de que esa región no debía ser campo de disputa de las superpotencias y que la lucha de sus pueblos no podía explicarse de modo simplista, como mera expresión del afán de una potencia extracontinental por acrecentar sus dominios;
- 2) el fracaso de las formas autoritarias de gobierno y la conveniencia de iniciar o reforzar nuevos procesos democráticos, en los que el concepto de democracia no quedara circunscrito a un reducido ámbito electoral;
- 3) la apreciación conjunta de los efectos de la crisis económica internacional en los países latinoamericanos, entre los que destacaban las altas tasas de inflación, la elevada deuda externa y lo oneroso de su servicio, el estancamiento de la producción -e incluso su descenso- y el creciente desempleo;
- 4) la exigencia de cesar la carrera armamentista (221).

En la gira por Venezuela, De la Madrid se centró en un punto: el mercado petrolero. Fue por ello que el secretario de la Secretaría de Energía, Minas e industria Parastatal (SEMIP), Francisco Labastida Ochoa, se reunió en Caracas al resto de la delegación, ya que antes no había participado en las reuniones. Los temas examinados fueron: el Pacto de San José, la situación del mercado petrolero mundial, la cooperación mutua en materia de desarrollo tecnológico petrolero y la compra de equipos y bienes de capital para esa industria. Además; del petróleo se discutió el tema de Contadora, la experiencias propias en la renegociación de la deuda externa, la crisis económica en América Latina y el armamentismo mundial (222).

221 "De la Madrid y América Latina: En Busca de un Destino Digno y Soberano", en Comercio Exterior, vol. 34, núm. 4, México, abril de 1984, pp. 314-15, 318-19.

222 Ibid.

En el tradicional comunicado conjunto, los dos presidentes dieron a conocer un convenio bilateral de intercambio de bienes de capital para las industrias petrolera y petroquímica, con el objeto de sustituir importaciones. Al precisar la información, los ministros de Energía, Labastida y Calderón Berti, dijeron que el propósito fundamental era "encausar las compras que las industrias petroleras de cada país hacen a terceros países a su socio comercial petrolero latinoamericano". La medida, se supuso, permitiría iniciar una mínima coordinación del desarrollo de las respectivas industrias, incrementar sus exportaciones y diversificar y dar mayor valor agregado a los derivados del petróleo. Como ejemplo de esa cooperación, los ministros indicaron que "con la sólo coordinación de precios, en 1983 ambos países lograron captar 1,300 millones de dólares adicionales por venta de petróleo" (223).

Era claro pues que se partiría desde ese momento a una nueva forma en las relaciones comerciales de los dos países petroleros. Fue por ello que el intercambio comercial comenzó a mostrar un crecimiento moderado desde 1983. Hubo varios sucesos que influyeron para que el comercio bilateral se incrementara: primero, en 1983 se realizaron elecciones presidenciales en Venezuela, las cuales mostraron favorito al candidato de AD, Jaime Lusinchi; segundo, la política exterior del presidente Herrera Campins, denominada "diplomacia de proyección", estaba totalmente derrotada; tercero, las asperezas con México fueron liquidadas luego de que el gobierno de Herrera Campins entró en problemas diplomáticos con Estados Unidos después de la invasión de éste a Granada, isla que por la cercanía geográfica es prioritaria en la seguridad militar de Venezuela.

Durante el gobierno de Herrera Campins, las relaciones diplomáticas con México se distanciaron luego de la declaración Franco-Mexicana sobre la situación en El Salvador en agosto de 1981. El gobierno del copeyista apoyaba al presidente de la junta Cívico-Militar de El Salvador, José Napoleón Duarte, en tanto que México con su declaratoria daba el reconocimiento de "fuerza beligerante" al grupo guerrillero Farabundo Martí de Liberación Nacional (FMLN). La declaratoria provocó una posición adversa del gobierno venezolano, colocando las relaciones entre los dos países en la etapa más fría de toda su historia. Junto a esto, las relaciones comerciales para el bienio 1980-1982 se contrajeron a niveles comparables a los de principios de la década de los setenta (224).

223 Ibid.

224 Elina Peraza Martel, op. cit., p. 34-37; Mario Djeda, México: El Surgimiento de una Política Exterior Activa, SEP, México, 1986, p. 201.

Una vez que Jaime Lisinchi tomó el poder en Venezuela, éste se dedicó a corregir todos los errores políticos de su antecesor. Los cambios no se hicieron esperar, y en 1984 se dió inicio a una gran ofensiva diplomática a nivel continental. Esta ofensiva contempló desde la revisión de las relaciones con Guayana -con quien hasta 1991 tenía un problema de límites-, hasta una nueva política diplomática y comercial hacia Centroamérica y el Caribe. En este marco, con México se procuró un acercamiento más estrecho para la concertación en materia energética (225).

De esta manera, en cinco años hubo tres encuentros bilaterales y dos en reuniones multilaterales con otras naciones del continente. Así, luego de la ya mencionada reunión de Caracas en 1984, se programó una segunda entrevista que motivó una gran expectación dado el momento en el que se desarrollaba. La crisis petrolera de 1986 fue el marco de la Reunión de Cancún, en el Estado mexicano de Quintana Roo. El propósito del encuentro fue adoptar medidas conjuntas para estabilizar el mercado de hidrocarburos.

La reunión de Cancún trató los asuntos más importantes para las economías de los dos países: el problema de los precios internacionales del petróleo y el problema de la deuda externa. Al término de la reunión los dos presidentes se comprometieron a:

- * restaurar la estabilidad del mercado petrolero a precios razonables;
- * defender su participación en el mercado y en el proceso de fijación de precios;
- * establecer un convenio de cooperación para llegar a decisiones protectoras de los intereses de ambos países;
- * mantener un estrecho contacto en materia financiera;
- * hacer un llamado a los países exportadores de petróleo miembros o no miembros de la OPEP, a una participación solidaria y activa;
- * exhortar a los países importadores que contribuyan a la estabilidad de los precios del mercado (226).

La segunda reunión Lusinchi-De la Madrid fue para el gobierno mexicano una medida protectora de los intereses petroleros de México en el mundo. Al respecto, el presidente De la Madrid dijo en su cuarto informe de Gobierno: "En un esfuerzo por defender nuestros intereses en el mercado internacional del petróleo me reuní con el Presidente de la República de Venezuela. Con voluntad y decisión llamamos a todos los países productores a sumar

225 Elina Peraza Martel, op. cit., p. 43.

226 Comercio Exterior, vol. 36, núm. 3, marzo de 1986.

esfuerzas para procurar la estabilidad del mercado ..." (227).

Las negociaciones en materia de política petrolera continuaron durante todo 1986. Con las indicaciones hechas por sus presidentes, los ministros de Energía, Arturo Hernández Grisanti y Francisco Labastida Ochoa, se reunieron en el Cairo, Egipto, para entrevistarse conjuntamente con el ministro de Energía de ese país, Abdel Hady Kandil, y analizar la situación del mercado petrolero mundial en plena decadencia. Ambos ministros latinoamericanos viajaron juntos por varios países árabes para exponer una opinión binacional sobre el mercado del petróleo, en un esfuerzo por alcanzar la tan demandada estabilidad de precios. La propuesta conjunta era defender los precios internacionales del petróleo a como diera lugar (228).

Los intereses mutuos permitieron desarrollar los contactos ya establecidos, además de que se acordó una nueva entrevista a nivel presidencial. La tercera reunión Lusinchi-De la Madrid se llevó a cabo en julio de 1987 en la Ciudad de México, un mes después de celebrada la V reunión de la Comisión Mixta Intergubernamental de Cooperación Económica México-Venezuela. Este tercer encuentro de mandatarios mostró el avance en la convergencias de posiciones e intereses. Esas convergencias se derivaban de sus similitudes como naciones semindustrializadas, con fuertes problemas económicos en sus sectores externos (crisis de ingresos de divisas y crisis de deuda externa). La convergencia comprendía también, desde una perspectiva de política internacional, su vecindad con una zona turbulenta y al borde de la guerra civil generalizada: Centroamérica.

La visita del presidente venezolano Jaime Lusinchi en 1987, fue una ocasión para corroborar la posición similar en cuanto a los dos problemas comunes y a la vez más urgentes de las dos naciones: por un lado, la deuda externa, de la cual dijeron descartar la adopción de 'medidas unilaterales', es decir, que no aplicarían moratorias para presionar en el logro de renegociaciones, y en cambio pusieron énfasis en la importancia del Concenso de Cartagena "como un foro de análisis de la deuda externa latinoamericana"; y, por el otro, la crisis de precios del petróleo, sobre la cual se comprometieron a continuar las negociaciones conjuntas para lograr una mejoría sustancial en los ingresos por ventas del energético.

En materia de política exterior, los mandatarios decidieron hacer la séptima renovación del PSJ, mantener una posición firme en favor de los principios del derecho internacional (la

227 Véase, Miguel de la Madrid, Cuarto Informe de Gobierno, México, 1986.

228 Excélsior, 6 de febrero de 1986.

autodeterminación de los pueblos, la cooperación regional, la no intervención y el desarrollo como condición para alcanzar la paz y el bienestar social de los pueblos) y continuar con las acciones del Grupo Contadora, para encontrar una salida pacífica al problema de Centroamérica.

Finalmente, la tercera entrevista sirvió para establecer una serie de acuerdos bilaterales que ampliaron o ratificaron los firmados en la reunión de 1986. El documento de cooperación que salió de esa entrevista fue el Programa de Complementación Económica, cuyo objeto fue contribuir al desarrollo económico bilateral de los países mediante el fortalecimiento de la cooperación industrial y ecológica, así como en el incremento del intercambio comercial recíproco. El documento enfatizó sobre las posibilidades de co-inversión en empresas públicas y privadas, en especial en el ramo minero (el aluminio le importaba más a México), siderúrgico, bienes de capital e ingeniería de construcción. Además, se ratificaron los compromisos establecidos en la V Reunión de la Comisión Intergubernamental de principios de julio del mismo año, y se suscribió un acuerdo de transporte aéreo (229).

Para estas fechas, México había incrementado sustancialmente sus ventas a Venezuela, las cuales pasaron de 35 millones de dólares en 1984 a 84.5 millones en 1987, esto es, se había dado un crecimiento de poco más del 90% en sólo tres años. Al mismo tiempo, las compras mexicanas hacia Venezuela habían mostrado un aumento de casi el 800%, se pasó de 2 millones de dólares en 1984, a 7.9 millones en 1987. Sin embargo, hay que hacer observar que las importaciones venezolanas de México ya no alcanzarían el volumen de 1981, cuando se compraron 26 millones de dólares; que a pesar de ese crecimiento en el comercio bilateral, el porcentaje de crecimiento fue mucho menor que el experimentado con otras naciones, por ejemplo, con Brasil.

De cualquier manera, México empezaba a mostrar un interés muy claro por incrementar sus ventas a Venezuela. El crecimiento constante de las exportaciones mexicanas hacia ese país posibilitó la renovación de las líneas de crédito bilaterales en 1988 por 32 millones de dólares; las anteriores se habían firmado en 1986 por 10 millones de dólares. Con el crédito se esperaba estimular las exportaciones mexicanas en los sectores de metalmecánica, automotriz y de tecnología petrolera, industrias de alto crecimiento y exportadoras potenciales hacia el mercado sudamericano. El crédito se otorgó en dos partidas: una por 20 millones y otro por 12 millones para el semestre inmediato. Las líneas de crédito podían ser ampliadas, pues se preveía la insuficiencia de éste ante el crecimiento estimado del comercio bilateral de entre 20 y 40% (alrededor de 22 y 44 millones de

229 Alejandro Carrillo Castro, "México, Venezuela:(sic) Unidad de Acción", en Excélsior, 4 de agosto de 1987.

dólares de incremento para 1988) (230).

Además de financiar las ventas hacia Venezuela, México intentó apoyar a ese país con un préstamo para solucionar los problemas de pago de su deuda externa. A mediados de 1988 Venezuela se encontraba al borde de la crisis financiera dados los problemas para cumplir con sus obligaciones con la banca acreedora. Se rumoraba entonces que México le concedería un crédito por 1,000 millones de dólares, rumor que confirmaría el entonces embajador de México en Venezuela, Arturo Resenzweig-Díaz, quien admitió la existencia de negociaciones sobre un préstamo mexicano a los venezolanos por dicha cantidad. El rumor no pasó a mayores y el crédito no se concedió.

Las ventas venezolanas a México resultaban realmente insignificantes en comparación de lo que realizaba éste último con otras naciones, incluidas algunas centroamericanas. Hubo algunos intentos por mejorar esa situación, como por ejemplo, el mexicano Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX) y el Instituto de Comercio Exterior de Venezuela suscribieron un acuerdo en diciembre de 1986 por el cual se buscaba desarrollar el intercambio comercial. Para lograr este objetivo se buscaría la capacitación técnica de funcionarios de ambas instituciones, suministrar información sobre las perspectivas de comercialización que ofrecían los países; participar en las exposiciones y ferias comerciales; proporcionar información y asesoramiento a los empresarios de los países y colaborar en el Comité Bilateral de Hombres de Negocios Venezuela-México (231).

El acuerdo de las instituciones de ambas naciones empezó a mostrar sus avances hacia 1988, cuando Venezuela exportó a México productos por un valor de 8 millones de dólares, cantidad superior a los 4 millones que se vendieron durante 1987. Entre las posibilidades de exportación hacia México destacaban: calzado, textiles, químicos, productos farmacéuticos, implementos agrícolas y muebles. El retraso en los acuerdos de fomento al comercio bilateral fue en gran parte debido a las deficiencias que mostraba Venezuela en sus políticas de fomento a sus exportaciones no tradicionales. Es por ello que hasta 1988 el país sudamericano logró diversificar sus exportaciones a México, posibilitando con ello el crecimiento de sus ventas.

De cualquier manera, el comercio bilateral tendió a mejorar en el período 1984-1988, debido principalmente al acercamiento que les exigió la crisis petrolera mundial. La concertación en

230 Excelsior, 28 de mayo de 1986; La Jornada, 11 de junio de 1988.

231 Comercio Exterior, vol. 37, núm. 1, enero de 1987, p. 15.

materia petrolera llevó a los dos países a firmar acuerdos de cooperación energética muy ambiciosos, como el Acuerdo Energético Tripartita o Proyecto de Interconexión Petrolera, en el que también intervino Colombia. Este proyecto nació hacia el final de los gobiernos de Lusinchi y de De la Madrid, y ha tomado forma con los gobiernos de Salinas y de Andrés Pérez. El Proyecto Tripartita lo veremos con más detalle en el capítulo sobre el Grupo de los Tres.

Por otro lado, se debe decir que el empuje con el que se trataba de fomentar el intercambio bilateral, no tuvo una contraparte en las relaciones diplomáticas. Al final del gobierno de De la Madrid se presentó un grave problema diplomático con Venezuela, mismo que llevó a las relaciones de los dos países al nivel más bajo desde 1980. Todo empezó cuando el gobierno mexicano decidió dar asilo político a dos pescadores sobrevivientes a un ataque militar perpetrado por el ejército venezolano en la población de El Amparo, en el Estado de Apure. La Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) de México encontró prudente la petición de asilo de los dos pescadores, por lo cual fueron atendidos como asilados políticos y posteriormente transportados a la Ciudad de México. En un comunicado difundido por la Secretaría de Gobernación de México, se indicó que eran fehacientes las causas por las que solicitaron el asilo los dos pescadores, por lo cual el Gobierno Mexicano otorgó el asilo, apegándose a los principios de defensa de los Derechos Humanos y de derecho de asilo aplicados por México (232).

El gobierno venezolano se mostró muy indignado por la posición mexicana, y giró un par de cartas de protesta hacia la cancillería de ese país. La situación se agravó aun más cuando se supo que los pescadores saldrían hacia México para garantizarles seguridad personal, ante lo cual los militares venezolanos presinaron al gobierno de Lusinchi para impedir el viaje de los sobrevivientes. No lo lograron, y los dos pescadores salieron de Venezuela el 10 de diciembre de 1988.

Para fines de ese mismo mes, el gobierno venezolano solicitó a México el retorno de los dos pescadores sobrevivientes, alegando que para abrir la investigación sobre los sucesos del 29 de octubre era necesaria la presencia de los dos testigos, además de que éstos recibirían las garantías para su seguridad y el respeto a su derechos civiles. Sin embargo, la comisión investigadora del caso -dirigida por el diputado de izquierda, Walter Márquez- afirmó que no eran claras las garantías para el retorno de los dos pescadores venezolanos, en tanto no fueran liberados del cargo de "rebelión militar", que se rebriera la investigación para encontrar a los culpables de la matanza y se indemnizara a los familiares de los doce pescadores muertos.

Entre tanto, el gobierno venezolano recibió cartas de protesta de su similar de Colombia, ya que dos de los catorce muertos en la emboscada fueron ciudadanos colombianos (233).

El gobierno de Lusinchi ordenó la detención de los dos sobrevivientes asilados en México. El defensor de los dos pescadores desde las primeras horas de los acontecimientos, el diputado Walter Márquez, fue destituido de su cargo como abogado defensor de los dos pescadores, por lo cual, dijo, se esperaría la entrevista en México del presidente electo Carlos Andrés Pérez con los pescadores y encontrar otra solución al problema (234).

Los pescadores permanecieron en México hasta mediados de enero de 1989. Se relajaron entonces los problemas entre los dos países, además de que ya estaba próxima la ascensión a la presidencia de Carlos Andrés Pérez. El nuevo presidente viajó a México en enero de este mismo año, donde se comprometió a hacer justicia en el caso de El Amparo, lo cual fue una garantía para el retorno de los pescadores asilados en México. Ese fue el fin del incidente.

Por otra parte, igual que con las relaciones diplomáticas, con Andrés Pérez se reanudó el impulso al intercambio comercial con México. Desde su visita a Salinas de Gortari en 1989 declaró que México debería jugar un papel más importante en los esfuerzos de entendimiento de los países latinoamericanos para enfrentar conjuntamente la crisis económica. Así mismo, Pérez preveía un incremento sustancial en el comercio México-venezolano, gracias a la intensidad con la que se llevaron las negociaciones desde 1984. Ello posibilitaría, dijo, avanzar en el proceso de integración económica semejante al que iniciaron desde 1986 Brasil y Argentina (235).

La ola de integración de bloques económicos ha obligado a Venezuela a configurar nuevas formas de concertación económica y a diversificar sus mercados de exportación en donde México ha adquirido un papel prioritario en la nueva estrategia comercial externa de Venezuela. Durante la toma de posesión de Carlos Andrés Pérez, en febrero de 1989, se hizo referencia a las relaciones bilaterales de las que se dijo, existían posibilidades de acuerdos de complementación económica en campos como el aluminio, hierro, acero, petroquímica y productos y equipos para

233 El Universal, 28 de diciembre de 1988.

234 La Jornada, 29 de diciembre de 1988.

235 Comercio Exterior, vol. 39, núm. 2, febrero de 1989, p. 109; Universal, 4 de enero de 1989.

la industria petrolera. Esos acuerdos de complementación económica se firmarían hacia mediados de junio del mismo año, cuando Salinas de Gortari realizó una gira de trabajo por varias naciones de Sudamérica.

Para Venezuela es prioritaria la concertación económica con México, si bien no en un plano de integración económica, si para la firma de acuerdos de complementación, preliminares para una eventual firma de un tratado de libre comercio. A Venezuela le importa no estancarse ante la integración de los países de la Cuenca de la Plata, por ello, desde el primer año de gobierno de Carlos Andrés Pérez se han intensificado las negociaciones con naciones como Chile, las integrantes del Pacto Andino y Costa Rica -además de México, claro está- para liberalizar su comercio y fomentar sus exportaciones. El mandatario venezolano dijo sobre la visita de Salinas a su país: "tenemos la esperanza, ambos presidentes, de firmar acuerdos concretos y sustantivos que abran la relación no solamente con Venezuela, sino que nuestro país sea también camino para intensificar las relaciones tanto de México como de Venezuela con el resto de América Latina y encontramos con la iniciativa de integración que han conformado Brasil, Argentina y Uruguay..." (236).

Para intensificar las negociaciones tendientes a la firma de los Acuerdos de Complementación Económica, Pérez nombró Jefe de Negociadores a su máximo estratega económico, Miguel Rodríguez. El nombramiento es, por donde se le quiera ver, un signo inequívoco de que México se ha convertido en prioridad para las relaciones comerciales externas de Venezuela en los noventa.

La firma del Acuerdo de Complementación Económica se efectuó en ocasión de la VI Reunión de la Comisión Mixta Intergubernamental México-Venezuela, celebrada en julio del mismo año en la ciudad de Caracas. Para la preparación del acuerdo económico se creó, a principios de marzo, el Grupo Técnico Bilateral (GTB), integrado por empresarios y diplomáticos de los dos países. La delegación mexicana en el GTB fue presidida por el coordinador de Asesores de la SRE Jesús Reyes Heróles, en tanto que la delegación venezolana lo estuvo por el Embajador para Asuntos Económicos Internacionales y Director del CORDIPLAN, Miguel Rodríguez Mendoza. Las áreas tratadas en la negociación fueron: minería, turismo, pesca, telecomunicaciones, construcción, aluminio y siderurgia (237).

La reunión del GTB duró tres días en las que hubo doce reuniones sectoriales para analizar y concretar programas de cooperación económica y tecnológica en áreas petrolera,

236 Excélsior, 3 de febrero de 1989.

237 La Jornada, 7 de junio de 1989.

industrial, comercial, pesquera, científico-técnica y cultural. En la reunión participaron representantes empresariales venezolanos, y se puso énfasis en aquellos programas de cooperación que ofrecían posibilidades de integración inmediata. Las conclusiones del GTB fueron sometidas a consideración de los cancilleres de México y Venezuela, Fernando Solana y Enrique Tejera Paris, respectivamente (238).

Después de recibir las conclusiones de la GTB, los cancilleres de México y de Venezuela se reunieron en Caracas el 19 de junio, en un encuentro previo a la visita que efectuó Carlos Salinas de Gortari a principios de julio. Se señaló en la entrevista de cancilleres que la iniciativa de integración estaría encaminada a propiciar la participación de inversionistas de ambos países en empresas mixtas y la cooperación estatal. Uno de los objetivos del documento fue la creación a corto plazo de la Cámara Venezolano-Mexicana, "organismo que actuará como centro de promoción de las actividades económicas de empresarios de ambos países" (239).

Con esta reunión, los empresarios asumieron un papel muy importante en las negociaciones comerciales entre México y Venezuela: se dejó en manos de la iniciativa privada todo lo relacionado con la complementación económica, lo cual se fundamentó en el quehacer empresarial de ambos países, sobre todo en los aspectos relacionados con la actividad turística, construcción y consultoría, principales rubros del acuerdo de complementación económica.

La visita de Salinas de Gortari a Venezuela se efectuó el 8 de julio de 1989, dentro de un viaje por otras tres naciones. Esta fue la primera gira de Salinas por el exterior, y concidió, como con Miguel de la Madrid, en ser Venezuela el primer país en la agenda diplomática del gobierno mexicano. En su viaje, el mandatario mexicano fue acompañado por cuatro secretarios (Energía, Minas e Industria Parastatal, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Crédito Público y Agricultura y Recursos Hidráulicos) y una extensa comitiva que incluyó representantes del sector privado e intelectuales. Los Acuerdos de Cooperación, se dijo, abrirían un "esquema amplio de colaboración y complementación económica, que se espera abra al norte de América Latina un eje integrador similar al que existe en Brasil, Argentina y Uruguay. El eje podría ser reforzado en un futuro por la integración de Colombia", como de hecho ya sucedió (240).

238 El Universal, 8 de junio de 1989.

239 Ibid.

240 Cable de la Agencia IPS, 8 de julio de 1989.

En la visita de Salinas a Venezuela se firmaron los siguientes Acuerdos: novena ratificación del PSJ, y elaboración de un plan de cooperación para Centroamérica al margen del PSJ; en el plano bilateral, firma de Acuerdos de Cooperación Científica y Tecnológica que contemplaron el intercambio de investigadores para la consulta, asesoría e intercambio de experiencias en proyectos conjuntos de investigación científico técnicos, útiles para la posible creación de empresas mixtas (241).

Los primeros logros de los Acuerdos de Complementación Económica en el sector petrolero se han dado con la realización conjunta de proyectos petroquímicos, en el que participaría la empresa mixta de origen mexicano MEXPRETROL y entidades del sector privado venezolano pertenecientes a las ramas petrolera y petroquímica. A fin de concretar la factibilidad de proyectos de beneficio mutuo en esos sectores se suscribieron los siguientes convenios: uno con la Productora Proyectos Hidrocarburos (PPH), consorcio privado venezolano; se estudiaron las mejores opciones para participar directamente en los procesos de selección de tecnología, elaboración, ejecución, financiamiento y puesta en marcha, en Venezuela, de grandes proyectos petroquímicos para la fabricación de hexano-pentano y productos derivados de olefinas y parafinas; un proyecto más con PDV, sobre la adquisición por parte de Pemex de 10 mil barriles diarios de combustóleo, a fin de crear una cuenta de divisas utilizando ingeniería financiera de trueque (242).

Otra industria que se ha visto favorecida por el Acuerdo de Complementación Económica de 1989 fue la industria de autopartes. Desde el encuentro Salinas-Pérez se han realizado varias reuniones de empresarios del sector automotor de los dos países. En esas entrevistas se ha estudiado la posibilidad de exportar productos venezolanos y comprar partes y piezas que no producen en ese país. Entre tanto, México estaría en capacidad de venderles a los empresarios venezolanos partes y piezas para motores en general, además de materias primas y tecnología para la fabricación de motores. Para México el mercado venezolano representa una gran oportunidad de incrementar sus ventas, sobre todo de autopartes en el que tienen un gran nivel de desarrollo; de hecho ya en varias ocasiones México ha vendido vehículos de carga y de pasajeros a los venezolanos, lo que ha permitido suministrar

241 El Financiero, 11 de julio de 1989.

242 El sistema de trueque responde a la estrategia comercial venezolana de abastecer la demanda de petróleo de la cuenca del pacífico: México otorgaría el crudo a los clientes de Venezuela en la zona, y a cambio el primero recibiría combustóleo venezolano. Véase, La Jornada, 15 de julio de 1989.

algunas refacciones para las unidades vendidas (243).

La industria del aluminio es otro sector que se ha visto beneficiada -aunque ha sido mínimo el efecto- por el Acuerdo de Complementación Económica México-Venezuela de 1989. La industria de aluminio en México ha sido presionada en los últimos años por altísimos costos de producción, la apertura comercial a productos de Estados Unidos y Canadá y las altas inversiones en energía que se requieren para su fabricación. Según algunos especialistas, la industria aluminica mexicana estaría al borde de la crisis y apunto de cerrar plantas de producción, "ya que sale más barato importarlo que fabricarlo aquí mismo" (244).

La industria aluminica venezolana, entre tanto, ha mostrado un notable crecimiento en los últimos cinco años. Los descubrimientos de grandes yacimientos de bauxita -el mineral base para la fabricación de alumina, y ésta de interalumina y ésta a su vez de aluminio- abrieron las puertas para que se invirtieran varios cientos de millones de dólares en la explotación de minas, construcción de plantas de procesamiento y fabricación de alumina y aluminio, contratando tecnología japonesa y norteamericana. Estas grandes inversiones han colocado a la industria aluminica en una de las más rentables del mundo en su género.

Respecto a México, durante 1990 la producción de aluminio, alcanzó 82,883 toneladas métricas, mientras que la producción venezolana logró 544,000 toneladas métricas para el mismo año; la diferencia en la producción fue del 1543%. Esta diferencia en la producción se entiende porque la industria venezolana de aluminio es de tipo vertical, es decir, porque cuenta con reservas probadas de bauxita -en tanto que México importa- la cual tranforma a bajo costo en alumina, y ésta en aluminio primario (interalumina). Otra de las ventajas de la industria venezolana ha sido los bajos costos de energía eléctrica, ya que mientras en México se pagaban 40 dólares por cada mil kilowatt/hora, en Venezuela se pagaban 8 dólares por el mismo consumo (245).

México consume más aluminio del que produce, mientras que Venezuela produce más de lo que consume. Visto así, Venezuela podría convertirse en el principal abastecedor de bauxita, alumina o interalumina para México. Sin embargo, esto no puede

243 Puede verse "El Negocio del Automovil: México vs. Brasil", en AméricaEconomía, año 3, número 24, México, febrero de 1989, pp. 12-14; La Jornada, 11 de junio de 1988.

244 Theres García, "Al Borde de la Crisis la Industria del Aluminio", en El Financiero, 10 de abril de 1991.

245 Ibid.

ser así, ya que Venezuela tiene contratos firmados con grandes consumidores japoneses, norteamericanos y europeos quienes adquieren casi toda la producción. Lo que se ha hecho en materia de aluminio entre México y Venezuela es incrementar las exportaciones sólo de aluminio primario y asistencia técnica en la elaboración de aluminio. Este convenio fue firmado en 1987 y renovado en 1990 con la visita de Salinas a Venezuela. El convenio podría ser ampliado y buscar la integración binacional de esta industria en la cual Venezuela tiene mucho que aportar.

Ahora bien, la industria del aluminio no ha sido el único sector industrial que ha mantenido una cooperación muy limitada, a pesar de contar con un gran potencial para lograr la complementación entre los dos países. Al respecto, durante el encuentro presidencial de julio se determinó trabajar en áreas industriales con posibilidades de complementación a mediano plazo. Esas industrias fueron: ferrocarriles y minerales no ferrosos, minero-metalúrgico, bienes de capital y servicios de ingeniería, metal-mecánica, eléctrica, de la construcción, y las ya mencionadas del aluminio y petroquímica. Sin embargo, estos proyectos se basaron sobre el esquema de la comercialización, es decir, México compraría productos de tal o cual sector a Venezuela, y viceversa, sin establecer mecanismos de asistencia técnica, coinversión, inversiones individuales o formación de industrias binacionales. Ejemplos:

1) En materia de desarrollo minero, se detectó un proyecto para el intercambio tecnológico y la capacitación de personal para la explotación de las minas de oro del Callao, en la región de la Guyana, entre las estatales MINERVEN, la Compañía General de Minería de Venezuela C.A. y la mexicana Comisión Nacional para el Fomento Minero. Hasta la fecha (1991) el proyecto no había dado ningún resultado concreto.

2) En materia del carbón, se realizaron contactos entre CFM y PDV para iniciar la cooperación para la explotación carbonífera. México ha tenido interés por comprar carbón venezolano para satisfacer su demanda interna hacia 1993 cuando se concluya la construcción de 12 carboeléctricas. Las primeras ventas de carbón se realizaron en 1987 con un embarque de 40,000 toneladas, un segundo en 1988 y se suspendieron en 1989; de hecho las perspectivas de ampliar el comercio en este rubro se ven limitadas dadas las inversiones mexicanas en Colombia para la explotación de yacimientos carboníferos.

3) En el área de la siderurgia se identificaron tres proyectos: uno para el establecimiento de una planta peletificadora para transformar el mineral de hierro del Orinoco y exportarlo a plantas siderúrgicas mexicanas, donde sería procesado y exportado al mercado norteamericano; otro para la adquisición de productos planos como lámina negra, para luego ser tratados y reexportados por México ya cromados y niquelados; y el último, sobre la

"posible" participación de México, además de Alemania y la propia Venezuela, en el inicio de la producción de hierro-esponja, utilizando hierro venezolano para exportación. Hasta 1991 ninguno de los tres proyectos habían sido puestos en marcha, además de que de llevarse a cabo, existiría el problema de que se incrementarían los costos de producción de los productos, limitando las posibilidades de comercialización en el mercado norteamericano, europeo o asiático, como se pretendía.

4) En el sector de la construcción se detectaron varios proyectos de coinversión: cinco estaban en estudio hasta 1991; uno se trabajaba en la construcción de una planta modular de clorosoda, una para la fabricación de motores eléctricos, un módulo de recepción de calizas y oxo-alcoholes, todas ellas en Venezuela. Casi en todas ellas participaba la mexicana Ingenieros Asociados Civiles (ICA), la cual ha emprendido desde 1986 una política de expansión hacia Centro y Sudamérica, donde ha participado en varios proyectos de construcción muy importantes. Ello no significa que los proyectos detectados en construcción sea una política mexicana, ya que los intereses de una multinacional no son los mismos de un país.

