

10
Zejem



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

RELACION COMERCIAL DE MEXICO
CON VENEZUELA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A
MARLENE CABRERA CRUZ

ASESOR: LIC. IRMA MANRIQUE CAMPOS



MEXICO, D. F.

1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

260965



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.

A mi esposo:
Con todo mi amor, y mi reconocimiento
por su comprensión y apoyo incondicional
que me ha brindado.

A mis padres:
Con profundo cariño y agradecimiento,
porque sus esfuerzos no fueron en vano,
los admiro y los respeto. A mis hermanos
Erick, Fany y Denisse con todo mi afecto.

Con especial afecto a mi familia:
Mtro. Santiago Barajas Montes de Oca
Sr. Yamil Samman Said, Dr. Roberto Velázquez
Vera, Ing. Miguel A. Pérez Troubell.
Lic. Brígido Navarrete Fimbres, Lic. Gabriel
García Hernández y Lic. Luis Gustavo García
Hernández, que gracias a sus consejos
y opiniones motivaron mi superación.

A Iliana Vanessa,
quien me ha sabido escuchar y en
todo momento me ha acompañado.

A la UNAM mi casa de estudios,
y en particular a todos aquellos
profesores que de una u otra forma
participaron en mi formación.

Al jurado que apoyó este trabajo
y en especial a la Profesora Irma Manrique Campos
que gracias a su dirección, orientación y apoyo
fue posible la realización de este trabajo.

Como reconocimiento de su amistad a los señores:
Lic. Emígdio Cruz Espitia, Lic. Gerardo Pimienta
Guerrero, Lic. Antonio Delgado Arau

A mis amigas:
por haber compartido los buenos y
malos momentos.

I

INDICE.

INTRODUCCION..... III

CAPITULO I. MARCO TEORICO

1. Teoría de la Integración Económica.....1
1.1. Concepto de la Integración.....1
1.2. La Teoría de las Uniones Aduaneras.....7

CAPITULO II. LA SITUACION ECONOMICA DE VENEZUELA

2. Aspectos generales de la economía de Venezuela.....26
2.1 Estructura Productiva.....35
2.2 Comercio Exterior.....46
2.3 La Industria Petrolera.....55
2.4 Deuda Externa.....72
2.5 Situación Política.....83

CAPITULO III. INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE
MÉXICO Y VENEZUELA.

3.1	Evaluación del intercambio comercial.....	93
3.2	Relaciones de productos mexicanos con posibles alternativas de exportación al mercado venezolano.....	123

CAPITULO IV. POLITICAS COMERCIALES EXTERNAS DE
MÉXICO Y VENEZUELA HACIA AMÉRICA LATINA

4.1	México y Venezuela en Centroamérica y el Caribe: El Pacto de San José.....	130
4.2	El Grupo de los Tres.....	151
4.3	El Pacto Andino.....	178
	CONCLUSIONES.....	189
	BIBLIOGRAFIA.....	195

III

INTRODUCCION

El acelerado proceso de transformaciones a nivel mundial ha replanteado la necesidad de la integración económica regional en América Latina. El reajuste de las relaciones económicas es irreversible, ya que se presentan nuevas condiciones comerciales entre los países que tienen el poderío económico y los países subdesarrollados.

Así, el panorama para América Latina es de transformaciones y redefinición económica externa, y muchos son los fenómenos que en ello intervienen, como la crisis económica y los problemas de endeudamiento externo por lo que los países de la región comenzaron a aplicar políticas de ajuste estructural y modernización de sus economías que modificaron drásticamente sus estrategias de desarrollo, originando así la liberación comercial y los esfuerzos integracionistas, ajustándose a los rigores de la competencia pero simultáneamente reforzando los procesos de integración con la finalidad de mejorar cualitativa y cuantitativamente su participación en la economía mundial.

En este contexto las transformaciones económicas que experimentan México y Venezuela tienden hacia una reubicación de los mismos, en la nueva estructura capitalista mundial sus posiciones serán equivalentes, ya que tienen una historia económica similar, esto ha permitido un acercamiento entre los dos países fortaleciendo la cooperación económica y el entendimiento político.

Desde finales de la década de los cuarenta se ha mantenido un acercamiento en las relaciones económicas y diplomáticas entre México y Venezuela. Este acercamiento se incrementó sustancialmente durante la década de los años ochenta con una constante aproximación diplomática, sin embargo en lo que respecta al intercambio comercial entre las dos naciones no dejó verdaderos frutos. Empero, a finales de la década de los años ochenta y principios de la década de los noventa el intercambio comercial entre ambas naciones empezó a mostrar claros avances.

Lo anterior se puede explicar debido a que en los años setenta, Venezuela no era comercialmente importante para México y en la lista de los principales socios comerciales de Venezuela no aparecía México ya que el petróleo de ambas naciones las hacía competitivas en el comercio internacional por lo que era mínima la diversidad de productos que mutuamente podían ofrecerse. Sin embargo, a partir de 1983 las negociaciones comerciales entre México y Venezuela dieron un giro en su contenido ya que la crisis económica mundial había sido el catalizador en el acercamiento económico-comercial es decir, con la caída de los precios internacionales del petróleo y la crisis mundial de la deuda externa, los dos países intentaron buscar nuevas formas de negociación comercial e implantar mecanismos novedosos en el comercio bilateral. Esto llevó, a los dos países a firmar acuerdos de cooperación energética como el Acuerdo Energético tripartita o Proyecto de Interconexión Petrolera que incluyó a Colombia.

Así, a finales de 1988, el comercio bilateral tendió a mejorar. La balanza comercial entre ambos países ha beneficiado por lo regular a México, empero a apartir de 1989 el comercio bilateral casi se equilibró de 61.714 millones de dólares de exportaciones de México y 56.971 millones de dólares de exportaciones de Venezuela y, exceptuando el año de 1993, los demás años presentaron un ligero superávit a favor de Venezuela. (1)

En 1989, Carlos Andrés Pérez llega a la presidencia de Venezuela, impulsando el intercambio comercial con México. Desde su visita al Presidente de México, Carlos 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, ello posibilitaría, dijo, "avanzar en el proceso de la integración económica". (2)

(1) Folleto del Banco de Comercio Exterior de México (BANCOMEXT)

"Como exportar a Venezuela", Noviembre de 1994, p. 3

(2) Revista de Comercio Exterior, Vol. 39, Núm. 2, Febrero de 1989 p. 109

También, el Presidente Carlos Andrés Pérez mencionó que en la relación comercial con México existían posibilidades de acuerdos de complementación económica en campos como el aluminio, hierro, acero, petroquímica y productos y equipos para la industria petrolera, acuerdos que se firmarían a mediados de ese mismo año.

Así, para Venezuela es prioritaria la concertación económica con México, si bien no en un plano de integración económica, sí para la firma de acuerdos de complementación preliminares para una eventual firma de un Tratado de Libre Comercio, puesto que a Venezuela le importa no estancarse ante la integración de los países de la Cuenca de la Plata, por lo que se habían intensificado las relaciones bilaterales con otros países, incluyendo a México.

Como mencionó el mandatario venezolano: "Tenemos la esperanza ambos presidentes (Carlos Salinas de Gortari) 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" (3)

La importancia de la presente investigación radica en que Venezuela representa en un futuro inmediato un socio comercial importante para México, debido a su posición estratégica en América del Sur y a la similitud de la política comercial externa; dejando así las rivalidades que tenían por concepto del petróleo y ubicándose como países complementarios, enfocándose así a tener más participación e influencia en América Latina por medio de varios acuerdos como el Acuerdo de San José, el Grupo de los Tres y otros.

Por lo que, el objetivo central es analizar la evolución de las relaciones comerciales entre México y Venezuela en el período 1989 a 1994 y determinar las convergencias que mantienen en sus políticas de comercio exterior hacia América Latina en el marco del Grupo de los Tres, el Acuerdo de San José y el Pacto Andino y sus efectos inmediatos. Por ello, la hipótesis que sustenta este trabajo es la siguiente:

(3) Excelsior, 3 de Febrero de 1989, p. 2

VI

En las dos naciones se manifiestan los efectos perniciosos de la caída de los precios del petróleo, así como la crisis de la deuda externa; por lo que la crisis mundial sirvió de catalizador en el acercamiento económico-comercial entre México y Venezuela. Con la recomposición de sus respectivas economías, en 1989 ambos países empezaron a dar una mayor amplitud a las políticas de liberalización; principalmente podemos mencionar la apertura comercial, con la cual se buscan nuevas formas de negociación e intercambio, lo que coloca a ambos países en posición de enfocar sus políticas económicas tanto internas como a nivel internacional de manera armónica y de cooperación a través de una serie de acuerdos de cooperación económica que puede fortalecerlos tanto frente a Estados Unidos como frente a América Latina.

Al mismo tiempo servirá como un acercamiento entre México y Venezuela, porque México representa para Venezuela una puerta para entrar al mercado de Estados Unidos, así como Venezuela representa para México la puerta para intensificar su comercio con América Latina.

Para demostrar lo anterior el presente trabajo se divide en cuatro partes:

En el Capítulo I, se hace un breve análisis de la Teoría de Integración Económica; como marco teórico metodológico al trabajo.

En el Capítulo II. Se hará una evaluación de la situación económica de Venezuela durante el período de 1989-1994 en los aspectos de política económica, comercio exterior incluyendo sus exportaciones e importaciones y su situación política actual.

El Capítulo III, se refiere a las relaciones comerciales México-Venezuela haciendo una evaluación de su intercambio comercial.

En el Capítulo IV, se analizan sus políticas comerciales externas hacia América Latina en el marco del Grupo de los Tres, El Acuerdo de San José, y El Pacto Andino.

CAPITULO I

MARCO TEORICO

1. TEORIA DE LA INTEGRACION ECONOMICA

1.1 Concepto de la integración

En el ya extenso surtido de vocablos de la terminología económica moderna, una nueva palabra se ha abierto paso y ha tomado un lugar importante, y esta palabra es la Integración. El fenómeno no es extraño, puesto que la formación de bloques económicos modernos es relativamente reciente (1), los aspectos teóricos y prácticos de la integración económica los que, datan de 1948, cuando el término comenzó a usarse en discursos y documentos de los líderes estadounidenses y europeos. Un ejemplo de ello es el discurso del administrador de Cooperación Económica de Estados Unidos, Raul Hoffmann, quien al dirigirse en octubre de 1949 a la Organización de Cooperación Económica Europea, demandó más rápidos progresos hacia "una integración de la economía de Europa Occidental " 2

Los esfuerzos por clarificar y definir el vocablo, para aplicarlo a un fenómeno concreto, son todavía más recientes. Sin embargo, en lo único que parecen estar de acuerdo todos los autores, pese a sus evidentes esfuerzos, es que no se ha logrado una idea nítida y precisa del fenómeno económico al que se le llama "Integración económica"

Han surgido una serie de principios y leyes que constituyen la teoría convencional de la integración, por lo que para definir el concepto de integración económica, es necesario examinar las interpretaciones que han dado algunos autores:

(1) La integración económica tiene como antecedente la unificación de los países austroalemanes: la Zalverein, y la creación de los Estados Unidos de América desde el siglo XIX.

(2) Guerra Borges Alfredo. "México y América" La integración de América Latina y el Caribe, Ed. UNAM, 1991 México p. 86

Ramón Tamames define a la integración en los siguientes términos: "a través de el proceso de integración dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas, se unen para formar un sólo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea".³

Para Jan Tinbergen la integración económica es "la creación de la estructura económica internacional más deseable a través de la cual se remuevan las barreras artificiales para la operación óptima, e introduce deliberadamente todos los elementos deseables para la coordinación y la unificación".⁴

Robert Triffin insiste en que por integración económica se debe de entender "cualquier forma de cooperación económica en el ámbito internacional, de tal suerte que la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo puede considerarse, según el autor, como un elemento integracionista." ⁵

Para Bela Balassa, "la integración es un proceso, y una situación considerada como proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir las discriminaciones entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías naciones". ⁶

Para Dell, la integración económica también "es un proceso de situaciones sucesivas definidas éstas por el grado y nivel a que se manejan las tarifas arancelarias". ⁷

(3) Tamames Ramón, Formación y Desarrollo del Mercado Común Europeo, Madrid 1985 p. 10

(4) Jan tinbergen, International Economic Integration, Amsterdam, Elsevier, 1954, p.13

(5) Robert Triffin "Convertibilité monétaire et intégration Economique" 1956 cit. por Bela Balassa en "Hacia una teoría de Integración Económica" Integración de América Latina, experiencias y perspectivas, F.C.E. 1964, p. 8

(6) Bela Balassa, "Teoría de la Integración Económica", biblioteca UTEHA, México 1980 p. 7

(7) Sidney Dell. Bloques de Comercio y Mercados Comunes, F.C.E, México 1965. p.11

Por lo que se ve, la integración desde el punto de vista de Balassa y Dell, lleva a la idea de libre comercio, ya que la integración pretende abrir barreras. En esencia, ésta teoría se preocupa por los efectos que la integración tenga sobre la creación o desviación del comercio; es decir, gira en torno al problema comercial.

Pero la que más se acerca a la realidad de los países desarrollados es la definición de Tinbergen, la cual es compartida por Hiroshi Kitamura quien afirma que "la integración económica constituye... un proceso en el que se hacen intentos para crear una estructura institucional deseable, con el fin de optimizar la política económica como un conjunto". Desde el punto de vista de los países subdesarrollados, la integración "no significa únicamente la ampliación del mercado, sino también la creación de una estructura industrial mutuamente solidaria, complementaria, dentro de un mercado regional".⁸

En el ámbito del subdesarrollo y de la cooperación entre naciones, destaca la definición de Roberto Flores Rodriguez el cual afirma que la integración de una estructura económica se debe entender como una relación de crecimiento coherente y proporcional de las partes con respecto a sí mismas y en relación al conjunto.⁹

En todo caso deberá entenderse por integración económica regional-multinacional el proceso mediante el cual han de crearse las condiciones propicias para la optimización de la política económica a través de la creación de una estructura industrial complementaria y solidaria, en la que ha de obtenerse un crecimiento armónico y proporcionado de la zona integrada en conjunto y de sus componentes.

(8) Kitamura Hirochi. "La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrollados"; en Miguel S. Wionzek (Comp) Integración Económica de América Latina: Experiencias y Perspectivas. México, Fondo de Cultura Económica 1979 p. 7

(9) Flores Rodriguez Roberto. La integración latinoamericana y la política industrial de México, Escuela Nacional de Economía, UNAM, México, 1964, p. 14

No obstante lo anterior, esta idea continúa incompleta, Myrdal afirma que la integración económica internacional, es lo mismo que la integración nacional... en el fondo es un problema mucho más amplio. Incluye problemas de cohesión social y de solidaridad internacional práctica. Para Myrdal, la integración económica significa el logro de igualdad de oportunidades, por lo que la integración, consiste en la abolición de las barreras sociales y económicas para dar paso a sistemas más abiertos, con igualdad de oportunidades entre grupos y clases sociales, para elegir libremente sus condiciones de trabajo y de vida. La economía nacional no está plenamente integrada mientras no se abran caminos para todos y mientras la remuneración pagada por los servicios productivos, no sea igual, independientemente de diferencias raciales, sociales y culturales.¹⁰

Con la integración se pierde el carácter cerrado de la economía tradicional, dando lugar a un sistema más flexible con un alto grado de movilidad social, factor este último indispensable para el desarrollo, porque en última instancia de él depende el deseo de progreso de la comunidad. El progreso económico es necesario para lograr un mayor grado de igualdad de oportunidades y, a su vez, la igualación de oportunidades es condición para un mayor avance económico.