5) Finalmente, entre 1983 y 1989 firmaron Acuerdos de Cooperación en diversas áreas, como comunicaciones y transportes, pesquera, turística, en planificación y planeación económica y financiera. Hasta 1991, estos Acuerdos no habían dado los resultados esperados, dados ciertos problemas para su implantación y porque fueron la ratificación de Acuerdos anteriores a los que no se les añadieron modificaciones significativas. Veamos.

a) El Acuerdo de Institucionalización de Mecanismos Gubernamentales Competentes para Asuntos Marítimos fue suscrito en agosto de 1983, y pretendía, entre otras cosas, equilibrar el transporte de cargas internacionales entre las navieras de los países firmantes, eliminando las barreras a la contratación de transporte marítimo de empresas extranjeras. Sin embargo, Venezuela impedía con su Ley de Reserva de Carga que navieras comerciales extranjeras participaran en el transporte del comercio marítimo. Ello provocó que México limitara sus transportes a Venezuela "por inconstables". A fin de solucionar este problema, en agosto de 1987 se llevó a cabo la Primera Reunión Técnica entre Autoridades Marítimas de México y Venezuela, aunque sin logros concretos. Se esperaba a principios de 1991 que la Segunda Reunión trajera propuestas concretas al respecto, pero hasta mediados del mismo ésta no se realizaba. Por otra parte, Transportación Marítima Mexicana (TMM) y la Compañía Anónima Venezolana (CAV) han establecido contactos a fin de mantener el tráfico regular entre los dos países; las dos transportadoras esperaban firmar un Acuerdo de Asociación pero desgraciadamente, para ellas, han tenido que postergar su firma hasta que los gobiernos de sus países firmen algún Acuerdo en

materia marítima, el cual debería salir de la Segunda Reunión Técnica entre Autoridades Marítimas.

b) En lo que respecta al transporte aéreo, en julio de 1987 se firmó el Convenio México-Venezuela sobre Transporte Aéreo con una vigencia de tres años prorrogables por un período igual. El Convenio estaba orientado a incrementar el tráfico aéreo bilateral, tanto de personas como de mercancías. Para agosto del mismo año se pudo -gracias al Convenio- firmar un Acuerdo de Cooperación entre AEROMEXICO y Aervías Venezolanas S.A (AVENSA) para realizar la explotación conjunta de la ruta Caracas-Panamá-México-Panamá-Caracas. Este Acuerdo quedó en suspenso ya que ese año se anunció la privatización de AEROMEXICO, lo que quitaba de golpe todo fundamento legal al mismo. Así mismo, el Acuerdo estaba sujeto, conforme a sus cláusulas, a la aprobación de las autoridades aeronáuticas de ambos países. Al respecto, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes de México (SCT) manifestó que no había firmado el "Acuerdo Interlineal" por su base legal (esto es, hasta no saber la situación jurídica de AEROMEXICO) y porque en el Convenio de Transporte Aéreo se establecían las bases para la explotación de los servicios convenidos, sin haber llegado al reconocimiento de los servicios interlineales. De cualquier manera, la SCT ha manifestado que estaría en disposición de firmar el "Acuerdo Interlineal" siempre y cuando se contara con la anuencia de las autoridades panameñas, puesto que los derechos que aportaba el "Acuerdo Interlineal" a AEROMEXICO tendrían que derivarse del Acuerdo similar entre México y Panamá (246).

c) En cuanto a la cooperación pesquera, si bien han existido posibilidades reales de cooperación ampliada entre México y Venezuela, éstas no han posibilitado la acción conjunta. En diversos encuentros gubernamentales se ha expresado el interés por la elaboración de proyectos conjuntos para la captura de camarón, atún, tiburón y otras especies en aguas venezolanas, con miras a participar en el mercado de este país, e incluso exportar a terceros países de Sudamérica. La empresa interesada en ello fue Productos Pesqueros Mexicanos quien de hecho se contactó con empresas venezolanas para la comercialización de productos pesqueros mexicanos a través de contratos de asociación. Por su parte, Venezuela se ha interesado en recibir asistencia técnica en la captura del camarón, en la formación de cooperativas acuícolas, en el cultivo de *macrobachium resemberg* y en la comercialización y procesamiento de productos pesqueros (247).

d) En el área turística, la colaboración ha estado regulada por el Convenio de Cooperación Turística de febrero de 1988, el

246 Informe Anual del Banco de Comercio Exterior, 1990.

247 Ibid.

cual ha contemplado diversas acciones para la ampliación de flujo turístico entre las dos naciones. Los mecanismos propuestos al respecto fueron el otorgamiento de facilidades al flujo turístico bilateral y la realización de inversiones conjuntas en el desarrollo de complejos turísticos. Venezuela ha mostrado interés en recibir asistencia mexicana en la organización del turismo social, la capacitación de recursos humanos, la constitución de empresas turísticas y programación de empresas turísticas; México, entre tanto, ha mostrado su disposición de otorgar cooperación en el ordenamiento territorial y equipamiento turístico, en categorías hoteleras, y en actividades de coordinación institucional del turismo social a nivel regional y nacional. La experiencia mexicana en materia de turismo le permitiría penetrar en un sector de reciente desarrollo en Venezuela. De hecho, las estratosféricas inversiones mexicanas en este sector económico dan una idea del nivel de desarrollo con el que cuenta México y en su capacidad para iniciar proyectos de colaboración con otros países, tal y como lo ha iniciado con "El Proyecto del Corredor Maya" con Centroamérica. Existen las condiciones para que México se arriesgue a formar "joint-ventures" con Venezuela, ya que este último ha mostrado interés por invertir en este sector y México estaría en posibilidades de apoyarla (248).

e) En lo que se refiere a cooperación en materia de planificación y planeación, ello ha estado normado por el Acuerdo Complementario de Cooperación Técnica en Materia de Planificación Económica y Social, firmado el 7 de diciembre de 1984. Los resultados de este Acuerdo no han sido claros. Sin embargo, durante el gobierno de Carlos Andrés Pérez se han entablado contactos para asesoría en cuestiones de planificación económica, para ello, han habido contactos a nivel de ministros: el director del CORDIPLAN, Miguel Rodríguez, y el Secretario de Programación y Presupuesto, Ernesto Cedillo. Ya en varias ocasiones México ha dado asesoría a Venezuela en materia de política de ajuste, reprivatización y hasta de renegociación de deuda externa.

f) Finalmente, uno de los asuntos bilaterales más interesantes ha sido sin duda la cooperación en materia financiera. Tomando en cuenta que la cooperación en esta materia es de suma importancia dentro de las relaciones económicas bilaterales, ya que brinda el apoyo necesario no sólo para incrementar el comercio sino también para realizar proyectos conjuntos de inversión, las relaciones financieras México-Venezuela se han convertido en un punto importante en sus relaciones bilaterales. Hasta 1989 se tenían los siguientes instrumentos:

- 1) Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos, suscrito en 1965 en el marco de la ALALC y bajo el cual se crearon dos

248 Al respecto puede verse Karl Wagenheim, Samuel Silva, "Caliente!", en AméricaEconomía, año 4, núm. 35, México, enero de 1990, p. 10-13.

líneas de crédito: una ordinaria por 20 millones de dólares y otra extraordinaria por un millón. El Convenio no ha sido modificado ya que el monto del comercio bilateral anual apenas si cubre todo el crédito.

II) Línea de crédito que el BCV otorgó, en noviembre de 1982, a BANCOMEXT por 2 millones de dólares, misma que ha operado a través del Fondo de Financiamiento a las Exportaciones (FINEPO). Dado que la utilización de este crédito ha sido nula, en la V Reunión de la Comisión Mixta (30 de junio de 1987) se acordó darle una mayor difusión, con miras a que fuera aprovechada por los importadores y exportadores mexicanos y venezolanos.

III) Línea de crédito concedida por BANCOMEXT al Banco Mercantil C.A. de Venezuela, cuyo valor asciende a 10 millones de dólares. El contrato para el establecimiento de esta línea de crédito se firmó en mayo de 1986 con una vigencia anual, prorrogable por períodos iguales. Esta línea de crédito tuvo hasta 1988 un grado de aprovechamiento del 60%, lo que permite deducir que su operación ha sido positiva por los importadores y exportadores privados de México y Venezuela (249)

Así pues, podemos ver que las relaciones comerciales México-Venezuela se han desarrollado, desde hace varios años, bajo un extenso marco jurídico bilateral y multilateral. En el primero, la relación ha estado normada por la Comisión Mixta Intergubernamental de Cooperación Económica México-Venezuela; el segundo, la relación ha estado ligada al proceso de integración de la ALALC y posteriormente de la ALADI, a cuyo amparo ambos países suscribieron el Acuerdo de Alcance Parcial 30 y el Acuerdo de Complementación Económica. También ha existido desde 1973 un canal del sector privado, el Comité Empresarial Mexicano-Venezolano.

Si consideramos que existe un amplio marco jurídico regulador de las relaciones económicas entre los dos países, es de preguntarse por qué un pobre comercio bilateral. La respuesta es que la posición de México y Venezuela en la estructura económica internacional les ha obligado a comerciar con los centros capitalistas; entre ellos solamente han comercializado productos excedentes o que no han tenido un mercado seguro en Estados Unidos o Europa. Así por ejemplo, el comercio del carbón y del aluminio primario no ha podido incrementarse dada la estructura de explotación y comercialización que predomina en Venezuela; tampoco México ha podido incrementar sus ventas de productos ferrosos, autopartes, petroquímicos, cemento o vidrio.

249 Informe Anual del Banco Nacional de Comercio Exterior,
op. cit.

Por lo anterior, las relaciones comerciales entre México y Venezuela han sido pobres y poco significativas para ambos. La poca cuantía del comercio bilateral, la poca diversificación comerciable (los productos comerciados no pasan de quince) y la irregularidad del comercio, han motivado cierto desinterés por el mismo. México ha preferido integrar líneas de comercio con otros países, impidiendo el crecimiento del comercio con Venezuela, y viceversa.

Así pues, Venezuela ha ocupado en promedio el lugar 26 dentro de los socios comerciales del mundo para México; en contra parte, México ha ocupado el lugar 18 para Venezuela. En el plano latinoamericano, Venezuela ha sido el 5o. socio comercial para México, mientras que México ha sido el 7o. para Venezuela. Es pues poca la importancia que se han tenido mutuamente en lo comercial. Sin embargo, en el plano estratégico comercial dentro de la región, la importancia mutua es grande, de ahí se entienden los mecanismos de concertación económica conjunta que han realizado con Centroamérica, Sudamérica, el Caribe y Estados Unidos.

Por último, se deberá hacer una evaluación preliminar de las relaciones comerciales México-Venezuela antes y después de la creación de la Zona de Libre Comercio de Norteamérica. Pero para esto hay que esperar a que la Zona comience a tomar forma y se establezcan los lineamientos jurídicos de regulación interna. Sólo hasta entonces podremos darnos cuenta de cuál será el impacto del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica en las relaciones de México con América Latina en lo general, y con Venezuela en lo particular. Intentar seleccionar un socio comercial teniendo asuntos pendientes por resolver, sería como querer viajar a dos partes distintas al mismo tiempo; por supuesto que el mejor viaje será el de mayores perspectivas. México tendrá que resolver sus asuntos pendientes con Estados Unidos para luego, tal vez, entrar en negociaciones comerciales más amplias con Venezuela.

CAPITULO 4. POLITICA CONJUNTA DE MEXICO Y VENEZUELA EN AMERICA LATINA.

4.1 MEXICO Y VENEZUELA EN CENTROAMERICA Y EL CARIBE: EL PACTO DE SAN JOSE.

Durante el gobierno de José López Portillo, Centroamérica se convirtió en una región clave para México: primero, por sus relaciones comerciales con América Latina; segundo, en el diseño de una nueva política exterior.

Es muy conocido que la política exterior de México hacia los países de Centroamérica cambió radicalmente en 1979 cuando el gobierno mexicano rompió relaciones con el dictador nicaragüense, Anastasio Somoza, transformando la tradición jurídicista que por años la había dirigido (250).

La capacidad mexicana de intervenir directamente en los asuntos y problemas de Centroamérica estaba en relación proporcional a la riqueza petrolera. La condición de potencia petrolera en medio de una crisis mundial energética, permitió a México una mayor participación en los asuntos internacionales, pero sobre todo, creó conciencia en su diplomacia de la importancia político-estratégica de la región centroamericana para la seguridad del país (251).

En este sentido, el cambio de la tradicional política exterior jurídicista por una política exterior activa, apoyada en la riqueza petrolera, fue el factor que permitió el nacimiento de uno de los Acuerdos de cooperación económica más importantes en la historia de las relaciones intralatinoamericanas: El Acuerdo de Cooperación Energética para Centroamérica y el Caribe, o Pacto de San José (PSJ).

Centroamérica se encontraba hacia mediados de la década de los setenta en una situación de cambios políticos muy importantes: la revolución sandinista en Nicaragua estaba en ascenso; las guerrillas en Guatemala y El Salvador avanzaban en sus posiciones políticas y en Honduras incrementaba la presión hacia los militares en el gobierno. De estos, el conflicto de mayor envergadura -por su grado de desarrollo político y militar- era la revolución nicaragüense. Apoyada por tres países latinoamericanos (Venezuela apoyaba económicamente a los sandinistas; Costa Rica daba ayuda logística y asilo a los jefes

250 Isabel Turrent, "Las Relaciones Comerciales de México con América Latina", en Foro Internacional, vol. XXIV, núm. 3, El Colegio de México, México, enero-marzo de 1984, p. 315.

251 Mario Djeda, op. cit., p. 136.

revolucionarios y Panamá, con Omar Torrijos, abogaba internacionalmente por el movimiento), pronto se convirtió en el asunto más importante del continente. México no había actuado ampliamente en el conflicto sino hasta que en mayo de 1979 decidió romper relaciones con la dictadura en Nicaragua. El cambio de actitud se debió a tres factores:

- 1) como dijimos antes, el petróleo permitió una posición más firme y activa en la política internacional;
- 2) la región tenía una importancia comercial y geoestratégica para los intereses mexicanos;
- 3) el gobierno mexicano recibió alguna petición de ayuda de los antiguos simpatizantes de la revolución sandinista, ya que en Venezuela, Carlos Andrés Pérez traspasaba el poder al conservador copeyista Luis Herrera Campins, quien suspendería la ayuda económica a la revolución, frenando con ello sus resultados (252).

México con esta nueva forma de entender sus relaciones con la región centroamericana, también inició una nueva manera de negociar y de comerciar con esos países. Una vez vencedora la revolución sandinista (julio de 1979), México se convirtió en "el protector internacional del nuevo gobierno". Posteriormente, México decidió apoyar económicamente a la región con un programa de asistencia energética. Desde ese momento, el comercio con la región se transformó significativamente, abandonando las variaciones erráticas de intercambio, y el reducido y poco significativo número de productos comerciables (253).

El susodicho apoyo energético decidido por México se debió a una propuesta venezolana, la cual exhortaba a abastecer de petróleo a la región centroamericana en términos preferenciales. Ahora bien, esta iniciativa venezolana se entiende por el interés tradicional de este país por jugar un rol activo en la región centroamericana y caribeña. Este interés ha existido en los diferentes gobiernos presidenciales de AD y COPEI, variando únicamente en los matices y las formas de la política exterior, pero siempre actuante en todos los fenómenos que se han presentado en el área. Así por ejemplo, para el año fiscal 1982-1983 "la cooperación venezolana con Centroamérica y el Caribe insular ascendió a 588 millones de dólares, frente a 44 millones aportados por Canadá, 321,7 por Estados Unidos (antes del Plan Reagan) y 400 por México". En el plano comercial, el área centroamericana y del Caribe representaba, para Venezuela, hasta 1980, el 19% de sus exportaciones hacia América Latina, y el 2% de sus exportaciones totales (254).

252 Ibidem, pp. 138-139.

253 Isabel Turrent, op. cit., p. 315.

254 Elina Peraza Martel, op. cit., p. 30.

Así pues, la importancia de Centroamérica y el Caribe para Venezuela le impulsó a promover una propuesta de cooperación energética en el seno de la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE), en el sentido de apoyar el abastecimiento de petróleo a los pequeños importadores a fin de disminuir los efectos en sus economías del segundo choque petrolero de 1979. La propuesta venezolana se discutió en la Primera Reunión Extraordinaria de Ministros de la OLADE, celebrada en julio de 1979 en San José, Costa Rica, aprobándose entonces la llamada Declaración de San José. De hecho, Venezuela apoyaba a Centroamérica financiando la entrega de petróleo, por medio de un Acuerdo firmado en 1974 con Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Panamá (255).

La iniciativa presentada por Venezuela en la Reunión de la OLADE fue bien vista por el gobierno mexicano, quien a su vez presentó un nuevo plan para resolver en el corto plazo y en condiciones favorables el suministro de petróleo a las pequeñas naciones de Centroamérica y el Caribe. Ya para junio de 1980, el director de PEMEX, Jorge Díaz Serrano, afirmó que México y Venezuela estudiaban la posibilidad de abastecer en partes iguales las necesidades energéticas de Centroamérica. Las negociaciones entre México y Venezuela se hacían sobre la base de la Declaración de San José, que además podría hacerse extensiva a las naciones del Caribe insular.

Así, para el 3 de agosto de 1980 se firmó en la ciudad costarricense de San José la declaración que dio origen al programa de Cooperación Energética para Los Países de Centroamérica y el Caribe.

En esencia, el PSJ estableció lo siguiente:

- * Venezuela y México atenderían el consumo interno neto de petróleo importado por Barbados, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá y República Dominicana. El volumen destinado sería de 160 mil barriles diarios en condiciones especiales para su pago;
- * el suministro total se realizaría en partes iguales con base en los contratos comerciales que Venezuela y México establecieran con los países beneficiarios. Los contratos se regirían por las políticas y las prácticas comerciales de las naciones proveedoras, incluyendo las relativas en calidad, cantidad y precio;
- * el 70% de los pagos se harían en un plazo no mayor de 30 días, el 30% restante se cubriría en un plazo de cinco años sobre una tasa de interés del 4% anual. Si los países beneficiarios se comprometían a destinar estos recursos a proyectos prioritarios de desarrollo económico, en particular relacionados con el sector

255 Cfr. Elina Peraza Martel, *op. cit.*, p. 32; "Siete Años del Acuerdo de San José", en *Comercio Exterior*, vol 37, núm. 10, México, octubre de 1987, p. 840.

energético, el plazo se extendería a 20 años con una tasa de interés anual del 2%;

* la duración del Acuerdo sería de un año, prorrogable previo arreglo de México y Venezuela (renovación);

* Se utilizarían los buques de la Naviera Multinacional del Caribe (NAMUCAR) para el transporte de petróleo (256);

* El Programa se iniciaría con el volumen que hasta ese momento se suministraba a los países beneficiarios: 130 mil barriles diarios de Venezuela a Centroamérica y el Caribe y 20 mil de México a Costa Rica, Nicaragua y Jamaica. Los países se comprometieron a cubrir durante el primer trimestre de 1981 los 160 mil barriles convenidos en el programa, e indicaron que los Acuerdos podrían ampliarse si Trinidad y Tobago se integraba al convenio como país otorgante (257).

Podemos notar que el PSJ dividió en partes iguales los suministros de petróleo, y también que se marcaron países de amplio control entre México y Venezuela. Así, desde un principio México vendía petróleo a Jamaica, Nicaragua y Costa Rica; Venezuela lo hacía con Guatemala, El Salvador, Honduras, República Dominicana y Panamá. Esta carterización del mercado se debió a dos factores: primero, que México no tenía buenas relaciones con los militares que gobernaban Guatemala (Ríos Montt), El Salvador (José Napoleón Duarte) y Honduras (Policarpo Paz García), además de que el gobierno conservador Herrera Campins se distanció del gobierno costarricense de Rodrigo Carazo Odio por su política en favor de los sandinistas; segundo, Venezuela decidió mantener dos de sus clientes de petróleo más importantes en la región -Panamá y República Dominicana- y dejó Nicaragua y Jamaica bajo suministro mexicano.

Bajo esta carterización se desarrolló, hasta 1986, el PSJ. Junto a algunas variaciones en el suministro -por suspensión de envíos o incremento de suministro de algún concedente a determinado beneficiario- también ha variado sustancialmente la carterización inicial. Es más, las ampliaciones a otros países se dieron bajo las condiciones políticas del país beneficiario y las

256 NAMUCAR fue creada en 1976 por México, Cuba, Nicaragua, Costa Rica, Venezuela y Jamaica, destinada para transportar mercancías en la zona del Caribe. Hacia 1983 empezó a sentir una drástica reducción de sus servicios en el área debido a serias dificultades económicas de los países miembros. Los representantes de la empresa dijeron entonces que no se pensaba su liquidación, sin embargo, luego de siete años de funcionamiento con pérdidas por 10 millones de dólares y necesidades inmediatas de caja por 1.2 millones, la empresa cerraría posteriormente sus operaciones. Véase, Comercio exterior, vol. 33, núm. 2, febrero de 1983.

257 "Siete Años....", op. cit., p. 840.

simpatías del concedente, tal y como veremos más adelante.

Una característica más de PSJ es que se trata de un Acuerdo comercial unilateral, es decir, que todas las cláusulas del mismo corresponden a la decisión unilateral de los concedentes, restandole cualquier tipo de consulta a los beneficiarios. Aunque hay que decir que esta unilateralidad ha mantenido con vida al PSJ durante poco más de diez años, tiempo durante el cual los concedentes han hecho varias modificaciones al Acuerdo inicial, tanto en contenido como en objetivos.

Por otro lado, el PSJ se entiende como un instrumento económico para la solución de los problemas en la región. El PSJ ha mantenido la voluntad de México y Venezuela para apoyar acciones de cooperación que contribuyan al desarrollo económico y social de la región, principalmente en el abastecimiento petrolero y la asignación de recursos financieros que agilicen el comercio regional. Así mismo, el Acuerdo desde sus orígenes se manifestó como un mecanismo económico de apoyo a la democratización en Centroamérica y el Caribe.

En este sentido, el PSJ es un Acuerdo de cooperación Sur-Sur entre países que poseen las características de semindustrializados y países de menor desarrollo relativo o de extrema pobreza. Un hecho importante del Pacto es que siempre se ha vinculado a la estabilidad política de los países beneficiarios, por lo que a la vez de ser un Acuerdo de cooperación económica, es también un mecanismo de presión política, de ahí que el caso de la suspensión de envíos de crudo a Nicaragua haya tenido un carácter político no declarado (260).

Antes de hacer una evaluación global del PSJ durante la década de los ochenta, debemos analizar caso por caso cuál fue la evolución en el suministro de crudo a los países beneficiarios. Cada caso ha presentado sus particularidades, sin embargo, podemos encontrar en cada uno de ellos ciertas semejanzas que indicarían cuál fue el tratamiento dado al PSJ por parte de México y Venezuela. Iniciamos el análisis con los países beneficiarios del PSJ para Venezuela: República Dominicana, Honduras, Guatemala (hasta 1985), El Salvador, y Panamá (hasta 1988). Continuamos con los países controlados por México: Nicaragua, Costa Rica (hasta 1986), Jamaica, Guatemala (después de 1987), Panamá (después de 1988) y Belice, terminando con países de reciente incorporación al PSJ, o que han tenido pocos beneficios del mismo: Barbados y Haití.

1) República Dominicana. A partir de la década de los sesenta, Venezuela inició una política exterior tendiente a formalizar sus relaciones políticas y comerciales con el mundo. Esta política

extendió el interés hacia nuevas áreas y acentuó su presencia en las zonas tradicionales de América Latina: sus vecinos andinos, las naciones del Caribe y Centroamérica y los países del ALALC. Durante la década de los setenta, la política exterior de Venezuela se va limitando a la región del Caribe insular y Centroamérica, donde se fueron tejiendo una serie de "redes complejas de objetivos" que han guiado la política exterior venezolana, identificándose ésta como una política "subimperialista", o para emplear un término menos ofensivo para nuestra época, como una política de "potencia intermedia" (261).

El país más importante en la política expansiva de Venezuela durante los setenta fue sin duda República Dominicana (RD), con la que se fue creando un tipo de relación económica de clara ventaja para los venezolanos. RD ha sido la nación con mayor desarrollo industrial en el Caribe insular, y por lo mismo, ha estado en capacidad de mantener un comercio relativamente grande y estable con Venezuela.

Si observamos la balanza comercial de Venezuela con las naciones del Caribe insular encontramos que Dominicana ha sido el segundo socio comercial más importante de la región. Así mismo, Dominicana ha representado para Venezuela el cuarto país más importante en la Cuenca del Caribe, con quien ha firmado un gran número de Acuerdos comerciales y de inversión; en este rubro sólo la superan México, Panamá y Costa Rica. Uno de los Acuerdos de cooperación económica que tienen firmados es precisamente el PSJ, el cual se enmarca en el período de "la diplomacia de proyección" llevada a cabo por el presidente Herrera Campins.

El PSJ únicamente incorporó a Dominicana de las tres islas hispano parlantes del área: con Cuba los venezolanos no tenían buenas relaciones diplomáticas (suspendidas en 1980, por la política agresiva de Herrera Campins hacia la isla), y con Puerto Rico el abastecimiento de petróleo no lo hacían ninguna de las dos naciones otorgantes.

La incorporación de Dominicana al PSJ vino a agudizar el saldo comercial con Venezuela, tradicionalmente favorable a la segunda. Dominicana ha sido abastecedora de azúcar para Venezuela, en tanto que el segundo vende petróleo, productos petroquímicos, bienes intermedios, algunos bienes de capital y algunas manufacturas.

El suministro de petróleo venezolano para RD no se suspendió durante ocho años de Acuerdo en el PSJ. Sin embargo, a partir de 1989 los efectos de la deuda petrolera de RD con Venezuela y México empezaron a hacerse sentir, y para principios de 1989 las

261 Elsa Cardozo de Da Silva, *op. cit.*, p. 17; Elina Perez Martel, *op. cit.*, p. 27-29.

entregas fueron suspendidas por atrasos de pago. Ante esta situación, el presidente dominicano, Joaquín Balaguer, aseveró que su país pagaría "religiosamente" su deuda petrolera con Venezuela, que en ese año ascendía a unos 226.8 millones de dólares, desestimando las declaraciones del gobernador del Banco Central de su país en el sentido de que no se podrían pagar esos dólares. Según dijo esa ocasión el director del Banco Central, su país pagaba a Venezuela 1.5 millones de dólares semanales, por ello se propuso que aquél comprara crudo venezolano en condiciones preferenciales como lo hacía con México, que para 1989 ya se había convertido en su principal proveedor (262).

Para solucionar el problema de la deuda, el gobierno de Venezuela propuso a Dominicana un arreglo por adeudos petroleros atrasados que incluyó una ampliación de plazos de pago y la condonación del equivalente a cinco años de las amortizaciones pendientes. RD invertía hasta 600 millones de dólares anuales en petróleo mexicano y venezolano. La deuda vieja, es decir, la contraída por el gobierno de Salvador Jorge Blanco (1982-86), era de 130 millones de dólares, sobre los cuales el presidente Balaguer no hizo ningún pago. A finales de 1990, junto con los atrasos de otros pagos, la deuda se incrementó hasta 246 millones. Ante esto el gobierno venezolano decidió suspender los envíos, provocando una aguda escasez de combustible debido a la falta de divisas para la importación de petróleo y derivados, ya que el gobierno venezolano requería los pagos por adelantado para cada embarque (263).

El ministro de Energía y Minas de Venezuela, Celestino Armas, señaló que el problema de la renegociación de la deuda de RD con su país sería difícil, ya que se tendría que diferenciar entre la deuda petrolera y la deuda financiera. Las autoridades dominicanas habían hecho algunas reservas con respecto a esa deuda, pero el ministro Armas replicó que "la deuda era con el país no con los gobiernos", dada una declaración de Balaguer en el sentido de que su gobierno no pagaría la deuda petrolera porque, dijo, fue contraída por un gobierno distinto. De la deuda de RD con Venezuela (el 5.65% de su deuda total externa) una parte correspondía a entregas de petróleo y otra a financiamiento e intereses derivados de retrasos en tales pagos (264).

En la primera renegociación de la deuda, Venezuela concedió a RD un reescalamiento de su deuda petrolera hasta fin de 1989. La deuda (226.8 millones de dólares) fue pagada en un tercio inmediatamente, y para el resto se estableció un cronograma hasta

262 El Universal, 10 de octubre de 1989.

263 Excelsior, 18 de diciembre de 1989.

264 El Universal, 19 de diciembre de 1989.

diciembre de 1990. RD se retrasó en sus pagos mensuales de 18.2 millones durante cuatro meses hasta la visita de Saladín, lo que acumuló 76.8 millones más. Antes de los retrasos, Dominicana tenía una deuda por 150 millones de dólares sólo por compra de petróleo, el cual fue suministrado entre 1982-1986. Con la renegociación de la deuda petrolera, Venezuela también se comprometió a reiniciar el suministro de crudo a por 12 mil barriles diarios, según lo estableció su cuota en el PSJ (265).

Los términos de la renegociación no fueron aceptados por Balaguer quien destituyó a su anterior gobernador del Banco Central (BC), Carlos Saladín, y de inmediato nombró a Guillermo Caram. El nuevo gobernador se encargaría de una segunda renegociación, de la cual dijo que no era razonable que Venezuela exigiera el pago de una deuda de gobiernos anteriores. Aunque Caram ponderó el espíritu de cooperación de Venezuela, dijo que el Acuerdo del pago anterior debía ser revisado, y que su gobierno ya había planteado un nuevo plan de pago y un nuevo esquema para pedir el diferimiento de la deuda anterior, estipulando un pago por 60 millones de dólares en lo que restaba de 1989 (266).

Hasta mediados de 1990 seguían las negociaciones de la deuda petrolera de RD con Venezuela. A principios de 1991 se llegó a un acuerdo final en México entre todos los deudores del PSJ y los países beneficiarios. Más adelante trataremos en que consistió dicha negociación.

2) Honduras. Históricamente las relaciones comerciales de Honduras con Venezuela y México han sido muy débiles. Ello no ha sido un fenómeno propio con estos dos países, sino que se ha generalizado hacia otras naciones fuera del área centroamericana. El origen de este problema lo encontramos en que el modelo sustitutivo de importaciones implantado en Honduras -en general en toda Centroamérica- no pasó de un modelo agrario exportador, con lo que nunca se han podido generar conductos amplios de comercio (267).

Sin embargo, la firma del PSJ vino a dar un impulso constante al comercio del país centroamericano con México y Venezuela. Honduras fue el segundo país que firmó el Acuerdo de suministro de petróleo; ello ocurrió a principios de diciembre de 1980 con México, y a mediados de marzo de 1981 con Venezuela. El compromiso original fue entregar 12 mil barriles diarios de petróleo (al

265 El Universal, 30 de septiembre de 1990.

266 El Universal, 21 de agosto de 1990.

267 Juan Arancibia Córdova, Honduras: En Busca del Encuentro 1978-1986, Relaciones México-Centroamérica, CIDE, México, 1987, p.75.

50-50 entre los otorgantes), sobre una base de precios establecida por las variaciones del mercado mundial, y con una forma de pago del 70% al mes de recibido el embarque; el restante 30% de la factura se destinaría a proyectos de impulso al comercio trilateral y a proyectos de inversión de mediano plazo.

La tercera renovación del PSJ (agosto de 1983) modificó los términos del crédito, los cuales disminuyeron del 30% al 20% sobre el monto de la factura sujeta a financiamiento. Además, se incrementaron las tasas de interés del 4 al 8% y del 2 al 6% en los proyectos de largo plazo.

Según autoridades hondureñas, los créditos obtenidos por medio del PSJ -en especial los obtenidos de Venezuela- se habían utilizado en el proyecto de electrificación de Cajón. En el caso de los créditos mexicanos, éstos no habían sido suficientes como para poder utilizarlos, a pesar de que existía la solicitud de un crédito a las autoridades mexicanas para la construcción de un patio de tanques de gas LPG, combustible suministrado por México (268).

Hacia 1984 el suministro de crudo se contrajo dadas las condiciones en las formas de pago de la tercera renovación. De hecho, las compras desde 1981 habían sido mínimas, ya que, según las autoridades hondureñas, existían problemas técnicos en la refinación del crudo mexicano y venezolano. Cabe señalar que la empresa norteamericana TEXACO ha monopolizado la importación y refinación de petróleo en Honduras. Según la transnacional, del crudo de los países vendedores en el PSJ -por sus características de densidad- resultaba imposible obtener una buena refinación, por lo que exigió a las autoridades hondureñas suspender la importación de crudo de esos dos países. En 1982 la TEXACO obtuvo una respuesta favorable a sus intereses.

Tiempo después, los problemas económicos del gobierno hondureño llevaron a revisar las importaciones de petróleo, y decidieron reiniciar las compras de crudo en el marco del PSJ. Así, en 1986, el gobierno hondureño informó a la TEXACO su desautorización para importar petróleo de Arabia Saudita, debiendo refinarse el que se importaba de México y Venezuela. La empresa transnacional se negó a refinar esos crudos, arguyendo una vez más que eran diferentes al saudita y que sus aparatos no estaban adaptados a esas calidades de petróleo. El gobierno hondureño contestó que podía nacionalizar la refinería por lo que la transnacional dejó de importar y procesar petróleo, provocando con ello un desabasto y encarecimiento ficticio de los combustibles. La participación de México como abastecedor, y de Nicaragua como uno de los beneficiarios, hicieron parecer al boicot de la TEXACO como una medida del gobierno de Estados Unidos para impedir el

desarrollo de la revolución sandinista, bloqueando el PSJ. Así, el gobierno de Honduras aceptó no comprar el crudo mexicano y sí el venezolano, entregado por el conservador Luis Herrera Campins. Ello explica por qué México entregaba poco petróleo a Honduras en comparación con el que daba Venezuela (269).

Por otro lado, las disposiciones de la cuarta renovación vinieron a ser una advertencia al gobierno de José Azcona. Incorporada en la cuarta renovación, la "cláusula de beligerancia" se entendió como una forma de acción preventiva contra Honduras, dadas sus constantes posiciones contra la solución pacífica de los problemas en Centroamérica. Así, sus intentos de boicot contra el PSJ al tratar de limitar su cobertura, se vieron frustrados con la advertencia de que podría ser excluido del mismo.

El ministro de Economía de Honduras durante el gobierno de José Azcona Hoyo, declaró que las disposiciones de la cuarta renovación no afectaban a su país. Esas nuevas disposiciones, sin embargo, fue sólo una: "la cláusula de beligerancia", la cual estableció que los países de Centroamérica que no colaboraran en la búsqueda de soluciones pacíficas para la región, serían sujetos a suspensión del suministro de petróleo. Esa cláusula fue agregada al Pacto en julio de 1984, cuando los presidentes de México y Venezuela se reunieron en Caracas. Hasta entonces, Honduras compraba el 80% de su petróleo a Venezuela y el restante 20% a México, mientras que el petróleo refinado lo conseguía de Estados Unidos. Sus importaciones de petróleo, hasta 1987, fueron por 150 millones de dólares en el marco del PSJ (270)

Honduras fue durante los diez años, el país beneficiario que más ha reclamado modificaciones al PSJ. Así por ejemplo, en 1990, luego de la décima renovación, Honduras se transformó en el vocero de los países centroamericanos con respecto al PSJ. La propuesta que llevó Honduras fue la de efectuar cambios en el PSJ, tomando en cuenta las dificultades en el Medio Oriente y el encarecimiento del petróleo. El ministro encargado del mensaje (Mario Carias Zapata) afirmó que la solicitud planteaba aumentar la franja de crédito, que tanto México como Venezuela otorgaban, de 20 al 30% (271).