La integración económica en el campo internacional se refiere también a la misma realización de igualdad de oportunidades entre las diferentes naciones; en cuanto a la estabilidad de los mercados mundiales, el libre acceso de todos los países en condiciones que vayan de acuerdo con su grado de desarrollo, y la organización de ayuda internacional para impulsar el progreso de las regiones más atrasadas. En suma, la integración consistirá en tener la misma oportunidad para disfrutar las condiciones de salud y los niveles de vida que los avances científicos y la tecnología hacen posible actualmente. Se destruiría así el falso principio de igualdad entre los desiguales que hasta ahora parece imperar en las relaciones económicas internacionales.

(10) Gunnar Myrdal, Solidaridad o Desintegración, Ed. Fondo de Cultura Económica, F.C.E, México, D.F., 1958, p.22

Lo expuesto nos lleva a la conclusión de que la integración económica internacional se logrará en cada una de las naciones, que esté en condiciones de acelerar su propio progreso económico, que significa una mayor igualdad de oportunidades. Para ello se requiere, superar las limitaciones por la baja producción y productividad, y estrechez de los mercados locales; se trata además, de crear una estructura institucional deseable con el objetivo de optimizar la política económica como un conjunto.

No obstante la incuestionable racionalidad de los objetivos postulados y su rigurosa fundamentación económico-teórica, en muchos casos la aplicación parcial o el fracaso absoluto de algunos esquemas de integración, obedece a que se han disociado de su entorno social, ya que en la práctica no se han tomado en cuenta.

El objetivo final de la actividad económica es un incremento en el bienestar. En consecuencia, para apreciar el anhelo de integración, es necesario considerar su contribución a los requerimientos de bienestar: a corto plazo, se busca que los países miembros tengan acceso a los mercados mas amplios, mejor conocidos y mas estables, que promuevan el crecimiento de las exportaciones sobre una base regional; a largo plazo, se pretende formar un estado supranacional capaz de dar una mayor presencia política ante terceros países, coordinando las políticas económicas, comerciales, industriales y agrícolas y fiscales de los estados miembros, separados por fronteras e intereses diferentes.

Se distinguen seis grandes etapas en los procesos que van de la cooperación a la integración económica, antes de mencionar éstas etapas, conviene distinguir entre cooperación e integración.

La cooperación incluye varias medidas destinadas a armonizar las políticas económicas y disminuir la discriminación, es decir, "el acuerdo a que llegan dos o más países para abordar en una forma conjunta, problemas determinados coyunturales o de más largo plazo, sin que por ello adquieran el compromiso de interconectar sus economías ni de crear correlativamente una estructura

institucional que se haga cargo de los asuntos derivados de esa interconexión (11). Es contrario a la integración económica, ya que como se mencionó anteriormente, comprende aquellas medidas que tienden a suprimir algunas formas de discriminación, arancel común, armonización de la política económica y, eventualmente, existencia de instituciones supranacionales.

Considerando este proceso por etapas, éstas serían las siguientes: (12)

El acuerdo o la zona de comercio preferencial, donde los países convienen en otorgarse un tratamiento preferencial en la aplicación de los aranceles a las importaciones que realizan entre sí. La disminución arancelaria puede aplicarse a todos los productos pero no se propone alcanzar el nivel de arancel cero. Tampoco se adoptan compromisos para eliminar las barreras no arancelarias y se mantiene la independencia de cada país para fijar aranceles a terceros que no forman parte de la zona de comercio preferencial.

Area o zona de libre comercio, consiste en la abolición progresiva de tarifas aduaneras y restricciones cuantitativas entre los países participantes pero manteniendo cada país sus tarifas frente a terceros. Esto significa que a diferencia de la primera etapa las tarifas aduaneras se lleva a cero y se eliminan, además las barreras arancelarias.

Unión Aduanera, implica además de la abolición de restricciones entre sí, la adopción de una tarifa externa común para las importaciones procedentes de otros países.

Mercado común, en donde a la supresión de barreras arancelarias entre los participantes y la adopción de la tarifa externa común, se suma la eliminación de los obstáculos artificiales al movi-

(11) Guerra Borges Alfredo. "México y América" La integración de América Latina y el Caribe, Ed. UNAM, IISE, México 1991, p. 93

(12) Rosas María Cristina, México ante los procesos de regionalización económica en el mundo. Ed. UNAM, IISE, México, 1996, p.21-22. Bela Balassa, Teoría de la Integración... Op. Cit., p. 12

miento de los factores de la producción, se da la planeación regional, supranacional y la coordinación de todas las ramas de la política económica.

Unión Económica, en la que a los elementos anteriores se une un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, a fin de eliminar los problemas resultantes de la heterogeneidad de dichas políticas. Esto es que, en un mercado común, se unifican las políticas monetarias, fiscales y otras. Se le considera como una fase crucial en los procesos de integración, ya que en ella también los países que la integran convienen en adoptar una nueva moneda común bajo el control y emisión de un banco central.

Integración total. En ella se requiere la formación de una unidad supranacional puesto que ya no basta con armonizar las políticas sino que es necesaria la unificación y ello no sería factible ante la ausencia de una autoridad supranacional cuyas decisiones sean obligatorias y cumplidas por los países que forman parte de este diseño.

1.2. La Teoría de las Uniones Aduaneras.

La teoría de la integración económica no puede restringirse a los aspectos de localización que entraña la abolición de las barreras al comercio, sino que debe examinar también el impacto de las políticas gubernamentales sobre la actividad económica dentro de la unión, debe considerar la necesidad de coordinar esas políticas y el impacto de la supresión de la incertidumbre existente en el intercambio económico entre economías nacionales independientes.

Por ello podría decirse que la base del programa de integración ha de ser una unión aduanera o un mercado común que, por definición contenga desde el principio de coordinar frente al resto del mundo la política comercial de los países asociados.

Tradicionalmente se considera que las uniones aduaneras son benéficas en la medida en que llevan a la creación más que a la desviación. A este respecto, Jacobo Viner precursor de la teoría de las uniones aduaneras, señala que, al analizar los efectos que tiene una unión aduanera de la producción e ingreso de los países participantes de los no participantes y de todo el mundo, no existe la posibilidad de conocer, *a priori*, cuales serán tales efectos, pues en general existen dos razones principales para la creación de una unión aduanera, utilizarla como un movimiento hacia la liberación del comercio o utilizarla como medio para incrementar la protección a industrias.

En el primer caso, si el movimiento de productos se opera hacia una fuente de costo monetario menor, la unión aduanera constituye un movimiento hacia el libre comercio; en caso contrario (costo mayor), resulta ser un instrumento para lograr que la protección arancelaria resulte más eficaz.

Para Viner, por lo tanto, la prueba consiste en determinar si una unión aduanera, crea comercio o lo desvía; es decir, en la medida en que la sustitución de importaciones de una unión permita la adquisición de productos entre los países miembros, en forma de que tales productos sean más baratos que los que originalmente se obtienen de cualquier país, se puede señalar que existe una creación de comercio, en cuyo caso la ganancia neta en términos de ingreso para los países miembros de la unión es benéfica y lo es también para el mundo en su conjunto. En la medida en que la sustitución de importaciones se haga por productos más caros que los que se elaboran en países de fuera de la unión y por la preferencia a las importaciones de la unión se tenga que adquirir productos de la región, más caros que los que se elaboran fuera de ella, entonces existe una desviación del comercio, por lo que Viner señala que uno de los países puede resultar perjudicado, o bien los dos países pueden resultar perjudicados, por lo que el mundo en su conjunto sufre perjuicio. 13

(13) SELA, "Antología de la Integración Económica Latinoamericana", Hacia el mercado común, Temas internacionales, Libros Sela, 1968, p. 97

La creación de comercio y desviación de comercio, constituyen, en esencia conceptos de bienestar, forjados para indicar la influencia que tiene la formación de una unión aduanera en la asignación de los recursos económicos dentro de la unión misma y los terceros países.

El modelo de Viner, sin embargo, considera solamente los efectos de la producción de las uniones aduaneras: los costos de producción son constantes; no hay economías de escala; no se tienen costos de transporte; y tiene carácter estático, por lo que el mercado mundial se realiza en un mercado de competencia perfecta (14) los cuales constituyen la única fuente de variación del bienestar y no se toman en cuenta los efectos del consumo que las uniones aduaneras pueden tener, se supone, una demanda invariable, un consumo que no es afectado por el cambio de localización de la producción a consecuencia de las diferencias de costo y por tanto de los precios y consideró que el consumo de los bienes varía en razón de los cambios en los precios relativos provocados por la unión aduanera un consumo de proporciones fijas.

Por su carácter limitado, la teoría de las uniones aduaneras de Viner, fue más tarde complementada por Lipsey y Gehrels, quienes propusieron distinguir entre los "efectos de producción" y los "efectos de consumo", siempre que se consideren las diferencias en los costos unitarios, las pérdidas y ganancias de bienestar derivadas del abastecimiento de una unión, los que están representados por ahorros o incrementos en los costos, más que por el volumen de comercio creado o desviado.

La ganancia de bienestar se referirá; a ahorros en los costos resultantes de la sustitución de las compras de fuentes de abastecimientos de costos más altos por otros que sean más bajos den-

(14) Competencia perfecta: por su alto número los oferentes y los demandantes no tienen, en lo individual, influencias suficientes sobre el nivel de la producción y de los precios de las mercancías que se trate, las mercancías están tipificadas, son homogéneas y es indiferente para los compradores adquirirlas a cualquier forma. Guerra Borges Alfredo. "México y América" La Integración... Op. Cit., p. 64

tro de la unión misma, y las pérdidas de bienestar se originan en los costos adicionales de producción de una mercancía en el país socio, en lugar del país extranjero. Estos serían entonces los efectos negativos y positivos de la integración sobre la producción.

Otra distinción entre "efectos de producción" y de "efectos de consumo", es que los "efectos de producción" surgen al desplazar las compras de una mercancía dada, de fuentes de abastecimientos nacionales más costosas a países miembros donde los costos son más bajos, (efecto positivo) y de productores extranjeros de costos más bajos a productores de países miembros con costos más altos (efecto negativo). Los "efectos de consumo" entrañan la sustitución de mercancías producidas en países socios. Por otra parte, los "efectos de consumo", pueden conducir a una mejoría o a un deterioro en el bienestar. La abolición de la discriminación entre mercancías nacionales y mercancías de países socios representan mejoría, mientras que la nueva discriminación entre las mercancías de los países socios y los productos de países extranjeros en el mercado interno reducirá el bienestar.

"En tanto que los efectos de producción tienden a resultar favorables si las mayores compras de una mercancía dada, hechas a un país miembro, ocurren a expensas de fuentes de abastecimiento nacional y no extranjeras; los efectos de consumo positivos predominarán si los consumidores sustituyen con mercancías de países socios, las de origen interno y no las provenientes de los terceros países." 15

Esta es la razón por lo que la teoría tradicional de las uniones aduaneras se refiere a ganancias y pérdidas de bienestar que pueden derivarse de reasignación de recursos, posterior al establecimiento de una unión.

(15) Bela Balassa, "Teoría de la integración... Op. Cit., p.18-19

Ahora surge la cuestión de hasta que grado puede aplicarse ésta teoría a los países menos desarrollados. Para ello, voy considerar los diversos factores que determinan los efectos de creación y desviación del comercio que entraña una unión aduanera, y estos son: magnitud de la zona integrada, nivel de los aranceles antes y después del establecimiento de la unión, el grado de complementación y el grado de competencia entre las economías participantes.

En torno a la magnitud de la zona integrada; Viner señala que cuanto mayor sea el área económica de la unión aduanera mayor será el potencial de división del trabajo y serán más amplios los beneficios de una unión aduanera, ya que hay menos posibilidad de desviación del comercio y a ésta no entrarán los países que tengan una estructura totalmente diferente a la de los demás.

Esto es muy discutible, debido a que se puede dar origen a nuevas desigualdades y a la concentración de la producción y del ingreso en uno de los polos de la unión, sin que por ello se elimine la desviación de comercio. Las empresas transnacionales favorecen el comercio de productos diferenciados y no una división del trabajo que tenga como resultado la especialización de la producción, las diferentes dotaciones de infraestructura, los enormes obstáculos naturales, las profundas segmentaciones étnicas de muchos países latinoamericanos y otros factores más. La magnitud de la unión aduanera en América Latina tiene resultados muy diferentes de los esperados por Viner. Y con respecto a que no entrarán los países que tengan una estructura diferente esto puede ser un poco inadmisibles por la gran diversidad de desarrollo que existe entre los países no desarrollados.¹⁶

A juicio de Viner, la probabilidad de que la unión aduanera funcione en dirección el libre comercio (incremento de bienestar) es mayor si los aranceles de ésta son más bajos que los vigentes con anterioridad. Esto no es aplicable en América Latina ya que antes de la unión aduanera hay muchas materias y bienes de capital que

(16) Guerra Borges Alfredo. "México y América"... Op. Cit., p.65

no se producen en el área y en consecuencia, su importación esta gravada. Al establecerse la unión aduanera, es posible iniciar la producción de algunos de esos bienes, por lo que generalmente se imponen, al menos por un período, aranceles más altos que los vigentes antes de la unión aduanera. Ciertamente, la orientación preferente debe ser la reducción del nivel de protección, a fin de elevar la eficiencia de las industrias establecidas, pero es muy probable que en muchos casos esa reducción no sitúe los aranceles por debajo del nivel que tenían antes de la unión. América Latina necesita amparar con aranceles su despegue industrial y cuando se alcance cierto grado de madurez se pueda pensar en reducir la protección y en este caso no hay que ceder ante intereses creados. 17

Según Viner, una unión aduanera, tendrá más posibilidades de funcionar en dirección del libre comercio mientras menor sea el grado de complementariedad (o mayor grado de rivalidad), de los países miembros respecto de las industrias protegidas antes de la unión aduanera. Si los bienes coinciden en un alto grado, el país más eficiente capturará todo el mercado y se optimizará la asignación de recursos ya que las industrias menos eficientes tendrán que desaparecer. Si por el contrario, los países son complementarios, es probable que protejan industrias diferentes y la industria protegida de un país dominará el mercado y probablemente la asignación de recursos será menos eficiente y la unión aduanera tenderá a ser desviadora de comercio, con la pérdida de eficiencia (y por ende de bienestar).

"Esto es insubsistente pues implica la posición de equilibrio, que en el comercio la determinan las condiciones de la demanda y en caso de que la capacidad de oferta de un país, sea limitado, se elevarán los precios por efecto de la nueva demanda al constituirse la unión. No hay pues automacidad ninguna en el predominio de un país en el mercado al establecerse la unión y se comprueba en los hechos.

(17) Op. Cit., p. 66

Lo que cuenta para los países subdesarrollados es el valor de uso de los bienes, su empleo en la economía. En la medida en que los bienes son complementarios, la unión aduanera creará condiciones para un eficiente división del trabajo entre los países miembros, y los vínculos establecidos mediante esa especialización interindustrial serán más sólidos, como será más eficiente la asignación de recursos." 18

En tales condiciones, la teoría tradicional de las uniones aduaneras tiene una aplicabilidad limitada a la integración de las economías no industrializadas para evaluar la deseabilidad y las posibles consecuencias de ésta.

Los desarrollos teóricos más aplicables a los problemas de los países atrasados implican un alejamiento de la consideración de los problemas y los objetivos prevaletentes durante los años cincuenta, ahora incluyen elementos tales como la industrialización como un bien público deseable, las economías de escala, y la evaluación del efecto de la integración económica regional sobre otros objetivos del desarrollo económico.

Hay dos corrientes de pensamiento, dentro de la teoría de las uniones aduaneras para países subdesarrollados; la primera se refiere a la industrialización, la segunda, al ahorro de divisas escasas mediante sustitución de importaciones.

Para el desarrollo de este trabajo, tomaré como referencia teórica la primera corriente, con la aportación de Johnson y de Cooper y Massell.