La petición que recibió el gobierno mexicano por parte de Honduras -reducir los precios e incrementar el suministro- fue la primera demanda hecha a México durante los días del conflicto en el Pérsico, y alentó a los otros países beneficiarios del PSJ a

269 Comercio Exterior, vol. 36, núm. 8, agosto de 1986, pp. 703-04.

270 Excélsior, 7 de agosto de 1987.

271 El Financiero, 29 de agosto de 1990.

demandar mejores condiciones de venta de petróleo. Honduras importaba para 1989, 100 millones de dólares anuales en petróleo mexicano, y desde principios de 1990 deseaba incrementar sus compras y obtener a la vez precios preferenciales. El ministro de Relaciones Exteriores de Honduras, Mario Cárías Zapata, expresó que la negociación de su país era en forma individual, pero que el planteamiento era conjunto con los demás países centroamericanos beneficiarios del PSJ. Incluso afirmó que algunos países no deseaban reclamar mayores cuotas, sino reducirlas, para no comprometer préstamos a futuro por el aumento en la cotización de hidrocarburos en el mercado mundial (272).

Sin embargo, México y Venezuela negaron dar nuevos beneficios en el PSJ. Por ejemplo, el gobierno mexicano dijo que mantendría inalterable su política comercial petrolera hacia los países beneficiarios del PSJ, la cual consistía en vender petróleo sólo a aquellos países que pudieran pagar la factura de los embarques. La noticia difundida por autoridades de PEMEX estableció que la deuda total que mantenían esos países con México era de 1,500 millones de dólares, de los cuales 850 correspondían a Nicaragua. Tanto PEMEX como la SEMIP informaron que la industria petrolera se regía únicamente por criterios puramente comerciales, de ahí que la política del primero sea entregar crudo a quienes otorguen garantías por el 75% del valor en efectivo de los embarques, en forma de una carta de crédito cubierta por un banco local. Otro tipo de ayuda en la cual también estaba involucrada Venezuela, correspondía a decisiones de gobierno a gobierno, de ahí el interés de la reunión que sostendrían los presidentes de Centroamérica, México, Venezuela y Colombia en enero de 1991, en la ciudad mexicana de Tuxtla Gutiérrez, en el estado sureño de Chiapas (273).

3) Panamá. Beneficiario del PSJ desde principios de 1981, ha recibido constantemente un promedio de 24 mil barriles diarios de crudo. Al igual que Honduras, el control de la refinación de petróleo ha sido monopolizada por la transnacional TEXACO, misma que se convirtió en un obstáculo para la importación de crudo venezolano y mexicano. Era claro que la empresa defendía sus intereses económicos al importar crudo de sus filiales en Arabia Saudita y Ecuador, sin embargo, la demanda diaria de petróleo crudo en Panamá ha sido muy superior a la importación de crudo en el PSJ. Los problemas técnicos dados por TEXACO tampoco han sido lo suficientemente precisos como para dejar de comprar crudo mexicano o venezolano, ya que se demostró que una mezcla de pesados podía sustituir cabalmente los crudos ecuatoriano y saudita. En este sentido, la negativa de TEXACO se entiende más como un boicot contra la cooperación hacia Centroamérica, en

272 El Universal, 28 de agosto de 1990.

273 El Financiero, 10 de enero de 1991.

especial contra Nicaragua, que como un verdadero problema de orden técnico.

De cualquier manera, el PSJ vino a impulsar las relaciones comerciales de Panamá con México y Venezuela. Las compras panameñas de petróleo llegaron a representar -después de solucionado el problema con TEXACO- el 70% de las importaciones totales de energéticos al exterior. Con ello, la balanza comercial se ha inclinado hacia sus proveedores de crudo en el PSJ.

El Pacto benefició a Panamá hasta 1982, obteniendo beneficios por casi 18.6 millones de dólares, sólo ese año. Sin embargo, a partir de 1983, con las modificaciones de la tercera renovación, los beneficios se redujeron, por lo que se dejó de importar petróleo venezolano y se buscó un Acuerdo de suministro con México. En 1984, a solicitud del gobierno panameño de Ricardo de la Espriella, México accedió a mejorar la calidad su crudo (mediante una mezcla de 30% de maya y 70% de istmo), pero con la condición de que se cubriera la factura cinco días antes del envío del embarque, para devolverse el 20% restante treinta días después de recibido el petróleo. Esto provocó, obviamente, protestas de Panamá que de inmediato redujo sus importaciones de crudo mexicano (274).

El endurecimiento de las condiciones para el abasto de petróleo más el agudizamiento de la crisis económica interna, imposibilitó a Panamá de poder cumplir con los pagos de los créditos de corto y largo plazo obtenidos en el PSJ. La deuda petrolera de Panamá se incrementó rápidamente provocando la inmediata suspensión de los embarques de crudo mexicano y venezolano (275).

La suspensión de los envíos de crudo en 1986, provocó un desequilibrio muy fuerte en el abastecimiento interno de crudo, y más grave aun, se incrementó el endeudamiento externo para poder hacer frente a los requerimientos energéticos. Fue por ello que la OLADE pidió a México y a Venezuela aceptar un Acuerdo transitorio que garantizara el abastecimiento de petróleo a Panamá, y demandó a Ecuador y Colombia suministrar solidariamente crudo a ese país (276).

Panamá dejó de recibir petróleo en condiciones preferenciales desde 1986, pero seguía comprando crudo a México y Venezuela. La venta se realizaba a través de cartas de crédito

274 Anayansi Turner Y., Panamá, De la colección "Relaciones Centroamérica México", CIDE, México, 1987, pp. 75-76.

275 Ibidem, p. 76.

276 Excélsior, 28 de abril de 1988.

administradas por la estadounidense TEXACO para su refinería en la ciudad de Panamá. La operación eliminaba el financiamiento del 20% que otorgaba el PSJ. Las cartas de crédito eran anteriores a la firma del PSJ y complementaban los desequilibrios en el abasto de energético, agudizados a partir de la suspensión de las ventas preferenciales (277).

En 1988 Panamá representó para México su segundo mejor cliente petrolero en Centroamérica, por lo que difícilmente podía suspenderle por completo los envíos. Por ello, se afirmó a finales de 1989 que se continuaría enviando crudo a Panamá dentro del PSJ, pero que los embarques estarían determinados por la capacidad de pago que tuviera ese país, tal y como ocurría con las demás naciones beneficiarias. Funcionarios de PEMEX fueron precisos: "México seguirá vendiendo petróleo sólo a aquellos países que tengan capacidad económica; sino hay dinero, no habrá petróleo". La petrolera estatal PEMEX manifestó que no serían incrementados los envíos de crudo a Panamá, los cuales eran de 12 mil barriles diarios contratados desde diciembre de 1987 (278).

Panamá pagaba de contado el 80% de su cuota petrolera y el resto en condiciones preferenciales de crédito -según lo estipulado en el PSJ. México respondió a las demandas panameñas de incrementar sus ventas de crudo, diciendo que incrementar la cuota petrolera era una decisión que debían tomar los países otorgantes, hecho que se ha presentado sólo cuando anualmente se renova el Pacto. Ello descartó las posibilidades de mayores suministros de crudo a la región, en especial a Panamá. Sin embargo, había un porcentaje de petróleo que no era colocado por México ni por Venezuela en los países beneficiarios, que muy bien pudieron ser vendidos a Panamá. Valga agregar como coincidencia, (?), que para esas fechas el gobierno de Estados Unidos presionaba a Panamá para que eliminara a su hombre fuerte, al general Manuel Antonio Noriega, al que le acusaban de narcotráfico, pero que en realidad se encontraba defendiendo los intereses de su país sobre la jurisdicción del canal transoceánico (279).

Panamá fue excluida por completo del PSJ en la novena renovación. Lo mismo sucedió con Nicaragua y Haití. Sin embargo seguían existiendo las ventas de crudo para Panamá por parte de México. Venezuela se había negado desde 1987 a suministrar crudo dada la problemática provocada por Manuel Antonio Noriega en Panamá, un gobierno que no era del agrado de Jaime Lusinchi.

277 La Jornada, 23 de mayo de 1989.

278 El Financiero, 5 de octubre de 1989.

279 La Jornada, 28 de abril de 1988.

4) El Salvador. Este es uno de los países con menor consumo de energéticos en el área. Las mayores demandas de energéticos se han dado en combustibles livianos como gasolina y gas. La importación, producción, distribución y comercialización han sido contraladas por empresas extranjeras, entre las cuales EXXON ha sido la más importante (280)

El Salvador ingresó al PSJ en mayo de 1981 con una cuota asignada de 16,000 barriles diarios de petróleo. El mayor abastecedor ha sido Venezuela quien además suministra proporciones excedentes de crudo fuera del Acuerdo. México, entre tanto, después de la declaración Franco-Mexicana de 1981 agravó su enemistad con los militares salvadoreños, los cuales establecieron una presión constante para mantener en un bajo nivel las relaciones comerciales y diplomáticas con aquél.

La guerra civil en El Salvador ha demandado grandes cantidades de petróleo para poder satisfacer sus necesidades militares. Fue por ello que los gobiernos castrenses decidieron aprovechar las ventajas del PSJ. Así pues, se entiende el por qué México ha vendido hasta 7,000 barriles diarios de crudo desde 1985 sin problema alguno. Valga decir que El Salvador ha sido el único país que no ha tenido problemas de abastecimiento de petróleo por falta de pago en el PSJ.

6) Guatemala. Es uno de los países centroamericano que más importa petróleo con 7.2 millones de barriles anuales en promedio. La refinación y distribución ha estado controlada por empresas nacionales privadas, en tanto que la exploración y explotación las han dominado empresas extranjeras como ESSO e HISPANOIL. La producción de petróleo en Guatemala es mínima, sin embargo, se cree que el país cuenta con yacimientos que podrían abastecer completamente el mercado interno. Así por ejemplo, en 1990 Guatemala esperaba incrementar su producción interna con una inversión extranjera de 150 millones de dólares para la extracción de crudo localizado en sus costas del Caribe.

En 1989, la demanda diaria de crudo en Guatemala se estimó en 24,000 barriles diarios, en tanto que su producción interna fue de 3,500 barriles diarios, por lo que requirió importar los 20,500 restantes de varios países, entre ellos México y Venezuela, quienes satisfacen el 50%, aproximadamente (281).

Guatemala fue aceptada en el PSJ en mayo de 1981, obteniendo una cuota de 14,000 barriles diarios. Con las modificaciones de la tercera renovación las compras guatemaltecas en el PSJ se redujeron considerablemente, debido, en parte, al endurecimiento

280 Alfredo Castro, op. cit., p. 134.

281 Ibid.

de las condiciones de venta, a la crisis económica interna y a la agudización del conflicto guerrillero que provocó una estricta vigilancia en la distribución interna del energético. El incremento de los precios internacionales del petróleo de 1984 y 1985 hizo crecer su deuda petrolera con los países otorgantes del PSJ. Para 1986 el país centroamericano vió dañada su capacidad de pago, con lo que se llegó a su suspensión total. Esto puso en peligro su situación de beneficiario en el PSJ.

En 1988 Guatemala intentó renegociar su deuda con Venezuela, gestionando créditos financieros con este mismo. Entanto, con México inició la compra de su deuda petrolera (estimada en unos 200 millones de dólares), por medio de negocios de coinversión e intercambio por mercancías. El mecanismo de renegociación de la deuda petrolera de Guatemala con México se inició a mediados de 1989, año en el que se realizaron dos operaciones por casi 4 millones de dólares. Las operaciones involucraron a la industria turística mexicana de Cancún, en el estado mexicano de Quintana Roo y a ganaderos, horticultores y pescadores guatemaltecos. Así por ejemplo, una de las operaciones consistió en pagar a México los adeudos con productos perecederos y otros artículos manufacturados, y a su vez, se vendería el crédito a los comerciantes y restauranteros de la localidad de Cancún, con lo cual no solamente se abatieron los costos de los insumos, sino también se dió un respiro a la crisis turística que vivía el centro turístico del Caribe luego del huracán Gilberto de 1988. Así, las cámaras y asociaciones privadas de Cancún que contaron con permisos de importación o cuota a precios preferenciales, adquirieron sus productos en el mercado guatemalteco. Entre los productos que reventaría a crédito el gobierno mexicano se encontraban frutas, verduras, carnes de res y pescado, así como productos no perecederos necesarios para la industria turística quintanarroense (282).

Otra operación de reconversión de la deuda petrolera guatemalteca se efectuó en septiembre de 1989. En esta ocasión Guatemala recibió un crédito de BANCOMEXT para la exportación de carne en canal a México -220 toneladas de carne de res. El monto de la operación se estimó en unos 2 millones 400 mil dólares. Esta operación demostró que el gobierno mexicano ya se daba cuenta de la importancia que en el abasto agrícola tiene Centroamérica (283).

Por otra parte, la grave crisis económica que ha padecido Centroamérica y el Caribe ha llevado a que los países beneficiarios del PSJ pidan a México y a Venezuela nuevas condiciones excepcionales para el pago de sus deudas petroleras. Guatemala se ha sumado a las demandas constantes de Honduras y de Costa Rica

282 El Universal, 25 de julio de 1989.

283 El Financiero, 11 de septiembre de 1989.

de obtener mayores beneficios en la entrega y financiamiento de petróleo. Así por ejemplo, en 1989 el entonces presidente guatemalteco, Vinicio Cerezo Arévalo, pidió 20 años de plazo para el pago de la deuda total, seis años de gracia y 4% de interés. Hasta 1990 Guatemala debía 300 millones de dólares por embarque de petróleo (200 millones a Venezuela y 100 a México), los cuales no podía cubrir dado el retraso de la ayuda prometida por Estados Unidos. El retraso de la ayuda norteamericana se debió en gran parte al asesinato de dos dirigentes socialdemócratas en abril de 1990, lo que provocó una serie de protestas que acusaron al gobierno de Cerezo de haber cometido dichos crímenes (284).

Luego de la visita de Vinicio Cerezo a México en julio de 1990, se dejó entrever que se estaba negociando una reforma sustancial en los mecanismos de pago de la deuda petrolera de los países beneficiarios del PSJ. Esa renegociación no se daría sino hasta enero de 1991.

7) Nicaragua. El caso más problemático en el desarrollo del PSJ ha sido, sin duda, el Acuerdo con Nicaragua. Por su condición de guerra permanente y enemigo de Estados Unidos, este país ha visto obstaculizados sus suministros externos de crudo, dentro y fuera del Pacto. Hasta antes del triunfo de la revolución sandinista en julio de 1979, el control total de la industria petrolera se encontraba en manos de la transnacional TEXACO. Las nacionalizaciones de 1980 reintegraron a los nicaragüenses el control de esta industria, creándose entonces el Instituto Nicaragüense de energía (INI), así como la Empresa Nicaragüense de Petróleo (PETRONIC) (285).

Nicaragua era el mayor consumidor de petróleo en Centroamérica durante la década de los ochenta, ello debido principalmente a su situación de beligerancia en que se encontraba. Por otro lado, es importante observar que la producción de energía eléctrica en Nicaragua se efectúa por medio de termoeléctricas, las cuales utilizan combustóleo, importado en parte de Venezuela, Cuba y la URSS. La capacidad de refinación de Nicaragua ha sido muy débil, por lo que ha tenido que importar gran parte de los derivados petrolíferos que necesita para sus actividades productivas. Así, las importaciones anuales de petróleo y derivados en Nicaragua ascendían, hasta 1988, a 103.4 millones de dólares (286).

La gran demanda interna de petróleo no ha podido ser solucionada con los mecanismo de financiamiento del PSJ, al contra-

284 El Universal, 19 de mayo de 1990.

285 Alfredo Castro, op. cit., p. 134.

286 Ibidem, p. 136.

rio, el Acuerdo ha llevado a los sandinistas a sobreendeudarse y a agravar su situación como importador de energéticos. Nicaragua fue incluido en el PSJ en mayo de 1981, de hecho, el Acuerdo Energético fue pensado desde un principio como una forma de apoyo a la revolución sandinista -al menos en el caso de México. A un año de haber sido aceptado en el Acuerdo, Venezuela le suspendió los embarques por falta de pago; al haber acumulado una deuda por 54 millones de dólares con Venezuela, Nicaragua sólo tuvo acceso al crudo mexicano, suministrado hasta febrero de 1985.

La suspensión de los embarques petroleros por parte de México fue anunciada por La SEMIP a finales de febrero de 1985. Según esta Secretaría, la suspensión era "temporal", y se había tomado debido a que no se cubrían oportunamente los pagos por el crudo. No obstante la suspensión de los envíos en el marco del PSJ, México siguió proporcionando petróleo a Nicaragua. Un mes después del anuncio de la suspensión, se enviaron 250 mil barriles en un embarque especial, y un año después se envió otro más por 200 mil barriles. Para los nicos, dichas entregas representaron una "muestra del respaldo del gobierno mexicano", quien "respondió de manera positiva ante la emergencia que se presentó en Nicaragua por la falta de otras fuentes de suministro" (287).

El bloqueo de los puertos nicaragüenses en 1985 por parte de Estados Unidos, intimidó a los transportistas marítimos internacionales quienes se negaron a embarcar petróleo hacia Nicaragua. Esto provocó de inmediato una situación de emergencia por la escasez del crudo. A partir de ese año Nicaragua trataba de conseguir por todos los medios un suministro urgente de petróleo para superar su déficit de 330,000 barriles, necesarios para su consumo de un semestre. Por ello inició una intensa campaña de negociaciones con otros posibles proveedores; el vicepresidente de Nicaragua, Sergio Ramírez, emprendió una gira por Irak, Hungría, Polonia, Grecia, la URSS e Iran. Las giras de alto nivel por los países árabes se mostraron como una acción diplomática para conseguir petróleo, en tanto que por los entonces países socialistas no se obtuvo ningún Acuerdo en materia petrolera, y si en cambio la URSS anunció una reducción del 40% en sus embarques, dada las necesidades propias de esta última por satisfacer su consumo interno (288).

A la par de la gira del vicepresidente sandinista, se emprendieron negociaciones con funcionarios mexicanos de alto nivel para tratar de reiniciar el suministro de crudo en los términos del PSJ. El objetivo era tratar de llegar a un acuerdo con México antes de la entrevista de julio de 1987 entre los presidentes Lusinchi y De la Madrid, ya que el primero siempre

287 Comercio Exterior, vol.35, núm. 4, abril de 1985.

288 Excelsior, 29 de junio de 1987.

había sido el más renuente a cualquier tipo de acuerdo con los sandinistas si estos no cubrían sus adeudos. Durante la visita del presidente Lusinchi a México se anunció la reanudación del PSJ, y se hizo una evaluación de éste, no sólo en relación a los términos del pago del suministro del petróleo, sino también a posibles inclusiones de países que aspiraban a beneficiarse del mismo, como Haití. El caso de Nicaragua, quien expresó su deseo de retornar al PSJ, "o a algo semejante", también fue estudiado. Aunque existía el problema de una fuerte deuda de Nicaragua con los países concedentes del Acuerdo, se seguía manejando la versión de que sería posible su reabastecimiento de petróleo (289).

La versión de que Nicaragua sería reincorporada al PSJ fue desmentida por el embajador de Venezuela en México, Germán Carrera y Damas, quien dijo que el caso sería estudiado durante la visita de su presidente, y agregó, "esto (el Acuerdo) se mueve a un alto nivel técnico y muy alto. Hay que recordar que el Acuerdo de San José no es un acuerdo político sino un acuerdo comercial (...) En este acuerdo comercial no se depende de una de las partes, sino que participan Venezuela y México. Pero además, no se olvide que Venezuela es miembro de la OPEP. En consecuencia cualquier gestión que Venezuela haga con su petróleo tiene que estar de acuerdo a las pautas con la OPEP. Incluso México también sigue estas pautas, aunque no es miembro del cartel. Ahora el problema es el siguiente: esa asistencia se ofrece a los países del área, tanto continentales como insulares, en términos comerciales. Si estos términos no son respetados por algunos de los países del área, automáticamente queda fuera del acuerdo". Para fines de julio, agregó el embajador, se haría una evaluación del Acuerdo. "No sólo en relación en lo que podrían ser los términos de pago, sino también con los posibles países que aspiraban a su incorporación, por ejemplo Haití". El embajador reconoció la fuerte deuda que tenía Nicaragua con Venezuela y México, y concluyó: "los acuerdos de la OPEP prohíben la transferencia de petróleo a título gratuito" (290).

289 Las negociaciones emprendidas por los nicaragüenses con autoridades mexicanas las dirigieron a secretarios de alto nivel como Jesús Silva Herzog Flores, secretario de Hacienda y simpatizante declarado de la revolución sandinista. Cuando Silva Herzog fue destituido de su cargo se inició una política de endurecimiento de la posición mexicana para con los nicos, dada la estratosférica deuda petrolera que se había acumulado. Uno de los secretarios que más se opusieron al mantenimiento de los envíos de crudo fue Carlos Salinas de Gortari, entonces secretario de Programación y Presupuesto, Secretario con mayor influencia en la política global de De la Madrid y a la postre de donde saldría el candidato oficial a la presidencia.

290 Excélsior, 8 de julio de 1987.

Después de las afirmaciones de embajador venezolano y de la negativa formal establecida por el presidente Lusinchi, México negó también reanudar las entregas de petróleo "bajo los términos de regalo" que pedía el gobierno nicaraguense. Esta posición negativa junto con la disminución en las entregas de petróleo soviético, abrieron un marco favorable para el logro de los objetivos políticos de Ronald Reagan en el país de Sandino. El rechazo mexicano se entendía por una buena razón: "Si PEMEX abasteciera de petróleo a los sandinistas, en las condiciones actuales, tendríamos una verdadera tormenta, tanto de los estadounidenses, que cuestionarían nuestra capacidad para regalar dinero cuando hemos solicitado créditos masivos, como de los otros países centroamericanos, que pedirían las mismas condiciones dadas a los nicaraguenses" (291).

Era claro que para estas fechas el PSJ era ya por completo un acuerdo político y no un plan económico de apoyo y pacificación en Centroamérica, y se habían dejado de lado las consideraciones políticas que estuvieron presentes en el Acuerdo original. Hasta 1987 solamente Nicaragua, Haití y Jamaica -por los mismo problemas- no recibían los beneficios del PSJ. Sin embargo, Jamaica sí lograría posteriormente su reinserción al Pacto luego de la visita de De la Madrid a la isla en agosto de 1987, a pesar de que tenía los mismos problemas que Nicaragua para cubrir el pago de las facturas petroleras; Esto demuestra el sentido tan contradictorio con el que se trataba la suspensión de embarques petroleros a los países beneficiarios (292).

Durante los tres días de la segunda visita del presidente venezolano a México hubo distintos enfoques de la cancillerías mexicana y venezolana sobre el reabastecimiento de crudo a Nicaragua, pero finalmente se impuso la línea dura del gobierno venezolano, en el sentido de condicionar la venta de petróleo al pago de la deuda que por ese concepto adquirió el gobierno nicaraguense. De este modo, todo título de cooperación latinoamericana que estaba presente en la carta del PSJ fue sustituida por la política de "dinero es dinero y negocios son negocios".

Para agravar la situación, la postura de los concedentes se endureció aún más durante 1988. Así lo confirmaron las declaraciones de PEMEX, quien aseguró: "No habrá embarques adicionales de petróleo crudo para países centroamericanos y del Caribe signatarios del PSJ, que enfrenten conflictos internos, ni tampoco créditos preferenciales adicionales a los que estipula el

291 La declaración fue dada por un funcionario de alto nivel al periódico mexicano "Excélsior", desgraciadamente la fuente no fue confirmada. Cfr. Excélsior, 21 de agosto de 1987.

292 Samuel Stephen García, "Petróleo para Nicaragua", en Excélsior, 6 de agosto de 1987.

propio convenio". Esta declaración era una clara referencia a los problemas en que se encontraba Nicaragua, Panamá y Haití.

Antes de la octava renovación del PSJ se discutía la reinsertión de Nicaragua al mismo, pero autoridades de México, más tolerantes con ese país, negaron esa posibilidad. Sin embargo, si se estuvo estudiando la posibilidad de enviar crudo a la nación sandinista pero fuera del PSJ. Ello consistía en un Plan General de Asistencia Económica que incluía otros productos. El Plan para un tercer abastecimiento fuera del PSJ no fructificó por la injerencia de Estados Unidos, por lo que la posibilidad de ayuda energética para Nicaragua quedó en el aire (293).

La petrolera estatal PETRONIC informó en 1989 que luego de la suspensión de abastecimiento de petróleo por Venezuela y México, Nicaragua recibió el financiamiento en su suministro por parte de la Unión Soviética en un 50% (desde 1983), y de Checoslovaquia (desde 1984) "a través de convenios intergubernamentales con créditos blandos y a largo plazo". Otros países como Alemania Federal, Cuba, Bulgaria, Polonia y Hungría hicieron donaciones de petróleo al país, asumiendo hasta en un 100% el costo del combustible. Esto no minimizó el crecimiento de la deuda petrolera de Nicaragua, la cual ascendía hasta 1986 a casi 780,000 millones de dólares, y creció a unos 1,100 millones de dólares en 1990 dividida entre tres países: México, Venezuela y la URSS (294).

Se llegó a decir que Ecuador era uno de los países que daban petróleo a Managua, sin embargo esa versión fue desmentida de inmediato por el ministro de energía de Ecuador, Diego Tamáriz. La declaración de Tamáriz respondió a versiones de que se realizaban ventas de crudo ecuatoriano a Managua, con la intermediación de la empresa TRICENTROL. Su supuso que la empresa TRICENTROL compraba 24,000 barriles diarios de crudo a Ecuador, de los que transfería 15,000 barriles diarios a Nicaragua, en una operación triangular en la que recibía petróleo soviético en el mediterráneo. La operación no pudo haber sido, ya que los contratos de venta ecuatorianos establecían cláusulas de destino de su petróleo, además de que la venta se efectúa por contratos a largo plazo que en su mayoría absorben los 147,000 barriles diarios que produce, siendo sus principales compradores las grandes empresas refinadoras privadas de Estados Unidos, Europa y Japón, además de algunas refinarias estatales. Algo que sí pudo haber sucedido fue que Ecuador vendiera directamente el energético, ya que según datos oficiales nicaragüenses precisaban la compra en 1988 de 150,000 barriles de crudo ecuatoriano (295).

293 La Jornada, 21 de julio de 1988.

294 El Universal, 19 de marzo de 1990.

295 Excélsior, 16 de noviembre de 1988.

Finalmente, el cambio de gobierno en Nicaragua permitió el relajamiento de la situación militar y con ello se pudo acceder a créditos internacionales. Así, la crisis energética que atravesaba Nicaragua en 1989 trató de ser corregida con ayuda de Estados Unidos y Venezuela, quienes se comprometieron a abastecerle de petróleo. Según el presidente de PETRONIC, Emilio Canales, México y Venezuela suspendieron los envíos desde 1982, y que hasta 1989 la empresa mantenía una deuda de 500 y 54 millones de dólares con esos países. Entre tanto, Nicaragua suspendía el contrato para el refinanciamiento de 100 mil barriles de petróleo con la norteamericana EXXON, en momentos en los que las reservas sólo alcanzaban para mes y medio. El acto de cancelación fue realizado por los sandinistas, a lo que los seguidores de la presidenta electa Violeta Chamorro catalogaron como "sabotaje". Y para continuar la situación, el representante comercial de la embajada de la URSS en Nicaragua, Vasily Voennov, reveló que el convenio trianual de abastecimiento de petróleo entre su país y los sandinistas vencía al finalizar el mes de marzo; con ese contrato trianual, la URSS entregó 300,000 barriles anuales de petróleo a Nicaragua.

Por otro lado, ante el problema energético de su país, la presidenta Violeta Chamorro hizo gestiones inmediatas de negociación con Venezuela, Estados Unidos, la Unión Soviética y México. El logro de las gestiones fue el doble embarque de 38,000 toneladas de crudo venezolano, y la obtención inmediata de un crédito por 25 millones de dólares por parte de Estados Unidos para el pago de los embarques de energético que necesitaba; el préstamo formaba parte de un paquete de 300 millones de dólares para programas de reconstrucción económica, y quedaba como garantía en el abastecimiento del energético y algunos derivados como el gas, gas butano, gasolina y diesel (296).

En el caso del PSJ, el gobierno de Señora Chamorro inició renegociaciones con Venezuela y México sobre su deuda petrolera -principalmente con el segundo- lo que facilitaría la entrega de nuevos embarques petroleros. La demanda, de al menos 2,000 barriles de petróleo, se hizo en virtud de las necesidades de reconstrucción planeadas por la presidenta, y para iniciar el despegue económico que pretendía con su plan económico; de hecho, México había mantenido por cuatro años la entrega simbólica de mil barriles diarios, en las condiciones de pago que marcaba el PSJ. El intento de renegociar la deuda era que Nicaragua solucionara sus problemas de pago con sus abastecedores de crudo antes de agosto, mes en que tradicionalmente se ha renovado el PSJ. A principios de julio de 1990, las negociaciones entre México y Nicaragua iban por buen camino, y aunque la deuda petrolera ascendía a unos 740 millones de dólares, ésta tenía posibilidades

de alcanzar un aplazamiento favorable para los nicos (297).

El gobierno de Nicaragua logró un acuerdo con Venezuela sobre sus adeudos petroleros por 150 millones de dólares, los cuales se pagarían a 40 años, con siete de gracia y sobre una tasa de interés del 3%. En el caso de México, su principal acreedor, en 1989 Nicaragua le pagó 84.3 millones de dólares por servicio de la deuda, incluyendo amortizaciones e intereses correspondientes a 1980, sobre una deuda total de 1,040 millones de dólares. La mayor parte de esa deuda se contrajo por los abastecimientos de petróleo en el marco del PSJ.

Ha habido una serie de versiones en el sentido de que México consiguió contratos de exploración de yacimientos petroleros en Nicaragua. Sin embargo, el canciller nicargüense encargado de las renegociaciones de la deuda petrolera con Venezuela y México, Enrique Druyfus, negó que existieran negociaciones con esos países para realizar exploraciones conjuntas de petróleo en su país, y agregó, "en el pasado se dieron algunas concesiones en el Atlántico y en el Pacífico pero que por el momento no hay nada de eso" (298).

Los problemas energéticos de Nicaragua se han extendido hasta 1991. Sin embargo, ya se logró una renegociación de la deuda petrolera con México, su más importante acreedor. De las conclusiones de la renegociación trataremos posteriormente.

7) Costa Rica. El sector energético en Costa Rica ha sido controlado por el Estado a través del Ministerio de la Industria, Energía y Minas, y en particular el sector petrolero por la Refinadora Costarricense de Petróleo (RECOPE). El consumo de energía en este país se encuentra dominado, a diferencia de sus dos vecinos, por actividades comerciales, urbanas, industriales y públicas, lo cual le hace un consumidor estable y relativamente grande de petróleo. Es importante destacar que la capacidad de refinación de Costa Rica es muy pequeña por lo que importa una gran cantidad de productos refinados (aceites, grasas, gasolina, diesel, combustóleo y productos petroquímicos), lo que incrementa significativamente las importaciones de petróleo crudo. Así pues, Costa Rica tuvo hasta 1988 una demanda anual promedio de 6.4 millones de barriles —suficientes para su capacidad refinadora—, lo que representó egresos al exterior por 101.9 millones de dólares (a precios de 1986) (299).

297 Cable de la IPS, 28 de junio de 1990.

298 El Financiero, 3 de julio de 1990.

299 Alfredo Castro, op. cit., p. 135-136.

Costa Rica ingresó al PSJ en agosto de 1980, mes en el que se firmó el Acuerdo entre los presidentes de México y Venezuela en su ciudad capital, San José. Con ello se dió un impulsó temporal a las relaciones comerciales del país centroamericano con México y Venezuela, pues la crisis económica y el endurecimiento de los términos de venta en el PSJ provocaron que desde de 1984 las importaciones ticas se redujeran considerablemente.

Costa Rica ha mantenido desde su ingreso al PSJ mayores contactos con México. Con el PSJ se le concedió una cuota de abastecimiento por 12,000 barriles diarios, el 50% cubierto por México, además de 2,500 a 3,000 barriles diarios extras fuera del Acuerdo. De esta manera, México vendió casi la mitad del petróleo diario que se consumía en ese país centroamericano, la otra mitad la ha adquirido de Venezuela, Ecuador, Colombia, entre otros. Además, Costa Rica firmó en 1982 un acuerdo con PEMEX para la perforación del supuestamente más importante yacimiento petrolífero en ese país: el San José I. Sin embargo, el proyecto de perforación fracasó debido a dificultades técnicas de PEMEX. También se dice que el fracaso del proyecto binacional se debió a presiones de algunos conservadores costarricenses, ya que éstos siempre se opusieron a la participación de México, dado el apoyo que brindaba al sandinismo (300).

La contratación de créditos en la factura petrolera más la deuda por los trabajos de perforación del San José I elevó la deuda de Costa Rica con México hasta 149.6 millones de dólares en 1989. La deuda sobrepasaba ya los 100 millones en 1985, por lo que México decidió suspender los envíos de crudo al gobierno de Carazo Odio. Con el ascenso de Oscar Arias a la presidencia de Costa Rica se agudizaron las diferencias diplomáticas con respecto del conflicto en Centroamérica, hecho que influyó en la renegociación de la deuda petrolera entre los dos países. Sin embargo, con la salida de Arias del poder, México y Costa Rica lograron firmar en diciembre de 1990 un convenio de intercambio de deuda por activos (SWAP'S). La transacción se realizó por medio de la compra de activos de empresas públicas y privadas costarricenses por inversionistas privados mexicanos en un 10% del débito de esa nación con México, esto es, unos 15 millones de dólares. El acuerdo permitió que las empresas mexicanas que laboran en esa nación expandieran sus actividades, pues ellas serían las principales beneficiadas (301).

300 H. Rodrigo Jauberth Rojas, Costa Rica-México 1978-1986, (De la Concertación a la Confrontación), de la Colección "Relaciones Centroamérica-México", CIDE, México, 1986, pp. 179-180.

301 Las empresas mexicanas a que hacemos referencia son: Ingenieros Civiles Asociados (ICA), Grupo Maseca, Vitro, Grupo Alfa, Cementos Mexicanos (CEMEX), ALMEXA y Telas Especiales de

Los SWAP'S se han convertido en una forma muy peculiar en la renegociación de la deuda petrolera centroamericana con México. Costa Rica ha sido uno de los países que mejor han aceptado esta modalidad.

B) Belice. Fue el último de los países beneficiarios del PSJ. Belice ingresó hasta 1983 a pesar de que ya se hablaba de su ingreso desde 1981. La cuota que le fue designada fue simbólica, ya que sólo se le otorgaron 500 barriles diarios de crudo. Ello se debió a que el país no cuenta con refineries y casi todas sus importaciones han sido de productos refinados. En caso de que se hubiera otorgado una cuota mayor la única beneficiaria hubiera sido la anglo-holandesa SHELL, compañía que ha controlado las importaciones de derivados petrolíferos en ese país (302).

La vecindad y las posibilidades de abastecimiento de petróleo hicieron de México el centro natural de abastecimiento de Belice en el PSJ. De hecho, las relaciones energéticas entre los dos países datan de años antes de firmado el PSJ: en 1978 PEMEX recibió una concesión para la exploración y posible explotación de yacimientos petrolíferos en la zona centro-norte de Belice. El proyecto se abandonó en 1983 luego de describir la inviabilidad económica del proyecto. En 1990 se retomó nuevamente la posibilidad de inversiones mexicanas en la explotación de crudo, sin embargo, no ha habido nada en claro (303).

Cuando el presidente Miguel de la Madrid visitó Belice a mediados de 1988, se confirmó el ingreso de Belice al Programa Integral de Cooperación para los países del istmo centroamericano. La incorporación se realizaría, en definitiva, en la octava renovación del PSJ en agosto de 1988.

Desde 1984 se ha insistido constantemente en un acuerdo triangular Belice-Jamaica-México, con el que México vendiera crudo a Jamaica, éste se encargaría de refinarlo y lo vendería a Belice. El mecanismo fue rechazado rotundamente por México, ya que sólo resultarían beneficiadas las compañías transnacionales encargadas de las actividades petroleras en los dos países caribeños al recibir petróleo en términos preferenciales.

El financiamiento petrolero en el PSJ ha sido muy pobre en el caso de Belice, sin embargo, a partir de 1990 se han abierto expectativas muy favorables al incremento del comercio energético

México. Uno Más Uno, 9 de diciembre de 1990.

302 Pablo Alvarez Icaza, Belice: La Crisis, El Neocolonialismo y las Relaciones con México, 1978-1986, De la Colección "Relaciones Centroamérica-México", CIDE, México, 1987, pp. 96-97.

303 Ibidem, p. 96.

con México. En el caso de Venezuela, las relaciones energéticas ha sido establecidas por intermedio de la SHELL, la cual compra crudo venezolano para sus refinerías de Corazao y Aruba.

9) Jamaica, Haití y Barbados. Jamaica ingresó al PSJ en mayo de 1981, obteniendo una cuota de 22,000 barriles diarios de crudo. La capacidad de refinación de la isla era, hasta 1983, de 25,000 barriles diarios, sin embargo, las instalaciones fueron contruidas para el procesamiento de crudo ligero, por lo que tuvo que comprar sólo el 50% de sus requerimientos a México y Venezuela. La calidad del petróleo que vendía México a Jamaica le hizo su principal proveedor en los primeros tres años, pero con las condiciones de la tercera renovación se tuvieron que reducir los embarques y suspender temporalmente a la isla de los beneficios del PSJ. Jamaica fue suspendida en 1983 y reinstalada como beneficiaria en 1987. Hubo varios factores que influyeron para que se diera dicha suspensión: primero, la capacidad de refinación y sus problemas económicos impidieron a Jamaica la completa contratación de embarques, por lo que ésta tuvo que mantener un reducido nivel de compra; segundo, existía el problema del endeudamiento con México por poco más de 100 millones de dólares; y tercero, luego de la invasión a Granada por parte de Estados Unidos, las protestas de México y Venezuela en la ONU y La OEA contra la intervención militar y repudio al conflicto, llevaron a esos dos países a mantener relaciones diplomáticas en un muy bajo nivel con ese país -Jamaica fue uno de los países caribeños que apoyaron logísticamente la invasión. El reingreso de Jamaica como beneficiario al PSJ ocurrió en agosto de 1987, cuando el presidente mexicano Miguel de la Madrid visitó la isla. Así, se continuaron los envíos de petróleo en términos preferenciales pero con la salvedad de que deberían ser pagados con treinta días de anticipación; se evitó con ello que se incrementara la deuda petrolera.

Una de las naciones del Caribe que no se endeudó pero que fue suspendida del PSJ fue Haití. La más grande las las islas francfonas del Caribe comenzó a recibir petróleo de México y Venezuela en condiciones favorables desde mayo de 1981. Su cuota inicial fue 4,000 barriles diarios, pero al ser la nación más pobre del continente americano sus requerimientos de petróleo son mínimos. Ello permitió que el petróleo que recibía el gobierno de Francois Duvalier fuese enviado al mercado "spot" de Londres donde se vendía a un precio mayor al que era comprado. Cuando México y Venezuela se dieron cuenta del mal uso que se hacía del crudo suspendieron de inmediato del PSJ a Haití, siendo el primero en sufrir la suspensión como beneficiario. Con el derrocamiento de Duvalier en febrero de 1986, se reiniciaron las negociaciones para incluir a la isla en los beneficios del PSJ, sin embargo esto se tuvo que hacer hasta la sexta renovación en agosto del mismo año, mes en el que se revisan las condiciones del Pacto, así como las cuotas y financiamiento que reciben los beneficiarios. Así pues, Haití fue reincorporado en agosto de

1986 pero dados sus problemas económicos fue suspendido nuevamente en marzo del siguiente año; reincorporado por tercera vez en agosto de 1987 y fue suspendido en definitiva en junio de 1988. Valga decir que el tercer levantamiento contra Haití tuvo un móvil eminentemente político: Venezuela canceló la asistencia petrolera, de salud y construcción con Haití, en respuesta al golpe militar contra el general Henry Namphy. El presidente depuesto Namphy radicó en Venezuela donde conoció al Presidente Jaime Lusinchi. El gobierno venezolano mostró muchas simpatías para con el gobierno de Namphy, al que le suministraba unos 5,000 barriles diarios de crudo liviano (por intermediación de las compañías estadounidenses TEXACO y SHELL). Dado el ascenso de Lesli Manigat en 1987, Venezuela canceló toda entrega de crudo; México no lo entregaba desde la segunda suspensión (304).

Finalmente, Barbados ha sido el único país beneficiario del PSJ que no recibió crudo. Ello se explica por el hecho de que los requerimientos energéticos de la isla no han sido de crudo para refinar -no tiene refinerías-, sino que demanda de productos refinados. Venezuela logró incluir a Barbados en el Acuerdo dado el volumen de productos refinados que le vende, además de que se esperaba construir ahí una refinería con capitales locales y venezolanos, desafortunadamente para la PDV el proyecto no prosperó.

De esta manera, hemos visto como evolucionó el PSJ en cada caso de los beneficiarios. Sólo nos queda hacer una evaluación final del Pacto, haciendo incapié en las renovaciones del mismo, así como en las políticas asumidas al respecto por México y Venezuela.

Desde una perspectiva más general, el suministro de crudo en el marco del PSJ ha estado siempre relacionado con la evolución política de Centroamérica y el Caribe, y con ésta, las relaciones diplomáticas de los beneficiarios con los otorgantes.

El PSJ ha mantenido una posición firme en cuanto a la concesión de petróleo en términos preferenciales, ya que no se ha permitido la extensión de mayores beneficios ni tampoco de más formas de financiamiento. Así, hasta la octava renovación, sólo se le había hecho una inclusión en las cláusulas al Pacto: la "cláusula antibélica" de 1984, que nunca se ha aplicado. Los problemas económicos de la región han bloqueado en ocasiones el PSJ, llevando a varios países a ser excluidos de sus beneficios. Este fue el caso de Haití en 1981, de Nicaragua en 1982 y 1986 y de Jamaica en 1986 y 1987 (305).

304 La Jornada, 23 de junio de 1988.

305 La Jornada, 2 de agosto de 1988.

La evolución del PSJ ha tenido tres periodos más o menos definidos, los cuales han reflejado cambios muy importantes en las cláusulas del contrato, en los montos de las entregas y en la selección de los beneficiarios. El primero lo podemos ubicar desde su creación hasta 1982, ya que en ese periodo no hubo modificaciones al Tratado original, ni tampoco hubo suspensiones por falta de pago a ninguno de los beneficiarios -excepto a Haití, pero ello por razones ajenas al incumplimiento del contrato.

El segundo periodo comprendió entre 1983 y 1989, siete años en los que la mayoría de los países beneficiarios vieron disminuidos sus respectivos suministros por falta de pago -originadas por problemas económicos de éstos así como de los concedentes- y por modificaciones en los términos del financiamiento y en los plazos de pago de las facturas petroleras. A partir de 1983 se redujo de 30 a 20% al monto de la factura financiable, se incrementaron los intereses de 4 a 8% y de 2 a 6%. Los problemas económicos de los concedentes llevaron a sus gobiernos a implantar formas más duras en el tratamiento de los financiamientos a corto y largo plazos de la factura petrolera. Así en la cuarta, quinta y sexta renovaciones se redujeron los plazos del financiamiento y las tasas de interés.

Las naciones de Centroamérica y el Caribe tuvieron a partir de 1984 una cuota petrolera de 130 mil barriles diarios; aunque no adquirían la totalidad de ese crudo. En 1989 por ejemplo, de la cuota establecida, México y Venezuela levantaron en conjunto 51 mil 900 barriles diarios, es decir, el 85% de los embarque disponibles, sobre todo por razones financieras. Es evidente que los problemas financieros de la región centroamericana y del Caribe influyeron para que Venezuela y México ajustaran su participación en los embarque petroleros. En el periodo 1980-1983, ambos países asignaron una cuota global para el PSJ de 80,000 barriles diarios cada uno, para un volumen total de 160,000 barriles diarios. Sin embargo, a raíz de la disposición de exportar petróleo sólo a países con capacidad económica, la cuota disminuyó a 65 mil barriles diarios desde 1984. En varias ocasiones México y Venezuela mostraron interés por incrementar la cuota, pero desde 1984 hasta 1990 no se modificó ese volumen (306).

El tercer periodo inició con la novena renovación, misma en la que se modificaron en esencia el financiamiento y las formas de pago de la factura petrolera. Hasta 1989 el PSJ había caído en un debilitamiento general, debido al descenso constante en los precios del petróleo y a los problemas financieros de las naciones centroamericanas. En palabras de Salinas de Gortari se reconoció lo anterior, y se anunciaron reformas en los mecanismos de funcionamiento del Pacto. El 21 de septiembre de 1990 México y Venezuela dieron el primer paso en ese sentido y decidieron

aprobar un mecanismo transitorio de financiación de 30% de la factura petrolera, a la tasa del mercado, siempre y cuando los precios superaran los 21 dólares por barril (307).

Con este mecanismo, México y Venezuela obtuvieron de los mandatarios del istmo el compromiso de que no dejarían de pagarles los adeudos de sus respectivas facturas petroleras. Este esquema -propuesto por México y respaldado por Venezuela- fue un mecanismo de co-financiamiento similar al que Japón suscribió con el Banco Mundial para transferir recursos a México. Dentro del esquema no se tocó 20% del PSJ para proyectos de desarrollo, sino que adicionalmente a él, México y Venezuela crearon un fondo suplementario por hasta el 80% de la factura petrolera, el cual sería depositado en el BID, quien lo destinaria a los proyectos de desarrollo, con créditos hasta por 5 años y con tasas de interés del mercado. Para los países de la región representó un enorme alivio que el dinero gastado en crudo se reinvirtiera en ese tipo de programas y lo pudieran pagar a mediano plazo (308).

El mecanismo mostró ventajas para los beneficiarios del PSJ, sin embargo, los más beneficiados fueron los concedentes:

- 1) los enormes problemas económicos en Centroamérica hacían que el pago de la factura petrolera llegara retrasada, o simplemente nunca se saldara;
- 2) México y Venezuela tenían que lidiar con los técnicos centroamericanos y exigirles una garantía de viabilidad de los proyectos de desarrollo, lo cual pasaría a ser desde ese momento responsabilidad del BID, y
- 3) a México y a Venezuela se les garantizó que, en un plazo no mayor de 5 años, el 100% de lo invertido se les pagaría, mediante el BID como garante (309).

Lo que México inyectaría al fondo suplementario en el BID sería por 175 millones de dólares, que es el monto comprometido dentro del PSJ. El que no reciban los concedentes esa suma inmediatamente, como lo prevé ahora ese fondo, no tiene ninguna repercusión económica hacia el interior de México y Venezuela, mientras que la factura política por esa medida es elevada. El nuevo mecanismo incorporó la variante de que sólo podría operar si los precios del crudo se mantenían en la barra de 17 a 22 dólares; si bajara de 17 dólares, el mecanismo se anula, y si subiera, el fondo se reduce a 10% y el financiamiento directo establecido en el PSJ de 20%, sube a 30%. La modalidad no es

307 La Jornada, 13 de octubre de 1990; Excélsior, 19 de febrero de 1991.

308 Raymundo Riva Palacio, "Contrapesos. La Cumbre de Tuxtla", en El Financiero, 14 de enero de 1991.

309 Ibidem.

nueva: cuando México renegoció por última vez su deuda con el FMI, se estableció una variante similar a partir de 1996: si los precios del petróleo bajaran de 11 dólares, México reduciría el pago del servicio de la deuda, y si subieran de 16, lo incrementaría (310).

La reforma en los mecanismos de funcionamiento del PSJ se ratificaron para enero de 1991, fecha en la que se reunirían los presidentes de Centroamérica, México, Colombia y Venezuela en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas. El punto central de la agenda de la Reunión fue la revisión del PSJ, a fin de otorgar mejores condiciones de pago a los países inscritos en ese convenio, así como el compromiso de mantener el suministro de crudo ante cualquier crisis energética.

En la Reunión de Tuxtla se discutieron temas como petróleo, comercio, deuda externa regional y situación general de Centroamérica. Ahí, el gobierno mexicano declaró que mantendría inalterable su política comercial petrolera hacia los países de beneficiarios del PSJ, política que ha consistido desde 1983 en vender petróleo sólo a aquellos países que pudieran pagar la factura de los embarques. Tanto PEMEX como la SEMIP informaron que la industria petrolera se rige únicamente por criterios puramente comerciales, de ahí que la política mexicana haya sido la de entregar crudo a quienes otorguen garantías por el 75% del valor de los embarques, en forma de una carta de crédito cubierta por un banco local. Además, las negociaciones serían de gobierno a gobierno, lo que orillaría a negociar las deudas petroleras por separado. No obstante que las naciones centroamericanas solicitaban desde hacía años mejores condiciones de pago por el crudo de México y Venezuela, estos dos países se han negado constantemente a tales demandas (311).

Las relaciones de México y Venezuela con Centroamérica se han distinguido, desde 1983, por la tirantez con la que se han llevado. Por ejemplo, temas como la crisis política en el istmo, así como la deuda petrolera, se han tratado con la más alta discreción. Así mismo, el tema de la factura petrolera saca a relucir el misterio con el que se ha negociado el problema: la cancillería mexicana dice no tener información al respecto y que sólo PEMEX pudiera decir algo, mientras que PEMEX "es muy celoso, no es fácil que (...) dé información, sería como revelar un secreto de Estado". Al parecer los temas son evadidos por las diplomacias mexicana y venezolana, por el supuesto de presiones externas (312).

310 Ibid.

311 El Financiero, 10 de enero de 1991.

312 El Financiero, 26 de noviembre de 1990.

Esta forma tan bizarra de tratar el asunto de la deuda petrolera en el PSJ, lleva a considerar que México y Venezuela cambiaron la filosofía de su diplomacia nacional: de abierto apoyo a los sandinistas en Nicaragua, al FMLN en El Salvador, y al presidente Vinicio Cerezo en Guatemala, se optó por la defensa de los intereses de empresarios mexicanos y venezolanos en los países de Centroamérica; así por ejemplo, la nueva diplomacia mexicana "le echó el ojo" a la Cementera Hondureña, una empresa estatal altamente deficitaria para ser ofertada en la Bolsa de Valores de México a empresarios mexicanos (CEMEX para ser exactos), por medio del intercambio de deuda por activos (swap's).

La renegociación de la deuda petrolera por medio de swap's, permitiría a México y a Venezuela comprar acciones de empresas centroamericanas que le fuesen útiles. La operación no es para que los gobiernos acreedores compren empresas en el extranjero, sino para reducir la deuda petrolera que mantienen los países centroamericanos, vendiendo las acciones obtenidas por swap's al capital privado, con ello, aparte de obtener beneficios en las operaciones de compra venta, México y Venezuela "privatizarían" la deuda petrolera, desviándose de la filosofía original del PSJ. Las inversiones privadas de México en Centroamérica se remiten hasta la década de los sesenta, cuando varias empresas intentaron invertir en diversas naciones, desgraciadamente para ellas sin éxito. Es por ello que en el segundo intento la iniciativa privada mexicana va a tuestas (313).

Las prioridades en cuanto a la recuperación de la deuda petrolera se hacen mayores que cualquier altercado diplomático con los gobiernos centroamericanos. Así, es evidente que las relaciones de México y Venezuela con Centroamérica se hacen cada vez más económicas que políticas, en las que los intereses económicos privados juegan un papel muy importante (314).

Hay que aclarar que esta forma en el tratamiento de la deuda petrolera fue diseñada en México y a ella se adhirió Venezuela. El nuevo trato vino a mostrar una mayor racionalidad política en la diplomacia mexicana. "No es México el hermano mayor que está regresando a sus aliados naturales en la región. Tampoco es la nación que de manera desinteresada acude en ayuda de sus vecinos más pobres del sur. Y menos es el gobierno que otorgó concesiones, por el simple concepto altruista de que desarrollo y paz son indivisibles" (315).

313 Ibidem.

314 Ibid.

315 Raymundo Riva Palacio, "Contrapesos...", op. cit.

Lo que el gobierno de Salinas mostró en su trato a la deuda petrolera de los países centroamericanos fue la aplicación de sus experiencias a lo largo de años de negociación con los países ricos. Algunos diplomáticos de la región, inclusive, se quejaron de la dureza con la que se renegotió la deuda petrolera: el mecanismo de quita y swap's. Quizá una muestra es que los nicaragüenses esperaban regresar a Managua con sus más de mil millones de dólares renegotiados a 40 años, y con quitas importantes. En lugar de ello, no pudieron terminar de renegociar el paquete.

La postura mexico-venezolana en Tuxtla mostró también que sus políticas externas han cambiado profundamente, y que el único hilo tenue que las detiene al pasado, es su posición con respecto a la ayuda material a la revolución sandinista. Finalmente, enseña también que "en política exterior no hay nada gratuito", y que lo que en apariencia parecería cooperación y concesiones para los países de Centroamérica, fueron, en el fondo, "movimientos estratégicos" en sus relaciones con Estados Unidos.

**CUADRO NUMERO 23.
EVOLUCION DEL PSJ**

año/	renovación, modificaciones y suministro total.
1981	Primera renovación sin cambios en las cláusulas normativas; incorporación de Belice como beneficiario. Cuota total asignada: 160,000 b/d; suministro total: 136,000 b/d; 32,300 por México y 133,700 por Venezuela.
1982	Segunda renovación sin cambios. Suministro total: 136,000 b/d; 52,400 por México y 83,600 por Venezuela.
1983	Reducción de 30 a 20% al monto de la factura financiable; incremento de los intereses de 4 a 8% y de 2 a 6%. Suministro total: 138,000 b/d; 59,800 por México y 78,800 por Venezuela.
1984	Inclusión de la "cláusula de beligerancia"; reformulación de los financiamientos de largo plazo; Venezuela concedería los créditos en dólares y en Bs. Reducción del volumen de suministro de 160 a 130 mil b/d. Suministro total: 110,000 b/d; 49,800 por México y 60,200 por Venezuela.
1985	Pago del 80% de la factura antes de cada embarque; el 20% se destinaría al financiamiento de exportaciones de México y Venezuela; se redujo 20 a 15 años los créditos a largo plazo. Suministro total: 95,000 b/d; 42,600 por México y 52,400 por Venezuela.
1986	Reducción del plazo de financiamiento de 15 a 12 años, sobre una tasa de interés de 6% a largo plazo y de 4 al 8% a corto plazo, hasta por 5 años. Suministro total: 95,000 b/d; 45,100 b/d por México y 49,900 por Venezuela.
1987	Sin cambios en las cláusulas normativas. Suministro total: 95,000 b/d; 46,500 por México y 48,500 por Venezuela.
1988	Sin cambios en las cláusulas. Suministro total: 93,000 b/d; 46,300 por México y 46,700 por Venezuela.
1989	Sin modificaciones. Suministro total: 95,000 b/d; 51,900 por México y 43,100 por Venezuela.
1990	Se aprueba un mecanismo transitorio de financiación de 30% de la factura petrolera, a la tasa del mercado, siempre y cuando los precios superaran los 21 dólares por barril. Si el precio del crudo bajaba a menos de 18 dólares la medida dejaría de tener efecto, y se volvería al esquema de crédito del 20%, a plazos entre 5 y 15 años, sobre una tasa de 6 y 8% anual.

Fuente: Elaboración propia con base en datos periodísticos.

CAPITULO 4.2 "EL GRUPO DE LOS TRES".

México y Venezuela han intentado crear su propio bloque comercial para hacer frente a la competencia del Acuerdo de la Plata. Este nuevo bloque comercial incluye a Colombia como un tercer miembro, y busca consolidar las relaciones comerciales tripartitas impulsando la creación de proyectos conjuntos de inversión en las áreas energética -principalmente- y de manufacturas.

Los tres países son las principales naciones productoras de petróleo de América Latina: México y Venezuela ocupan los dos primeros lugares, con una producción diaria de más de 2 millones de barriles (hasta 1989), en tanto que Colombia es el cuarto productor de crudo en el continente. Así, el sector energético es el punto de enlace entre esas naciones, por lo que el interés de firmar acuerdos de cooperación ha ido creciendo a la par de las necesidades de inversión, investigación y desarrollo de esta industria.

El antecedente del Grupo de los Tres fue el Grupo Contadora, el cual fue creado el 9 de enero de 1983 por los cancilleres de Colombia, Panamá y Venezuela reunidos en la isla panameña Contadora -de ahí el nombre del Grupo. En esa ocasión se reunieron los cuatro países para analizar los temas de mayor interés regional -el conflicto centroamericano y la deuda externa-, así como crear un mecanismo permanente de consulta política y económica para los problemas de Centroamérica.

Los gobiernos de los cuatro países de Contadora coincidieron desde un principio -sin llegar a una concertación real- en la interpretación del conflicto centroamericano. Por un lado, coincidieron en su "preocupación por la injerencia foránea directa e indirecta en los conflictos de América Central", por el otro, rechazaron la interpretación del conflicto en el marco de la guerra fría, es decir, que la situación en la región fuese un fenómeno del enfrentamiento Este-Oeste (315).

Contadora logró durante algunos años imponerse como foro de análisis y discusión de los problemas en Centroamérica; se le reconoce el haber marcado -al conflicto- la idea de una solución negociada. Pero a partir de 1986, las iniciativas diplomáticas salieron de los países del istmo, con lo que la acción de Contadora quedó congelada. Las iniciativas de Esquipulas I y II sacaron a los países de Contadora de las negociaciones, sin

315 Comercio Exterior, vol. 33, núm. 2, febrero de 1983; Mario Arriola, "El Grupo Contadora y el Problema de la Distensión en Centroamérica", en Carta de Política Exterior Mexicana, año III, núm. 3, CIDE, México, mayo-junio de 1983, pp. 4-8.

embargo, ello no impidió que los cuatro países del Grupo mantuvieran sus políticas de apoyo económico y diplomático a la solución de la crisis en el Istmo, ni tampoco de que entre ellos buscaran formas de cooperación y asistencia económica con miras a formar un acuerdo económico de alcance amplio.

Podríamos establecer tres logros de Contadora con respecto al conflicto en Centroamérica:

- 1) Contadora representó la primera gran iniciativa diplomática de la aspiración integradora de América Latina, para afirmar su presencia en un conflicto de proyección continental;
- 2) Contadora fue el punto de partida de dos proyectos amplios de integración latinoamericana: el Grupo de Los Ocho (en 1991 ya era de los Nueve) y el Grupo de los Tres;
- 3) La gestión de Contadora estableció la bases de una renovada idea integradora en América Latina, sin injerencias de intereses externos y al margen de las Instituciones regionales ya existentes (OEA y ALADI).

La exclusión de Contadora de las negociaciones de la crisis centroamericana fue evidentemente un éxito mayor para la diplomacia norteamericana, ya que logró imponer sus postulados en varios países de Centroamérica (en los del Grupo de Tegucigalpa: El Salvador, Honduras y Costa Rica), forzar la celebración de elecciones en Nicaragua y dividir a los miembros de Contadora, sobre todo en el caso de la situación política en Panamá (316).

Panamá tuvo un papel muy discreto en la diplomacia de Contadora. Ello se debió, en parte, a la inestabilidad política del país, pues de 1982 a 1985 se sucedieron tres presidentes: Ricardo De la Espriella, Nicolás Ardito Barleta y Eric Arturo Del Valle. Esto le restó continuidad a la política exterior panameña ubicándola como "el eslabón más débil" de Contradora. La tensión política llegó a su climax cuando en el presidente Eric Arturo Del Valle pidió la renuncia del jefe de las Fuerzas Armadas, Manuel Antonio Noriega. Este logró que la Asamblea legislativa destituyera de su cargo a Del Valle y se nombrara como nuevo presidente a Manuel Solís Palma. Ante esto, los miembros del Grupo Contadora y del Grupo de Apoyo (Brasil, Perú, Argentina y Uruguay), que juntos conformaron en 1987 el Grupo de los Ocho, decidieron "suspender" a Panamá de sus actividades dentro de éste. La "suspensión" se presentó unas horas después de la destitución de Del Valle, y aunque sin una crítica clara de los

316 Carlos Castro, "La Reactivación de Contadora en 1986", en Carta de Política Exterior Mexicana, año VII, núm. 1, CIDE, México, enero-marzo de 1987, pp. 30-31; Jorge Chabat, "La Posición Mexicana Frente a la Crisis Panameña", en Carta de Política Exterior Mexicana, año VIII, núm. 2, CIDE, México, abril-junio de 1988, p. 3.

acontecimientos en ese país, el Grupo de los Ocho sí mostró una visión condenatoria del nuevo gobierno (317).

Ya excluida Panamá del Grupo de los Ocho, en especial de sus actividades en Contadora, México, Colombia y Venezuela iniciaron pláticas para la conformación de un nuevo grupo con miras a la firma de acuerdos económicos de amplio alcance. La primera mención concreta para la asignación de nuevas funciones -dado que la crisis centroamericana había tomado nuevos rumbos para la pacificación- a lo que quedaba de Contadora la virtió Colombia, a través de su presidente Virgilio Vargas.

Hacia 1988 México y Venezuela se dieron cuenta de que en Contadora, sin Panamá, había un importante potencial exportador de petróleo, así como de minerales y metales en el área del Caribe. Según un informe del Banco Mundial, las exportaciones de combustible, minerales y metales representó el 33% de las exportaciones totales de Colombia, el 44% de México y el 91% de Venezuela. Sin embargo, solamente México y Venezuela son considerados exportadores de petróleo, ya que en ambos casos las exportaciones del energético sobrepasaron el 50% de sus exportaciones totales de mercancías; Colombia, en tanto, sólo alcanzó el 24% de sus exportaciones totales. La diferencia en el volumen de producción de petróleo entre los países de la trilateral (México, Venezuela y Colombia) es, no obstante, grande: entre los tres produjeron en 1988 5,670 millones de barriles (430 Colombia, 2,700 Venezuela y 2,540 México) (318).

Dadas las perspectivas de ampliación de los Acuerdos de Cooperación Económica, los tres países decidieron iniciar las negociaciones para la conformación de un nuevo grupo que les permitiera conjuntar iniciativas de inversión y desarrollo económico en diversas áreas industriales -principalmente en el sector energético-, a la vez de que este nuevo organismo se manifestara en favor de nuevos mecanismos de pacificación en Centroamérica. Este último objetivo sería a la larga un punto determinante en los cambios surgidos en las relaciones de los exmiembros de Contadora y los países de Centroamérica, ello quedaría demostrado en la Reunión de Tuxtla de enero de 1991.

Así pues, a raíz de la Reunión de Cancilleres del Mecanismo Permanente de Consulta Y Concertación Política, mejor conocido como Grupo de los Ocho, de marzo de 1989 en Puerto Ordaz, Venezuela, surgió la idea de conformar entre México, Colombia y Venezuela un nuevo grupo cooperación económica. La geografía particular de los tres países les permitió observar las ventajas

317 Jorge Chabat, op. cit., pp. 3-4.

318 FMI, Informe de la Economía Mundial en 1988, Washington, 1989.

que traería consigo un organismo trilateral:

- 1) Venezuela y Colombia tienen fronteras naturales que les exigen una mayor concertación de intereses y creación de proyectos conjuntos de explotación de recursos económicos afines -principalmente los localizados en la zona de Maracaibo-; con respecto de México, aquellos no se encuentran totalmente retirados como para no intentar ampliar el comercio trilateral;
- 2) Los Tres mantienen fronteras y relaciones muy estrechas con Centroamérica y el Caribe, por lo que la penetración económica de éstos en esa zona es muy atractiva.

Además de su situación geográfica, por el tamaño de sus economías, el marco de crisis en el que se han desenvuelto, y la homogeneidad de sus políticas económicas, México, Colombia y Venezuela han estado en condiciones más convenientes que nunca para avanzar en la cooperación económica de manera pragmática y concertada. Los aspectos productivos de minerales y energéticos se presentaron como una primera posibilidad. Además de eso se consideraron ciertas variables económicas muy importantes, tales como: el tamaño del mercado conjunto que representaba hasta 1988 un 1/3 del total latinoamericano; la tasa de crecimiento del PIB promedio representaba 3.16%, muy por encima del promedio latinoamericano del .7% (Venezuela 5%, Colombia 4%, México .5%) (319).

Por otra parte, la creación del bloque económico de la cuenca de la Plata influyó de manera decisiva para la acción similar por parte de los Tres, además de que la homogeneidad de sus políticas económicas han permitido mantener una interpretación similar a problemas comunes, los cuales solamente serían solucionados, según ellos, con la apertura económica y la firma de acuerdos de libre comercio.

El nacimiento del Grupo de los Tres (G-3), o la Trilateral, se anunció a principios de 1989 por conducto del entonces presidente de Colombia Virgilio Barco Vargas, tras la asunción al poder de Carlos Andrés Pérez en Venezuela. La iniciativa tomó fuerza con la visita de Carlos Salinas de Gortari a Colombia en julio de 1989. Aunque no jurídicamente, la Trilateral quedó conformada el 12 de marzo de 1989, en un anuncio oficial hecho por los cancilleres de Colombia, México y Venezuela con motivo de la reunión de cancilleres del Grupo de Río, en este último país.

Los objetivos del G-3 fueron dos:

- a) realizar nuevos esfuerzos dirigidos a la integración económica por ramas de actividad específica, en lo bilateral, y conforme las condiciones lo fuesen permitiendo, en lo trilateral. Esos esfuerzos se enmarcarían en el contexto de las tareas de la integración latinoamericana;

b) consolidar y dar mayor efectividad a la cooperación económica, cultural, científica y técnica de los tres países hacia Centroamérica y el Caribe.

Para el primer objetivo fue evidente que los Tres actuarían de inmediato. En efecto, México y Venezuela intensificaron sus pláticas para la integración más rápida de varias ramas económicas, para lo cual ampliaron los acuerdos de complementación existentes, además de que se impulsó la puesta en marcha de un proyecto energético que abarcaría a Centroamérica; con Colombia, México inició el proyecto de explotación de yacimientos carboníferos; entre Colombia y Venezuela se comenzó a la construcción de oleoductos con capitales mixtos y con asistencia técnica de Venezuela.

Sobre estos pasos concretos de cooperación económica, Cesar Gaviria y Carlos Andrés Pérez expresaron que la pretendida triple integración, similar a la del Mercosur, era un paso preliminar hacia la Iniciativa de las Américas propuesta por el presidente norteamericano George Bush. El presidente Gaviria afirmó que los tres países tienen recursos y necesidades complementarias en materia energética, y que además de coordinar la producción y distribución de petróleo y de gas, pueden integrar sus sistemas hidroeléctricos y que a México le interesa el carbón que producen Colombia y Venezuela. Añadió que los tres países extenderían esa cooperación energética a toda Centroamérica, intensificarían la cooperación comercial tripartita, así como la cooperación tecnológica y técnica con los países centroamericanos y del Caribe. Por su parte, el presidente Carlos Andrés Pérez subrayó el compromiso de los tres países para incrementar el comercio y establecer comisiones técnicas que examinarían las posibilidades de liberalizar el intercambio frente a las necesidades del libre comercio, y que deberían rendir su informe en la Reunión de la III Cumbre del Grupo de Río, el 11 de octubre de 1990 en Caracas (320).