Johnson aportó un importante avance al incorporar los bienes públicos en función de bienestar y operó en el análisis del por qué de las políticas comerciales de los gobiernos. Planteó la hipótesis de la existencia de una preferencia colectiva por la producción industrial, de acuerdo con la cual, el electorado estaría dispuesto a que el gobierno destinara recursos para aumentar la producción y el empleo industrial más de lo que

(18) Op. Cit., p. 67-68

éstos podrían aumentar en sistema de libre competencia internacional. La producción industrial pasa a ser entonces un "bien de consumo colectivo" (un bien público) que genera una corriente de satisfacción para el electorado independientemente de la satisfacción que este obtenga en forma directa del consumo de productos industriales. 19

Los recursos canalizados hacia la actividad industrial toman una forma de subsidios directos, de exoneraciones fiscales o de aranceles (que constituyen un subsidio indirecto). Lo más frecuente es que se empleen aranceles; la razón para ello la exponen: "...los políticos y los empresarios que explotan la preferencia por la producción industrial no desean que se conozcan fácilmente sus costos alternativos de oportunidad (además de que) la preferencia por la producción industrial incluye la especificación de que la industria del país debe parecer capaz de competir con las importaciones sin apoyo explícito del gobierno."

20

Y agrega, el gobierno llevará la protección hasta que el valor de la utilidad colectiva marginal del consumo colectivo de la actividad industrial interna, sea igual al exceso marginal del costo privado de la producción industrial protegida, con esto se estaría elevando al máximo el ingreso real del país, pero no el producto real del país, ya que la elevación al máximo del ingreso real, requiere el sacrificio de producto real para satisfacer así la preferencia por el consumo colectivo de la producción.

El costo marginal privado excedente de la producción industrial protegida tiene dos componentes: el costo de la producción marginal (es la proporción en que el costo interno supera al costo del mercado mundial) y el costo del consumo privado marginal (incluye la pérdida de excedente de los consumidores debido a la restricción de consumo por el incremento de la tasa arancelaria necesario para inducir la unidad marginal de producción nacional). 21

(19) Op. Cit., p. 72

(20) Op. Cit., p. 72-73

(21) Johnson, Harry. "Teoría económica del proteccionismo, la negociación arancelaria y la formación de la uniones aduaneras", en S. Andic y S. Teitel (Comp), Integración Económica, México, Fondo de Cultura Económica, 1977, p. 332

Johnson trata a la producción como un solo agregado, producido en su totalidad con insumos nacionales. En equilibrio, el exceso marginal proporcional del costo privado de la producción protegida mide "el grado de preferencia" marginal por la producción industrial. Su magnitud refleja la interacción de la demanda del consumo colectivo de la producción industrial y el costo de la misma.

Si las condiciones de la demanda y la preferencia por la producción industrial tienden a ser iguales en todos los países mientras menor sea su capacidad de un país para competir en la producción industrial, mayor será su grado de preferencia marginal por la producción industrial y mayor su nivel arancelario (grado de protección), es decir el grado de protección tenderá a variar inversamente a la capacidad para competir con los productos industriales extranjeros.

La preferencia por la producción industrial se satisface cuando el país produce menos bienes industriales de los que se consume. El límite de la satisfacción por ésta preferencia puede alcanzarse mediante la protección, siendo el nivel de la producción industrial, que se alcanza con la tasa arancelaria de autosuficiencia. Más allá de este punto, el país puede satisfacer esta preferencia sólo recurriendo a subsidios a la exportación. Dado que el precio interno carece de subsidio, y que debe aumentar al incrementarse la producción para que las ventas internas resulten rentables para los productores, el arancel debe aumentar junto con el subsidio a la exportación para impedir que las importaciones sustituyan a las ventas en el mercado interno; en consecuencia la política continuaría implicando costos excedentes de producción y costos excedentes de consumo. 22

Si se prohíbe el subsidio a las exportaciones implica que sólo los países importadores de bienes industriales están en libertad para elevar al máximo sus ingresos reales satisfaciendo la preferencia por la producción industrial; los países exportadores de

(22) Johnson, Harry. "Teoría económica del proteccionismo, la negociación arancelaria y la formación de las uniones aduaneras" en S. Andic y Teitel (Comp) Integración Económica ... Op. Cit., p. 336

bienes industriales están (o pueden estar) limitados a un nivel sub-óptimo de ingreso real, por su incapacidad para subsidiar exportaciones. Esto tiene consecuencias para la política y la negociación de aranceles. 23

Johnson analiza varios modelos, como el de dos países, en donde demuestra (en el modelo de producción industrial agregada) que un país sin exportaciones de bienes industriales y sin poder monopólico o monopsonico no tendría incentivo para negociar reducciones arancelarias y (en el modelo de producción industrial desagregada) que ambos países ganarían por las negociaciones de reducciones arancelarias recíprocas hasta que por lo menos uno de ellos practicara el libre comercio.

Para el objetivo de este trabajo, me centraré en el análisis de la reducción arancelaria preferente (24), es decir una reducción recíproca de los aranceles sobre importaciones provenientes del país asociado mientras se mantiene constantes los aranceles sobre importaciones del mismo bien provenientes de terceros países.

"Para la reducción arancelaria inicial ligeramente preferente, el costo será menor, mientras menor sea la cantidad de exportaciones del país asociado al mercado mundial (las exportaciones del socio pueden venderse en todas partes sin discriminación, pero cualquier preferencia ligera las desviará hacia el mercado del país que la conceda). El país receptor de la preferencia se beneficiará, si sus exportaciones iniciales son menores que la cantidad de importación que demandaría el país que concede la preferencia bajo el libre comercio, porque sólo en este caso podrá aumentar sus ventas la preferencia.

(23) Op. Cit., p. 338

(24) Es un arreglo mediante el cual cada socio subsidia en forma indirecta sus propias exportaciones industriales, subsidiando sus importaciones industriales provenientes del otro.

Para las reducciones arancelarias preferentes subsecuentes, el costo marginal por unidad de aumento de las importaciones se elevará, porque se incrementa el costo excedente de la unidad marginal de importación y porque este precio excedente se paga sobre un volumen mayor de comercio intramarginal con el país asociado.

Una vez que las exportaciones de este país remplazan a las importaciones provenientes de otros países, las siguientes reducciones arancelarias preferentes implican un elemento adicional del costo, a través de la sustitución de la producción industrial interna por la del socio y una pérdida consiguiente de utilidad colectiva." 25

Un intercambio de reducciones arancelarias preferentes ligeras entre los países, debe ser mutuamente benéfica. Pero para las siguientes reducciones arancelarias recíprocas, el costo marginal creciente de las reducciones arancelarias preferentes de los dos socios tenderán a significar que la reducción arancelaria preferente no proseguirá hasta el punto del 100% de preferencia (libre comercio recíproco de los bienes que se negocien). Esto es similar a una proposición de la teoría tradicional de la uniones aduaneras, en donde el arreglo parcial preferente tendrá mayores posibilidades de aumentar el ingreso real (producto real) de los países que concedan la preferencia, que un arreglo preferente del 100%. 26

Se supone que el total de las exportaciones del socio en la situación inicial no discriminatoria se dirige al país que conceda la preferencia. Mientras la preferencia sea insuficiente para permitir que el país asociado abastezca el total de la cantidad de importaciones demandada inicialmente, la concesión de la preferencia permite que los productores del país asociado cobren un precio mayor que el del mercado mundial, e induce la sustitución de las importaciones provenientes de terceros países por las provenientes del país asociado (desviación de comercio).

(25) Op. Cit., p. 353

(26) Op. Cit., p. 354

Por otra parte, si la preferencia es suficientemente grande para que el país asociado abastezca el nivel de las importaciones, la situación cambia, ya que para que aumenten las exportaciones del asociado, el precio interno debe bajar para inducir el aumento del consumo y la disminución de la producción interna (creación de comercio).

Este análisis incluye los dos efectos de la teoría tradicional (desviación de comercio y creación de comercio), en cambio, Johnson concluye de forma contraria al análisis tradicional respecto a que la desviación de comercio genera un beneficio para los socios, al igual que la creación de comercio; pero la primera es preferible a la segunda para el país que concede la preferencia, esto se debe a la preferencia por la producción industrial.

Es decir, "el incremento del producto real derivado de la creación de comercio para el país importador es insuficiente para compensar la pérdida de ingreso real derivada del consiguiente sacrificio de la utilidad del consumo colectivo de la producción industrial interna; y la desviación de comercio es preferible, aunque implica una pérdida de producto real; porque no involucra un sacrificio de la producción industrial interna. Sin embargo, en ambos casos el incremento del ingreso real de un país no proviene de un predominio de los aumentos del producto real derivado de la creación de comercio sobre las disminuciones del producto real derivados de la desviación de comercio resultante de los efectos de la propia reducción arancelaria preferente del país sobre sus importaciones, sino el aumento de las exportaciones de productos industriales del país, resultante de los efectos de desviación de comercio y creación de comercio de la reducción arancelaria preferente concedida a su favor por el país asociado. En consecuencia pueden negociarse reducciones arancelarias recíprocas preferentes aun cuando las mismas generen una pérdida de producto real para una de las partes o ambas.

Esto indica las condiciones bajo las cuales serán benéficas éstas reducciones preferentes, para los países involucrados, y que por tanto se realizaran. Están implícitas también los supuestos de que las partes participantes tienen una gran preferencia

por la producción industrial, por lo que cada una de las partes exporta productos industriales en cantidades relativamente pequeñas y así mismo satisface su preferencia por la producción industrial en gran medida a través de la protección de la industria nacional contra las importaciones. Aquí está implícito que los socios tengan diferentes ventajas (desventajas) comparativas en las diversas líneas de producción industrial, de modo que cada país puede beneficiarse de las preferencias concedidas por el otro." 27

Los beneficios que se generan sobre todo a través de los intercambios balanceados de la producción industrial de bajo costo de un país por la producción de alto costo del otro país (creación de comercio) y, mediante las sustituciones balanceadas de producción industrial interna por producción extranjera, cuyo valor de consumo colectivo supera a su costo excedente (desviación de comercio).

Johnson señala que las uniones aduaneras se forman con propósitos de protección, partiendo del supuesto de una preferencia por la producción industrial. La reducción arancelaria es aplicable en virtud de que la unión aduanera difiere de la reducción arancelaria preferente sólo en el hecho de que las preferencias concedidas a los participantes deben llegar a 100% y aplicarse en forma general, y de que las tasas arancelarias de los miembros sobre las importaciones provenientes del resto del mundo deban unificarse. Lo que se busca proteger es la preferencia por la producción industrial, por lo que, la cuestión deriva en "la capacidad que tiene, una unión aduanera para aumentar la producción industrial del país y la eficiencia de su producción industrial" 28

El análisis económico tradicional (anteriormente señalado) se ocupa de la elevación del producto real al máximo, mientras que la discusión política deriva de una preferencia por la producción industrial y se ocupa de la elevación al máximo del ingreso real que incluye la utilidad del consumo colectivo de la producción

(27) Op. Cit., p.358

(28) Op. Cit., p.360

industrial, esta se centrará en la capacidad que tenga la unión aduanera para aumentar la producción industrial del país y la eficiencia de su producción industrial, más bien que en su capacidad para satisfacer la demanda privada de consumo a costo menor mediante el incremento de las importaciones y considera tales importaciones como un costo necesario más bien que un beneficio de la participación en una unión aduanera. 29

Un país decidirá su participación en una unión aduanera si estima que podrá obtener una ganancia neta en comparación con su situación si queda fuera de la unión. Un país estará motivado a participar en una unión aduanera, si considera que su capacidad competitiva industrial es suficiente para que su producción industrial aumente dentro de la unión.

A su vez los otros miembros de una unión aduanera estarán dispuestos a aceptar un nuevo asociado, si el ingreso de este no implica que aumente su producción a costa de ellos; si tienen un grado similar de ventajas comparativas en la producción industrial, o si son países colocados en una etapa similar de desarrollo económico.

Destaca además que para la teoría tradicional el objetivo de la unión aduanera es elevar la eficiencia de la producción, independientemente del país donde este tenga lugar. Y la hipótesis por una preferencia por la producción industrial implicaría que todo acuerdo de unión aduanera incluye disposiciones tendientes a asegurar que cada miembro obtuviese una parte justa de la producción industrial y, en particular, que el crecimiento de la producción de la unión no se concentre en uno o en pocos países a costa del resto.

Como se dijo anteriormente, uno de los objetivos de la integración económica entre los países subdesarrollados es el fomento del desarrollo industrial. Pero las medidas proteccionistas aplicadas por estos países, por razones políticas o económicas se justifican, ya que ésta puede utilizarse para modificar los términos de intercambio de un país, para fomentar la industria nacional.

(29) Op. Cit., p. 362

Por su parte, Cooper y Massell, aceptan a la industrialización como una meta legítima de política y analizan cómo la participación en una unión aduanera puede permitir que un país menos desarrollado alcance en forma más económica, los fines atendidos por la protección.

Estos autores suponen que los planificadores económicos de un país menos desarrollado pueden estar dispuestos a aceptar cierta disminución del ingreso nacional para lograr un aumento de la producción industrial. Los planificadores escogerán menos protección a un precio más elevado y son indiferentes a una elección entre dos industrias distintas (no constituye un objetivo la diversificación dentro del sector industrial) con esto, los planificadores satisfacen su demanda de protección industrial seleccionando las industrias de costo menor.

Una industria operará si está protegida por una tasa arancelaria no menor que el costo de la industria. El nivel de producción industrial, su composición, y su distribución entre dos países, se determina por un arancel externo (conjunto de tasas arancelarias, una para cada producto). Así estos quedan sujetos a la manipulación de los planificadores económicos por lo que primero se tiene que especificar el arancel que se escogerá para determinar si una unión aduanera es "buena" o "mala".

La unión aduanera "buena" es la que eleva el ingreso mediante la creación de comercio, es decir, un movimiento hacia el libre comercio. Una unión aduanera "mala" es la que disminuye el ingreso mediante la desviación de comercio, es decir, una política más proteccionista. 30

Definen a los aranceles eficientes, como aquellos que permiten cualquier nivel especificado de producción industrial en la unión aduanera -independientemente de la composición y distribución de esta producción- al costo menor en términos del ingreso nacional sacrificado en conjunto por ambos países.

(30) Cooper, Charles y Benton Massell. "Hacia una teoría de las uniones aduaneras para los países en desarrollo" en S. Andic y S. Teitel, Integración Económica... Op. Cit., p. 369

Con la eficiencia arancelaria se observan las ganancias de la especialización. Si cualquier bien se produce en la unión aduanera, se producirá en el país de costo menor y las industrias de costo menor pueden operar al doble del nivel de producción anterior a la unión aduanera (para abastecer ambos mercados) de modo que cualquier nivel dado de producción, podrá obtenerse sin recurrir a las industrias de costo mayor.

En la unión aduanera los planificadores pueden obtener satisfacción en forma eficiente si juntan los mercados, por lo que hay un efecto de ingreso; los países pueden obtener con la unión aduanera la misma producción industrial planificada inicialmente y tendrán recursos sobrantes. El efecto-ingreso tendrá que generar un incremento tanto de la producción industrial como del ingreso nacional. Hay también un efecto de sustitución, debido al menor costo marginal de la protección, que conducirá a un incremento de la producción industrial a costa del ingreso nacional. Ambos efectos se combinarán para aumentar la producción industrial, el ingreso nacional aumentará también si el efecto-ingreso supera al de sustitución. 31

Si los planificadores actúan racionalmente, escogerán un arancel y una regla de distribución del ingreso que generen en combinación una situación de óptimo de Pareto, es decir, que se traduzcan en un par de niveles de producción industrial y de ingreso nacional tales que no pueda aumentarse el bienestar social de ningún país sin disminuir el del otro. Sin embargo un arancel eficiente puede no ser óptimo para cualquier regla de distribución.

Por lo que si se consideran sólo los aranceles eficientes, se renuncia a cierto grado de libertad, pero pueden lograrse ciertos grados de libertad adicionales al considerar una gama más amplia de aranceles, incluso puede obtenerse mayor libertad si se considera una unión aduanera parcial o la concesión de subsidios.

Dada una preferencia nacional por la industria, la evaluación del efecto de una unión aduanera sobre un país miembro debe tomar en cuenta no sólo los cambios en el ingreso nacional del país, sino también las modificaciones en la magnitud del sector indus-

(31) Op. Cit., p. 377

trial del país. Un arancel cuasi-óptimo de Pareto debe permitir que cada país produzca cualquier nivel especificado de producción industrial en la forma más barata posible; así, en una unión aduanera se generará una jerarquía nueva de industrias para cada país, esta nueva jerarquía incluirá sólo industrias donde el país tenga una ventaja comparativa dentro de la unión; cada industria establecida operará al doble del nivel de producción planificado antes de la unión aduanera, para abastecer todo el mercado de la unión aduanera.

Si la distribución del ingreso se abandona a las fuerzas del mercado, el "costo" de cada industria protegida se reparte por igual entre los dos países por lo que el costo del establecimiento de una industria se reduce a la mitad. Los consumidores del país asociado pagan la mitad del costo de una industria antieconómica de un país, esto produce una divergencia entre los costos privados (nacionales) y los sociales (los de la unión aduanera) de la industria; esto es, que hay deseconomías externas asociadas a la industrialización. A este respecto, la solución del Óptimo de Pareto requiere que cada país tome en cuenta las deseconomías externas generadas por su producción industrial, y esto se puede lograr si se exige que cada país pague a su socio una compensación de ingreso total por los bienes industriales de costo relativamente mayor vendidos en el mercado de dicho socio.

Cooper y Massell, admiten una posible preferencia por la industria; y consideran el arancel como un instrumento de política antes que una variable exógena.

Las ganancias de una unión aduanera dependen de lo que ocurra con el ingreso y la producción industrial; y esto depende del arancel externo común que se escoja. Una unión aduanera implica el establecimiento de condiciones bajo las cuales pueda emplearse el arancel con mayor eficacia, (siempre se escoge un arancel apropiado).

Estos autores consideran que "tanto la creación de comercio como la desviación de comercio pueden ser algo bueno o algo malo". Con respecto a la desviación de comercio, cada economía expande su producción industrial para abastecer el mercado de la otra. Esto puede disminuir el ingreso nacional de cada economía, pero la producción industrial aumenta, y no se puede saber si aumenta o disminuye su bienestar. 32

"La ganancia potencial de una unión aduanera será mayor si: 1) hay en los dos países un costo marginal de producción que aumenta rápidamente; 2) los países tienen una intensa preferencia por la industria, 3) los países son complementarios, y 4) ninguno de los países domina al otro, en general en la producción industrial. Así, el efecto de la unión aduanera dependerá de las reglas precisas bajo las que se forme; o sea, las que determinen la localización de la industria, el comercio dentro de la unión y la compensación. Mientras mayor sea la flexibilidad de estas reglas serán mayores las ganancias potenciales.

La integración económica puede permitir que dos o más economías protejan una cantidad dada de industria a menor costo real, el que se alcance este resultado o no, depende de las preferencias de los participantes, y del grado en que cooperen." 33

Aunque en muchos casos la preferencia hacia las importaciones de la región puede implicar un costo mayor que las mismas adquisiciones procedentes de fuera de ella debido a la baja productividad de algunas industrias, ocasionando con ello a la región una pérdida en términos de ingreso; ésta pérdida es menos importante que la ampliación del mercado y el incremento adicional del ingreso que pudiera lograrse por la exportación de nuevos productos y la creación de nuevas actividades productivas. Debe destacarse claramente la oportunidad que tienen los países subdesarrollados de poder cambiar la estructura de sus importaciones del resto del mundo y la de sus exportaciones de productos manufacturados, que sin las ventajas que representa el arreglo preferencial, llámese zona de libre comercio o unión aduanera, no se podría efectuar.

(32) Op. Cit., p. 338

(33) Op. Cit., p. 389

En los países desarrollados estas consideraciones no tiene aplicación. Como ya vimos, esto podría traducirse en una desviación de comercio en los términos de Viner que puede producir una pérdida neta de ingreso para el país que forma parte del arreglo, para la zona en su conjunto y para el mundo.

Sin embargo, en los países subdesarrollados, las pérdidas a consecuencia de la desviación de las importaciones hacia la producción regional más cara, puede considerarse temporal, puesto que en muchas industrias desaparecerá progresivamente la ventaja comparativa que existe en la productividad y costo, en la medida en que dichas industrias alcancen las dimensiones económicas que les ofrece la ampliación del mercado. Es sabido que muchas industrias que operan en los países latinoamericanos se han desarrollado en condiciones precarias porque la dimensión del mercado de cualquier país aisladamente no les ha proporcionado las suficientes oportunidades económicas para alcanzar su más alta productividad, y por ende, su más bajo costo.

No debe perderse de vista la conveniencia de que en la integración, el desarrollo de nuevas actividades no pueden hacerse sobre las mismas bases anacrónicas del desarrollo económico de un país aisladamente por lo que es válido el argumento de que el establecimiento de un sistema preferencial a las importaciones en los países subdesarrollados, llámese zona de libre comercio, unión aduanera mercado común; busque la ampliación y el desarrollo de industrias en la región pero, al mismo tiempo, contribuya a que se alcancen costos competitivos a nivel internacional, especialmente en las industrias y actividades a ser desarrolladas.

Consecuentemente, la teoría de la integración económica regional no es la misma para los países desarrollados que para los países subdesarrollados, fundamentalmente porque los primeros persiguen alcanzar el más alto nivel de ingreso per cápita, a través del uso más racional de los factores de la producción, mientras que los países subdesarrollados buscan poner en acción sus recursos disponibles sin que sea una primera tarea darles el mejor uso, para crear fuentes de trabajo e ingreso.

CAPITULO II. LA SITUACION ECONOMICA DE VENEZUELA

2. ASPECTOS GENERALES DE LA ECONOMIA DE VENEZUELA

En la década de los años setenta la economía de Venezuela se había caracterizado por su alto crecimiento, su baja tasa inflacionaria y su gran dependencia del petróleo como generador de divisas, gracias a las condiciones económicas mundiales que favorecieron las finanzas nacionales del país, incrementándose la renta petrolera.

Sin embargo, en los años ochenta ésta situación cambió debido a la baja de los precios del petróleo que tuvo un gran impacto en los indicadores de la economía venezolana por su gran dependencia de este producto, ya que se había convertido en el principal generador de divisas; asimismo, era y sigue siendo la fuente principal del financiamiento económico, el motor de crecimiento y desarrollo económico.

Esta caída en los precios internacionales de 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 a tomar medidas de austeridad. La política económica que siguió el presidente Jaime Lusinchi buscaba solucionar las crisis del sector externo, controlar la inflación.

Empero éstos problemas no se resolvieron, al contrario estos se agudizaron. La economía de este país afrontaba todavía los efectos del impulso inflacionario de los años recientes, que se combinaron con los bajos ingresos por exportación de petróleo; una excepcional alza en las importaciones y la salida neta de capitales, situando así a la economía venezolana en una situación difícil. Al finalizar el período de Jaime Lusinchi Venezuela estaba inmersa en una crisis global y generalizada.

En 1989, Carlos Andrés Pérez sube al poder dando un viraje en la política de crecimiento con la puesta en marcha de un plan de ajuste y estabilización apoyado por el FMI y el BIRF, con el propósito de combatir la inflación, equilibrar la balanza de pagos e impulsar la recuperación y el crecimiento sostenido.

Los principales lineamientos específicos fueron los siguientes:

- La promoción de las exportaciones no petroleras
- El ahorro en el sector público
- La reorientación de las políticas sociales, como programas sociales dirigidos hacia los sectores más necesitados.
- El desmantelamiento del enorme y rígido aparato de la administración pública, teniendo en perspectiva un proceso de privatización de las empresas del Estado.
- En política cambiaria, se estableció la unificación del tipo de cambio para que éste quedase determinado libremente de acuerdo a la oferta y la demanda

- En política comercial se apuntó a la constitución de un nuevo régimen arancelario que ampliaba la simplificación del esquema tarifario, así como una drástica reducción de las tasas arancelarias. Con esto se perseguía corregir las distorsiones en el régimen de importaciones.

- En política monetaria se estableció la liberación de las tasas de interés en la búsqueda de una tasa real positiva

- En política fiscal el gobierno ofreció sujetarse a una rigurosa disciplina en el gasto público con el objeto de reducir el déficit fiscal. También el gobierno aspiraba eliminar el déficit del sector público consolidado y alcanzar un superávit fiscal en el mediano plazo, otro componente fundamental apuntalaba a una significativa mejora financiera y a una reestructuración de las empresas del Estado. Esta iniciativa incluía ajustes de tarifas, evaluación de los programas de inversión y la privatización de algunas de ellas.

- El programa de reajustes perseguía una reestructuración de sistema de precios, lo que llevó a la eliminación de los controles de precios, con lo que se completaba un cuadro de medidas que apuntaban a restarurar el funcionamiento de los mecanismos de mercado.

-Las medidas enunciadas, específicamente las dos primeras, pretendían coadyuvar a la eliminación del sesgo antiexportador de la economía con el fin de promover las exportaciones no tradicionales. Como complemento de estas iniciativas, la acción del gobierno se inclinó a liberar de trabas y limitaciones al proceso exportador.

El programa de ajustes se orientaba a inducir el funcionamiento de los mecanismos de mercado, y por ende a reducir las regulaciones, eliminar los subsidios y estimular la actividad e inversión privada. Todo ello para incentivar el crecimiento de los sectores productivos de bienes comerciables, de forma que éste se revirtiera en una expansión de las exportaciones no tradicionales.

Los efectos del ajuste fueron: entre 1989 y 1993 el crecimiento económico mostró un comportamiento irregular entre expansión y estancamiento, debido al incremento de los ingresos petroleros en 4 millones de dólares, dando un respiro al gobierno, así un superávit en la balanza comercial, con un crecimiento económico negativo (1989 de -8.3 y en 1993 de -1%) y positivos en los años 1990, 1991, 1992 (5.3, 9.7, y 6.8 respectivamente). Sin embargo, la economía nacional se deterioró en cuanto pasó el efecto; en 1993 Venezuela estaba nuevamente debatiéndose (1)

Se evidenció un incremento abrupto de la tasa de inflación 46% cifra record siendo el principal objetivo a eliminar, la economía experimentó una profunda recesión con caída sin precedente del producto (85%), después de 3 años de crecimiento promedio de más de 5%.

Por otra parte, la dinámica económica se vio afectada por ciertas omisiones estratégicas en el plan de ajuste: la ausencia de una reforma impositiva y también financiera, que permitiera la entrada de la banca extranjera a una más estricta competencia.

(1) Salamanca Luis, "La crisis del rentismo" en Nueva Sociedad en Caracas, Mayo-Junio 1994, No. 131 pag. 13

Estos elementos se convertirían en los fieles de la balanza económica porque, por una parte, el Estado se quedaría sin alternativas para cubrir el déficit fiscal ante la persistente caída del precio del petróleo y por otra, el alto costo del dinero, producto de las altas tasas de interés para préstamos bancarios. Esto puso en aprietos a la industria nacional y generó una distorsión en el papel de la banca, que de intermediario financiero pasó a inversionista, creando cuadros de iliquidez bancaria que finalmente estallaron en enero de 1994, con la intervención oficial del Banco Latino, el segundo del país, al cual se le unieron ocho bancos más que entraron en el sistema de asistencia financiera del Estado venezolano. (2)

Los males sociales continuaron agravándose como efecto negativo del plan de ajuste y de las reformas estructurales. Esto se expresó en el incremento de la inflación generada por el gasto público deficitario y por la recesión del aparato industrial y agrícola producida por el exagerado encarecimiento del crédito financiero.

Se produjo un gran desempleo de 13%, el 47% de la fuerza de trabajo no disponía de un empleo permanente que le permitiera atender sus necesidades básicas y con una pobreza extrema de 33.8% y la pobreza total era del 62.2%. (3)

El gobierno evidenció una inclinación economicista que marcaría su período. La política social vendría un poco después pero en términos compensatorios y transitorios. Escasamente compensatorios frente al deterioro sufrido en las condiciones de vida de los más pobres por efecto de la inflación y la devaluación.

El dualismo, entre lo económico y social, la separación de ambos aspectos, condenó socialmente el reajuste económico y marcó al gobierno de Carlos Andrés Pérez como insensible ante la problemática de pobreza creciente que envolvía a amplios sectores de la población, mientras disminuía la clase media. En sí, los resultados socio-económicos más importantes de este período fueron contradictorios en lo económico, y altamente cuestionable

(2) Revista, Nueva Sociedad, Op. Cit., p. 13

(3) Fermín Julio, "Un año de sobresaltos y sin rumbo definido" Agencia Latinoamericana de Información (ALAI), No. 205, 16 de enero 1995

en lo social, por lo cual llegó a ser una situación crítica, estimando la más alta tasa de protestas y conflictividad social, en todo su período. En su período se presentaron dos golpes de estado. el primero fue en febrero de 1989, debido al paquete de medidas económicas que provocó una reacción popular de rechazo, que se manifestó en saqueos a comercios y actos de extrema violencia, el llamado "Caracazo" que causó miles de muertos; el segundo fue el 4 de febrero de 1992. En mayo de 1993 Carlos Andrés Pérez fue depuesto por sentencia de la Corte Suprema de Justicia por presunta corrupción.

Por lo que, los problemas no se resolvieron al contrario se agudizaron, así la siguiente administración tuvo que hacerle frente, y también al gran descontento social.

La recesión en que se había sumido la economía venezolana en 1993, se agravó en 1994. A la inestabilidad política y económica del período anterior siguió una aguda crisis del sistema financiero que empeoró las expectativas y generó intensos desequilibrios en los mercados monetarios y cambiarios registrándose una masiva fuga de capitales. (4)

Con esta situación en febrero de 1994, Rafael Caldera tomó posesión como nuevo presidente de Venezuela en sustitución de Carlos Andrés Pérez, dando comienzo a un gobierno populista y neoliberal. Rafael Caldera llega al gobierno sin un programa económico claro; sus premisas son una gran preocupación social y la búsqueda de deslinde con el Fondo Monetario Internacional.

Después de 5 meses en el poder aplicó medidas de contingencia (el control de cambios), para mejorar la situación, se aplicó un programa de ajustes macroeconómicos conocido como el "paquete", empero se agravó la crisis económica y social por su aplicación, de hecho en el paquete se continúa aplicando, los programas compensatorios y de política social establecidos en el período anterior.

(4) Estudio Económico de América Latina y el Caribe CEPAL, 1994
p. 783

En octubre de 1995, el Gobierno publicó el plan denominado Agenda Venezuela, que se basa en el reconocimiento de la existencia de profundos problemas estructurales, de la necesidad de realizar un severo ajuste fiscal, de liberalizar los precios y el mercado cambiario, de racionalizar y reducir el sector público. A partir del segundo semestre de 1995, se inició una gradual aplicación de algunas medidas destinadas a cumplir con estos objetivos, tales como el aumento del precio de algunas categorías de gasolina en un 139%, decretado el 7 de septiembre de 1995, y la devaluación del bolívar en un 71% frente al dólar, el 11 de diciembre. El abandono de la política de controles coincidió con el inicio de negociaciones con el FMI sobre la concesión de los créditos necesarios para cubrir el déficit público y mantener las reservas internacionales.