Luego de más de seis meses de negociaciones y de la inversión bilateral en varios proyectos industriales, los presidentes de México, Venezuela y Colombia acordaron en octubre de 1990 iniciar estudios para la integración energética, el libre comercio, y promover la cooperación y desarrollo en Centroamérica y el Caribe. Para tal fin solicitaron la colaboración de Estados Unidos y España. Así mismo, expresaron que desde ese momento se iniciaban las negociaciones formales para la firma de un Acuerdo Comercial de Alcance Parcial entre México, Colombia y Venezuela,

el cual quedaria completamente terminado para finales de 1994 (321).

Los Acuerdos que firmaron los tres presidentes fueron:

- 1) Convenio de consulta para la firma de un Acuerdo de Alcance Parcial;
- 2) Convenio colaboración para la interconexión eléctrica en Centroamérica;
- 3) Convenio para la interconexión petrolera México-Colombia-Venezuela;
- 4) Convenio de colaboración en materia de alimentos básicos;
- 5) Convenios de colaboración en turismo, educación, narcotráfico y salud.

El Acuerdo de Alcance Parcial se previó para su rubrica hasta marzo de 1991, luego de dos reuniones previas de evaluación de proyectos y propuesta de sectores de posible apertura. Los convenios servirían como marco de referencia para el Acuerdo final de 1991, además de que se continuarían los proyectos de inversión bilateral.

Finalmente, se debe agregar que los convenios de colaboración económica se establecieron hasta octubre de 1990 dado que se tuvo que esperar la reunión cumbre de los países miembros del Pacto Andino en la que se establecieron nuevas condiciones arancelarias y de inversión. Sobre este punto, Salinas de Gortari fue claro al señalar que: México "decidió esperar los resultados de la reunión del Pacto Andino para que a partir de ellas y a más tardar en el primer trimestre de 1991, se precisaran las modalidades de una mayor integración comercial, fundamentalmente en lo referente al arancel máximo y a la eliminación de restricciones no arancelarias al intercambio comercial" entre los tres países (322).

La primera reunión evaluatoria del G-3 se efectuó en noviembre de 1990. En esa ocasión los cancilleres del Grupo acordaron lo siguiente:

- a) disponer acciones concretas en el área energética y la incorporación de los países centroamericanos en el proceso de cooperación para la interconexión eléctrica,
- b) asegurar el proceso de liberación comercial y llegar a la suscripción de Acuerdos Marco para marzo de 1991, y

321 El acuerdo de alcance parcial (AAP) es un acuerdo comercial que se suscribe al amparo del Tratado de Montevideo de 1980. Mediante éste se conceden preferencias arancelarias entre sus países signatarios, los cuales deben ser miembros de la ALADI.

322 La Jornada, 13 de octubre de 1990.

c) ampliar la cooperación con Centroamérica para establecer nuevos mecanismos de pacificación y solución negociada de sus problemas.

Con respecto de la cooperación energética, ésta se realizaría en cuatro áreas básicas: carbón, petróleo, gas e hidroelectricidad. Los proyectos de desarrollo de esas áreas se efectuarían tanto en los países del G-3 como en la zona del istmo centroamericano. El Grupo otorgó especial importancia a la incorporación de organismos de los países centroamericanos en el proceso de cooperación para la interconexión eléctrica, incluido el apoyo de organismos multilaterales de crédito.

En cuanto a la liberalización comercial tripartita se estableció el compromiso de reafirmar los mecanismos de consulta y comunicación para arribar en enero de 1991 (fecha de la segunda reunión evaluatoria) a situaciones más concretas de discusión y negociación comercial.

Finalmente, para el caso de la cooperación con Centroamérica, acordaron revisar las posibilidades de su participación en el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) con el fin de fortalecerlo. Además reiteraron la prioridad del istmo para el G-3 y acordaron participar más ampliamente en la solución de los problemas de la zona. También pidieron a la comunidad internacional acciones más comprometidas en apoyo a su reconstrucción. Así, el G-3 afirmó: "el esfuerzo que han realizado los países centroamericanos, merece todo el apoyo de la comunidad internacional. Colombia, México y Venezuela acogen con beneplácito cualquier apoyo complementario de la comunidad internacional que respete los mecanismos de concertación política y económica de Centroamérica, su soberanía y autodeterminación, sus instituciones, programas y prioridades nacionales y fuera de toda condicionalidad" (323).

Por otra parte, la segunda reunión evaluatoria se celebró en enero de 1991 en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, en el estado mexicano de Chiapas. De esta reunión ya hablamos en el capítulo sobre el PSJ.

Por último, la firma del Acuerdo de Alcance Parcial México-Colombia-Venezuela, prevista para marzo de 1991 en La Ciudad de México, se pospuso para julio de 1991. Se preve que el Acuerdo Marco entre los Tres será una unión aduanera. Como afirmó el Secretario de Relaciones Exteriores de México, Fernando Solana: "el Acuerdo de Complementación Económica con Venezuela y Colombia, ha sido convenido en su parte sustancial, esto es, se ha determinado el arancel máximo y los tiempos de desgravación requeridos para el comercio trilateral". La eliminación de

aranceles al comercio triangulado se presentaba como el principal obstáculo técnico, sin embargo, han sido superado gracias a las nuevas disposiciones sobre comercio exterior de los países del Grupo Andino de septiembre de 1990, así como la ampliación de las preferencias arancelarias anunciadas por México en el marco de los beneficios comerciales que otorga en el ALADI (324).

Por otro lado, a la par del proceso de creación del G-3 se han llevado a cabo proyectos de inversión, coinversión y estudio de prospección de futuras inversiones. Los proyectos, por demás interesantes, tienen la característica de que se han dado en condiciones de liberalización económica, de que han sido proyectos que superan los simples acuerdos de comercio bilateral y de que se han establecido en marcos de necesidades reales y concretas. Los proyectos no han sido muy numerosos, sin embargo han comprometido inversiones muy importantes en el desarrollo y explotación de ciertas áreas productivas. Explico los cinco principales.

Convenio de Cooperación Energética PEMEX-ECOPETROL. Uno de los primeros Acuerdos de Cooperación Energética en la Trilateral fue el convenio entre PEMEX y ECOPETROL (firmado en octubre de 1990). Con éste se abrieron las puertas a la inversión mexicana en la explotación de petróleo colombiano. Se dijo en ese momento: "México podrá participar en licitaciones para convenios destinados a la exploración y la explotación de petróleo, construcción de oleoductos o refinerías". Lo anterior, afirmado por un portavoz de la estatal ECOPETROL, pudo hacerse suscribiendo "contratos de asociación" que consistieron en la autorización para explorar determinadas áreas en busca de crudos, "y en caso de resultados positivos, para su explotación". El contrato de asociación funcionaría (en general funciona así para todas las licitaciones en materia petrolera) del siguiente modo: del total de las ganancias, el 20% se entregaría al fisco colombiano por concepto de regalías, y el resto se repartiría en partes iguales entre la empresa asociada y ECOPETROL. Hay que aclarar que este contrato de asociación fue continuación lógica de un contrato anterior para la construcción de un gasoducto de mil kilómetros de largo en Colombia por parte de un consorcio mexicano (MEXPETROL), quien presentó la mejor oferta para su construcción (325).

Convenio del Carbón México-Colombia. Un segundo proyecto, y tal vez el más interesante, fue el convenio del carbón México-

324 El Financiero, 21 de febrero de 1991.

325 La propuesta mexicana fue por 282 millones de dólares; un consorcio franco-alemán hizo la segunda mejor oferta por 283 millones, y finalmente la tercera correspondió a un grupo argentino-brasileño con 290 millones. La Jornada, 14 de julio de 1988.

Colombia. Con el fin de disminuir el consumo de petróleo, México inició formalmente negociaciones con Colombia para la compra de grandes cantidades de carbón térmico, volumen que podría alcanzar las 10 millones de toneladas anuales a partir de 1997 -casi un tercio de las compras estimadas por México para ese año. Para reducir el consumo de petróleo en México, de tal modo que pueda destinar mayores volúmenes a la exportación, existe un plan de inversión en la compra de carbón colombiano para su uso en la generación de energía eléctrica y sustituir el consumo de combustóleo, lo que ahorraría millones de dólares al gobierno mexicano. La empresa encargada fue la Minera Carbonífera Río Escondido (MICARE), la que estaría en condiciones de invertir cerca de 350 millones de dólares en el desarrollo de un yacimiento en Colombia, conocido como "El Descanso", muy cerca del Caribe. La mina produciría 5 millones de toneladas métricas al año bajo el control total de los mexicanos. MICARE planeaba, a principios de 1991, comprar 10 millones de toneladas de carbón colombiano a partir de 1997, para alimentar 12 nuevas plantas eléctricas que sustituirían el combustóleo por carbón en sus procesos de combustión. Se piensa que con la sustitución de los combustibles, México podría destinar otros 100 millones de barriles de petróleo anuales a la exportación. Hasta 1990, México dependía en un 70% del consumo de petróleo para generar electricidad, pero con la producción de carbón colombiano se podría reducir el consumo del hidrocarburo hasta en un 130%. Según MICARE, México podría convertirse en importador neto de carbón para asegurar su abastecimiento interno de electricidad en seis puntos estratégico de su territorio, para ello se intentaría involucrar a la iniciativa privada mexicana en la generación de 8,750 megawatts, sin depender del petróleo. Para la empresa, el impulsar el uso de carbón en la generación de energía eléctrica, colocaría a México entre los primeros lugares como productor del mineral, además de que conseguiría reducir el consumo interno de petróleo hasta en 100 millones de barriles anuales en un plazo no mayor de diez años. El carbón térmico -que es el que realmente se puede utilizar para su combustión en termoeléctricas dado el bajo nivel de contaminación que produce- tiene un precio más barato que el combustóleo, el cual es el derivado del petróleo que más se consume en la generación de electricidad. Esa diferencia en el precio, podría colocar al mineral en un alto nivel de demanda en la década de los noventa. Para tales volúmenes de importación de carbón se inició desde 1988 la construcción de un complejo carboeléctrico que comprende seis centrales localizadas en los litorales del Golfo y del Pacífico mexicanos, mismas que también pueden emplear combustóleo para su quema en las calderas. La primera de esas centrales duales -por su utilidad con carbón y combustóleo- se construía en Lázaro Cárdenas (estado de Michoacán), la cual tendría una capacidad instalada de 2,100 megawatts. Las otras cinco se instalarían en los puertos de Altamira, Puerto Libertad, Molmi, Matamoros (estado de Tamaulipas) y Minatitlán (estado de Veracruz), y sumarían 6,650 megawatts de capacidad instalada. Hasta 1989, el carbón aportaba

el 2,7% de la energía producida en México, contra un promedio de 27% en otras naciones, lo que les ha reducido a éstas su dependencia del petróleo como combustible. México contaba hasta 1989 con reservas de carbón térmico calculadas en 620 millones de toneladas, la mayoría localizadas en la Mina Río Escondido. La Mina surte del mineral a la carbonífera que se encuentra en la misma zona, misma que produce 835 gigawatts hora (el 75% de su capacidad instalada), equivalente al 7.9% de la electricidad total generada en el país. Sin embargo, se espera que en próximos años el consumo de carbón térmico se incremente en un 50%, una vez que se concluya la construcción de las carboníferas en Lázaro Cárdenas y Carbonífera II en Puerto Libertad, y en un 800% cuando se termine la construcción del total de las seis centrales planeadas. Esto quiere decir que para los próximos diez años las reservas se habrían agotado en una tercera parte, por lo que será necesario importar el mineral. Así entonces, se piensa que México producirá para fin de siglo 13.1 millones de toneladas de carbón e importará 25.2 millones, es decir, el 71% de mineral que se quemará será importado. Es por ello que se pretende importar el mineral de Colombia y Venezuela, principalmente; de Estados Unidos, Canadá y Alaska en menor medida; y en forma de intercambio de China y Australia. La participación de la IP en esta importante empresa sería la de proveedor o intermediario en el suministro de carbón, en el fletamento marítimo y en la operación de terminales de recibo y manejo del mineral (326).

Plan de la Cuenca Energética. El proyecto que incluye a los Tres en forma conjunta es el de la formación de un bloque energético o "plan de la cuenca energética", el cual se estableció durante las pláticas que sostuvieron los presidentes de México, Venezuela y Colombia durante la Cumbre de Tuxtla. En esa ocasión se sentaron las bases para un estudio que analizaría la posibilidad de construir un gasoducto entre México y Venezuela, pasando a través de Colombia y los países de Centroamérica. El gasoducto fue el primer paso para la futura constitución de la "cuenca energética". El proyecto sería concretado al finalizar la interconexión entre Venezuela y Colombia, mediante la instalación de mil 200 km de longitud, desde Venezuela hasta México. El proyecto del gasoducto se realizará a largo plazo, pero de llevarse a cabo significará un ambicioso y muy costoso programa de inversiones por parte de los Tres, de los países de Centroamérica y de instituciones financieras regionales (BID, BCIE, CAF) e internacionales (327).

Oleoducto Cravo Norte-Puerto Cabello. Podría decirse que la

326 El Universal, 12 de diciembre de 1989; El Financiero, 26 de noviembre de 1990; AméricaEconomía, año 4, número, 45, noviembre de 1990.

327 El Financiero, 26 de noviembre de 1990.

integración energética ya fue iniciada por Colombia y Venezuela. Los constantes ataques guerrilleros a las instalaciones petroleras en Colombia, obligó al gobierno de Virgilio Barco a retomar el proyecto olvidado de construcción de un oleoducto desde los pozos de Cravo Norte hasta Puerto Cabello, Venezuela. ECOPETROL transportaba su crudo por el oleoducto Cao Limón-Coveas hasta el Puerto Coveas, en el Caribe colombiano, pero desde principios de 1988 ese oleoducto ha sido objetivo de ataques de la guerrilla Ejército de Liberación Nacional (ELN). Las pérdidas de los atentados sumaban 450 millones de dólares en 1988 y 200 millones hasta junio de 1989. El proyecto de construcción de un nuevo oleoducto, más largo que el de Cao Limón-Coveas y de mayor capacidad de transporte, fue presentado por una firma venezolana particular, y llevaría crudo desde el yacimiento de Cravo Norte, el mayor del país, hasta Puerto Cabello. El ministro de Energía y Minas de Colombia, Oscar Mejía, afirmó que los gobiernos de los dos países estaban de acuerdo con el proyecto, además de que encontraban la utilidad del mismo (328).

Proyecto "Línea Férrea Cúcuta-Maracaibo". La construcción del oleoducto Cravo-Puerto Cabello era parte de un programa más amplio de colaboración Colombia-Venezuela. Este programa se ha desarrollado bajo la supervisión de comisiones colombo-venezolanas que trabajan en el estudio de los asuntos de integración y cooperación entre las dos naciones. Las comisiones han identificado casi cien proyectos conjuntos de inversión, siendo uno de ellos la construcción del oleoducto. La comisión que ha estudiado los proyectos de cooperación se conoce como Comisión de Vecindad y fue creada hacia principios de mayo de 1989. Además del oleoducto se estudiaba la construcción de la línea de ferrocarril Cúcuta-Maracaibo. En este caso, el proyecto se concibió como medio de transporte de productos colombianos -en especial, el carbón térmico que se produce en la zona fronteriza de los dos países, principalmente para las carboeléctricas del Golfo de México- al puerto de Maracaibo para su transportación a los destinos de consumo del Atlántico. Entre tanto, la subutilización del puerto de Maracaibo, y la vez, la gran cantidad de productos colombianos originarios de la frontera con Venezuela que necesitaban puntos de embarque para su transporte final, fueron las consideraciones más serias para la construcción de la línea férrea Cúcuta-Maracaibo. La iniciativa del ferrocarril fue hecha por Venezuela como una alternativa a otra colombiana de mejorar la carretera que ya conectaba esos puntos. El ferrocarril podría ser ampliado a las llanuras que comparten ambos países, en donde se ha carecido de vías de comunicación para el desarrollo de las grandes y ricas regiones agrícolas y ganaderas (329).

328. El Universal, 18 de junio de 1989 y 30 de junio de 1990.

329. El Universal, 4 de julio de 1989.

Por otro lado, otros proyectos importantes que estudiaba la Comisión de Vecindad eran: la Interconexión Eléctrica para la Frontera Común en el Caribe; el Desarrollo de Cuenas Hidrográficas; la búsqueda de hidrocarburos en algunas zonas fronterizas, así como la exploración y explotación de recursos minerales; la creación de empresas binacionales para el desarrollo de proyectos específicos y la lucha común contra la delincuencia, entendido esto como la lucha antiguerrillera (330).

En resumen, la integración triangulada México-Colombia-Venezuela tuvo su origen en el intento de ampliación de las instituciones de cooperación Sur-Sur, instituciones que han estado aun lejos de producir un viraje en la política exterior que solucione las dificultades sociales y económicas de América Latina.

Las iniciativas regionales de los presidentes del Grupo de los Tres se plantean así mismas, con exagerada pomposidad, "como la base para la ampliación de una democracia internacional". Según el G-3, se intenta caminar hacia el multipolarismo y rechazar el bipolarismo: "Aislados seremos siempre débiles. En la unidad aumenta el poder de la negociación y la superación de los conflictos internos de la región. Las naciones más débiles sufren los efectos más negativos de la interdependencia y desequilibrios globales del mundo" (331).

En el caso de la política mexicana en el Grupo de los Tres, la concertación no intenta llegar a la integración económica, sino consolidar su posición en Centromérica, el Caribe, los países andinos y la Cuenca Amazónica a través de acuerdos multilaterales. En un contexto en el que América latina padece crisis económica y social se insiste en la ampliación de asociaciones internacionales. Empero, ello no resolverá por arte de magia las dificultades, cuanti más si las negociaciones tienen más un carácter económico y se olvida lo político.

México hacia afuera es el perfil que ha marcado la relación de México con Venezuela y Colombia en los primeros años de la década de los noventa. Este acercamiento tripartito de relación política-política y política-económica, ha coincidido en proyectos conjuntos de apoyo intergubernamentales en materia de cooperación industrial, comercial, técnica, turística y jurídica firmados con Venezuela, así como los Acuerdos Antinarcoóticos con Colombia. Estos Acuerdos son los puntos fundamentales de la integración tripartita. No obstante los discursos resonantes de cada uno de los mandatarios, éstos tuvieron ciertas concordancias

330 Ibid.

331 Angélica Lovera, "Razones y Perspectivas del Grupo de los Tres", en El Financiero, 11 de julio de 1989.

en cuanto a la urgencia de la integración económica de América Latina y en cuanto a las renegociaciones de la deuda externa. Los tres países se encuentran en momentos de redefiniciones económicas (sin atender los cambios políticos necesarios). El encuentro presidencial de octubre de 1989 no sólo fue la remembranza de las tradicionales políticas exteriores del G-3, sino también la búsqueda de vías alternativas para dar solución a las crisis que padecen.

Sin embargo, no debemos perder la perspectiva de la totalidad en esas relaciones triangulares: existen intereses más importantes que la simple retórica diplomática, que la ilusoria integración entre ellos o la inocente complementación económica. Si los gobiernos de los tres países eligieron la concertación triangulada, ello se debió a que el pragmatismo económico de los países interesados es más importante que la amistad tradicional que se dicen tener; existen hechos que lo demuestran: el enfrentamiento México-Venezuela por los asilados de "El Amparo"; el enfrentamiento México-Colombia en el seno de la Organización Internacional del Café (OIC); las discrepancias sobre los problemas en Centroamérica; las diferencias sobre el caso de Panamá, antes y después de la invasión norteamericana; el diferendo Venezuela-Colombia por el Golfo de Maracaibo, etcétera (332).

De cualquier manera, en el comercio mundial de los noventa se busca liberar de ataduras al intercambio de bienes y servicios. En este proceso, los presidentes de la Tripartita han dirigido sus acciones al multilateralismo, y aunque débiles, esos intentos bien podrían ser benéficos para las tres naciones a largo plazo... muy a largo plazo.

332 Guadalupe Alcaraz Padilla, "Tripolíticas Estratégicas en AL", en El Financiero, 30 de junio de 1989.

CAPITULO 4.3 MEXICO-VENEZUELA EN LA ALADI.

La participación de México y Venezuela en los congresos, convenciones, encuentros y reuniones sobre integración latinoamericana se han dado desde los inicios del debate integracionista. México procuró un aporte especial durante las negociaciones para la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en febrero de 1960. Aunque Venezuela fue el penúltimo miembro en incorporarse a la ALALC (ello ocurrió en 1966; Bolivia lo haría en 1967), fue clara su intención de agregarse al organismo desde los primeros años de su creación.

La ALALC nació con la rúbrica ministerial de once países latinoamericanos en un documento conocido como El Tratado de Montevideo. Este documento intentó crear infructuosamente una zona de libre comercio durante veinte años. Fue por ello que en agosto de 1980 se modificó el Tratado de Montevideo y se creó con ello una nueva organización económica regional: la ALADI. El Tratado de Montevideo original proponía la creación de una zona de libre comercio a través de desgravaciones anuales ofrecidas por las partes contratantes (listas nacionales) y la concesión definitiva en una lista común, la cual debería contener al menos el 25% del comercio total de los miembros de la ALALC, libre de toda restricción y gravamen, de modo que en un lapso no mayor de doce años quedara liberado el comercio intrazonal. Sin embargo, los problemas del subdesarrollo y las políticas económicas implantadas para alentar la industrialización (la sustitución de importaciones), impidieron eliminar por completo el proteccionismo comercial intrazonal; de ahí la debilidad del proyecto inicial de la ALALC y de sus múltiples objetivos comerciales.

Durante la última década de vida de la ALALC las participaciones de México y Venezuela se intensificaron por los efectos del "boom petrolero" en sus respectivas economías; ambos países pretendieron fomentar la industrialización interna con base en los ingresos petroleros, incentivando grandes proyectos de inversión con miras a la exportación. Así, durante los gobiernos de Luis Echeverría Álvarez, en México, y de Carlos Andrés Pérez, en Venezuela, se multiplicaron los esfuerzos de complementación económica con Latinoamérica, y se apoyaron iniciativas de integración y coordinación como el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) —éste fue una iniciativa venezolana—, así como Acuerdos económicos bilaterales con casi todos los países de la región. En los años de las administraciones de José López Portillo, en México, y de Luis Herrera Campins, en Venezuela, se aceleró el intercambio comercial con la región dadas las altas ventas de petróleo y refinados, además de que se intensificaron los Acuerdos económico-políticos con la misma.

No obstante, para 1978 era evidente que la ALALC tenía que ser reestructurada a fin de darle solución a las negociaciones

comerciales estancadas desde hacía varios años. Tanto México como Venezuela veían esa reestructuración como la creación de un nuevo tratado. La XIX sesión extraordinaria de la Conferencia de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo, celebrado en la Ciudad de Acapulco, en el estado mexicano de Guerrero, concluyó en la redacción de un documento casi totalmente diferente al Tratado original de veinte años atrás.

El Documento de Acapulco fue resultado de dos décadas de frustraciones comerciales, de desencantos integracionistas y de corrección de errores. El nuevo documento marcó objetivos mucho más ambiciosos y en tiempos más flexibles. Aunque México propuso en ese momento calendarizar las negociaciones y tiempos de desregulación comercial intrazonal, finalmente aceptó la propuesta del resto de la organización de dar flexibilidad al proceso de integración y evitar caer en los problemas de la ALALC; Venezuela apoyó esta propuesta.

A partir de este momento las negociaciones caminaron por medio de Acuerdos Bilaterales de Complementación Económica o Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), referidos tanto a aspectos comerciales, como a cuestiones de complementación económica, cooperación científica o tecnológica, turismo y prácticamente cualquier sector económico susceptible de negociación externa. Gradualmente estos AAP se abrirían a los demás países -incluso fuera del bloque- hasta convergir en preferencias de alcance regional.

La reunión de Acapulco parió a la ALADI, bautizada ésta con el Tratado de Montevideo de 1980 y cuya entrada en vigor se realizaría hasta marzo de 1981. El objetivo central de la nueva organización fue el establecimiento de un mercado común latinoamericano, sin embargo, el nuevo Tratado fue muy impreciso en los mecanismos que se aplicarían para lograr dicho objetivo. Esto dejó muy descontentos a algunos miembros, entre ellos México, ya que la ambigüedad del Tratado marcaba compromisos más amplios pero sin precisar las formas para ello, lo cual no reducía el riesgo de estancamiento en nuevas negociaciones comerciales entre los miembros (333).

De cualquier manera, ningún país miembro de la ALALC hubiera tomado la drástica decisión de separarse de la recién nacida ALADI, por dos sencillas razones: primero, porque para cualquier país latinoamericano resulta estratégico el acercamiento económico y político con los más importantes miembros de la región, lo que de otra manera le llevaría al aislamiento regional; segundo, porque la necesidad de mantener y ampliar los

333 Roberto Martínez Le Clainche, "La ALALC-ALADI", en Jornadas, núm. 106, El Colegio de México, México, 1984, pp. 63-64.

mercados de exportación impone la concertación y firma de Acuerdos Comerciales Multilaterales, sobre todo si se trata de una zona con afinidades históricas, culturales y sentimentales.

Por otra parte, la ALADI se convirtió para México y Venezuela en un importante espacio económico: los dos países ocupan el 14.8% del territorio total; el 25% de la población total; generan el 25% del PIB; aportan el 33.1% de las exportaciones y el 45.8% de las importaciones en la organización. En orden de importancia económica, México y Venezuela ocupan el segundo y cuarto lugar, respectivamente, en magnitud geoeconómica en la ALADI (combinación de territorio-población-PIB) (334).

El proceso de integración entre los países de la ALADI ha sido muy lento y deficiente. En efecto, el comercio total al interior de la Asociación creció solamente 8% entre 1980 y 1989. Ello se debió a cuatro factores económicos:

- 1) el excesivo endeudamiento externo de los países de la región;
- 2) las altas tasas arancelarias;
- 3) la adopción casi generalizada de medidas restrictivas no arancelarias al comercio exterior (solamente Chile fue cambiando su posición al respecto desde principios de los ochenta);
- 4) la falta de cumplimiento de los compromisos establecidos en la Asociación.

La posición comercial de México y Venezuela en la ALADI ha sido proporcionalmente menor al lugar geoeconómico que ocupan. Así, el comercio de México con la ALADI apenas si representó en 1988 el 3% de su comercio externo total, mientras que para Venezuela fue el 8.7%. (335).

La evolución del comercio de México con la ALADI ha sido muy irregular: entre 1980 y 1989 el comercio con la región decreció 15.6%. Esta variación se debió al dramático descenso de los precios internacionales del petróleo, principal producto de exportación mexicano para los países del ALADI. Además, la crisis de la deuda provocó una seria contracción en las importaciones mexicanas afectando principalmente las compras a la región. Finalmente, la ALADI no ha sido ni con mucho una de las principales zonas de comercialización para México, ya que Estados Unidos, Canadá, la Comunidad Económica Europea (CEE) y últimamente la Cuenca del Pacífico han concentrado más del 96% de su comercio exterior.

334 Cfr. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo: Desafíos y Oportunidades, México, abril de 1990, p. 26.

335 Ibidem, p. 26; CEPAL, Anuario Estadístico, Santiago de Chile, 1989, p. 589.

Venezuela, por su parte, ha mantenido un nivel un poco mayor de comercio con los miembros del ALADI. Así por ejemplo, entre 1980 y 1988 el comercio exterior venezolano con la Asociación, aunque se redujo 12.6%, mantuvo volúmenes de comercio más altos con la misma de los que tuvo México. Esto se explica por el hecho de que dos de sus principales socios comerciales se localizan en la región (Brasil y Colombia). Sin embargo, la concentración de las exportaciones se fincó en un solo producto: el petróleo. Venezuela ha sido el principal proveedor de energéticos de Sudamérica.

En este sentido, la ALADI ha tenido una mínima significación para el comercio exterior de México y de Venezuela. Los dos países son los que menos han comerciado con la región, lo cual aunado a la inestabilidad de sus relaciones comerciales externas, hace que una vinculación económica más profunda de éstos con el resto de la Asociación resultara un trabajo supremo y por lo tanto, no podemos por el momento establecer conclusiones sobre la integración y acercamiento global de México y Venezuela con las naciones de la ALADI.

Sin embargo, la flexibilidad del Tratado de Montevideo de 1980 ha permitido ciertas formas de concertación económica mucho más ambiciosas y que, a mediano plazo, podrán ser más benéficas que las que proponía la ALALC. Las iniciativas multilaterales de cooperación económica con miras a la integración son tres básicamente: el Tratado de la Plata, el Pacto Andino y el Grupo de Río. Sobre éstos se han establecido acuerdos de complementación económica menores, como el Grupo de los Tres, el Tratado de Complementación Económica Venezuela-Chile, El Tratado de Complementación Económica México-Chile, el Tratado de Complementación Económica Argentina-Chile, etcétera. Para los intereses de esta investigación sólomente trataremos las tres iniciativas mayores, en las cuales México y Venezuela han tenido algún tipo de relación; del resto sólo hablaremos parcialmente (336).

336 Los tres Acuerdos Amplios de Cooperación Económica -aunque el Grupo de Río no tenga ese carácter- serán analizados de manera sintética, ya que un estudio más amplio requeriría de investigaciones especiales para cada caso. El interés de la investigación es el de explicar la convergencia en las políticas comerciales de México y de Venezuela en los tres acuerdos, por lo que no entraremos en el detalle del estudio de cada uno de ellos.

4.3.1 LA RELACION MEXICO-VENEZUELA EN EL MARCO DE LA ALADI.

México y Venezuela han celebrado cada uno diez Acuerdos de Alcance Parcial bilaterales con los miembros de la ALADI. En esos Acuerdos se ha establecido la posibilidad de llevar a cabo proyectos de coinversión, coproducción y comercialización compartida en uno o varios sectores industriales o de servicios. Aparte de esos Acuerdos de Alcance Parcial, México y Venezuela han firmado Acuerdos Comerciales de tipo sectorial en los que han otorgado preferencias arancelarias para ciertas industrias.

Los Acuerdos Sectoriales en la ALADI han sido por lo regular resultado de recomendaciones directas de los empresarios y su negociación, al igual que los AAP, se ha realizado bajo su asesoramiento. El Acuerdo de Alcance Parcial México-Venezuela (AAP número 30) fue suscrito en agosto de 1983, y en él se convino la reducción de aranceles a productos de interés mutuo. En mayo de 1986 se firmó el Acuerdo Modificatorio del AAP 30 que incorporó, a fin de no perder el patrimonio histórico de la ALALC (337), las preferencias concedidas a productos anteriores al nacimiento de la ALADI. El AAP 30 tiene una vigencia de tres años, prorrogables automáticamente por periodos iguales. El AAP de México y Venezuela se renovó en 1986 y en 1989. Por este Acuerdo se han incorporado nuevos productos de interés mutuo y se han profundizado las preferencias anteriores entre los dos países. Baste agregar que, tal y como lo establece el Tratado de Montevideo de 1980, México ha otorgado mayores ventajas arancelarias a Venezuela por las diferencias en el nivel de desarrollo relativo.

Los dos países intentaron buscar nuevas formas de negociación comercial en el seno de la ALADI. Así fue como enviaron a sus delegados gubernamentales y representantes empresariales de sus países a la ronda de negociaciones tendientes a adecuar mecanismos establecidos en la ALALC a lo acordado en el Tratado de Montevideo de 1960. La reunión celebrada en octubre de 1982 trató los temas sujetos a negociación, en los que destacó la revisión de los anteriores Acuerdos de Complementación Industrial y que por mandato expreso de la Confederación de Ministros debieron transformarse en Acuerdos Comerciales antes de finalizar 1983.

Con la revisión de los Acuerdos firmados en la ALADI, México y Venezuela pretendían incrementar sus exportaciones regionales en áreas que tenían un elevado nivel de desarrollo, en comparación con el resto del continente. Así por ejemplo,

337 El "patrimonio histórico" se refiere a los productos que se habían negociado durante los veinte años que duró la ALALC.

Venezuela podía vender a México algunos productos petroquímicos que no produce; lo mismo con los productos fotográficos que importaba Venezuela bien podían ser abastecidos por la industria fotográfica instalada en México.

Sin embargo, la revisión de los Acuerdos de Complementación Económica no permitieron a estos países incrementar su comercio bilateral para 1983, el cual experimentó una estrepitosa caída del 347% con respecto de 1981. Así se comprueba que el comercio negociado en el seno de la ALADI era marginal, a la vez de que representaba una vía poco apreciable para incrementar el intercambio comercial.

Finalmente, existe entre México y Venezuela un Acuerdo de Complementación Económica (ACE, firmado el 30 de julio de 1987), o Acuerdo Marco, que estableció las normas para la realización de Convenios o Protocolos Adicionales de Integración Económica Sectorial. El Acuerdo Marco contempló, en una primera instancia, el intercambio de productos para luego determinar y llegar a lo que sería propiamente la complementación económica en sectores o ramas específicas identificadas, con posibilidades reales de cooperación. Dentro de las acciones identificadas, a desarrollarse en el marco del ACE, se precisaron los mecanismos tendientes a la complementación económica en los sectores siderúrgico, petroquímico, alimenticio, automotriz y aluminico.