El ajuste: Objetivos y medidas

Con el plan de ajuste presentado el 15 de abril de 1996, La Agenda Venezuela fue puesta en marcha. Los puntos más importantes del plan son los siguientes: (5)

-La eliminación del control de cambios establecidos en junio de 1994 y su sustitución por una banda de flotación que se ajustará siguiendo la tasa de inflación. Esta medida ha supuesto una devaluación del bolívar del orden del 72%.

-la supresión de las subvenciones a los combustibles, causando un aumento medio del precio del 500%. Al mismo tiempo, varias tarifas públicas, como las del agua y la luz, se incrementan hasta en un 40%;

-la desaparición de la mayor parte de los controles de precios y de los sistemas de subvención, con excepción de algunos productos básicos;

-el incremento, del 12.5 al 16.5 del impuesto sobre el consumo de lujo y las ventas al por mayor;

(5) Informe de IRELA, VENEZUELA: ¿Un cambio de rumbo?, 16 de septiembre de 1996, p. 5

-El levantamiento del control de las tasas de interés;

-La puesta en marcha de 14 programas sociales destinados a paliar los efectos del ajuste.

Estas medidas se aplicarán durante la primera fase de la Agenda Venezuela, entre abril de 1996 y marzo de 1997, con objeto de reducir los desequilibrios macroeconómicos e impulsar la recuperación del crecimiento. La segunda fase, que cubre el período hasta marzo de 1999, hace énfasis en objetivos a largo plazo, como son:

-Continuar con el ajuste fiscal y el incremento de la recaudación, lo cual supone nuevos aumentos del precio de los combustibles y de las tarifas de los servicios públicos.

-Acelerar el programa de privatización y llevar adelante la liberalización del sector petrolero y la apertura a la participación del capital extranjero en las actividades de la compañía estatal Petróleos de Venezuela S.A: (PDVSA)

-Profundizar la reforma y la reducción del sector público, incluyendo la eliminación de unos 500.000 empleos en los próximos cinco años (aproximadamente la tercera parte del total)

-Reformar el sistema de seguridad social y posiblemente crear un sistema complementario de pensiones basado en fondos privados.

El objetivo inmediato del plan, es una rápida reducción del déficit fiscal y de la inflación. El gobierno pretende reducir el déficit fiscal del 8.3% del PIB en 1995 al 2.4% en 1996 y al 1.5% a finales de 1997. La meta de inflación se sitúa en el 86% para 1996, lo cual requiere una reducción de la tasa mensual de entre el 1.5% y el 2% a finales del año. Al término de 1997, la inflación anual debe haberse reducido al 8.6%. Con respecto al crecimiento, el Gobierno espera que el Producto Interior Bruto (PIB), tras una caída prevista de 1,1% en 1996, se recupere en 1997, alcanzando tasas de crecimiento de alrededor del 4% a partir de este año.

La aplicación del plan de ajuste impulsó definitivamente las negociaciones con el FMI, haciendo posible la firma, el 3 de junio de 1996, de un acuerdo sobre los objetivos y metas de la política económica venezolana. Este acuerdo se materializó en la concesión, el 12 de julio de 1996, de un préstamo de tipo stand-by por un valor de 1.400 millones de dólares, en apoyo a la Agenda de Venezuela durante su primer año.

Sin embargo, la severidad del ajuste se ve reforzada por el deterioro de las condiciones de vida que han tenido lugar desde finales de los años ochenta, ahora Venezuela tiene un serio problema de pobreza, intensificado por la crisis económica de los últimos años y el deterioro de muchos de los servicios sociales públicos.

El aumento de la pobreza que es de un 60% de la población, a pesar de un crecimiento medio del PIB del 3% entre 1986 y 1995, está relacionado con una distribución muy desigual de ingresos: mientras que el 8% de la población de ingresos más altos se reparte el 40% de la renta nacional, el 40% de la población de menores ingresos solo percibe el 1% de la renta total. El desempleo ha aumentado y se estima que el 50% de la población activa trabaja en el sector informal. (6)

Las sucesivas devaluaciones y la inflación ha supuesto una importante pérdida de poder adquisitivo. Se estima que aproximadamente el 50% de los asalariados cobra el equivalente del salario mínimo, unos 112 dólares mensuales, y hasta una tercera parte menos. Así, la población venezolana enfrenta cada vez mayores dificultades para cubrir sus necesidades básicas. (7)

Los programas sociales incluidos en Agenda Venezuela, han sido insuficientes y el aumento previsto del gasto social está lejos de compensar los recortes sociales realizado en años anteriores. Aun cuando dichos programas podrían contribuir a amortizar el impacto del ajuste, todavía es incierto que puedan solucionar los problemas estructurales de educación, salud, alimentación, desempleo y vivienda. Además, la eficacia de los programas sociales se ha visto tradicionalmente restringida por el alto nivel de corrupción administrativa.

(6) Op. Cit. p. 6

(7) Ibidem p. 6

Con la aplicación de la Agenda Venezuela y el acuerdo con el FMI, Venezuela ha tomado el camino de la gran mayoría de países latinoamericanos, adhiriéndose a una política que se basa en el desarrollo de su economía a través de la apertura de mercados. En este sentido, los compromisos y las obligaciones que supondrán para Venezuela una relación cada vez más estrecha con los socios subregionales del país, podrían convertirse en un catalizador para la necesaria reestructuración de la economía venezolana. (8)

(8) Op. Cit. p. 10

2.1 ESTRUCTURA PRODUCTIVA

El comercio exterior de Venezuela se ha distinguido por su dependencia de un sólo producto: el petróleo el cual representa el 90% de sus exportaciones ya que por ejemplo durante 1994 la exportaciones totales fueron de 15,143 millones de dólares en donde las petroleras fueron de 10,965 millones de dólares y el resto de la economía apenas fueron de 4,170 millones de dólares.

La marcada dependencia de un sólo producto ha provocado que Venezuela condicione sus políticas económicas internas a las variaciones cíclicas que experimenta el petróleo. Por lo que 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 los productos derivados de estos minerales, y algunos productos agrícolas como el cacao, el café y el tabaco.

Con respecto al petróleo se hablará más detalladamente en el punto 2.3, por lo que en este punto me centraré básicamente, en los principales sectores de exportación y posteriormente a las actividades agrícolas.

Venezuela además de contar con una extraordinaria riqueza topográfica con su variedad de suelos, climas, aguas, flora y fauna, también dispone de la riqueza de sus subseos. Al don del petróleo se agregan los enormes yacimientos de hierro y bauxita. Y junto a estas materias primas, el oro, los diamantes, el carbón el cobre y otras. En algunas de éstas materias primas, el país tiene grandes posibilidades a nivel mundial. En cambio las restantes producciones de otras materias primas minerales no logran figurar entre los principales productores mundiales. Tampoco las materias primas agropecuarias figuran a nivel internacional. Esto no impide, sin embargo, superar la situación en algunos productos tropicales competitivos como el cacao, el café y otras. Lo mismo podría decirse en cuanto a las materias primas marítimas.

Sólo desde hace pocos decenios se ha optado por explotar y transformar industrialmente estos recursos mineros. En 1975, el Estado nacionalizó la producción del hierro y el acero, a la vez que estimuló la industria minera del carbón, oro, bauxita y otros minerales, para superar los inconvenientes surgidos tras el descenso en la producción petrolífera. Este proceso de diversificación comenzó a manifestarse positivamente en la cuantía de las exportaciones y se ha acelerado en los últimos años. En este mismo sentido el Presidente de Venezuela Carlos Andrés Pérez aplicó una serie de medidas entre las cuales destaca una economía abierta y diversificada, promoviendo así las exportaciones no tradicionales.

Se inició la explotación de los yacimientos, de bauxita, con la puesta en marcha de las minas de Cerro Páez en Los Pijiguano, en el distrito Cedeño del Estado de Bolívar, con unas reservas de 270 millones de toneladas de bauxita de alto tenor, estimándose que hay reservas probables de 5,800 millones de toneladas al sureste de Los Pijiguano, en La Cerbatana, Cerro Mocho y otros lugares. El gobierno de Venezuela, a través de la Corporación de Guayana, creó la empresa Bauxiven para la explotación de esta bauxita de Los Pijiguano, iniciándose en 1987 con una producción estimada anual de 760 mil toneladas en su primera fase, utilizándose la vía fluvial del Orinoco para enviarla triturada a Ciudad Guayana, donde está instalado el resto del complejo industrial, con la planta de transformación de bauxita en alúmina en la fábrica de Interálumina, que a su vez provee de este recurso básico a las fábricas de aluminio de Alcasa y Venalum. Para 1995 destacó el notable incremento de la producción del bauxita de 4,771.800 toneladas.

Venezuela, cuenta con una capacidad instalada de producción de 600,000 toneladas de aluminio, por lo que se ha convertido en el tercer exportador de este producto en el mundo ocupando el séptimo lugar como productor mundial de aluminio. El aluminio se ha considerado la mejor alternativa exportadora de Venezuela después del petróleo.

La industria nacional 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 Bauxiven y Sural.

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.

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. (9)

El gobierno del Presidente Carlos Andrés Pérez, puso en marcha dos mega proyectos destinados a la expansión del sector del aluminio -cada uno de ellos por valor de US\$ 1bn (1,000 millones de dólares)- cuyos compradores podrán aportar 30% de la contribución a través de operaciones de capitalización de la deuda. Cuatro empresas extranjeras se disputan la ventaja: las estadounidenses Reynolds y Alcoa, la italiana Italimpianti y la surcoreana Dooyang.

En total, el gobierno ha seleccionado nueve mega proyectos en el sector de aluminio, las cuales contemplan una participación mayoritaria de intereses privados: el Estado sólo se reservaría 15%. (10)

(9) Revista de Comercio Exterior, vol. 38, num. 2, México febrero de 1988, p.142

(10) Informe Latinoamericano, junio de 1993, p.3

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 de comercializadoras del producto, la 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 en inversión, y el banco BILBAD VISCAYA de España en las exportaciones. En todo el proyecto intervinieron capitales de cinco países distintos, además de Venezuela.

El crecimiento espectacular que ha experimentado la industria del aluminio ha desbancado al acero del segundo lugar como producto de exportación. Sin embargo, la producción del aluminio está bajo las condiciones de los precios internacionales ya que por ejemplo en 1991 descendió su exportación a 200 millones de dólares debido a la caída de los precios mundiales de este metal, esto llevó al estancamiento de su producción interna y al aplazamiento de iniciativas para la construcción de nuevas fábricas.

Asimismo, la producción de 1994 fué de 597 mil toneladas, lo que representó un decremento de 1.5% en comparación de 1993 que registró 606 mil toneladas. El descenso de la producción de este metal se debió principalmente a que la segunda subsidiaria de Venezuela, ALCASA opera con sólo tres líneas, ya que ha cerrado durante 1993 y 1996 cuatro líneas, a causa de problemas financieros

Más de las tres cuartas partes de la producción de aluminio fué exportada principalmente a Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, el resto fue vendido al mercado interno de Venezuela o se mandó a las reservas nacionales. 11

(11) El Financiero, 24 de mayo de 1994, p.28

Con respecto a 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 las posibilidades que tiene para su comercialización mundial.

Tras el agotamiento del modelo de industrialización sustitutiva, las estrategias gubernamentales se reorientaron a liberalizar las actividades económicas para el desarrollo de un sistema de mercados abiertos y competitivos. En este proceso privatizador, la industria acerera no ha sido la excepción, de suerte que el Estado cedió total o parcialmente su papel de empresario siderúrgico. A la fecha se encuentra en venta la industria siderúrgica estatal de Venezuela, entre cuyos posibles compradores figuran cinco empresas mexicanas. Como resultado inmediato hubo cierto resurgimiento de las inversiones para modernizar las plantas.

La producción latinoamericana de acero en bruto aumentó de 38.2 millones de toneladas en 1990 a 47.8 millones en 1995. A este crecimiento de poco más de 25% contribuyeron mucho Venezuela y México que expandieron su potencial productivo, a pesar de la contracción de los mercados internos.

La actividad siderúrgica se intensificó en los principales países productores de la región. De 1990 a 1995 creció 22% Brasil, 39% México y 24.4% Venezuela.

CUADRO NUMERO 1

PRODUCCION DE ACERO PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES 1990-1995 (MILES DE TONELADAS)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
BRASIL	20 567	22 617	23 934	25 207	25 747	25 076
MEXICO	8 734	7 964	8 459	9 199	10 260	12 128
VENEZUELA	2 998	3 315	3 489	3 392	3 524	3 559

Fuente: Revista de Comercio Exterior, Vol. 46, Núm. 11, Noviembre de 1996 y Anuario de la CEPAL de 1996

Sin embargo, este metal es susceptible a las tendencias de la demanda internacional del acero en el mediano y largo plazo, también lo ha afectado una cierta tendencia proteccionista por parte de Estados Unidos como de la Unión Europea así como la tendencia de la intensa competencia de los países de Europa Oriental y China que exportan a América Latina con precios subsidiados y práctica de dumping.

También destacan entre las potencialidades mineras del país los recursos del mineral de hierro, existiendo reservas probadas, con más del 55%, superiores a los 2.000 millones de toneladas, situadas fundamentalmente en el cinturón ferrífero del complejo de Imataca, que se extiende desde el Delta del Orinoco y el estado de Bolívar hasta las Galeras de Cinaruco, en el estado de Apure. Los yacimientos nacionalizados explotados por la Corporación Venezolana de Guayana-Ferrominera del Orinoco produjeron, en 1995 un total de 19,834,000 toneladas, destinándose la mayor parte a la exportación. Entre estos yacimientos está el del Cerro San Isidro, el cual se convirtió en el mayor productor con 11,677,000 toneladas, seguidos por los de Cerro Bolívar-Altamira con 4,424,000 toneladas el resto de la producción es extraído del Pao. (12)

Asegurando el abastecimiento nacional y exportando un millón de toneladas a treinta países, principalmente a Japón, Estados Unidos, Colombia, China.

Además, cuenta con reservas de recursos carboníferos de 1.380.000.000 de toneladas, en yacimientos con una producción en 1995 de 4,750. Se han estado desarrollando los proyectos carboníferos del Guasare, Táchira, Fila Maestra y Naricual, con producciones en ascenso. Los más importantes, se localizan en el estado de Zulia, se inició su explotación en 1987 por una empresa mixta compuesta Agip Carbon, filial del grupo ENI, de Italia, y el consorcio norteamericano Arco.

(12) Cunill Pedro Grau, Venezuela, el espejismo petrolero II, Ed. Biblioteca Latinoamericana, México 1991, p. 20-21 y Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 1995-1996

Sus primeros embarques por el puerto maracaibo de Santa Cruz de Mara se han destinado a la exportación. También se han previsto asociaciones entre sectores venezolanos de industriales del cemento y capitales españoles para movilizar las reservas carboníferas de Fila Maestra, en Sabana de Uchire, estado de Azoátegui.

Ha dado buenos resultados la utilización de la vía fluvial Apure-Orinoco para transportes. La producción de las minas de Lobatera se ha elevado, ya que modernizó sus plantas de tratamiento. Hay además carbón en Rubio, Capacho, San Antonio, Colón y San Félix.¹³

Por otra parte, una actividad minera que ha empezado a colocarse entre las más importantes empresas exportadoras de Venezuela es la industria aurífera, en 1994 las cifras oficiales de producción de oro en la Región de Guayana ascendían alrededor de 9,000 kilogramos. Los principales filones de oro se emplazan en El Callo, siendo explotados por la empresa estatal Mariven. El resto de la producción corresponde a oro aluvial extraído por 4,200 personas ocupadas legalmente bajo el régimen de concesiones y 45,000 mineros que trabajan ilegalmente, con métodos rudimentarios, en áreas de libre aprovechamiento en kilómetro 88, Guaniamo, Cuenca media y Alta Caroní, Paragua, Supamo, El Dorado y otros sitios, donde producen graves daños ambientales en la sedimentación de ríos, destrucción de selvas y vegetación silvestre. Se ha iniciado la reorganización integral de esta explotación y la del diamante para conducir a una producción ordenada, encabezada por la Corporación Venezolana de Guayana, asociada a empresas mixtas. Se han descubierto yacimientos en la Sierra de Aroa, en Yaracuy. ¹⁴

Los grupos ecologistas venezolanos han acusado constantemente al sector minero de la Guyana, como uno de los 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

(13) Op. Cit. p. 22

(14) Op. Cit. p. 22-23

parte de las autoridades venezolanas, quienes se preocupan más por la fuga al exterior de grandes cantidades de oro, que por un verdadero control en la explotación del oro.

La producción de recursos diamantíferos mantiene todo su vigor, Venezuela es uno de los principales exportadores mundiales de este recurso, que se extrae de la región de Guayana en sitios donde también se explota el oro aluvial y en zona de libre aprovechamiento de Guaniamo, Purupa, San Salvador, de Paúl, y otros lugares. En 1994 se produjeron 533 miles de quilates cifra subestimada debido a la extracción clandestina. (15)

CUADRO NUMERO 2.

VENEZUELA: INDICADORES DE LA ACTIVIDAD MINERA NO PETROLERA (PRODUCCION DE ALGUNOS MINERALES IMPORTANTES)						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
BAUXITA a	786	1,513	1,117	2,913	2,539	4,771
HIERRO a	20,119	21,196	18,170	19,500	18,309	19,034
CARBON a	2,178	2,362	2,379	3,958	4,629	4,750
ORO b	6,334	6,524	8,547	8,900	9,944	---
DIAMANTES c	337	297	478	411	558	---

FUENTE: CEPAL, ESTUDIO ECONOMICO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE 1995-1996, Revista, THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT LIMITED (EIU), COUNTRY PROFILE, VENEZUELA 1995-1996
(a) Miles de toneladas, (b) Kilogramos, (c) miles de quilates.

(15) Op. Cit. p. 23

En lo que respecta a la actividad agropecuaria tenemos que hasta comienzos del siglo actual, Venezuela había sido un destacado y continuo proveedor de productos alimenticios, fundamentalmente al Caribe y algunos países europeos, con sus importantes exportaciones de cacao, café, azúcar, carne, reses vivas, pescado seco y otros productos agropecuarios, pero, se fue abandonando esta vocación al afianzarse a la monoexportación petrolera y de esta forma, llegó a convertirse en un país dependiente de las importaciones. Esta tendencia se agudizó debido al cambio de actitudes y gustos de mercancías que el país no podía producir. Así, se llegó a comienzos de la década de los años ochenta, a importar más del sesenta por ciento de alimentos y bebidas consumidas en todo el país.

La vertiginosa expansión de la demanda de productos extranjeros, acompañada de la facilidad de compra en el exterior por los cuantiosos ingresos petroleros, hizo aumentar desmedidamente el monto de las importaciones agropecuarias.

Ante esta situación comenzó a configurarse una nueva realidad en las actividades agropecuarias, adaptándose a los cambios de gusto de los crecientes y exigentes consumidores en medios urbanos. Se registraron reajustes en la explotación del suelo acompañados de cambios de política agraria.

Venezuela ha emprendido un modelo de desarrollo de apertura económica que se caracteriza por su orientación hacia el mercado externo y modifica en forma notable la aplicación de los instrumentos de política.

La aplicación de la apertura económica tiene diversos efectos. En escala macroeconómica (balanza comercial, de pagos y en materia fiscal) el resultado final de aquéllos será determinante en la tasa de crecimiento de la economía, que a su vez, incidirá en el empleo, el ingreso y la demanda efectiva. En el ámbito sectorial, las actividades agropecuarias, ante la apertura están condicionados por una serie de factores como: la falta de infraestructura productiva y equipos adecuados, lo cual limita la adopción de tecnologías modernas y más eficientes. Además, se agrega las deficiencias en los procesos agroindustriales y de comercialización, que dificultan lograr las condiciones neces-

rias para competir en los mercados externos. Para que la apertura económica cumpla sus tareas de crecimiento y contribuya al desarrollo nacional, se precisa una intervención estatal orientada a controlar los flujos crediticios, reducir el gasto público y aumentar los ingresos, mantener estable la moneda y aumentar la eficiencia de ciertas empresas públicas y privatizar otras.

Asimismo, se requieren fuertes inversiones en infraestructura de producción y comercialización investigación y transferencia de tecnología que cubra campos adicionales a la producción agrícola tradicional.

Sin embargo, con esta apertura que se empezó a dar durante el gobierno de Carlos Andrés Pérez, éstos elementos no se cumplieron en su totalidad debido más que nada, por el efecto de sus políticas aplicadas, afectándose este sector.

Para contrarrestar los efectos negativos de tales políticas se solicitó un crédito al BID para el sector agropecuario, para financiar un programa de desarrollo tecnológico, orientado a mejorar la investigación y difusión de tecnología para la producción de alimentos, materias primas y exportaciones de bienes del sector, el BID anunció un empréstito por 64.5 millones de dólares. El programa está acargo del Fondo Nacional de Investigaciones Agropecuarias y tienen un costo total estimado de 129 millones de dólares. El préstamo se otorgó a un plazo de 20 años, con cinco de gracia y a una tasa de interés de 7.92% (16)

Además el Banco Mundial para financiar un proyecto de mejoramiento del sector agrícola, cuyo costo total es de 1,100 millones de dólares, otorgó un crédito a Venezuela por 300 millones de dólares, a un plazo de 15 años, incluidos 5 de gracia. Los recur-

(16) Revista de Comercio Exterior, Vol.42, No.9, septiembre de 1992, pag. 851

Los restantes los aportarían el BID (300 millones) y el gobierno de Venezuela (500 millones), de estos últimos, 200 millones se obtendrán por medio de bonos de deuda pública. El proyecto se ejecutaría en los próximos cuatro años e incluye la reforma de las políticas hacia el sector y un programa de inversiones en la materia. (17)

Con respecto a los productos de exportación como el cacao y el café, estos productos también están condicionados a los precios internacionales. La producción del café en 1993 fue de 66 miles de toneladas y del cacao fue de 16 miles de toneladas.

Lo que podemos ver es la poca importancia que tienen las actividades agropecuarias 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.

Además, si bien, es cierto que el circuito agroalimentario venezolano no le teme a las nuevas realidades de apertura y modernización económica, creo que éstas deben hacerse de forma gradual, dando el suficiente tiempo para reconvertir el sector y prepararlo para los nuevos retos.

Venezuela debe ser país petrolero y diversificado en aquellas áreas donde sus ventajas comparativas (energía, hierro, aluminio, oro, bauxita, acero) le permita competir con éxito en el mercado internacional, pero también debe tener una sólida producción agropecuaria que garantice la seguridad agroalimentaria de la población. (18)

(17) Revista de Comercio Exterior, Vol.42, No. 3, Marzo de 1992, p. 255

(18) Del Búfalo Enzo. El Estado Venezolano: la política del cambio, Ed. Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela, p. 11

2.2 COMERCIO EXTERIOR

El sector externo de Venezuela fue impactado, por la adversa economía mundial a principios de la década de los años noventa y por la política de ajuste aplicada en el país de 1989 (se inició un programa de apertura comercial)

Uno de los objetivos que se planteó para la política económica del gobierno fue corregir el desequilibrio de la balanza de pagos la cual venía de ser deficitaria de 4,000 millones de dólares en 1988. Por lo que después de este amplio y abrupto deterioro en las cuentas externas, en 1989 registraron un vuelco espectacular llegando a arrojar un superávit de 2,177 millones de dólares y esto se debió al cambio brusco de la política cambiaria y comercial(19), contribuyó también tanto la expansión de las exportaciones como la contracción de las importaciones. Las primeras se beneficiaron en primer lugar del notorio fortalecimiento del precio internacional del petróleo e influyó el efecto favorable que tuvieron la devaluación y contracción de la demanda interna en el monto de las exportaciones no tradicionales.

Sin embargo, la cuenta de capital pasó de un modesto superávit en 1988 a un déficit de casi 2 045 millones de dólares en 1989 esto debido por el pago de la deuda.

En 1990, gracias al aumento sustancial en el superávit comercial de 9,336 millones de dólares casi el doble que el año anterior, pudo mantenerse por segundo año consecutivo el saldo positivo en cuenta corriente de 8,303 millones de dólares esto debido a la combinación de mayores ventas petroleras y una leve disminución de las importaciones de mercancías a causa del llamado efecto Saddam Hussein.(20)

(19) Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 1989 p. 729

(20) Este proceso se vió acelerado por un hecho externo: el conflicto del golfo Pérsico iniciado en el segundo semestre del año. La invasión militar de Irak a Kuwait en agosto y el inminente peligro de un conflicto prolongado y de dimensiones inciertas encendió los focos rojos de la OPEP, la cual suspendió en forma temporal el sistema de cuotas y liberó la producción de sus miembros a fin de sustituir el suministro de crudo de las dos naciones árabes en conflicto. A pesar de las medidas del cártel, el precio del energético en el mercado mundial se incrementó.

Ello permitió financiar la brecha de la cuenta de capitales que fué de -5 361 millones de dólares y un aumento de 2,200 millones de dólares en las reservas internacionales netas las cuales llegaron a 12,300 millones de dólares (incluye el uso de crédito del FMI).

La cuenta comercial en 1991, aunque todavía permaneció superavitaria, tendió a equilibrarse debido a que las importaciones se dispararon de 9,500 a 13,722 millones de dólares, ésta tendencia se mantuvo en 1992.

La caída de las exportaciones petroleras y el incremento de las compras en el exterior, generado por la mayor demanda interna, las rebajas arancelarias y la apreciación del bolívar, redundó en una acentuada disminución del superávit de la cuenta corriente de la balanza de pagos. No obstante, las reservas internacionales volvieron a experimentar un sustancial incremento de más de 14,000 millones de dólares, atribuible en gran medida a los cuantiosos ingresos de divisas obtenidos por la privatización de empresas estatales.

A pesar que en 1990 ascendió el saldo de la cuenta corriente a 8,303 millones de dólares en 1991 se redujo a 1,769 millones. Ello fue consecuencia de un considerable aumento (56%) del valor de las importaciones de mercancías y simultáneamente, de una disminución de las exportaciones tanto petroleras (-12) como de otros productos (-18%). (21)

El saldo neto de los flujos de capital pasó de deficitario a superavitario, gracias al aumento de entradas por inversión extranjera directa. Estas ascendieron a 1,900 millones de dólares, correspondiendo básicamente a la privatización estatal de telecomunicaciones. También contribuyó el mejoramiento de la cuenta de capital un flujo positivo por concepto de financiamiento a corto plazo de las importaciones. Finalmente se consolidó el retorno del país al mercado de créditos voluntarios, mediante la colocación de diversas emisiones de eurobonos, a cargo tanto de agentes públicos como de particulares.

(21) Estudio Económico de América Latina y el Caribe, (CEPAL), 1990, pág. 579

En 1992. las mayores importaciones y la baja del valor de las exportaciones del petróleo tuvieron como contrapartida un voluminoso déficit en la cuenta corriente, -3 747 del balance de pagos, luego de tres años de superávit. El balance comercial arrojó un déficit de 1,650 millones de dólares. fue la consecuencia de un considerable incremento de las importaciones en el marco de una gran incertidumbre política y la utilización del tipo de cambio nominal como instrumento de contención de los precios, dicho incremento coincidió con el descenso de las exportaciones debido principalmente a la baja del precio del petróleo. Además, la apreciación de la moneda nacional, especialmente en relación con el dólar, desincentivó las exportaciones no petroleras, que sufrieron un estancamiento.

Aún cuando el ingreso de capitales aumentó no fue suficiente compensar el desequilibrio. Este aumento fue de 2,717 millones de dólares, refleja el nuevo endeudamiento neto del sector público a mediano y largo plazo, en particular el de la empresa petrolera estatal, que superó los 2,000 millones de dólares.

Asimismo, las reservas internacionales sufrieron una reducción de 1, 125 millones de dólares ubicándose al cierre de este año en 13 millones de dólares.

En 1993. se registró una recesión económica, la cual indujo al mejoramiento del saldo del balance comercial, cerró con un ligero excedente, gracias a la contracción de las importaciones y al aumento de las exportaciones, no petroleras. Sin embargo, este pequeño superávit resultó insuficiente para compensar el déficit crónico del balance de servicios, que aumentó respecto del año anterior. En consecuencia el saldo en cuenta corriente fue de nuevo deficitario -2,216 millones de dólares. Esta brecha pudo ser financiada gracias a la entrada de capitales externos, pese al debilitamiento del superávit de la cuenta de capitales de 2,232 millones de dólares. A este último contribuyeron la fuerte baja tanto de inversión extranjera directa, atribuible a la débil aplicación del programa de privatizaciones y a la inestabilidad política (22)

(22) La inestabilidad política se debió a la destitución del Presidente Carlos Andrés Pérez en mayo de 1993.
Estudio Económico de... Op. Cit. 1993, p. 511

En la recesión que se había sumido la economía en 1993 se agravó en 1994. A la inestabilidad política y económica del período anterior siguió una aguda crisis del sistema financiero que empeoró las expectativas y generó intensos desequilibrios en los mercados monetario y cambiario.

La recesión interna se tradujo en un notable mejoramiento del balance comercial y de la cuenta corriente, al aumentar las exportaciones y disminuir en forma considerable las importaciones. A este resultado contribuyó también el rebuote de la demanda y de los precios internacionales del petróleo crudo en el segundo trimestre. Sin embargo, la inestabilidad de los mercados financieros internos desembocó en fuertes salidas de capital y la retracción de los inversionistas extranjeros en particular en cartera, se produjo así, una pérdida de las reservas de 800 millones de dólares, la cual ascendió a unos 12,200 millones de dólares.

Por lo que, la situación de los dos años anteriores, caracterizada por la existencia de una brecha negativa en la cuenta corriente y posiciones superávitarias de la cuenta de capital se revirtió en 1994. La cuenta corriente anotó un excedente superior a los 2,400 millones de dólares, determinado por un excedente aún mayor del balance comercial de 4,609 millones de dólares. (23)

Los movimientos de capital reflejaron la situación de inestabilidad que mostraron los mercados cambiarios y financiero durante el año, especialmente en el primer semestre, cuando tuvieron lugar fuertes salidas de divisas. Por lo que, el deterioro de la cuenta de capital se debió al vuelco negativo de los flujos de inversiones de cartera, la disminución de los créditos a largo plazo disponibles para el sector público y salida de capital privado a corto plazo. Por otro lado los retrasos de servicio de la deuda pública externa contribuyeron a contener el deterioro de la cuenta de capital. (24)

(23) Op. Cit. 1994, p.347

(24) Op. Cit. 1994, p.348

En 1995, la cuenta corriente del balance de pagos, por segundo año consecutivo arrojó un excedente, pero inferior al del año anterior, puesto que se redujo de 2.450 millones a 1,500 millones. Ese resultado se debió nuevamente al voluminoso superávit del comercio de mercancías (6 900 millones de dólares), ya que el saldo de servicios y el balance de renta siguieron siendo deficitarios. 25

El balance de mercancías resultó favorecido por una nueva expansión de las exportaciones, si bien el valor de las importaciones, a diferencia del año anterior, también aumentó. (ver cuadro 3)

En 1995 también, se produjo una salida neta de capitales, que, aunque inferior a la del año anterior, bordeó los -3,200 millones de dólares. En consecuencia, las reservas de divisas disminuyeron en 1,900 millones de dólares a pesar del control de cambios vigente. Al finalizar el año, el nivel de reservas internacionales había disminuido a menos de 11,000 millones de dólares, cantidad suficiente para financiar ocho meses de importaciones de bienes y servicios. 26

En el déficit de la cuenta de capital financiero, influyeron en especial la amortización de deuda externa a largo plazo y la salida de capital privado a corto plazo. La primera superior a 3 200 millones de dólares, representó un notable incremento respecto del año anterior.