El sector que ha tenido avances significativos ha sido el siderúrgico, cuya concreción fue mediante la firma de un Protocolo Adicional al ACE. México identificó 384 productos siderúrgicos, de los cuales, hasta 1989, 4 eran de interés para obtener preferencias arancelarias por parte de Venezuela; como a principios de 1989 se convocó en este último país a una licitación internacional para el abastecimiento de tubos sin costura de acero común, de acero fino al carbono, de aceros aleados y demás tubos aceros sin costura, existía la posibilidad de que la entonces estatal mexicana TUBACERO pudiera ganar dicha licitación. Aunque hasta 1991 aun no había conclusiones para signar un Acuerdo Sectorial para la siderurgia, se pensaba en la posibilidad de negociar este sector para incluir algunos de sus productos en el AAP 30, sin perjuicio de que se impida un futuro Acuerdo Sectorial. Adicionalmente, hacia finales de 1989 se hablaba de la posibilidad de que PDV comprara 15,000 toneladas de tubería sin costura de la mexicana TUBACERO, y de que se firmase un Acuerdo para la venta de este producto hasta que SIDOR iniciara su fabricación a mediados de los noventa (338).

338 Informe Anual del Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1989.

Otro sector con posibilidades de complementación económica y en donde se pudieron aprovechar los contactos establecidos en julio de 1987, fue el automotriz, en el que se detectó la posibilidad de que la mexicana Industria Nacional de Automotores (INA) suministrara partes y piezas para la industria automotriz terminal de la FORD MOTOR Co. de Venezuela, a través de la FORD de México (339).

4.3.1 "EL GRUPO DE RIO".

El Grupo Permanente de Consulta y Concertación Política de América Latina, mejor conocido como Grupo de Río, se ha establecido como el principal motor de la integración latinoamericana. Para algunos analistas, El Grupo de Río es la expresión latinoamericana a la integración económica mundial de la última década del siglo, ya que ha intentado responder a las expectativas integracionistas en Europa, América del Norte y el Pacífico asiático. Hasta 1990 existían más de 170 mecanismos de integración a nivel mundial, y hasta antes del nacimiento del Grupo de Río, la CEPAL, la ALADI y el SELA eran los organismos que contaban con la mayor participación en la región -además de la OEA, claro está.

El origen del Grupo de Río fue el Grupo Contadora. De este Grupo, creado en enero de 1983, se abrieron espacios de negociación diplomática que se dirigieron a resolver los problemas de la región.

A mediados de febrero de 1986 se reunieron en Río de Janeiro los cancilleres de Contadora y del Grupo de Apoyo (México, Colombia, Panamá, Venezuela, Brasil, Argentina, Perú y Uruguay) en un intento por fortalecer y sistematizar un proceso de consulta permanente entre los gobiernos de los ocho países; sobre todo se discutieron temas de interés común: el conflicto centroamericano, deuda, comercio regional, narcotráfico, seguridad militar y relaciones regionales con Estados Unidos y Europa (340).

Sobre esta iniciativa se fincó una novedosa diplomacia de jefes de Estado en la región que culminó con la reunión de los Ocho en Acapulco. Esta reunión fue la primera a nivel Jefes de Estado de los miembros de Contadora y del Grupo de Apoyo. Según los cancilleres del Grupo de Río, entre los ocho países existía la voluntad regional de una organización independiente de Estados Unidos. Para los diplomáticos en la Reunión de Cancilleres de Río, la creación de un Mecanismo Permanente de Concertación debería ser exclusivo de los latinoamericanos; por ejemplo, el canciller argentino Dante Caputo dijo que el Mecanismo era "un paso adelante en la independencia de América Latina" (341). Así, la cumbre de los ocho presidentes en Acapulco buscaría promover, al más alto nivel, una concertación política latinoamericana, para discutir el desarrollo regional y la inserción de sus países en el mundo, similar a la que han celebrado "Los Siete Grandes" más desarrollados.

340 Secretaría de Relaciones Exteriores, *op. cit.*, p. 40.

341 Cable de la IPS, 11 de agosto de 1987.

Los cancilleres también coincidieron al señalar que la Reunión de Jefes de Estado sería la primera que realizara América Latina por su propia iniciativa, en un tipo de reunión que no se hacía desde 1967 cuando la Tercera Conferencia Interamericana Extraordinaria reformó la Carta de Bogotá. Sin embargo, esta reunión de 1967 (para la reforma a la Carta de la OEA) y la anterior de 1962 (Onceava Conferencia Interamericana) para la creación de la Alianza Para el Progreso, fueron convocadas por los presidentes norteamericanos Lyndon B. Johnson y John F. Kennedy, respectivamente.

En este sentido, la Reunión de presidentes del Grupo de los Ocho rompería con una tradición de reuniones convocadas por Estados Unidos. Los cancilleres de México y Venezuela, Bernardo Sepúlveda y Enrique Tejera París, concidieron en afirmar que la importancia de la Reunión radicaba en su misma realización, ya que ello demostraba las capacidades e inquietudes de los países latinoamericanos por solucionar sus problemas comunes desde un punto de vista regional (342).

De esta manera, el encuentro de mandatarios tendría el objetivo básico de formar un Mecanismo Permanente de Concertación Política. Ese Mecanismo, sin embargo, no pretendía sustituir a los organismos regionales vigentes, sino que se proponía cubrir los vacíos de comunicación y contribuir a superar las deficiencias del sistema latinoamericano. Así, los objetivos básicos del Mecanismo Permanente fueron:

- 1) reforzar la cooperación política;
- 2) buscar la concertación en posiciones comunes internacionales;
- 3) fortalecer la cooperación e integración regionales coordinando los organismos que para el efecto existían, impulsando los procesos de integración en marcha y explorando nuevos campos de colaboración;
- 4) buscar soluciones regionales a problemas comunes;
- 5) mejorar las relaciones internacionales de las naciones de América Latina y el Caribe favoreciendo el diálogo político con otras regiones y países (343).

Previo al encuentro de los Ocho presidentes en Acapulco, se celebró la Primera Reunión de Cancilleres del Mecanismo Permanente de Concertación Política (abril de 1987), en Argentina. El Grupo de Río, o de los Ocho como se le empezó a nombrar, analizaron algunos tema básicos como deuda externa regional, la instutucionalización del Parlamento Latinoamericano (PARLANTINO) y la importancia de iniciar negociaciones con la CEE sobre temas de comercio recíproco. Además se trató, como uno de los temas

342 Ibid.

343 Secretaría de Relaciones Exteriores, op. cit., p. 40.

centrales, la organización del propio Mecanismo. Sobre este aspecto, los Ocho acordaron: "integrar una comisión que elaborara el inventario del derecho comunitario de la región y del derecho internacional privado convencional, a partir de la cual se analizaría un estudio comparativo de la legislación básica (...), (así) se podrían adoptar un conjunto de normas homogéneas para acuerdos multilaterales en materia de integración" (344).

Una segunda reunión del Mecanismo se realizó en Campos de Jordao, Brasil (agosto de 1987). Para estas alturas, la iniciativa había ganado peso político en la región y se habían precisado claramente cuales eran sus objetivos. También habían sido superados la mayoría de los obstáculos derivados de la diversidad de opiniones entre los países. En este segundo encuentro se anunció la reunión de jefes de Estado de los Ocho para los días 27 y 28 de noviembre del mismo año en el Puerto de Acapulco. A partir de ese momento quedó establecida la práctica de entrevistas anuales de mandatarios como base esencial del Mecanismo.

En la Segunda Reunión de Cancilleres del Mecanismo se discutieron los siguientes puntos: la crisis centroamericana, deuda externa regional, colaboración alimentaria y cooperación tecnológica. También, los cancilleres acordaron reunirse un Punta del Este, Uruguay, un mes antes de la reunión de Presidentes, con el objeto de fijar su agenda de debates, elaborar un guión para la declaración final de Acapulco y una declaratoria oficial sobre la crisis en Centroamérica.

Con todo listo para la reunión de presidentes de Acapulco, los cancilleres trabajaron en la redacción del compromiso final del encuentro. La primera Cumbre de Presidentes del Grupo de Río originó diversos compromisos entre los países asistentes; en ese momento aun ocho, ya que Panamá todavía no era "suspendida". Entre los compromisos que firmaron los mandatarios estuvieron: la preservación de la paz y la seguridad, la consolidación de la democracia y del respeto a los derechos humanos, la capacidad para generar un desarrollo sostenido autónomo, la solución de la deuda externa, el establecimiento de un sistema comercial internacional más justo y libre de proteccionismo, el impulso a la integración de América Latina y el Caribe, la participación más efectiva de la región en la economía mundial, el impulso al desarrollo de la ciencia y tecnología y la afirmación de la identidad cultural del subcontinente (345).

En esa ocasión, el análisis de "la seguridad regional" revistió significativa importancia. Según los mandatarios el

344 *Ibidem*, p. 40-41.

345 *Ibidem*, p. 43.

concepto de "seguridad regional" no debería entenderse con base en criterios puramente estratégicos. Los problemas que han enfrentado los países latinoamericanos han sido, según los mandatarios, más amplios y complejos que hace cuarenta años, puesto que ya se han involucrado fenómenos económicos, políticos y sociales que han rebasado los miramientos de seguridad referidos a concepciones militares.

Luego de dos días de discusiones se firmó un documento de sesenta puntos para la paz, el desarrollo y la democracia, conocido como Compromiso de Acapulco. Este documento ha permitido avances importantes en la concertación sobre problemas de interés común. Entre éstos destaca la firma del Tratado de Asistencia Regional para Emergencias Alimentarias y el Tratado de Institucionalización del Parlamento Latinoamericano (firmado por el Grupo de Río y diez países más de Centroamérica y el Caribe).

Los presidentes del Grupo de Río se han reunido hasta 1990 en tres ocasiones -sin contar la de Acapulco. La segunda reunión se realizó en el balneario Punta del Este Uruguay. Ahí se discutieron básicamente los problemas de la deuda externa regional, integración económica y el proteccionismo de los países industrializados. El documento final lo suscribieron siete de los ocho presidentes integrantes del Mecanismo, ya que Panamá había sido suspendida completamente a finales de julio de 1988. La suspensión "temporal" de Panamá fue muy discutida en el seno del Grupo; Venezuela y Perú, por ejemplo, pedían una reunión extraordinaria del Grupo para analizar la situación en el país istmeño, en tanto que el resto de los países la consideraban innecesaria. No obstante la posición asumida por Perú y Venezuela, era inminente la expulsión definitiva de Panamá del Grupo de Río, ya que mientras unos se oponían a aceptarla dados sus problemas políticos internos, los otros criticaban duramente la influencia de los militares -en especial de Manuel Antonio Noriega- en las actividades políticas de Panamá, tal y como lo habían hecho Venezuela y Perú (346).

Un dato interesante de la II Reunión de presidentes del Grupo de Río fue que en ésta participaron en calidad de observadores los presidentes de Bolivia, Víctor Paz Ostenssoro, y el recién electo Presidente de Ecuador, Rodrigo Borja. Estos dos países solicitaron formalmente su inclusión en el Mecanismo, solicitud que fue revisada por la reunión de cancilleres en Oaxaca, México, un mes antes del segundo encuentro presidencial. Al respecto, el canciller uruguayo Luis Barrios Tassano afirmó que el hecho de que se estuvieran revisando las dos solicitudes, ello no determinaba necesariamente su ingreso, ya que "no se

desea hacer un organismo paralelo a la OEA" (347).

La III Reunión de Presidentes del Mecanismo Permanente de concertación se celebró en la Ciudad de Ica, Perú. La reunión de cancilleres preparatoria del encuentro presidencial se celebró en la ciudad de Bogotá, Colombia. La III Reunión de Cancilleres del Mecanismo Permanente de Concertación resolvió darle aun mayores funciones al mismo, esto es, "se acordó que el Grupo no sólo siguiera siendo de consulta y concertación política, sino que diera un paso adicional en la integración efectiva mediante acciones sencillas ...". Para ello propusieron desmontar algunos de los 150 organismos regionales que existían en América Latina (348).

La importancia de la Reunión de Presidentes del Mecanismo en Ica, fue que ahí el interés del Grupo de Río por impulsar la integración latinoamericana (estipulado en el punto número cinco del Compromiso de Acapulco) tuvo sus primeros resultados: se acordaron medidas concretas para profundizar el proceso de integración, para lo cual se reunieron en diciembre los cancilleres del Grupo para buscar formulas de aceleración del Acuerdo de Montevideo 1980. Las decisiones tomadas en esas reuniones fueron las siguientes:

- 1) sustitución de restricciones cualitativas por arancel;
- 2) reducción generalizada de aranceles a ritmos adecuados;
- 3) remoción de obstáculos físicos a la integración, en especial en el sector transportes y comunicaciones;
- 4) armonización gradual de políticas macro-económicas;
- 5) identificación de proyectos concretos de complementación económica, y
- 6) programas conjuntos de cooperación en ciencia y tecnología (349).

Estas decisiones fueron puestas a consideración del Consejo de Ministros de los Países de la ALADI, en su reunión celebrada entre abril y mayo de 1990.

La integración económica latinoamericana se manifestó en la III Cumbre de Presidentes del Grupo de los Ocho como un hecho impostergable, ya que ello evitaría la ampliación de la brecha del desarrollo con respecto de los industrializados. Se propusieron tres medidas concretas para la integración: una la liberalización plena de la economía, incluyendo la liberalización hacia países externos a la zona; otra, fomentar el "libre

347 Cable de la IPS, 20 de junio de 1988.

348 El Financiero, 31 de julio de 1989.

349 Excélsior, 13 de octubre de 1989; Secretaría de Relaciones Exteriores, op. cit., p. 30.

mercado"; y finalmente, hacer eficientes las actividades económicas como el transporte aeronáutico y las telecomunicaciones. Estas tres medidas comprometieron cambios estructurales en las economías de los Ocho, buscando acrecentar la comercialización intrarregional de bienes y servicios (350).

Otros temas trascendentes del III Encuentro de Presidentes fueron: la suspensión de Panamá del Grupo de Río; la invitación a Cuba para incorporarse a la OEA; lucha contra el narcotráfico y el terrorismo; medidas de protección al medio ambiente; deuda intralatioamericana (estimada entonces en unos 12,000 millones de dólares) y la crisis en Centroamérica (351).

La IV Reunión de Cancilleres del Grupo de Río se realizó en Caracas -reunión celebrada en el marco de la toma posesión de Carlos Andrés Pérez- y tuvo una serie de entrevistas internacionales con organismos y países extrarregionales, a fin de buscar apoyos a la solución más apremiante de América Latina: la deuda externa. Así, los Ocho -aun conservaban el nombre- se entrevistaron con sus homólogos de la Comunidad Económica Europea en la ciudad de Granada, España, a mediados de abril; el tema principal de dicha entrevista fue la situación financiera internacional.

La deuda se convirtió en uno de los temas fundamentales en las reuniones y entrevistas de los países en el Grupo de Río. Ante esto, el Grupo criticó duramente la posición asumida por la banca comercial de no destinar recursos suficientes al Plan de Reducción del Débito Externo, o Plan Brady. En el Mecanismo ya se había adoptado, sin aceptarlo, el Plan Brady como la mejor alternativa a la reducción de unos 351,000 millones de dólares que adueñaban en conjunto los Ocho. El ministro de Relaciones Exteriores de Brasil dijo: "Creemos (los miembros del Grupo de Río) que el Plan Brady traerá resultados a mediano plazo para reducir la deuda latinoamericana en un monto considerable". De hecho, el Plan Brady contenía dos de las principales conclusiones de los deudores latinoamericanos: que la solución de la deuda sólo se realizaría por medio de una reducción importante al capital, y que las negociaciones se tendrían que hacer por separado. Y en efecto así fue como el Grupo de Río actuaba, siempre siguiendo las resoluciones del Consenso de Cartagena. Lo curioso era que fuera del Grupo de Río, las posiciones con respecto a la deuda eran verdaderamente radicales: el SELA por ejemplo, proponía una reducción del 50% de la deuda comercial sobre su valor nominal, conversión del resto en bonos a largo plazo con una tasa de interés del 5% anual, y mayor flexibilidad en las normas del juego que regían el sistema financiero hasta

350 El Universal, 6 de septiembre de 1989.

351 Excelsior, 13 de octubre de 1989.

ese momento. La propuesta no fue aceptada por los gobiernos latinoamericanos más endeudados (Brasil, México, Argentina y Venezuela) (352).

La IV Reunión de Cancilleres del Grupo de Río de Caracas resolvió aceptar voluntariamente la negociación de la deuda de cada país en el marco del Plan Brady. El hecho de haber aceptado llevó a los siete más grandes países de Latinoamérica a renunciar implícitamente a una renegociación grupal. Con la renegociación de algunos países del Grupo de Río en los términos del Plan Brady, la banca comercial logró consolidar su posición de dominación financiera sobre esos países: por un lado se redujo parte de la deuda y el resto se recontrató en nuevos términos de pago, aun más ventajosos que los anteriores; por el otro, se evitaron las moratorias, siempre muy perjudiciales para los banqueros dado que se cortaban los reflujos de capital. Así pues, el Plan Brady sólo aseguró a corto y largo plazo que los deudores cumplirían con sus obligaciones financieras, a costa del bienestar general de las sociedades latinoamericanas (353).

Finalmente, la IV Reunión del Mecanismo Permanente de Concertación Política se efectuó en la capital de Venezuela. La Reunión Técnica de Cancilleres, preparatoria de la Reunión de presidentes se realizó en la Ciudad de México. Oficialmente, ésta fue la sexta reunión ministerial del Grupo de Río; las otras fueron en Bariloche, Río de Janeiro (cuando se conformó el Grupo), Cartagena de Indias, Oaxaca y Ciudad Guayana.

En la Sexta Reunión Técnica de Cancilleres se volvió a tratar el tema de Panamá, pero ahora sobre los sucesos de diciembre de 1989 cuando Estados Unidos invadió ese país. Baste decir que el Grupo se pronunció en favor de "una consulta popular sin injerencias externas", necesarias para "el proceso de legitimación democrática. El gobierno espurio de Guillermo Endara reaccionó de inmediato contra este pronunciamiento, y declaró: "aquí no hay que celebrar elecciones (...) porque el pueblo se autodeterminó en mayo del año pasado" (fecha en la que Endara ganó las elecciones y éstas fueron anuladas). La discusión fue aun más allá de lo debido, provocando un serio conflicto diplomático entre el gobierno de Endara y de Salinas de Gortari (354).

Los cancilleres también se declararon sobre el problema de las radiodifusora y televisora del Proyecto Martí, que en plena violación al derecho internacional transmitían desde Miami,

352 El Universal, 18 y 19 de junio de 1989.

353 El Financiero, 26 de junio de 1989.

354 La Jornada, 31 de mayo de 1990.

Florida, frecuencias antigubernamentales hacia la isla. Ante esto, el Grupo asumió una posición tibia, tirándole a temerosa. Venezuela afirmó por ejemplo: "reiteramos tanto a Cuba como a Estados Unidos que busquen una solución de acuerdo con las convenciones internacionales vigentes"; México, entre tanto, afirmaba: "esperamos que lo que aquí ocurra (en la Reunión Técnica de Cancilleres) sirva para contribuir a una solución pacífica a estas diferencias" (355).

La Reunión de Presidentes del Grupo de Río inició con la participación de nueve países, dos más que en las dos anteriores. En efecto, para la IV Reunión del Mecanismo se aceptó la participación de Chile y Ecuador como miembros permanentes.

En esta ocasión la discusión del Grupo de presidentes se centró en un punto muy específico: la Iniciativa para Las Américas (IDA). La IDA propuso la creación de un mercado común continental, la disminución de la deuda exterior latinoamericana y la apertura a la empresa privada. Bush se había entrevistado con algunos presidentes del Grupo de Río en el marco de la 45 Asamblea General de la ONU, celebrada meses antes, y en donde les expresó la necesidad de dar marcha a su propuesta. La IDA fue analizada a fondo por los presidentes de los nueve países del Grupo de Río, encontrando un problema en su implantación: la forma en que se darían las concesiones recíprocas. Las posibilidades eran dos, por país o en bloque, lo que llevaba a un problema muy grave, ya que en el primer caso los niveles de avance de los programas de ajuste en cada país eran distintos, lo que obligaría a poner períodos de desgravación al comercio; en el caso de una negociación en bloque exigiría equiparar los criterios jurídicos sobre inversiones extranjeras, tecnologías y propiedad intelectual.

El Plan Bush, como también se le llama a la IDA, fue muy bien acogido por los gobiernos de México, Chile, Venezuela y Colombia. Las coincidencias no fueron gratuitas: los primeros dos se encontraban proyectando Acuerdos de Libre Comercio con Estados Unidos; la Tripartita (G-3) se interesaba en la colocación de productos petrolíferos, carbón, gas, acero y aluminio en el sistema generalizado de preferencias (SGP) de Estados Unidos. Sin embargo, las dos naciones que desde un principio mostraron su apoyo incondicional al Plan Bush fueron México y Venezuela. Para el presidente Carlos Andrés Pérez la Iniciativa representaba una posibilidad única de avanzar firmemente hacia una integración regional: "el desafío que tenemos por delante es enorme y la tarea urgente (...) (la IDA) nos obligará, ahora más que nunca, a acelerar la integración latinoamericana" (356).

355 Ibid.

356 El Universal, 7 de septiembre de 1990.

Al final de la IV Reunión de Presidentes se resolvió formular los lineamientos generales que orientaran a las negociaciones dentro de la IDA -a la que manifestaron su respaldo- y se declararon porque ésta permitiera que las relaciones hemisféricas se desarrollaran sobre bases equitativas, sin contraposición a los esfuerzos de integración latinoamericana. Esta conclusión fue vertida en la Declaración de Caracas (357).

Para organismos regionales como el SELA, el Plan Bush era "un nuevo y positivo enfoque de Estados Unidos hacia la región", pero englobaba "aspectos preocupantes de exigentes condicionalidades y expectativas norteamericanas de obtener ventajas superiores a los beneficios potenciales que obtendría la región". Una vez más el SELA contradecía a los presidentes del Grupo de Río sobre algún aspecto de interés continental.

En Estados Unidos, entre tanto, se mantenía un silencio desconcertante. Las resoluciones de apoyo del Grupo de Río no fueron comentados sino hasta diciembre, mes en el que el presidente Bush realizó un gira espectacular por Sudamérica. Es entendible que para los norteamericanos, a medida que Europa Oriental liberalice su economía y que la CEE se aproxime a su integración total en 1992, surja el temor de "Europa para los Europeos". Ese temor ha alentado a los empresarios norteamericanos a mirar con mayor atención las posibles ventajas económicas de América Latina. Pero para que éstos incrementen sus operaciones en el subcontinente (excepto en México), deberán darse cambios en las normas sobre inversión, trabajo, transferencia de tecnología, propiedad intelectual y relaciones financieras. Sobre todo que se debe equivar ese marco jurídico; México y Chile ya han avanzado, el resto hacia allá camina.

Por otra parte, la iniciativa Bush ha exigido la eliminación de barreras nacionalistas, en tanto que los gobiernos latinoamericanos se han mostrado temerosos de que los capitales corran hacia Europa del Este en busca de inversión y comercio. Para algunos de ellos no se podía seguir manteniendo la actitud de "aquí no entra nadie". Así, la IDA es una respuesta a las necesidades económicas de la industria norteamericana ante la eventual derrota en el mercado europeo -lo que de hecho ha ocurrido desde mediados de los setenta-, y al proceso de formación de "mini-bloques" en América.

Como afirmé anteriormente, en América se ha iniciado un proceso de división en tres bloques comerciales mayores: el Acuerdo de Libre Comercio del Norte (México-Estados Unidos-Canadá), Pacto Andino y Tratado de la Cuenca de la Plata. Para el primero, diré brevemente que el gobierno salinista apresuró el proceso de integración económica con sus vecinos sajones del

norte. El objetivo central de esta estrategia comercial ha sido captar inversiones norteamericanas, asiáticas y europeas, ostentando su vecindad y apertura al mercado del Norte. El Acuerdo de Libre Comercio del Norte no distanciará a México de sus socios de la ALADI, porque México es la punta de lanza del Plan Bush en América Latina, y porque es de ese país de donde surgirán la mayoría de las iniciativas de la ALADI para la aproximación al mercado norteamericano (358).

En resumen, el Grupo de Río se ha convertido en el principal motor de la integración latinoamericana. El número de los participantes -hasta 1990- nueve, pero se espera la inclusión de Bolivia y Paraguay así como la participación como observadores de Centroamérica y el Caribe. Luego de la IV Reunión de Presidentes, quedó claro que el Grupo de Río se convertiría en el "brazo político" de la ALADI, "pues contendría al total de los miembros una vez concluida la inclusión de Bolivia" (359).

Es inegable que el Grupo de Río ha sido un mecanismo importante en el proceso de integración regional. Desde la III Reunión de Presidentes en Perú, cuando se resolvió la implantación de seis puntos para acelerar la integración económica regional, hasta la Declaración de Caracas que estableció diez puntos para la reactivación de la ALADI y el apoyo al Plan Bush, los pasos concretos para impulsar la ampliación del comercio latinoamericano han sido firmes y pausados. Sin embargo, la acción integracionista del Grupo de Río ha provocado un serio problema: la existencia de la ALADI.

En efecto, las políticas comerciales negociadas por el Grupo de Río y enviadas posteriormente a la ALADI, han cuestionado grandemente la existencia de ésta última. Este problema comenzó a notarse cuando se firmó el Tratado de Asunción que creó el Mercosur. Esto puso en duda la permanencia de los cuatro firmantes en la ALADI, ya que sería difícil justificar su presencia en el proceso de negociación de acuerdos regionales. Los objetivos de la ALADI -regular el comercio regional y buscar los mecanismos necesarios para el fomento de la integración latinoamericana- no se han logrado en sus once años de existencia. Cuando se formó el Grupo Andino sus integrantes no dieron participación a los demás miembros de la ALADI; y lo mismo hicieron los cuatro del Grupo de la Plata al formar el Mercosur. Chile optó por dirigir su comercio exterior en forma bilateral, en tanto que México dirigió todos sus esfuerzos a la creación de la Zona de Libre Comercio de América del Norte.

358 "Comenzó la Carrera", en AméricaEconomía, año 4, número 39, mayo de 1990, p. 9.

359 "Grupo de Río, Tiempo Latinoamericano", en El Día Latinoamericano, 29 de octubre de 1990.

Ante esta separación de intereses y direcciones, los 11 de la ALADI ignoraron los mecanismos de la institución para buscar acercamientos comerciales con los países vecinos, utilizando al Grupo de Río como apoyo para sus proyectos integracionistas. Así por ejemplo, la integración del Mercosur dejó las siguientes interrogantes: Cuál será el papel que le corresponda desempeñar a la ALADI en el nuevo mapa político y comercial de América Latina? Alejará a la región la conformación de diversos bloques comerciales? Las respuestas son variadas y confusas, y es claro que hasta el momento nadie tiene la certitud de cuál será el futuro de la ALADI. Por ejemplo, en abril de 1991 se dio el primer paso para lo que sería la nueva ALADI: al finalizar la reunión del G-3 se dio inicio a una reunión del Grupo de Río, convocada para analizar la posibilidad de convertir a la ALADI en un instrumento de negociación en el área económica: "se trata de convertir la ALADI en un vocero y brazo económico del Grupo de Río (...)". Pero meses antes ocurría otra cosa: en la IV Reunión de Presidentes del Mecanismo Permanente de Concertación se dijo hacer del Grupo de Río el brazo político de la ALADI, y no lo contrario como ahora. En una reunión de los presidentes de Uruguay y Chile, a mediados de marzo de 1991, dijeron: "la ALADI es el marco adecuado para el progreso integrador regional", pero ninguno de los dos países emplearon los mecanismos de la Asociación para llevar adelante sus políticas de comercio exterior, y la mayor parte de sus exportaciones ni siquiera estuvieron dirigidas al mercado latinoamericano (360).

El ministro de Relaciones Exteriores de Argentina, Guido Di Tella, dijo que la ALADI no debe ser abandonada y señaló que "le corresponderá en el futuro jugar un papel político entre los países latinoamericanos". Di Tella no explicó en que consistirá el papel político, un rol que supuestamente ocupa hoy el Grupo de Río, y se limitó a decir que "estamos estudiando cual será el marco de la ALADI". Mientras tanto, en la sede de la ALADI en Montevideo se vivía un ambiente de desazón, fracaso e incertidumbre entre los 160 funcionarios administrativos y los 59 diplomáticos de los 11 países acreditados ante el organismo. Los embajadores ante la ALADI alegaban que el fracaso por alcanzar las metas fijadas en 1980 no eran su responsabilidad sino que se debían a la falta "de instrucciones precisas" por parte de sus gobiernos. Por ejemplo, un diplomático dijo que durante sus tres años de desempeño en la Asociación nunca sintió el apoyo de su gobierno y que muchas veces sus informes de trabajo ni siquiera fueron contestados por sus superiores. "Hay una sensación de vacío de poder. Nosotros no podemos hacer nada sino tenemos un mandato preciso de nuestros gobiernos (...) (361).

360 Excélsior, 26 de marzo de 1991.

361 Ibid.

Cada uno de los once países miembros de la ALADI destinan casi 4,3 millones de dólares anuales para mantener el funcionamiento administrativo del organismo, además, gastan entre 15 y 45 mil dólares mensuales para pagar retribuciones a sus embajadores, alquileres de residencias diplomáticas y mantenimiento de las flotas de automóviles. En una región en la que los problemas económicos agobian a casi todos los países, los gastos de mantenimiento de una asociación sin objetivos concretos parece ser exagerado. La única opción para la sobrevivencia de la ALADI fue el nuevo papel político-comercial que se le confirió en la reunión ministerial del Grupo de Río en Bogotá. Sin embargo, resulta importante que se aplique cabalmente dicho papel, y debe asumirse el fracaso de la institución en el proceso de integración regional y eliminarla, para no crear un foro de escasa efectividad y lleno de retórica.

En lo que respecta al papel que han jugado México y Venezuela para definir el futuro de la ALADI, es evidente que sus posiciones afines han puesto en contradicción la existencia de la Asociación. Además, los pasos que han asumido cada uno de ellos parecen conducir a la integración económica con Estados Unidos: México preparaba hasta junio de 1991 la firma de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá; Venezuela esperaba atentamente el inicio concreto de la IDA, y ampliaba sus contactos económicos con Estados Unidos en sus tres principales áreas económicas: petróleo, aluminio y hierro (362).

El Grupo de Río nació como un Mecanismo puramente latinoamericano, pero parece que con el Plan Bush se ha perdido esa característica. La identidad latinoamericana promovida por México y Venezuela se distinguía por su romántica argumentación de la identidad histórica y cultural latinoamericana y por la vivacidad de la utopía del viejo ideal bolivariano. En un momento pareció que el Compromiso de Acapulco vendría a ser la nueva ruta marcada para la región, sin embargo, a partir de 1989 los criterios pragmáticos de racionalidad, rentabilidad y eficiencia económica se han impuesto sobre las necesidades concretas de América Latina: desarrollo económico, crecimiento compartido, democracia política, medio ambiente, alimentación y protección social.

México ha aprovechado su situación geoeconómica para colocarse como el principal gestor de la nueva integración latinoamericana. Venezuela se ha mantenido atenta a la "modernización económica salinista" y ha intentado aplicarla en su sociedad. De estos dos países seguramente saldrá la propuesta regional para las relaciones económicas de América Latina con Estados Unidos hacia el siglo XXI.

362 Para el caso de las coinversiones norteamericano-venezolanas en las tres áreas mencionadas. Supra, capítulo 2.3.

4.3.2 MEXICO Y VENEZUELA ANTE EL TRATADO DE LA PLATA.

La fiebre integracionista ha invadido América. Hasta mediados de 1991 existían cinco zonas de libre comercio: el Mercado Común Centroamericano, el Pacto Andino, el Mercado de la Plata, el Mercado Común del Caribe y la Zona de Libre Comercio de América del Norte. De éstas cinco, sólo tres estaban tomando celeridad en las negociaciones y en la aplicación de los mecanismos específicos para sus objetivos.

Uno de esos mini-bloques latinoamericanos -mini porque estos han sido parte de una estrategia integradora más amplia, como lo ha sido la ALADI-, el Mercado Común del Sur, o Mercosur, ha intentado integrar a dos de las economías más grandes del continente, jalando a su paso a sus vecinos menores. Brasil y Argentina, junto con Uruguay y Paraguay, firmaron el 21 de marzo de 1991 el Tratado más importante desde que se firmó la paz de la Guerra del Paraguay en 1876.

Si bien Brasil y Argentina se distinguieron durante veinte años por tener las economías más volátiles del mundo (altas tasas de inflación, problemas económicos de tipo recesivo, sobreendeudamiento, inestabilidad política y social, etcétera); ello no impidió que iniciaran un proceso conjunto de integración económica, en el que la apertura a las inversiones, al comercio y a las comunicaciones pasaran a ocupar un lugar preponderante en sus negociaciones bilaterales.

El proceso de integración Brasil-Argentina se inició en 1986. A finales de julio de ese año, el gobierno brasileño firmó un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) con Argentina, y otro con Uruguay en agosto de 1986. Estos Acuerdos formaban parte de una campaña para establecer el Mercado Común Latinoamericano del Sur. El Acuerdo Brasil-Argentina incluyó la ampliación del comercio bilateral y facilidades aduaneras y constó de doce Protocolos que preveían el intercambio de productos hasta por un valor de 2 mil millones de dólares. La vigencia del Acuerdo era de cuatro años, es decir, vencería en julio de 1990. Por su parte, los montos de negociación con Uruguay fueron menores que con Argentina, sin embargo, el Acuerdo con Uruguay se concibió como un mercado trilateral. El comercio liberalizado de Uruguay, Argentina y Brasil sería en bienes de capital y productos agrícolas, principalmente cárnicos y arroz (363).