Por tanto podemos decir, que en el caso de la economía venezolana, la tendencia estructural a exportar está determinada por su condición de productor petrolero, y su tendencia estructural a importar está determinada por una economía doméstica cuya demanda agregada muestra una gran preferencia por los bienes importados.

(25) Estudio Económico de América Latina y el Caribe (CEPAL), 1995-1996, p.331

(26) Op. Cit. p. 331-332

CUADRO NUMERO 3.

BALANCE DE PAGOS (Millones de dólares)				
	1989	1990	1991	1992
CTA. CORRIENTE	2 177	8 303	1 769	-3 747
Balance comercial de bienes y servicios	4 716	9 336	2 683	-1 650
Exportaciones	14 028	18 818	16 405	15 530
Importaciones	9 312	9 482	13 722	17 180
CTA. DE CAPITAL	-2 045	-5 361	456	2 717
RESERVAS INTERNACIONALES	7 546	12 300	14 000	13 000
	1993	1994	1995	
CTA CORRIENTE	-2 216	2 450	1 507	
Balance comercial de bienes y servicios	-296	4 609	3 279	
Exportaciones	15 604	17 197	19 557	
Importaciones	15 900	12 587	16 478	
CTA. DE CAPITAL	2 232	-3 636	-3 182	
RESERVAS INTERNACIONALES	13 000	12 200	11 000	

FUENTE: CEPAL, ESTUDIO ECONOMICO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE PERIODO, DE 1989 A 1996

Es decir, la economía petrolera ha determinado la composición de la demanda agregada venezolana a partir del mercado internacional y no a partir de la oferta doméstica. De este hecho deriva un propensión natural al consumo de los bienes de importación, en consecuencia una aversión natural a los bienes producidos en el país, que son, por así decirlo extraños, declarando que los productos nacionales no sirven.

Y esto tiene su explicación, la explotación del petróleo trajo al país un nivel de ingreso muy superior al nivel histórico de la Venezuela petrolera, haciendo posible que los consumidores venezolanos accedieran efectivamente y en masa al mercado internacional, un acceso que anteriormente estaba severamente limitado por la escasa capacidad adquisitiva. Esto provocó una rápida y drástica transformación de las preferencias que se moldearon en función de la gama de bienes y servicios ofrecidos por el mercado internacional. De manera que el petróleo trajo un cambio estructural de las condiciones fundamentales de la demanda agregada nacional que se internacionalizó tanto en sus preferencias como en el origen de su capacidad adquisitiva. (27)

En 1989, el gobierno implantó otra política comercial externa para fomentar las exportaciones, fue la política comercial externa para reducir las tarifas y promover el intercambio exterior la cual consistió en una reducción gradual de aranceles aduaneros, y en estímulos fiscales a la exportación. La medida pondría en competencia externa a las industrias automovilísticas y textil tradicionalmente protegidas. (28)

Así, en 1989, se inició un amplio programa de reforma arancelaria respaldado por un préstamo, para fines de ajuste sectorial del Banco Mundial. Las medidas adoptadas fueron la simplificación del código arancelario, con la conversión de tasas por el volumen a tasas ad-valorém, la abolición de la mayoría de las barreras no arancelarias de 5 y la reducción del arancel máximo de 135% a 80%

(27) Enzo del Búfalo... Op. Cit. p. 114

(28) El Universal, 27 de agosto de 1989, p. 12

para los bienes terminados y 50% para los bienes de capital productos intermedios y materias primas. Al mismo tiempo, se puso en marcha un sistema provisional de bonos de exportación, equivalentes a 35% del valor agregado nacional de las exportaciones no tradicionales.

En 1990, se siguió la segunda etapa del programa de reforma comercial para el sector manufacturero, que significó rebajar de 80 a 50% el tope máximo del arancel. Además se adelantó el inicio de la liberalización comercial de productos agrícolas, previsto originalmente para 1991. A tal efecto, las correspondientes tarifas arancelarias fueron reducidas al nivel máximo de 50% y en 1991, hasta el 40% y se inició el desmantelamiento de las restricciones cuantitativas aplicadas a estos productos.

Se redujeron los incentivos fiscales a las exportaciones no tradicionales, se rebajó del 30% al 4% el crédito fiscal con valor agregado nacional entre 30 y 98% y de 35 a 6% para aquellos productos cuyo valor agregado nacional excede el 98%. 29

En el programa de la liberalización para la industria automotriz, la tarifa arancelaria fue rebajada a 25% para los vehículos de pasajeros de menor cilindrada y a 40% para los automóviles de mayor valor, permitiéndose al mismo tiempo la importación de modelos diferentes a los ensamblados en el país. (30)

Asimismo, para complementar la política de fomento a las exportaciones, el gobierno, solicitó formalmente su ingreso al GATT con el propósito de incrementar en el mercado internacional sus exportaciones no tradicionales. Así, en 1990, se incorpora el país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT hoy OMC.

Aunque, el programa de ajuste de Carlos Andrés Pérez no fue abandonado, produciendo en los primeros años de la década un crecimiento económico elevado debido, ante todo, al incremento de los precios internacionales del petróleo, su aplicación no llevó a una recuperación a largo plazo y dejó sin resolver muchos problemas estructurales de la economía venezolana.

(29) Estudio Económico... Op. Cit. 1990, p. 562

(30) Op. Cit. 1990 p. 563

Así, cuando Carlos Andrés Pérez es destituido de su puesto por el Congreso el 20 de mayo de 1993, a raíz de los cargos en su contra por malversación de fondos públicos. Sube al poder Rafael Caldera en febrero de 1994, tuvo que enfrentarse a una grave crisis del sistema financiero, que obligó a intervenir hasta agosto de 1995, más de la mitad de los bancos e inyectar alrededor de 5,000 millones de dólares en auxilios financieros en un intento por evitar el colapso total del sistema bancario. Esto agravó la situación en Venezuela, el gobierno introdujo medidas que reforzaron el control estatal sobre la economía incluyendo el control de cambios. Sin embargo, en los nueve programas económicos que la administración de Caldera puso en marcha, durante sus dos primeros años fueron más bien medidas de emergencia que no respondía a una estrategia clara a mediano y largo plazo y se revelaron insuficiencias para resolver los desequilibrios fundamentales de la economía venezolana.

El presidente, Rafael Caldera prosiguió con los procesos de privatización y con la apertura de nuevas áreas de la economía al capital nacional y extranjero, se continuó con el proceso de apertura de la economía a través de los acuerdos subregionales y regionales de integración.

La actuación económica del país dependen del éxito que puedan alcanzar las políticas y decisiones del Gobierno para diversificar sus fuentes de ingreso, garantizar el equilibrio fiscal y mejorar la productividad del gasto público.

2.3 LA INDUSTRIA PETROLERA

La vida de Venezuela en el presente siglo ha estado girando sobre el petróleo. La intensificación de la actividad petrolera lo ha ido constituyendo en la fuente fiscal por excelencia, en el máximo rubro de exportación, en el renglón casi exclusivo de generación de divisas. La transformación de un país rural en país urbano, la aparición del Estado moderno y la institucionalización democrática, la construcción de redes de vialidad y otras obras de infraestructura, la generalización de los sistemas de educación y de salud, todo ello ha ido cumpliéndose sobre la base económica suplida por la economía petrolera. 31

El inicio de las explotaciones petrolíferas se remonta a la primera década del siglo actual, sin embargo, su producción en firme se inició hasta 1914, en el Estado de Zulia, con la entrada en producción del pozo Zumaque. Asimismo en 1914 la Troyal Dutch Shell obtuvo la concesión para explotar los yacimientos de Maracaibo por lo que desde ese año el crecimiento de la economía venezolana se ha fincado sobre el desarrollo de la industria petrolera, hasta convertir al país en el principal productor mundial de hidrocarburos durante varias décadas.

Actualmente, las reservas probadas del país ascendieron a 72 millones de barriles de petróleo que le permitirán continuar hasta los primeros decenios del siglo XXI, como una potencia petrolera ya que, estas reservas colocan al país como el quinto del mundo. Pero con la tecnología moderna y el financiamiento privado, se está acercando para sumar otros 244,000 millones de dólares de la Faja, esto pondría a Venezuela por encima de Arabia Saudita como el país con mayor yacimientos de crudos, si las cifras actuales de Arabia Saudita se mantienen en 261,400 millones de barriles. Entre las reservas destacan, las del petróleo liviano y mediano descubiertas en Apure y al norte de Monagas, aparte de la localizadas en áreas convencionales en Maracaibo y oriente del país. 32

(31) Monreal Eduardo, La nacionalización del petróleo en Venezuela, Ed. UNAM 1979, pág. 22

(32) Excelsior, 8 de febrero de 1997, p. 2

Las exportaciones petroleras son básicas para la economía venezolana al aportar más del 90% del valor de las exportaciones del país. El potencial de producción asciende a 2.48 en promedio de barriles diarios de petróleo, que posibilitan mantener una producción variable en función de la coyuntura del mercado y de los acuerdos internacionales de la Organización de Países Exportadores del Petróleo (OPEP).

Los ingresos fiscales provenientes del petróleo representan anualmente el 61% del ingreso ordinario recaudado por el fisco, al aportar más del 90% del valor de las exportaciones del país. Así, la dependencia de Venezuela con respecto del petróleo, se ha dado en doble aspecto: en lo económico como base financiera de los proyectos de desarrollo y programas de gasto social del Estado, en lo político como sustento importante de la estabilidad del sistema, es decir permitiendo la distribución de los beneficios del petróleo en el ingreso nacional.

Hasta 1974, la industria petrolera estuvo controlada por empresas norteamericanas y anglo-holandesas. Entre ellas se distribuyeron 134 campos petroleros situados en diferentes zonas del país. Esas empresas extranjeras, de las cuales las más poderosas fueron: LA CREOLE PETROLEUM CORP. subsidiaria de la EXXON; la MENE GRANDE OIL CO, subsidiaria de la GULF OIL CORPORATION, la MOBIL OIL CO, la VENEZUELA SUN OIL y la compañía SELL DE VENEZUELA. Estas monopolizaron la tecnología, la producción, el procesamiento y el transporte del petróleo; a su exclusivo cargo está también el comercio de este.

Por lo que, las empresas extranjeras regulaban a su arbitrio el valor de la más importante riqueza venezolana de la cual dependen la vida y el progreso del país. Esto explica que los precios fijados por las empresas concesionarias para la venta del petróleo venezolano, fueran inferiores al precio que se pagaba por el petróleo norteamericano de Texas (ventas que se efectuaban a empresas subsidiarias suyas o a firmas económicas vinculadas).33

(33) Entre 1950 y 60 el precio del barril de crudo de Venezuela fue pagado a 2.27 dólares mientras que el de Texas se pagaba 2.76 y entre 60 y 70 el precio del petróleo venezolano permaneció en 1,93 dólares el barril en tanto el texano era pagado a 2.91 dólares por barril.

El brusco y gran aumento del precio internacional del petróleo que se inicia en 1970 y alcanza su manifestación más alta a fines de 1974, fue ese enorme aumento del precio del petróleo en el mercado internacional, que convenció a los dirigentes políticos venezolanos de que no convenía esperar la extención de los plazos de concesión, que comenzarían a operar en 1983, pues con los nuevos precios del petróleo las empresas iban a obtener utilidades muy superiores a las antes previsibles, razón por la cual debía llegarse a la nacionalización lo antes posible, a fin de que el estado venezolano fuera el que se beneficiara con los nuevos grandes ingresos. Así, en 1976 se dió la nacionalización por la vía legal, lo cual implicó la compra por parte del Estado de los activos de las concesiones.

Pero esta nacionalización no salió de la nada, sino que, ya se venían dando varios antecedentes a lo largo de muchos años, generalmente bajo la forma de disposiciones gubernativas entre las más importantes tenemos:

-La ley de hidrocarburos de 1943, esta ley declara de utilidad pública las actividades de exploración, explotación, manufactura y transporte del petróleo, esclarece que los concesionarios no obtienen la propiedad de los yacimientos de hidrocarburos, sino tan sólo un derecho al inmueble que le permite explotarlos por un tiempo determinado.

-La decisión gubernativa de no otorgar en el futuro más concesiones de hidrocarburos a empresas privadas, se hace presente en 1946 y se estudia la posibilidad de que el petróleo pase a ser explotado por un instituto o algún otro organismo del Estado.

-La ley de impuestos sobre la Renta, en 1948 divide por partes iguales con las empresas petroleras los beneficios obtenidos por esa actividad 50/50. En 1958 otra ley cambia esa proporción en favor del Estado en la cual la distribución del excedente entre el fisco y de las concesionarias pasó a 65/35.

-Por el decreto número 260, de abril de 1960, se crea la Cooperación Venezolana del Petróleo, empresa estatal habilitada para operar por su cuenta del Estado en actividades petroleras, con la finalidad que el Estado, dueño de los yacimientos y depósitos de hidrocarburos, pueda realizar una explotación directa de ellos.

-La Ley sobre Reserva del Estado de la Industria del gas natural de 1971. El Estado puede reservarse determinadas industrias, explotaciones o servicios de interés público, por razones de conveniencia nacional.

-La ley de 1973, reserva al Estado la explotación del mercado interno de productos derivados de hidrocarburos.

Otros antecedentes que facilitan la nacionalización es la creación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) el 14 de septiembre de 1960, con el propósito de unificar las políticas petroleras de los países exportadores que formen parte de ellas y determinar los mejores medios para salvaguardar sus intereses.

Con la creación de esta Organización se pensaba combatir las tendencias monopólicas de los países industrializados y de las grandes compañías. Así en la XXI Conferencia de la OPEP celebrado en Caracas en noviembre de 1970, se acordó un aumento del precio del petróleo en más de un 30% y se estableció el mínimo de la tasa impositiva en el 55% de las utilidades de las empresas. En el acuerdo petrolero de Teherán en febrero de 1971, el precio subió de 2.55 dólares el barril a 3.45 dólares. En 1973 se convinieron varias nuevas alzas de precios. En la reunión de Viena de noviembre de 1973 se acordó un nuevo aumento de precios que llevó a éste a 11.51 dólares por barril. En 1974 la distribución de excedente fue de 94/6 entre el fisco y las empresas concesionarias.

A partir de enero de 1976, al entrar en vigor el decreto de nacionalización de 1975, la explotación, transporte, refinamiento, comercialización del petróleo quedó en manos de una nueva empresa: Petróleos de Venezuela S. A. (PDVSA). 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 (ahora la segunda) petrolera estatal a nivel mundial.

La estatal PDVSA ha operado desde 1976 a través de tres subsidiarias con actividades bien delimitadas. Estas son: Lagoven, Maraven, Coroven. PDVSA también trabaja a través de otras subsidiarias de menor tamaño, que incluyen: Petroquímico de Venezue-

la (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 PDVSA en el extranjero, y finalmente más de una decena de refinerías en 7 países del mundo. (34)

La abundancia de recursos permitió hacer muy importantes inversiones a la industria nacionalizada entre 1976 y 1983, orientadas esencialmente a detener la caída del potencial de producción y modernizar el plantel refinador nacional. A fin de dotar a PDVSA de recursos financieros. Sin embargo, en el pleno proceso de cambio estructural del mercado energético, los países exportadores aprovecharon la coyuntura de la crisis Iraní entre 1979 y 1981, para aumentar los precios en más de un 50% en términos reales. Por tanto la reacción de los países consumidores no se hizo esperar, reduciendo drásticamente su demanda sobre los países de la OPEP. Los precios se debilitaron cayendo en un 20% en términos reales entre 1980 y 1985. Así, los países de la OPEP decidieron en 1986, reducir drásticamente sus precios a niveles de competencia con el crudo de otras regiones y otras fuentes de energía. El precio real en 1985 se redujo a la mitad de lo que fue en 1980.