La firma de esos dos primeros Acuerdos Comerciales pretendía impulsar el comercio de Brasil con sus vecinos. De hecho, Brasil era el único preparado para un auge en sus exportaciones

manufactureras, agrícolas y de servicios, ya que mantenía una comunicación constante con su sector empresarial -uno de los más activos y emprendedores de América Latina. Esta característica fomentó la tendencia favorable de la balanza comercial bilateral de los brasileños con los argentinos y uruguayos. El Acuerdo de Complementación Económica Brasil-Argentina y Brasil-Uruguay aumentó sorprendentemente los volúmenes y valores del comercio bilateral, sin embargo, Brasil era el único beneficiado.

Ante esto, Argentina demandó y obtuvo que Brasil aceptara una serie de correcciones en el proceso de integración para eliminar desequilibrios comerciales. Para ello los dos países aprobaron -a mediados de julio de 1988- modificaciones al ACE de 1986. Las reuniones que duraron dos días concluyeron que el intercambio bilateral resultaba equitativo en aquellos productos negociados que gozaban de tratamiento preferencial en el Acuerdo de 1986, y que el déficit de las cuentas argentinas aparecía en los productos negociados en los Acuerdos Comerciales Sectoriales celebrados en el marco de la ALADI (364).

Posteriormente, durante una reunión de los presidentes de Argentina y Brasil, Raul Alfonsín y José Sarney, respectivamente, en noviembre de 1988, suscribieron un Acuerdo de Ampliación del Intercambio de la lista de bienes de capital (negociada en 1986), un Protocolo de Comercio de Productos Alimenticios, y Acuerdos para el Intercambio de Autopartes y Productos Siderúrgicos. La ampliación de la lista de bienes de capital permitió la incorporación de 184 nuevos productos a los casi 200 que estaban fijados en el Acuerdo de 1986. Por otra parte, los presidentes prolongaron la vigencia del Acuerdo de Complementación Económica de 1986 por dos años más, esto es, hasta 1992, ya que el comercio no había alcanzado los 2,000 millones de dólares como lo establecían los Protocolos; en 1987 ambos países comerciaron productos por un valor de casi 1,300 millones de dólares, y para 1988 por 1,583 millones, en ambos casos con fuerte déficit para Argentina (365).

364 Cable de la IPS, 19 de julio de 1988.

365 Desde julio de 1986 hasta principios de 1989 se habían suscrito 23 protocolos -12 de los cuales se firmaron en el Acuerdo de Complementación Económica-, que en orden cronológico fueron los siguientes: industria de bienes de capital, suministro de trigo, abasto para emergencias alimentarias, facilidades comerciales, empresas binacionales, finanzas, fondo de inversiones, política energética, biotecnología, estudios económicos, información en caso de accidentes nucleares y radiológicos, industria aeronáutica, industria del acero, transporte terrestre, transporte marítimo, comunicaciones, energía atómica, cultura, administración pública, moneda única, industria del automóvil, industria alimentaria y zonas

Para los argentinos el ACE de 1986 fue el suceso de política exterior más importante en 50 años. Para el nuevo gobierno argentino que asumió el poder en 1989, la integración de los países de la Cuenca de la Plata era un proceso irreversible, y para no retroceder en el camino avanzado se estableció la ampliación de la cooperación económica Brasil-Argentina en sectores estratégicos como la energía nuclear y la investigación espacial. Durante una visita oficial del presidente Carlos Saul Menem se firmó el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo, el cual establecería la bases para la integración económica en un lapso no mayor de diez años.

Dentro del Tratado de Integración, el primer documento en ser aprobado fue el de la creación de un mecanismo de consulta de planificación macroeconómica. "La idea -dijo un funcionario de la cancillería brasileña- es comenzar con consultas semestrales para, en un futuro todavía lejano, coordinar las políticas de cambio o comercio exterior, proceso indispensable para llegar al mercado común" (366).

El segundo documento aprobado fue sobre el establecimiento de rebajas en las tarifas para productos de la industria nuclear y otro para la industria aeroespacial. También se firmaron Acuerdos como asistencia recíproca en emergencias del sector eléctrico (un problema muy grave en Argentina), el intercambio comercial de petróleo y derivados, la construcción de un gasoducto y la ampliación de la lista de alimentos argentinos que gozaban de exención arancelaria en Brasil (367).

Por otro lado, la incorporación formal de Uruguay y de Paraguay en el proceso de integración de la Cuenca de la Plata, se realizó en septiembre de 1990. A partir de este momento se iniciaron las negociaciones para el estudio y redacción del documento que daría origen al mini-bloque del sur (368).

En abril de 1989 se celebró la Primera Reunión de Cancilleres de Países de la Cuenca de la Plata (Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay y Bolivia), en la que se discutieron los siguientes temas: la construcción de la hidrovía Paraná-

fronterizas. Cfr., Leopoldo Mármora, Dirk Messner, "La Integración de Argentina, Brasil y Uruguay: Concepciones, Objetivos, Resultados", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 2, febrero de 1991, p. 160-161; Cable de la IPS, 28 de noviembre de 1988; Anuario Estadístico de la CEPAL, 1988, p. 586;

366 El Universal, 22 de agosto de 1989.

367 El Financiero, 23 de agosto de 1989.

368 El Universal, 7 de septiembre de 1990.

Paraguay, comercio intraregional, deuda intraregional e integración. Desde este momento se comenzó a hablar de manera oficial de la conformación de un sólo bloque económico, el Mercosur.

El documento para la creación del Mercado Común de la Cuenca de la Plata (Mercosur) se terminó de redactar hacia finales de febrero de 1991. La divulgación del texto llamado Tratado de Asunción fijó las bases jurídicas para la puesta en marcha del Mercado Común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, hacia comienzos de 1995, además, estableció los Acuerdos que regirían el comercio entre los cuatro países en el "período de transición" (período entre la firma del Tratado, el 25 de marzo de 1991, y el inicio de éste el 31 de diciembre de 1995).

En síntesis, el Tratado Asunción estableció:

- 1) la libre circulación de bienes y servicios;
- 2) un arancel externo común y una política comercial común frente a terceros Estados;
- 3) la decisión de "coordinar posiciones" entre los cuatro países para participar con una oferta económica única en foros internacionales;
- 4) la coordinación de "políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes", con el fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia en el intercambio comercial con otros países. Este fue uno de los puntos más importantes, y a la vez más sencibles del Tratado, ya que en ningún momento se citó la forma en que se realizaría la coordinación de políticas macroeconómicas -un tema que preocupaba a empresarios e industriales, por las diferentes conductas económicas que rigen en los países de la Cuenca de la Plata (369);
- 5) "un programa de liberación comercial, que consistió en rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas". Se fijó el 31 de diciembre de 1994 como plazo máximo para alcanzar la eliminación total de aranceles;
- 6) el proceso de integración iniciaría el 1 de julio de 1991, y cumpliría su primera fase hasta 1995.
- 7) una lista de productos sensibles a cuotas y tarifas al comercio exterior y que no serían inmediatamente afectados, salvo a pedido particular de cada país. La lista de excepción se reduciría 20% anual para los productos argentinos y brasileños, y 10% para los uruguayos y paraguayos, hasta extinguirla totalmente a fines de 1994 o principios de 1995;
- 8) la dirección del Mercosur estaría en una Junta de Ministros, constituida por los titulares de Relaciones Exteriores y de Economía de los cuatro países;
- 9) para hacer frente a eventuales controversias, éstas serán revisadas y solucionadas por un Grupo de Trabajo con asiento

provisional en Montevideo;

10) finalmente, las líneas de acción básicas para la integración económica, así como las metas futuras de la creada comunidad económica. Para esto último, los países firmantes se comprometieron a adecuar políticas económicas, políticas de desarrollo sectoriales, legislaciones en materia económica y la uniformidad técnica en la producción y comercialización de productos. Antes de la completa liberalización, el Tratado previó una serie de "normas de salvaguarda", las cuales serían invocadas en situaciones especiales para la protección de determinados sectores que, eventualmente, estuvieran desprotegidos. Para ello se les exigirían un mínimo de documentos -como nacionalidad e identificación del producto- para su comercialización en el Área (370).

De esta manera, el Mercosur se convirtió en una estrategia de integración económica para la solución de una gran cantidad de problemas de comercio para los cuatro integrantes, pero sobre todo para Brasil y Argentina. En efecto, la tradición de comercio bilateral argentino-brasileño se caracterizaba por una exacerbada rivalidad y por un sin número de conflictos históricos. Pero ahora el Mercosur dió inicio a una nueva etapa en las relaciones de los grandes de Sudamérica, y no sólo eso, sino que también entre éstos con el resto de América latina.

El Mercosur afectará a una población de 190 millones de personas, 37% del total de América latina y el Caribe; un PIB superior a los 400,000 millones de dólares; movilizará inversiones por 83,000 millones de dólares y sus importaciones alcanzarán cerca de 30,000 millones. Lo anterior puso de manifiesto la magnitud e importancia del Mercosur como un importante espacio económico regional (371).

Por otro lado, en lo que respecta a la convergencia de intereses de México y Venezuela sobre el Tratado de la Plata, tanto mexicanos como venezolanos se han manifestado en favor de negociaciones intralatinoamericanas, por lo que han interpretado al Mercosur como un paso positivo en la integración regional. No obstante esto, los dos países se ha mostrado ajenos a cualquier influencia en la conformación de la Cuenca de la Plata, y no lo harán hasta que hayan fortalecido sus relaciones con sus socios comerciales más inmediatos. En este sentido, no parecería remoto que ambos países no empezaran a negociar con el Mercosur sino hasta que haya negociaciones globales entre Estados Unidos y el

370 El Universal, 21 de marzo de 1991.

371 Excelsior, 26 de marzo de 1991.

conjunto de América latina, en el marco de la IDA (372).

De cualquier manera, tanto México como Venezuela han visto con buenos ojos la creación del Mercosur por los siguientes motivos:

- 1) Brasil y Argentina son los dos principales socios comerciales en América latina para México y Venezuela. México por ejemplo, se mostró interesado, desde 1986, por la compra de cereales argentinos; de hecho se firmó un Acuerdo en noviembre de 1989 para la compra de trigo, maíz y poroto en un volumen estimado de 588,000 toneladas -en 1987 México importó 42,000 toneladas de granos y en 1988 las compras crecieron hasta 194,000 toneladas. También, las relaciones energéticas argentino-mexicanas tuvieron su logro más importante en toda su historia cuando en 1987 México logró la contratación del Proyecto Loma de Lata para construir un gasoducto (373);
- 2) los Acuerdos de Libre comercio entre los países de la Cuenca de la Plata podrían ser en un futuro extensivos a sus socios de la ALADI. Recordemos que la ALADI permitió la creación de Acuerdo Bilaterales de integración, lo cual flexibilizaría las negociaciones en el organismo;
- 3) en el supuesto de que desapareciera la ALADI se provocaría el distanciamiento de sus integrantes, sin embargo no desaparecerían los Acuerdos ya existentes ni colocaría a los bloques que se forman en un enfrentamiento comercial. Así por ejemplo, entre Venezuela y Brasil existían hasta 1989 unos 23 Acuerdos, de entre los que destacaba un proyecto de explotación de bauxita en Brasil para ser transformado en Venezuela. Además, la zona fronteriza entre Brasil y Venezuela ha creado expectativas de explotación conjunta, ya que en esa zona se ha comprobado la existencia de grandes yacimientos de oro, bauxita, diamantes y gas, además de las posibilidades de generación

372 El Universal, 23 de julio de 1970.

373 El Universal, 1 de noviembre de 1989; La Jornada, 27 de mayo y 7 agosto de 1988. El proyecto de Loma de Lata consistió en la construcción de un gasoducto entre Loma de Lata, en la provincia andina del Nuequen, y Buenos Aires. El gasoducto recorrería de este a oeste el norte de la región patagónica, pasando por la ciudad de Bahía Blanca -centro de un polo petroquímico- y terminando en la capital. La obra tuvo una longitud de 1,477 kilómetros, y fue iniciado en mayo de 1987 y concluido casi un año después. El Proyecto fue desarrollado en 2/5 partes por la empresa mexicana MEXPETROL, y el resto por un grupo argentino encabezado por la estatal Gas del Estado. El costo de la obra fue de unos 475 millones de dólares.

- de grandes cantidades de hidroelectricidad (374);
- 4) el Mercosur crearía la posibilidad de una eventual integración bursátil entre México, Brasil, Venezuela Argentina y Chile. La integración de los mercados de capitales corresponde a las iniciativas de formación de mini-bloques en un intento por consolidar los mecanismos de financiamiento de proyectos inter-paises e inter-bloques. El proyecto de integración de los mercados bursátiles fue idea de Brasil y desde julio de 1990 ha sido tema de arduas negociaciones entre los países interesados. Sin embargo, la integración financiera ha tenido varios obstáculos: desde el punto de vista técnico, sería preciso antes de la integración resolver diversas cuestiones de índole cambiaria, tributaria y contable; desde el punto jurídico, se tendrían que homogeneizar los reglamentos que regulan las bolsas de valores (375);
- 5) el surgimiento de Brasil como líder latinoamericano, con un "perfil internacional propio" apoyado por su aparato político y sistema empresarial, ha influido para que México y Venezuela reconsideren sus relaciones con este "gigante dormido del sur". Brasil ha expandido su comercio hacia su zona natural de influencia en Sudamérica: la Cuenca de la Plata. Venezuela ha dudado en colaborar en los proyectos integracionistas con Brasil dada la estructura de su sector externo -monoexportador y centralizado en el mercado norteamericano y andino-; México ha preferido apostarle al librecambismo con Estados Unidos y Canadá. Además la relativa independencia de la política exterior de Brasil, manifestada en temas tan trascendentes como la deuda externa

374 De hecho, Venezuela y Brasil ya crearon el Parlamento Amazónico, el cual se constituyó el 16 de abril de 1989, y fue instalado oficialmente a fines de julio del mismo año en la Ciudad de Manaos, Brasil, donde se aprobaron sus estatutos y reglamentos. El Parlamento Amazónico se integró por los ocho países signatarios de Tratado de Cooperación Amazónica (Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú, Surinam y Venezuela), como un organismo regional, permanente y unicameral, destinado a fomentar y consolidar la interrelación de los países de la cuenca amazónica. El paso fundamental a la integración de esa rica región se dió en Lima el 17 y 18 de abril de 1989, cuando los delegados de los parlamentos de los ocho países firmaron una declaración Conjunta de Principios en la cita preliminar. Durante este primer encuentro, convocado por el Congreso de Perú, se fijó el 6 de mayo siguiente como fecha para la firma del tratado de Cooperación Amazónica en Manaos, por los presidentes de las naciones. El Universal, 26 de abril de 1989.

375 Véase, CEMLA, "Desarrollo Financiero en América Latina", primera parte, en El Financiero, 21 de febrero de 1991.

y el Plan Bush, le ha dado al mismo una muy importante posición negociadora en América latina; baste recordar la posición brasileña en los tres temas más importantes para la región durante 1990: renegociación de la deuda externa, la cual llevaba hasta mayo de 1991 casi dos años en moratoria; la IDA, que estiman no les beneficiaría dada la estructura de su sector externo -diversificación productiva, adelanto tecnológico comparativo con el resto de América Latina, y un amplio superávit de comercio exterior-, de ahí la conformación del Mercosur sin la aceptación participativa de Estados Unidos; su posición contraria -que no necesariamente de confrontación- de con respecto a la política norteamericana post-guerra fría, que se ha manifestado en el Caso Noriega y en el Caso Hussein (376).

En resumen, el mini-bloque comercial Mercosur se estableció como el segundo gran intento integrador subregional en América latina; el otro fue El Pacto Andino. La importancia de este bloque fue la de haberse creado al margen de la participación de Estado Unidos, tanto en la proposición de mecanismos como en las recomendaciones de sus políticas.

Ni México ni Venezuela han atendido la posición de los países de la Cuenca de la Plata; a no ser por declaraciones de apoyo, hasta el momento no se han aprestado por ampliar los beneficios de ese bloque en un futuro próximo. Un mayor comercio regional permitiría que poco a poco se creara un perfil heterogéneo entre los países latinoamericanos. mientras se siga pensando que las disparidades son muy grandes, no sólo por el tamaño de las economías, sino también por el funcionamiento de las mismas, y que ello impediría nuevas formas de acercamiento comercial, el comercio intralatinamericano nunca crecerá; en tanto algunos países han liberalizado sus economía casi por completo, otros las han mantenido una posición protectora, lo que ha provocado desconfianzas y aislamientos.

México y Venezuela han mantenido una posición similar con respecto al Mercosur: la ven como la competencia local para las inversiones extranjeras. Por ello, han intensificado sus negociaciones de comercio exterior con sus zonas naturales de comercio: el primero con Estados Unidos y Canadá; el segundo con algunos países del Pacto Andino y el Caribe. En este sentido, ambos países han menospreciado los alcances del Tratado de la Plata, ya que la creación del Mercosur podría incrementar las inversiones extranjeras hacia los países miembros del bloque, sobre todo en actividades destinadas a la exportación. Se

376 Jorge G. Castañeda, "Emerge Brasil como Líder", en El Financiero, 31 de agosto de 1990; del mismo autor, "Latinoamérica y el Fin de la Guerra Fría", en Nexos 153, México, septiembre de 1990, pp. 31-43.

vislumbra que, por ejemplo, Uruguay sea un centro financiero "Off Shore", esto es, que capte grandes cantidades de capitales en depósitos bancarios del exterior; que Argentina se especialice aun más en la producción de alimentos, principalmente cárnicos y granos; que Brasil sea el centro de producción de manufacturas de alto valor agregado como barcos, aviones, aparatos electrónicos, autos, etcétera; y que Paraguay -el satélite brasileño- produzca algunos productos agrícolas, pero que principalmente sea un punto de tránsito de mercancías hacia el resto de sus socios, tal y como lo hacía anteriormente con el contrabando.

Sin embargo, la postura de Venezuela y de México ante el Mercosur no ha sido gratuita: el primero tenía hasta 1990 la cuarta economía de América latina, y la tercera de Sudamérica, y su papel como abastecedor de petróleo para Estados Unidos le confiere otro rol en sus relaciones hemisféricas; el segundo, por su parte, como la segunda economía latinoamericana, ha mantenido su interés principal en las negociaciones de Libre Comercio con Estados Unidos y la expansión de sus inversiones hacia Centroamérica.

Así pues, en la medida que México y Venezuela sigan con su papel de mensajeros y pregoneros del Plan Bush, serán ignorados por Brasil para la firma de Acuerdos Comerciales Amplios. Y aunque en las agendas exteriores de Argentina y de Brasil se ha declarado la disposición de sus gobiernos por la completa y verdadera conformación de un bloque americano de libre comercio, no debemos olvidar que la inestabilidad económica y política de esos países podría extenderse hacia sus vecinos y socios, por la vía de la "exportación de la crisis a través de las relaciones financieras". La relación Mercosur-México-Venezuela resulta, desde este punto de vista, un tanto riesgosa y muy pobre para aprovechar a corto plazo las ventajas de la especialización productiva en Sudamérica.

4.3.3 MEXICO Y VENEZUELA ANTE EL PACTO ANDINO.

Cinco fueron los países que el 16 de agosto de 1966 firmaron la "Declaración de Bogotá" por la cual daban nacimiento a un mercado subregional en el marco de la ALALC. Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela justificaron su decisión dadas las características de los países firmantes: menor desarrollo relativo de Venezuela y Chile, y mercado insuficiente en Colombia, Ecuador y Perú (377).

El proyecto de integración subregional de los países andinos se inició con cuatro reuniones preparatorias (Viña del Mar, Quito y Caracas, todas durante 1967, y Cartagena de Indias en 1969) en las que se discutieron sus objetivos, mecanismos, alcances, programas y estructura. El Tratado final se firmó el 26 de mayo de 1969 en la ciudad colombiana de Cartagena por los representantes gubernamentales de Bolivia (adherido como observador al grupo durante la reunión de Caracas), Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Venezuela firmó el documento hasta febrero de 1973 (378).

El Pacto Andino, como se le conoce comúnmente al Acuerdo de Cartagena, inició sus trabajos en 1970 una vez establecidos sus órganos. Hasta 1975 los trabajos del Pacto se desarrollaron de manera normal, pues a partir de este año empezaron a salir a flote los primeros problemas de la organización, causados por las diferencias en las políticas económicas de sus miembros. Estas se agudizaron con la separación de Chile (1976) luego del golpe de Estado contra el presidente Salvador Allende en 1973. Además, la inestabilidad política en Bolivia, Colombia y Perú, colocaron a la organización en una situación de claro estancamiento (379).

Para contrarrestar la parálisis en que cayó el Pacto, en 1983 se planteó su reforzamiento por medio de la llamada Declaración de Bayacá. El documento proponía, entre otras cuestiones, flexibilizar y reforzar las acciones de los órganos del Pacto a fin de acelerar la toma de decisiones en los puntos estratégicos de la integración subregional, así como la puesta en marcha de un Plan de Integración Económica a corto plazo que eliminara las controversias y el incumplimiento de las disposiciones de los Organos del Pacto (380).

377 Ramón Tamames, *op. cit.*, pp. 270-271.

378 *Ibidem*, p. 171.

379 *Ibidem*, pp. 278-279.

380 *Ibid.*

Aunque la Declaración de Bayacá quiso mejorar los ambiciosos esquemas de integración del Pacto Andino creados en 1969, la crisis económica de la década de los ochenta puso al descubierto la improcedencia de varios de sus proyectos. Ello obligó a una segunda reforma de los estatutos del Acuerdo de Cartagena; esto ocurrió con el Protocolo de Quito en 1985. Esta segunda modificación implicó la ampliación del comercio de los países andinos, la posibilidad de lograr una verdadera integración fronteriza, la revitalización de integración de programas industriales y el fortalecimiento a las empresas multinacionales andinas. Así mismo, el Protocolo de Quito incorporó la cláusula de la nación más favorecida (381).

Dentro de este panorama -presentado muy esquemáticamente- fue en el que se desarrolló la condición de Venezuela como país andino. Desde un principio los empresarios venezolanos se opusieron al ingreso de su país al Acuerdo Comercial subregional, sin embargo, largas negociaciones entre Rafael Caldera y los grupos opositores permitieron, por un lado, el ingreso de Venezuela como sexto país miembro del Pacto Andino, y por el otro, que su sucesor, Carlos Andrés Pérez, ampliara las relaciones de Venezuela con sus vecinos andinos. En un segundo momento, junto a los obstáculos a la integración andina, Venezuela redujo sus relaciones con algunos miembros del Pacto: congeló sus relaciones con los golpistas chilenos y se distanció de Colombia por los reclamos de ésta sobre el Golfo de Maracaibo.

Finalmente, a partir de 1983 la crisis económica de Venezuela impidió el cumplimiento de los postulados integracionistas de la Declaración de Bogotá. Esto provocaba constantes reclamos por parte de los otros cuatro miembros, quienes responsabilizaban a Venezuela del proteccionismo amenazante a la integración andina. Por su parte, los venezolanos manifestaban que sus decisiones de mantener las medidas proteccionistas eran provocadas por la grave crisis económica que desencadenó en su economía la caída en los precios internacionales del petróleo en 1982. Al parecer, la necesidad de grandes cantidades de divisas para atender la pagadera externa, obligaba a Venezuela a "supeditar los acuerdos globales en defensa de sus propios intereses" (382).

La prosperidad que brindaba el petróleo a Venezuela le permitió fortalecer sus relaciones comerciales con los países andinos, así como acrecentar su papel dentro del Pacto. De esta manera, Venezuela se convirtió en el país con mayor intercambio comercial en el grupo, debido a que sus elevados ingresos petro-

381 Cable de ECUAPRES, 15 de abril de 1988.

382 Comercio Exterior, vol. 33, núm. 2, op. cit., pp. 139-140.

leros le permitían solventar cómodamente las importaciones desde la subregión. Sin embargo, a partir de 1982, su crisis económica interna y su elevada deuda externa la colocaron en una situación de desventaja, ya que importaba más de lo que exportaba.

Pero no sólo Venezuela atravesaba una seria crisis económica, los otros países andinos sufrían también graves reducciones en sus índices de crecimiento. Según estimaciones de la Junta del Acuerdo de Cartagena (órgano técnico del Pacto), los países miembros tuvieron en 1982 el crecimiento más bajo en treinta años, el cual fue de 0.5%. Ese crecimiento fue resultado de una reducción del PIB en Bolivia (-7.4%), en Colombia (1.0%), Ecuador (2.0%), Perú (0.5%) y Venezuela (0.4%).

Esa reducción en el PIB afectó considerablemente el comercio recíproco. Entre 1982 y 1984 el intercambio comercial se redujo a la mitad, ya que las cinco naciones adoptaron medidas restrictivas y a que incumplieron las decisiones del Acuerdo de Cartagena. Ejemplo de esto último fue que se postergaron los acuerdos industriales conjuntos, se frenaron los proyectos de coinversión y se acrecentaron los aranceles al comercio mutuo (383).

Las modificaciones al Acuerdo de Cartagena de septiembre de 1985 intentaron cambiar los mecanismos de integración económica del Pacto Andino. Venezuela fue un fuerte promotor de esas modificaciones, sobre todo en aspectos como inversión extranjera, flexibilización o reajuste de plazos en asuntos como reducción de aranceles e integración fronteriza, integración industrial y revisión del sistema de salvaguardia.

Sobre la inversión extranjera, la propuesta venezolana señalaba la necesidad de modificar el Régimen Común para el Tratamiento de los Capitales Extranjeros, a fin de permitir la captación de inversión extranjera en función de los planes de desarrollo de los países miembros. El Régimen Común limitaba el ingreso de capitales extranjeros en la subregión, hecho que impedía el desarrollo de inversión extranjera en las principales actividades industriales de Venezuela.

De los aranceles e integración fronteriza, a Venezuela le interesaba flexibilizar los plazos de reducción de impuestos a la importación, así como cambiar los tiempos en la creación de zonas fronterizas. El Acuerdo de Cartagena estableció un Programa de Liberalización de Gravámenes y Restricciones al Comercio Subregional. El Programa estableció originalmente 1980 como año en que se liberalizarían completamente el comercio, pero los diferentes problemas internos del Pacto impidieron su cabal cumplimiento y se quedó en suspenso. Para Venezuela era importante buscar una nueva fecha para el cumplimiento del

Programa, ya que sus constantes desobediencias a éste lo colocaban en gran desventaja con sus vecinos en otras negociaciones dentro del Acuerdo. Por otra parte, la liberalización fronteriza entre Venezuela y Colombia se veía entorpecida por las disputas sobre el Golfo de Maracaibo.

En cuanto a la integración industrial, esta no era bien vista por los industriales venezolanos, quienes temían una virtual derrota ante las industrias colombianas, principalmente.

Por último, el régimen de salvaguardia no era cumplido por los cinco miembros del Pacto. Por lo común, un producto que entraba a alguno de los países en clara ventaja con un similar nacional era inmediatamente gravado con un arancel compensatorio, pero no se abría la investigación correspondiente ni se indicaban las causas por la que se tomaba la medida. Venezuela, por ejemplo, cargaba de aranceles a casi todo nuevo producto proveniente de los países andinos, en clara ofensa al Acuerdo de Cartagena; los otros cuatro países respondían con una medida similar contra Venezuela, y así sucesivamente.

Así pues, las propuestas venezolanas a las modificaciones al Pacto Andino significaron la actualización del papel de Venezuela en el mismo. En una entrevista a nivel jefes de Estado entre Venezuela y Perú en febrero de 1987, el presidente Jaime Lusinchi afirmó que "las realidades que imponen ajustes a la concepción original del Pacto Andino", asegurando que su país se encontraba conciente y trabajaba en ello (384).

La importancia que tiene el Pacto Andino para Venezuela es innegable. Las reformas económicas y las expectativas de crecimiento de sectores industriales como el petrolero y sus derivados, el aluminico y el acerero han colocado a Venezuela en una situación inmejorable de beneficios en la organización. Primero porque Venezuela se ha colocado a partir de 1985 como el país con mayor potencial para incrementar sus exportaciones a la subregión, y segundo, porque tiene un sector productivo que tiende hacia la diversificación apoyada sobre una política definida de crecimiento industrial transnacionalizado para la exportación.

Así por ejemplo, el Programa de Inversiones Conjuntas (PIC), agregado al Acuerdo de Cartagena en 1980 y reformado en 1985, permitiría que Venezuela incrementara sus exportaciones de varios productos industriales como el acero, petroquímicos, autopartes, aluminio y algunos energéticos. Aunque el PIC fue olvidado casi por completo, a pesar de haber constituido una oportunidad de inversión en los rubros metal mecánico, automotriz, siderúrgico y petroquímico, en los que o no había producción o ésta era insuficiente, Colombia, Venezuela y Perú observaron las grandes

posibilidades que había para el crecimiento exportador de esas actividades.

Algunos países como Colombia y Venezuela aprovecharon cabalmente las oportunidades del PIC, otros como Bolivia, por la carencia de una clase gerencial capaz, no pudo elaborar proyectos industriales en otros países andinos. Así, Venezuela se decidió relanzar el proceso de integración reconociendo a las empresas un rol más importante.

El punto de partida en la nueva política comercial de Venezuela en el Pacto Andino fue Colombia. En efecto, con el Grupo de los Tres, Venezuela esperaba afianzar su presencia en la zona andina, apoyándose en la participación más efectiva de su empresariado.

Por otra parte, es justo en ese grupo tripartita donde México podría también incrementar su presencia en el Pacto Andino. Por décadas, las relaciones comerciales de México con ese Grupo se habían distinguido por su poca diversidad e importancia, y aunque durante los dos últimos decenios la balanza comercial con el Grupo Andino le fue favorable (un superávit de 1,563 millones de dólares desde 1970 hasta 1985), el 50% de sus ventas las hacía hacia dos países: Venezuela y Colombia. De igual manera, las compras mexicanas al Grupo durante el mismo periodo (1,168 millones) se concentraron en Venezuela y Perú (385).

Las negociaciones comerciales de México con los países del Pacto Andino no las condujo con un bloque, sino de manera bilateral. Así, se entiende que decidiera primero las negociaciones con Venezuela y Colombia para la firma de Acuerdos de Complementación Económica (1989), luego entrara en negociaciones con Chile para la firma de un Acuerdo de Libre Comercio (1990) —aunque Chile no sea miembro del Pacto Andino—, y finalmente decidiera estrechar sus vínculos con el Pacto a través de su ingreso a la Corporación Andina de Fomento en 1990 (386).

Esta forma de manejar las relaciones comerciales de México con el Pacto Andino, muestra la irrelevancia que tiene su comercio con la subregión, en particular, y con América Latina, en general. Los 25 países latinoamericanos representaron en 1988

385 Excélsior, 7 de diciembre de 1986.

386 La Corporación Andina de Fomento (CAF) es una organización financiera multinacional, formada con capitales privados y públicos (en su mayor parte), y que se encarga de financiar proyectos de inversión en los países miembros del Pacto Andino. Hasta 1990 solamente los cinco miembros del Pacto capitalizaban la CAF, por lo que México se convirtió en el primer país no miembro que ingresaba a la compañía.

y 1989 el 11.4% de las ventas externas de México, porcentaje sobre el cual correspondió el 1% al Grupo Andino. Este comportamiento permite considerar que México tiene al Grupo de los Tres como la puerta de entrada a la región andina, pero sólo para algunos proyectos de comercio e inversiones. Así mismo, también se entiende que la eventual firma de un Acuerdo Comercial con Chile sea considerado como una forma de negociación bilateral no expandible a otros países andinos. Las explicaciones para estos dos puntos son varias:

- 1) porque los programas de liberalización del comercio exterior en México y Chile están más avanzados que en los países del Pacto Andino, incluido Colombia;
- 2) porque la desestabilidad económica que apremia a los países del Pacto son determinantes en la disminución del comercio exterior;
- 3) porque a México sólo le interesa comerciar en sectores en los que pueda tener una ventaja comercial determinante, por ejemplo en energéticos y petroquímicos, los cuales, por otro lado, son controlados para los países andinos por Venezuela (el único competidor de respeto para la industria petrolera mexicana);
- 4) porque los únicos países del Grupo Andino que pueden otorgar esas ventajas a México son Venezuela y Colombia, con los cuales ya ha negociado acuerdos sectoriales de inversión y de comercio, y
- 5) en un sentido más general, el comercio exterior de México han mantenido una dependencia absoluta frente a Estados Unidos, quien diseña la política de integración de América Latina a la economía internacional, así como la estrategia en política económica para la especialización productiva y costos de producción ante la presencia de sus compañías en esa región.

Así pues, el Pacto Andino abre pocas posibilidades de comercio para México. Salvo los casos de Venezuela y Colombia, que por lo demás no fueron tratados como miembros de un bloque comercial, sino como países sudamericanos, las negociaciones comerciales de México con el Grupo Andino son poco importantes para sus intereses. De esta manera, las relaciones comerciales de México con Venezuela y con Colombia diseñarán las relaciones que en este sentido se vayan creando con el Pacto Andino.

La presencia de México en la zona andina tendrá sólo una entrada: el Grupo de Los Tres. Con Chile se tienen diseñados otros proyectos que no serán ampliados a otros países. Entre tanto, Venezuela, quien ya está dispuesta a revalorar sus relaciones con sus vecinos, impondrá sus criterios de especialización y ventajas comparativas, sobre todo en lo que respecta a su industria petrolera. Mucho dependerá de lo que haga Venezuela en el Acuerdo de Cartagena para que México pueda ampliar sus relaciones con los otros países de esa pobre región americana.

CONCLUSIONES.

El acelerado proceso de transformaciones mundiales ha replanteado la necesidad de la integración económica regional. El reacomodo de las relaciones económicas es irreversible. La estructura capitalista mundial de fin de siglo muestra ya la existencia de nuevas condiciones comerciales entre los países, sobre todo entre los países periféricos y los tradicionales centros de poder económico. El panorama para las naciones de América Latina es de transformaciones y redefinición económica externa. Muchos son los fenómenos que en éllo intervienen, sin embargo, desde una interpretación totalizadora, los cambios son provocados por la recomposición cíclica del capitalismo mundial.

En este contexto, las transformaciones económicas que experimentan México y Venezuela tienden hacia reubicación de los mismos en la nueva estructura capitalista mundial. Sus posiciones serán equivalentes, ya que ambos tienen una historia económica similar: transitan por los mismos estadios en los cambios de sus patrones de acumulación. El primero de esos estadios parte de la independencia de la metrópoli, y la guerra por la implantación del modelo capitalista de acumulación (1817-1917, para México; 1818-1922, para Venezuela).

El segundo estadio inicia con el nacimiento de la industria como actividad económica que consolida el capitalismo nacional y la transnacionalización económica (1940 para México; 1922 para Venezuela). Aunque en este período se marca una diferencia de dos décadas en la industrialización de Venezuela con respecto a la de México, ello fue debido a que el petróleo le estableció las condiciones de su propio desarrollo.

El tercer estadio principia con la aplicación del modelo industrializador por la vía de sustitución de importaciones (en México hacia 1946, en Venezuela hacia 1957). Este nuevo desfase correspondió principalmente a la diferencia en las estructuras políticas dominantes. Si bien en Venezuela la clase política dominante (militar) permitía el desarrollo de relaciones capitalista de producción, no seguía un modelo de industrialización establecido. En tanto que en México, la clase política dominante supo impulsar el desarrollo de las fuerzas productivas -liberadas con la revolución de 1910 y con las políticas cardenistas- aprovechando las condiciones del mercado mundial de entreguerras y de la Segunda Postguerra.

El cuarto estadio se ubica con el agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones como sustento político de la acumulación capitalista interna, y con el despegue económico provocado por el petróleo (para Venezuela a partir de 1973, cuando la primera crisis energética, y para México a partir de 1976, cuando se descubrieron los grandes yacimientos del Golfo

de México). Es a partir de este momento que el petróleo juega un papel decisivo en la transformación económica de ambos países.

El quinto estadio parte con la estrepitosa caída de los precios del petróleo, la crisis financiera internacional y la caída en la producción interna (1982). A partir de este momento, en México, y años más tarde en Venezuela, se inician una serie de reformas paliativas de los efectos de la crisis. Esas reformas son: redefinición económica del Estado; fomento a la productividad privada nacional y extranjera; liberalización del comercio exterior y reestructuración de las relaciones sociales de producción (transformaciones productivas, nuevas relaciones laborales, cambios jurídicos sobre la propiedad, etcétera).

Es también en este momento que las relaciones comerciales externas entran en un periodo de redefinición. Esto es, se inicia con una política integracionista basada en las ventajas comparativas de la producción.

En el caso particular de Venezuela, ésta entró ya al grupo de países latinoamericanos que buscan la "modernización" económica dentro de los lineamientos del nuevo modelo de desarrollo, diseñado para los países tradicionalmente exportadores de materias primas. El modelo sustitutivo de importaciones agotó sus posibilidades de reproducción, ahora, la promoción de exportaciones intenta renovar el capitalismo en la periferia subdesarrollada.

La penetración del capital extranjero en el desarrollo de las tres principales industrias de Venezuela, corresponde al nuevo papel que le ha sido asignado en la Nueva División Neocolonialista del Trabajo. El procesamiento del petróleo, la bauxita y el hierro consumen grandes cantidades de energía, lo cual encarece su transformación y, por lo tanto, los países industrializados no están dispuestos a seguir fabricándolos. Este papel corresponde a las nuevas zonas de exportación. En este caso, Venezuela es una nueva zona de exportación de acero, aluminio y productos petroquímicos dadas las grandes ventajas que posee.

Venezuela se prepara para asumir el liderazgo de los países productores de petróleo de América Latina, y desplazar a México que por una década marcó la pauta como principal productor del continente, y que a principios de los noventa empezó a mostrar un gran rezago en esta materia.

La estrategia venezolana de internacionalización de su industria petrolera plantea elevar de 2.5 a 3.2 millones de barriles diarios la producción para 1995; 700,000 más que México. Pretende, además, elevar la inversión privada nacional y extranjera en parte de la industria reservada exclusivamente al Estado. En este sentido, se busca una asociación con capitales de

Canadá, Estados Unidos, Japón, Alemania e Italia en materia de petroquímicos. Otro de los objetivos es elevar a 70,000 millones de barriles su reserva probada de hidrocarburos, es decir, casi 4,000 millones de barriles más de la que posee actualmente México, y exportar 500,000 barriles más que la petrolera mexicana.

La apertura del sector petrolero al capital extranjero se presenta, principalmente, por razones económicas: porque el gobierno venezolano no está en condiciones ni cuenta con la capacidad para realizar por sí solo las multimillonarias inversiones que requiere el proyecto.

Por otra parte, la nueva posición asignada a Venezuela en la estructura capitalista mundial también implica cambios en sus relaciones económicas con América Latina. En el caso de sus relaciones comerciales con México, la tradicional competencia comercial que mantenía -por los efectos de la monoexportación- han empezado a modificarse.

Desde el nacimiento de México y Venezuela como naciones independientes de la corona española, se establecieron relaciones diplomáticas, de amistad y comercio. Los primeros contactos mexicanos con aquel país se hicieron con lo que entonces era la Gran Colombia (que comprendía Colombia, Ecuador, Venezuela y Panamá), con quien se intentó establecer relaciones diplomáticas según los ideales de Simón Bolívar. Las relaciones mexicano-venezolanas, a nivel Estado, no se darían sino hasta 1878, cuando México nombró su primer representante residente en ese país, aunque sin contactos bilaterales de importancia. A partir de finales de la década de los cuarenta se ha mantenido un acercamiento constante en las relaciones económicas y diplomáticas entre ambos. Ese acercamiento se incrementó sustancialmente durante la década de los ochenta, principalmente durante el gobierno del socialdemócrata Jaime Lusinchi. Entrada la década de los ochenta, ni Venezuela era comercialmente importante para México, ni mucho menos lo era México para Venezuela. El magro comercio bilateral que realizaban se debió a cinco factores claves:

- 1) la crisis económica que vivieron durante el periodo 1983-88, la cual se manifestó en el sector externo de sus economías, principalmente por sus exportaciones de petróleo y sus deudas externas;
- 2) el nivel desigual de desarrollo industrial de ambos países, lo cual les limitó las posibilidades de complementar sus economías y diversificar su comercio;
- 3) el rol que juegan en la estructura capitalista mundial como exportadores de materias primas, exportadores de capitales (por los efectos de la deuda) y recientemente, manufactureros de productos de demanda efectiva y de costosa fabricación en los países centrales;
- 4) la poca importancia económica que se tienen entre sí

dado el pobre comercio que han mantenido durante muchos años: México apenas si representaba el .6% de las compras externas totales de Venezuela en 1980, al mismo tiempo que le vendió sólo el .12% de sus exportaciones totales, y 5) el petróleo de ambas naciones las hacía competidoras en el comercio internacional.

Sin embargo, a partir de 1983 las negociaciones comerciales entre México y Venezuela dieron un giro en su contenido: el factor fue la crisis económica mundial y los efectos negativos que estaba infligiendo a las sociedades latinoamericanas. El cambio de forma en sus relaciones comerciales bilaterales se inició en 1980 cuando los dos países firmaron el Programa de Cooperación Energética para Los Países de Centroamérica y el Caribe, o también conocido como Pacto de San José (PSJ). El petróleo permitió a México y Venezuela una posición más firme y activa en la política internacional, sobre todo con sus zonas comerciales más próximas.

El PSJ fue la primera convergencia en las políticas comerciales externas de México y Venezuela, y ésta pareció convertirse en un acuerdo de cooperación Sur-Sur entre países que poseen las características de semindustrializados y países de menor desarrollo relativo o de extrema pobreza. Sin embargo, desde una perspectiva más general, el suministro de crudo en el marco del PSJ ha estado siempre relacionado con la evolución política de Centroamérica y el Caribe, y con ésta, las relaciones diplomáticas de los beneficiarios con los otorgantes. Además, el PSJ ha mantenido una posición firme en cuanto a la concesión de petróleo en términos preferenciales, ya que no se ha permitido la extensión de mayores beneficios ni tampoco de más formas de financiamiento. El PSJ no ha significado beneficios económicos para los países de Centroamérica y algunos del Caribe insular, ya que abrió la puertas al endeudamiento de los beneficiarios con los concedentes (hasta 1990 la deuda petrolera ascendía a unos 2,000 millones de dólares). Tampoco mostró que la cooperación comercial permita acercar e igualar criterios en asuntos de interés común.

La continuación de ese proceso de cooperación y convergencias comerciales en América Latina fue el llamado Grupo de los Tres. La integración triangulada México-Colombia-Venezuela tuvo su origen en el intento de ampliación de las instituciones de cooperación Sur-Sur, instituciones que han estado aun lejos de producir un viraje en la política exterior que solucione las dificultades sociales y económicas de América Latina. Las iniciativas regionales de los presidentes del Grupo de los Tres se plantean a sí mismas con exagerada pomposidad, "como la base para la ampliación de una democracia internacional". La experiencia histórica sobre los bloques económicos en América Latina demuestra que la firma de Tratados comerciales no significa la ampliación de la democracia en los países firmantes, tanto en términos político como económicos.

En el caso de la política mexicana en el Grupo de los Tres, la concertación no intenta llegar a la integración económica, sino consolidar su posición en Centromérica, el Caribe, y algunos países andinos, a través de acuerdos multilaterales. En un contexto en el que América Latina padece crisis económicas y sociales se insiste en la ampliación de la asociaciones internacionales, empero, ello no resolverá por arte de magia las dificultades, cuanti más si las negociaciones tienen un carácter económico y se olvida lo político.

México hacia afuera es el perfil que ha marcado la relación de México con Venezuela y Colombia en los primeros años de la década de los noventa. Este acercamiento tripartito de relación económica coincide en proyectos conjuntos de apoyo intergubernamentales en materia de cooperación industrial, comercial técnica, turística y jurídica firmados con Venezuela, así como los acuerdos antinarco tráfico con Colombia. Estos acuerdos son los puntos fundamentales de la integración tripartita. No obstante los discursos resonantes de cada uno de los mandatarios, éstos tuvieron cierta concordancia en cuanto a la urgencia de la integración económica de América Latina y en cuanto a las renegociaciones de la deuda externa. Los tres países se encuentran en momentos de redefinición económica (sin atender los cambios políticos necesarios). De esta manera, los encuentros presidenciales del Grupo de los Tres sólo son, a la vez, la remembranza de sus políticas exteriores tradicionales, y la búsqueda de vías alternativas para dar solución a la crisis económica.

Sin embargo, no debemos perder la perspectiva de la totalidad en esas relaciones triangulares: existen intereses más importantes que la simple retórica diplomática, que la ilusoria integración entre ellos o la inocente complementación económica. Si los gobiernos de los tres países eligieron la concertación triangulada, ello se debió a que el pragmatismo económico es más importante que la amistad tradicional que se dicen tener; existen hechos que lo demuestran: el enfrentamiento México-Venezuela por los asilados de "El Amparo"; el enfrentamiento México-Colombia en el seno de la Organización Internacional del Café (OIC); las discrepancias sobre los problemas en Centroamérica; las diferencias sobre el caso de Panamá, antes y después de la invasión norteamericana; el diferendo Venezuela-Colombia por el Golfo de Maracaibo, etcétera.

Esas diferencias se han reflejado en sus relaciones económicas a través de foros económicos regionales. Por ejemplo, la ALADI ha tenido una mínima significación para el comercio exterior de México y Venezuela. La posición comercial de México y Venezuela en la Asociación ha sido proporcionalmente menor al lugar geoeconómico que ocupan. Así, el comercio de México con la ALADI apenas si representó en 1988 el 3% de su comercio externo total, mientras que para Venezuela fue el 8.7%.

Los dos países son los que menos han comerciado con la región. Y si a esto le sumamos el hecho de que en general el comercio exterior de ambas naciones ha sido un tanto inestable (por los impactos de los precios del petróleo), podemos observar que una vinculación económica más profunda de éstas con el resto de la Asociación resultaría un trabajo supremo, es decir, que al no existir mecanismos novedosos, comprometidos y realmente viables en la complementación económica, no ha habido integración ni acercamiento global de México y Venezuela con las naciones integrantes de la ALADI.

La evolución del comercio de México con la ALADI fue muy irregular durante la década de los ochenta: entre 1980 y 1989 el comercio con la región decreció 15.6%. Esta variación tan pronunciada se debió al dramático descenso de los precios internacionales del petróleo, principal producto de exportación mexicano para esos países. Además, la crisis de la deuda provocó una seria contracción en la importaciones mexicanas afectando principalmente las compras a la región. Finalmente, la ALADI no ha sido ni con mucho una de las principales zonas de comercialización para México, ya que Estados Unidos, Canadá, la Comunidad Económica Europea (CEE) y últimamente la Cuenca del Pacífico han concentrado más del 96% de su comercio exterior.

Venezuela, por su parte, ha mantenido un nivel un poco mayor de comercio con los miembros del ALADI. Así por ejemplo, entre 1980 y 1988 el comercio exterior venezolano con la Asociación, aunque se redujo 12.6%, mantuvo volúmenes de comercio más altos con la misma de los que tuvo México. Esto se explica por el hecho de que dos de sus principales socios comerciales se localizan en la región: Brasil y Colombia. Además, la concentración de las exportaciones venezolanas en un solo producto -el petróleo- hizo muy variable el comercio exterior, ya que la volatilidad de los precios del energético impactaron decisivamente en los volúmenes de comercio; se debe recordar que Venezuela ha sido el principal proveedor de energéticos de Sudamérica.

Los problemas comerciales que existen en la ALADI han provocado una reacción desconfiada y temerosa por parte de México y Venezuela. Ambos países han revisado sus Acuerdos de Complementación Económica en la Organización, con lo que pretenden incrementar sus exportaciones regionales en las áreas en que poseen elevado nivel de desarrollo, en comparación con el resto del continente. Así por ejemplo, Venezuela puede vender a México algunos productos petroquímicos que éste no produce; lo mismo con algunas manufacturas que importa Venezuela pueden ser abastecidos por la industria mexicana.

Sin embargo, la revisión de los Acuerdos de Complementación Económica no les han permitido incrementar su comercio bilateral, el cual ha sufrido estrepitosas caídas que han llegado a un 347% de un año al otro. Así se comprueba que el comercio negociado en

el seno de la ALADI, además de marginal, representa una vía poco apreciable para incrementar el intercambio comercial mutuo.

Lo que sí parece evidente es que ambos países han preferido abandonar las negociaciones comerciales en el seno de la ALADI y dirigir sus esfuerzos a las discusiones en el Grupo de Río. México y Venezuela han tenido una participación decisiva en la mayoría de los encuentros de presidentes del Grupo y sus posiciones afines han puesto en contradicción la existencia de la ALADI. Además, los compromisos que han asumido cada uno de ellos parecen conducir a la integración económica con Estados Unidos: México preparaba hasta junio de 1991 la firma de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá; Venezuela esperaba atenta el inicio concreto del Plan Bush, y ampliaba sus contactos económicos con Estados Unidos en sus tres principales áreas económicas: petróleo, aluminio y hierro.

El Grupo de Río nació como un mecanismo de concertación política puramente latinoamericano, pero parece que con el Plan Bush se ha perdido esa característica. La identidad latinoamericana promovida por México y Venezuela se distingue por su romántica argumentación de la identidad histórica y cultural latinoamericana y por la vivacidad de la utopía del viejo ideal bolivariano. En un momento pareció que el Compromiso de Acapulco vendría a ser la nueva ruta marcada para la región, sin embargo, a partir de 1989 los criterios pragmáticos de racionalidad, rentabilidad y eficiencia económica se han impuesto sobre las necesidades concretas: desarrollo económico, crecimiento compartido, democracia política, medio ambiente, alimentación y protección social.

Tanto mexicanos como venezolanos se han manifestado en favor de negociaciones intralatinoamericanas, por lo que han interpretado a los diferentes intentos de integración regional como el Mercosur, como un paso en el desarrollo económico de América Latina. No obstante esto, los dos países se han mostrado ajenos a cualquier influencia en la conformación de la Cuenca de la Plata, y no lo harán hasta que hayan fortalecido sus relaciones con sus socios comerciales más inmediatos. En este sentido, no parecería remoto que México y Venezuela no empezaran a negociar con el Mercosur sino hasta que haya negociaciones globales entre Estados Unidos y el conjunto de América Latina, en el marco del Plan Bush.

Venezuela tenía hasta 1990 la cuarta economía de América Latina, y la tercera sudamericana. Su posición ha sido distante del proceso del Mercosur, pues su papel como abastecedor de petróleo para Estados Unidos le confiere otro rol en las relaciones hemisféricas. México por su parte, como la segunda economía latinoamericana, ha mantenido una posición distante del Mercosur, siendo el principal factor de sus negociaciones las del Libre Comercio con Estados Unidos. México ha aprovechado su

situación geoeconómica para colocarse como el principal gestor de la nueva integración latinoamericana. Venezuela se ha mantenido atenta a la "modernización económica a la mexicana" y ha intentado aplicarla en su sociedad. De estos dos países seguramente saldrá la propuesta regional para la relaciones económicas de América Latina con Estados Unidos hacia el siglo XXI.

Por otra parte, México no ha atendido la posición de los países de la Cuenca de la Plata; Venezuela lo ha hecho en parte. A no ser por declaraciones de apoyo, hasta el momento no se ha manifestado por tratar de ampliar los beneficios de ese bloque en un futuro próximo. Buscar un mayor comercio regional permitiría que poco a poco se fuera creando un perfil heterogéneo entre los países latinoamericanos.

México y Venezuela han mantenido una posición similar con respecto del Mercosur: la ven como la competencia local para las inversiones extranjeras. Por ello, han intensificado sus negociaciones de comercio exterior con sus zonas naturales. El desinterés de esos países está limitando de antemano las posibilidades de un incremento sustancial en el comercio intrarregional, ya que la creación del Mercosur podría incrementar las inversiones extranjeras hacia los países miembros del bloque, sobre todo en actividades destinadas a la exportación y, por consiguiente, demandará de muchos y variados tipos de insumos.

Al mismo tiempo, la importancia que le asignan México y Venezuela a Estados Unidos como el más importante socio comercial podría alejarlos de sus relaciones comerciales con América Latina. De tal suerte que en la medida en que México y Venezuela sigan jugando el papel de mensajeros y pregoneros de las tesis integracionistas de Estados Unidos -en concreto el Plan Bush- serán ignorados por otros países (Brasil, por ejemplo) para la firma de acuerdos comerciales amplios. Y aunque sus agendas exteriores han declarado en varias ocasiones la disposición de sus gobiernos por la completa y verdadera conformación de un bloque americano de libre comercio, no debemos olvidar que la inestabilidad económica y política de varios países latinoamericanos podría extenderse hacia otros, por la vía de la "exportación de la crisis a través de las relaciones financieras".

En lo que respecta al Pacto Andino, este Acuerdo subregional abre pocas posibilidades de comercio para México. Salvo los casos de Venezuela y Colombia, que por lo demás no fueron tratados como miembros de un bloque comercial, sino como países sudamericanos, las negociaciones comerciales de México con el Grupo Andino son poco importantes para sus intereses. De esta manera, las relaciones comerciales de México con Venezuela y con Colombia diseñarán las relaciones que en este sentido se vayan creando con el Pacto Andino. Así pues, la presencia de México en la zona andina tendrá solamente una entrada: el Grupo de Los Tres. Con

Chile se tienen diseñados otros proyectos que no serán ampliados a otros países.

Entre tanto, dispuesta a revalorar sus relaciones con sus vecinos, Venezuela impondrá sus criterios de especialización y ventajas comparativas, sobre todo en lo que respecta a su industria de exportación.

Finalmente, hay que señalar que las relaciones de México con América Latina se establecerán de acuerdo con lo que resulte del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte. Venezuela está a la expectativa de las negociaciones que se llevan en la conformación de ese bloque comercial. En este sentido, los cambios en las relaciones comerciales México-Venezuela seguirán las pautas que le impongan las negociaciones de América del Norte. Pero eso no sucederá hasta que las reglas del juego estén bien establecidas: México tendrá que resolver sus asuntos pendientes con Estados Unidos para luego, tal vez, entrar en negociaciones más amplias con Venezuela. Esta será la culminación de todas sus convergencias comerciales en América Latina.

BIBLIOGRAFIA.

ABDELKADER, Sid-Hamed, L'OPEP: Passé, Présent et Perspectives, Ed. Economica, Paris, 1980.

AGUILAR, Alonso, Problemas Estructurales del Subdesarrollo, UNAM, México, 1971.

ALVAREZ Icaza, Pablo, Belice: La Crisis, El Neocolonialismo y las Relaciones con México, 1978-1986, de la Colección "Relaciones Centroamérica-México", CIDE, México, 1987.

ARANCIBIA Córdova, Juan, Honduras: En Busca del Encuentro 1978-1986, de la Colección "Relaciones México-Centroamérica", CIDE, México, 1987.

ARANDA, Sergio, La Economía Venezolana: Una Interpretación de su Modo de Funcionamiento, Siglo XXI, Colombia, 1977.

ARAUJO, Orlando, Situación Industrial de Venezuela, UCV, Caracas, 1969.

BAILEY, Norma A.; COHEN, Richard, La Bomba de Tiempo Mexicana, Un ensayo de la Twentieth Century Fund, Grijalbo, México, 1987.

BIRF, El Desarrollo Económico de Venezuela, Ed. John Hopkins, Venezuela, 1961.

CUNILL Grau, Pedro, Venezuela II: El Espejismo Petrolero, Biblioteca Iberoamericana, México, 1990.

DE LA PENA, Sergio, La Formación del Capitalismo en México, Ed. Siglo XXI, México, 1980.

DE TEJADA, Lerdo, Historia del Comercio Exterior de México, Bancomext, México, 1967.

FAJNZYLBER, Fernando, La Industrialización Trunca de América Latina, Ed. Nueva Imagen, México, 1983.

GALEANO, Eduardo, Las Venas Abiertas de América Latina, 35a. Ed. Siglo XXI, México, 1983.

HERNANDEZ Sánchez Barba, Mario, Formas Políticas En Iberoamérica (1945-1975), Biblioteca Cultural # 5, Ed. Planeta-Editorial Nacional, Barcelona, 1975

IANNI, Octavio; CORDOVA, Arnaldo, Populismo en América Latina, Era, México, 1979.

JAUBERTH Rojas, H. Rodrigo, Costa Rica-México 1978-1986, (De la Concertación a la Confrontación), de la Colección "Relaciones Centroamérica-México", CIDE, México, 1986.

JOSKO de Guernón, Eva, "La Política Exterior: Continuidad y Cambio, Contradicción y Coherencia", en El Caso de Venezuela, Una Ilusión de Armonía, Ediciones IESA, Caracas, 1986.

KRIES S., Rafael, "La Acumulación de Capital en Venezuela", en Historia y Sociedad 23, México, 1979.

MINIAM, Isaac, (editor), Transnacionalización y Periferia Semindustrializada, CIDE, México, 1984.

NORENG, Øystein, La Política del Petróleo en la Década de los Ochenta: Normas de Cooperación Internacional, FCE, México, 1983.

OJEDA, Mario, México: El Surgimiento de una Política Exterior Activa, SEP-COLMEX, México, 1986

RANGEL, Domingo Alberto, El Proceso del Capitalismo Contemporáneo en Venezuela, UCV, Caracas, 1968.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo: Desafíos y Oportunidades, México, abril de 1990.

SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES, "Política Exterior" en Cuadernos de Renovación Nacional, núm. XIII, FCE, México, 1988

SHEAHAN, John, Modelos de Desarrollo en América Latina: Pobreza, Represión y Estrategia Económica, Alianza Editorial Mexicana-CONACULTA, México, 1987.

TAMAMES, Ramón, Estructura Económica Internacional, 8a. ed., Alianza Universidad, Madrid, 1984.

TURNER Y., Anayansi, Panamá, de la colección "Relaciones Centroamérica México", CIDE, México, 1987.

ZORRILLA Arena, Santiago; Silvestre Méndez, José, Diccionario de Economía, OCEANO, México, 1984.

HEMEROGRAFIA

ALCARAZ Padilla, Guadalupe, "Tripolíticas Estratégicas en AL", en El Financiero, 30 de junio de 1989.

ANDERSON, Perry, "Democracia y Dictadura en América Latina", en Brecha 5-6, Teoría y Política, México, 1989.

ARRIOLA, Mario, "El Grupo Contadora y el Problema de la Distensión en Centroamérica", en Carta de Política Exterior Mexicana, año III, núm. 3, CIDE, México, mayo-junio de 1983.

BARTHOLOMEW, James, "Más Vale Tarde que Nunca", en AméricaEconomía, año 2, núm. 20, México, octubre de 1988.

BILINIÁK, Stanislav, "División Neocolonialista del Trabajo", mimeo.

BITAR, Sergio; TRONCOSO, Eduardo, "Petróleo e Industrialización: La Experiencia Venezolana, 1973-1980", en Comercio Exterior, vol. 32, núm. 11, México, noviembre de 1982.

CABELLO, Elena, "Siete Años del Acuerdo de San José", en Comercio Exterior, vol 37, núm. 10, México, octubre de 1987.

CARDOZO Da Silva, Elsa, "Venezuela: Potencia Mediana en el Caribe?", en Política Exterior, Caracas, 1989.

CARRILLO Castro, Alejandro, "México, Venezuela: (sic) Unidad de Acción", en Excélsior, 4 de agosto de 1987.

CASTANEDA, Jorge G., "Emerge Brasil como Líder", en El Financiero, 31 de agosto de 1990.

"Latinoamérica y el Fin de la Guerra Fría", en Nexos 153, México, septiembre de 1990.

CASTRO, Carlos, "La Reactivación de Contadora en 1986", en Carta de Política Exterior Mexicana, año VII, núm. 1, CIDE, México, enero-marzo de 1987.

CEMLA, "Desarrollo Financiero en América Latina", primera parte, en El Financiero, 21 de febrero de 1991.

CHABAT, Jorge, "La Posición Mexicana Frente a la Crisis Panameña", en Carta de Política Exterior Mexicana, año VIII, núm. 2, CIDE, México, abril-junio de 1988.

GARCIA, Theres, "Al Borde de la Crisis la Industria del Aluminio", en El Financiero, 10 de abril de 1991.

GONZALEZ, Guadalupe, "La Organización Latinoamericana de Países Exportadores de Petróleo y Los Nuevos Lineamientos de la Política Petrolera Exterior de México", en Carta de Política Exterior Mexicana, año III, Núm. 4, El CIDE, México, julio-agosto de 1983.

GONZALEZ Rubí, Rafael, "Venezuela: las Vicisitudes de la Crisis", en Comercio Exterior, vol. 33, núm. 5, México, mayo de 1983.

GREEN, Raúl H., "El Comercio Agroalimentario Mundial y las Estrategias de las Transnacionales", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 8, México, agosto de 1989.

HERNANDEZ, Juan Luis, "El Milagro Agrícola Venezolano", en Nueva Sociedad No. 96, Caracas, julio-agosto de 1988.

IGLESIAS, Enrique V., "La Economía Latinoamericana Durante 1983", en Revista de la CEPAL No. 22, Santiago de Chile, abril de 1984.

"La economía Latinoamericana durante 1984: un balance preliminar", en Revista de la CEPAL No. 25, Santiago de Chile, abril de 1985.

IMDGEN, Mark, "SWAPS: La segunda Ola", en AméricaEconomía, núm. 41, México, julio de 1990.

ISLAS, Hector, "El Comercio Exterior Según el BID", en Comercio Exterior, vol. 33, núm. 2, México, febrero de 1983.

LOVERA, Angélica, "Razones y Perspectivas del Grupo de los Tres", en El Financiero, 11 de julio de 1989.

MARMORA, Leopoldo; MESSNER, Dirk, "La Integración de Argentina, Brasil y Uruguay: Concepciones, Objetivos, Resultados", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 2, febrero de 1991.

MARTA Sosa, Joaquín, "Venezuela: La Democracia Imposible en Funciones", en Nueva Sociedad, núm. 95, Caracas, mayo-junio de 1988.

MARTINEZ Corbalá, Gonzalo, "El Marco Mundial del Petróleo", en Ayer y Hoy del Petróleo Mexicano, Suplemento Especial del Diario "La Jornada", México, 6 de abril de 1988.

MARTINEZ Le Clairche, Roberto, "La ALALC-ALADI", en Jornadas, núm. 106, El Colegio de México, México, 1984.

NEWMAN, Gary, "Atado a la Crisis", en AméricaEconomía, año 4, núm. 37, México, marzo de 1990.

DROPEZA, José Angel, "Sector Público y Gerencia del Sector Humano: El Caso de Venezuela", en Nueva Sociedad, núm. 94, Caracas, marzo-abril de 1988.

PERAZA Martel, Elina, "La Cuenca del Caribe en la Proyección Externa Venezolana", en El Caribe Contemporáneo, núm. 18, enero-junio de 1989, UNAM-FCPyS, México.

RIVA PALACIO, Raymundo, "Contrapesos. La Cumbre de Tuxtla", en El Financiero, 14 de enero de 1991.

RODRIGUEZ, Miguel A., "Auge Petrolero, Estancamiento, Políticas de Ajuste y Posibilidades de Reactivación Económica en Venezuela", en Economía de América Latina, No. 14, primer semestre de 1986, CIDE, México.

ROOSEN P. Gustavo, "Venezuela: en Busca de su Ventaja Comparativa", en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 1, México, enero de 1986.

ROSENTHAL, Gert, "Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana en 1988", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 2, México, Febrero de 1989.

"Balance Preliminar de la Economía de América Latina y El Caribe en 1989", en Comercio Exterior, vol. 41, núm. 3, México, marzo de 1991.

"Beyond Brady: Latin America's Tree-Point Plan for Deepening Debt Relief", en Latin Finance, número 20, Florida, septiembre de 1990.

SANCHEZ, Hilda; SOLIS, José Luis, "Ajuste o reactivación?: Los Dilemas de la Política económica en la crisis Actual", en Economía de América Latina, número 14, CIDE, México, primer semestre de 1986.

SMITH Kelly, Alicia; PARKER, Dick, "La Inmigración Dominicana en Venezuela", en El Caribe Contemporáneo, núm. 18, enero-junio de 1989, UNAM-FCPS, México.

SONNTAG, Heins R., "Estado y Desarrollo Sociopolítico en Venezuela", en Cuadernos del CENES, número 4, Caracas septiembre-diciembre de 1984.

"Las Elecciones en Venezuela: Una Interpretación Inicial", en Nueva Sociedad, núm. 70, Caracas, enero-febrero de 1984.

"Venezuela: La Vuelta de Carlos Andrés Pérez", en Nueva Sociedad, núm. 99, Caracas, noviembre-diciembre de 1988.

STEPHEN García, Samuel, "Petróleo para Nicaragua", en Excelsior, 6 de agosto de 1987.

STOGA, Alan, "Privatizaciones Latinoamericanas", en El Financiero, 15 de marzo de 1991.

TURRENT, Isabel, "Las Relaciones Comerciales de México con América Latina", en Foro Internacional, vol. XXIV, núm. 3, El Colegio de México, México, enero-marzo de 1984.

VUSKOVIC, Pedro, "La Crisis Actual y el Futuro de América Latina", en Economía de América Latina, número 15, El CIDE, México, segundo semestre de 1986.

WAGENHEIM, Karl; SILVA, Samuel, "Caliente!", en AméricaEconomía, año 4, núm. 35, México, enero de 1990.

WEINSTEIN, Olivier, "Mouvements de Longue Periode, Mutations Productives et Crise", en Recherches Internationales, No. 9, Paris, septiembre de 1983.

"Mutations Productives et Industries à Haute Technologie", mimeo, enero de 1989.

WOOD, Christopher, "Hey! Dejen de Mirar al Este!", en AméricaEconomía, año 4, núm. 41, México, julio de 1990.

(Documentos).

Centro de Estudios de la OPEP en Caracas, La Situación Petrolera Internacional, mimeo, 22 de marzo de 1983.

"Comenzó la Carrera", en AméricaEconomía, año 4, número 39, mayo de 1990.

"El Negocio del Automovil: México vs. Brasil", en AméricaEconomía, año 3, número 24, México, febrero de 1989.

"Grupo de Río, Tiempo Latinoamericano", en El Día Latinoamericano, 29 de octubre de 1990.

Informe Anual del Banco de Comercio Exterior, México, 1990.

DE LA MADRID Hurtado, Miguel, Cuarto Informe de Gobierno, México, 1986.

FMI, Informe de la Economía Mundial en 1988, Washington, 1989.

CEPAL, Informe Anual de La Economía de América Latina y El Caribe, varios años.

(Diarios).

El Financiero.
Excelsior.
El Universal.
La Jornada.
El Día.
El Día Latinoamericano.

Boletines Informativos de las agencias UPI, Notimex, IPS,
COLPRES, VENPRESS, ANDINA, SIDALC, JUNAC, y ALASEI.

(revistas).

AméricaEconomía, varios números.
Brecha.
Carta de Política Exterior Mexicana, varios números.
Comercio Exterior, varios años.
Economía de América Latina, varios años.
El Caribe Contemporáneo, varios números.
Foro Internacional.
Nexos.
Nueva Sociedad, varios números.
Política Exterior, varios años.
Revista de la CEPAL, varios años.
UNO, La Revista de América, varios años.