Así, la crisis de abundancia que se hace patética en 1978 se pasa muy rápidamente a un crisis de escasez en 1983. El auge del ingreso petrolero que se inicia en 1974 se vió potenciado por un significativo endeudamiento externo a partir de 1977, (haciéndose más abundante en 1983). 35

(34) Revista, The Economist Intelligence Unit Limited (EIU) Country Profile: Venezuela, 1989-1990, p. 18

(35) La riqueza que generaba el petróleo se regresaba al exterior vía deuda, con lo que se perdió la posibilidad de industrialización y de un verdadero crecimiento económico.

Por lo que, la combinación de la caída de los precios internacionales del petróleo, el gran endeudamiento externo y las inadecuadas políticas económicas, llevaron a Venezuela a una crisis económica aguda, durante la década de los ochenta, en contraste con la abundancia de recursos y el elevado nivel de crecimiento de la década anterior.

A pesar de todo esto, el sector petrolero sigue siendo la principal actividad económica de Venezuela y de esta manera la economía de Venezuela ha sido fuertemente influenciada por el desarrollo del mercado petrolero mundial.

En 1994, las reservas probadas de crudo en Venezuela, se aproximaron a 64 mil millones de barriles de crudo y 3.9 billones de m³ de gas, su producción de petróleo crudo es de aproximadamente de 2 563, de condensados es de 40 y líquidos de gas natural (miles de barriles diarios) su producción de gas es de 23.3 billones de m³. 36

Cuenta además, con reservas de petróleo pesado localizada en la franja petrolífera del Orinoco, de este yacimiento podría extraerse aproximadamente 92.5 millones de barriles anuales y por métodos de extracción más complejos, hasta 250 millones de barriles anuales.

La producción se extrae de cuatro grandes cuencas: Maracaibo, Falcón, Oriental y Apure-Barinas. La Cuenca de Maracaibo constituye el área de mayor producción, con el 78% del total de la mayor parte del petróleo extraído en esta zona proveniente del sector oriental del Lago de Maracaibo, el área costera de Bolívar, los campos más importantes de la cuenca de Maracaibo se encuentran en el sector oriental del lago: Bachaquero, Cabimas, Lagunillas, Lama, Lamar y Tía Juana. La cuenca de Falcón produce un porcentaje mínimo de petróleo en su área de Mene Mauroa, a pesar de estar unida geológicamente a la cuenca de Maracaibo (37). La cuenca Apure-Barinas, en el Estado de Apure, contribuye con un 20% de la producción total en su campos Anzoátegui y Monagas, los campos menos de Oficina, Jusepín, Quiriquiri, Anaco y la Mercedes y de petróleo pesado de cerro Negro, Zuata y Guanipa.

(36) Informe Latinoamericano, julio de 1995, p. 4

(37) Revista de Comercio Exterior, Vol. 37, Núm. 1.2 enero-febrero de 1987

También, cuenta con más de 10 mil pozos que producen en promedio unos 160 millones de 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 mil barriles diarios. Durante 1988, PDVSA perforó 301 pozos, de los cuales 172 resultaron productores de hidrocarburos y 29 inyectoros, es decir productores de gas.³⁸

Durante 1989, los volúmenes de producción de exportación de hidrocarburos se mantuvieron estables (a pesar del aumento de la cuota venezolana en la OPEP), el dinamismo de la demanda internacional provocó un sensible aumento del 25% en los precios de exportación los cuales llegaron a su nivel más alto desde 1985 tanto para los crudos como para los derivados. Los ingresos de las exportaciones por este concepto aumentaron a su vez 21% sobrepasando los 9,800 millones de dólares (De este modo, las ventas externas de bienes llegaron a casi 13,000 millones de dólares, lo que significó un aumento de 28% respecto del año anterior)

En 1990, se elevó la producción a 2.78 millones de barriles diarios en este mismo año aumentaron las reservas de crudo, aproximadamente a 61 mil millones, todo ello resultó coherente con el programa de la industria de llegar al potencial de la producción. ³⁹

Este aumento obedeció en gran medida a las mayores ventas petroleras al exterior, determinante fue la decisión adoptada en agosto, la orden de expandir hasta 500 000 barriles diarios la producción petrolera del país, a fin de compensar los efectos del embargo comercial que las Naciones Unidas aplicaron contra las exportaciones de Irak y Kuwait, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) suspendieron el sistema de cuotas.

La producción del petróleo crudo y condensados, que había estado al borde de los 2 millones de barriles diarios en julio, fue aumentando hasta llegar a 2.4 millones de barriles en diciem-

(38) El Universal, 24 de febrero de 1989, p.22

(39) Para el logro de esta meta se tenía prevista la participación de capitales extranjeros en algunas áreas, tales como la refinación de gas natural licuado.

bre. Con el aumento de los suministros durante los últimos cinco meses del año, el promedio en las exportaciones del petróleo crudo y productos refinados para 1990, en su conjunto ascendió a 1.9 millones de barriles diarios, nivel 16% superior al del año anterior. 40

Asimismo, el aumento de la producción de hidrocarburos líquidos se reflejó en un crecimiento de 14% del PIB petrolero, conformado por un incremento de 18% en la producción de petróleo de crudo y gas natural y de 2% en la actividad de refinación.

A fines de 1991, el potencial de producción de crudo excedía los 2 millones 800 mil barriles diarios y las reservas probadas aumentaron en 2 mil 700 millones. Por su parte, la producción de hidrocarburos líquidos se mantuvo durante todo el año en altos niveles con los que llegó a un promedio de casi de 2 millones 500 mil barriles diarios, el nivel más alto de los últimos 16 años.41

En 1992, debido a una contracción de la demanda externa, el producto del sector petrolero se mantuvo estacionario, los ingresos en divisas generados por el sector ascendieron a 11,440 millones de dólares, 860 millones menos que en 1991. Durante 1992 se produjeron 24 millones de barriles diarios, lo que se compara con un potencial de producción que a fines de año alcanzaba a 2.8 millones, el mismo nivel de 1991. 42

Las inversiones de Petróleos de Venezuela S.A., ascendieron a 5,300 millones de dólares de los cuales 77% se invirtió en el país y el resto en el exterior. Un 58% se destinó a la producción, 19% a refinación y 4% a exploración interna, la industria petroquímica, el carbón y otros absorbieron el 19% restante. Gran parte de estas inversiones tenían como objeto mantener la capacidad de producción, se estima que se deben invertir alrededor de 2,500 millones de dólares anuales para compensar el deterioro de los equipos y otros 500 millones para

(40) Estudio Económico ... Op. Cit., 1990 p. 564

(41) Op. Cit. 1991 p. 576

(42) Op. Cit. 1992 p. 555

que las refinerías cumplan con las normas ambientales internacionales. Por lo tanto, se requieren unos 3,000 millones de dólares anuales de inversión sólo para mantener los niveles actuales de producción y refinación. 43

En este mismo año, se puso en marcha un Plan de Negocios con la finalidad de elevar de 2.4 barriles de crudos diarios a 3.6 millones para el año 2002. Así, en 1994 las exportaciones de crudo, registraron un aumento de la producción en el marco del plan de desarrollo puesto en marcha. La extracción de hidrocarburos pasó a 2.7 millones de barriles diarios, aumentando un 6%.

Lo que también es cierto respecto a la producción de petróleo es que, después de décadas de producción, la productividad de los yacimientos en las áreas tradicionales tiende a declinar y con ello aumentar los costos de producción por barril, el procesamiento de los crudos extrapesados requiere de refinerías mucho más intensivas en capital, lo cual significa costos más altos que aquellos incurridos en el procesamiento de crudos livianos y medianos y además, son inevitables los altos costos exploratorios y de desarrollo de nuevas áreas de crudos livianos y medianos. Todo esto se traduce en costos crecientes de mantenimiento y expansión de la actividad petrolera en el país, dando un alto nivel de precios, a un menor excedente por barril.

Así, cuando Venezuela emprendió un severo programa de ajuste, se decidió autorizar la inversión privada en las actividades de exploración y producción de la industria petrolera nacional y en 1992 también se le permitió reactivar los campos petroleros marginales o inactivos, pilar fundamental del espacio económico venezolano. 44

A fines del decenio pasado el precio internacional del petróleo cayó en forma considerable y el flujo de caja de la corporación -pagados los costos y deducida la renta petrolera- dejaba un margen reducido para financiar las inversiones de largo plazo. El problema se complicaba aún más porque muchos campos petroleros explotados por PDVSA estaban alcanzando su madurez y al no haber

(43) Op. Cit., 1992 p. 556

(44) Revista de Comercio Exterior, Vol. 46, Num. 11, Noviembre 1996, p. 929

inversión la producción podría registrar caídas hasta de 25% anual. Además, las cuentas externas de la economía venezolana soportaban el elevado peso del servicio de la deuda externa (35,000 millones de dólares) que absorbía cerca de un tercio del valor de las exportaciones totales y alrededor de 80% de los ingresos petroleros. Ante la insuficiencia de recursos propios, el financiamiento externo de PDVSA empezó a crecer en forma significativa (5,000 millones de dólares aproximadamente)

Así, la apertura petrolera venezolana se presentó más como una necesidad que como una opción, a partir de esa medida se harían sentir de modo paulatino las relaciones de fuerza de los actores internacionales y nacionales.

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. Asimismo 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 PDVSA, se busca como objetivo: hacer menos vulnerable al sector petrolero de las variaciones del mercado mundial y de las indecisiones de la OPEP.

Con esta estrategia de internacionalización se trata de garantizar la colocación en el extranjero del crudo y profundizar el desarrollo de la actividad petrolera interna con inversión extranjera en el área, es decir 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. 45

Por lo que, Venezuela ha estado tomando sus precauciones para asegurarse un mercado estable un precio más o menos constante y un volumen de producción amplio y crecimiento para su petróleo.

(45) UNO. La revista de América, año 1, número 4, enero 1989 p. 28

PDVSA, 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.

En lo que respecta a las inversiones extranjeras que apoyan la internacionalización del sector petrolero venezolano, tenemos que en mayo de 1990, el gobierno, propuso al Congreso Nacional la modificación de la Ley de Nacionalización de la Industria Petrolera para ampliar la participación de socios extranjeros. PDVSA negociaba en ese momento con empresas internacionales la creación de una empresa mixta para desarrollar el denominado proyecto Cristobal 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. El proyecto Cristobal Colón se refiere a la instalación de una planta de procesamiento de gas, localizada en la península de Paria, 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 prevee una producción de 4.4 millones de toneladas de gas natural licuado, con un valor de 500 millones de dólares. Una vez conseguida la aprobación total del Congreso y el financiamiento externo, para 1992 se iniciaría la fase de construcción, y para 1996 iniciarían las exportaciones, destinadas en su mayoría a cubrir las necesidades del mercado estadounidense. La inversión total del programa asciende a 3 mil millones de dólares, con una inversión inicial de unos 2 mil 500 millones de dólares. 46

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 PDVSA, indicó que se había seleccionado a la anglo-holandesa SHELL Internacional y a la japonesa MITSUBISHI Corporation para el proyecto Cristobal Colón. LAGOVEN participaría en la formación de una empresa mixta a partir de un acuerdo de inversiones. 47

(46) El Financiero, mayo de 1990, p. 5

(47) Cable de la IPS, 20 de junio de 1990

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. Con la constitución de una empresa mixta entre las tres transnacionales y LAGOVEN, la firma nacional sería socia minoritaria, pero tendría la presidencia y la dirección general. La empresa mixta tendrá una vigencia de 30 años y después pasará en su totalidad a Venezuela, y se espera obtener recursos por un total de 18 mil millones de dólares en ingresos por impuestos sobre la renta y beneficios.48

La primera etapa de apertura se puede ubicar en 1992, cuando el Ministerio de Energía y Minas (MEM) celebró la primera serie de convenios operativos, o contratos de servicio para explotar campos petroleros marginales o inactivos, y en 1993 se emprende la ronda para explotar el mismo tipo de campos y se autoriza la celebración de convenios de asociaciones estratégicas para explorar y explotar gas libre y petróleos pesados y extrapesados. Así, de 1992 a 1993 se licitó varias áreas petrolíferas entre diversas empresas para reactivar campos inactivos y marginales. Se suscribieron 13 convenios o contratos operativos entre las filiales de PDVSA. En conjunto producen más de 100,000 barriles de petróleo diarios, en contraste con los 5,000 (bpd) en 1982. 49

La petrolera estatal PDVSA anunció una tercera ronda de licitaciones para acuerdos de operación sobre 20 áreas en la regiones oriental y occidental del país. La concesiones de 20 años para operar estos yacimientos marginales, algunos de los cuales deben recuperarse para la producción, serían otorgados en mayo/junio de 1997. Las primeras cinco áreas que se subastarían el 2 junio son: Kaki, Casma-Anaco, Mata, Maulpa y Acema, el tres de junio la licitación se abrirá a las otras quince áreas para su operación

(48) El Universal, 21 de marzo 1991, p. 21

(49) Revista de Comercio Exterior, Vol. 46, Núm. 11, Noviembre 1996, p. 930

por empresas internacionales. Las unidades que se subastarían son: Intercampo, La Concepción, Mene Grande, Campo LL 652, Ambrosio, Cretacico Sur, Caracoles, Dación, La Vela, B2X 68 y 70, Cabimas, Onado, Bachaquero y Boquerón. 50

Los pozos son alrededor de 3.000, de los cuales unos 700 están actualmente en producción que es alrededor de 66,000 barriles de petróleo diarios (bpd), podrían tener reservas de unos 3 bn de barriles de crudo, principalmente liviano y mediano. 51

PDVSA, afirma que los acuerdos operativos con sus afiliadas serán similares a los otorgados en las primeras dos rondas, pero los contratistas recibirán una tarifa única por barril para toda la producción incrementada en el futuro. Otra innovación consiste en que cinco de las 20 áreas estarán reservadas para operadores nacionales, que podrán asociarse con empresas extranjeras para hacer sus ofrecimientos.

La participación pública nacional en las licitaciones también será canalizada a través de la recién creada Sociedad de Fomento de Inversiones Petroleras (Sofip), una subsidiaria de PDVSA. Este vehículo de inversiones tendrá la oportunidad de tomar una participación de 10% en cada área, y será colocado en la bolsa de Caracas en un plazo máximo de 12 meses después de las licitaciones. 52

Así, después de tres días de licitaciones Venezuela ha recaudado 1,450 millones de dólares mediante las concesiones a empresas privadas locales e internacionales. Compañías de Argentina, España, Estados Unidos, Arabia Saudita, China, Noruega y Venezuela ganaron la concesión de 12 áreas tradicionales.

(50) Informe Latinoamericano, 14 de Noviembre de 1996, p. 521 y Excelsior, 23 de abril de 1997, p. 2

(51) Excelsior, 23 de abril de 1997 p. 2

(52) Informe Latinoamericano, 14 de Noviembre de 1996, p. 521

La estatal China National Petroleum Corporation, que se ha adjudicado dos áreas en la ronda de licitación de convenios operativos, expresó su interés en competir por otros cinco bloques, ésta estatal fue el mejor postor ante 14 competidores al ofrecer 240.72 millones de dólares por el campo Caracoles, 18,72 millones sobre su más cercano contendor, la argentina Pérez Companc que ofreció 222 millones de dólares. La empresa está negociando con PDVSA un contrato de suministro del combustible Orimulsión con fines comerciales y el proyecto incluye el aprovechamiento de un campo de crudo extrapesado en la Faja petrolífera del Orinoco, para producir este combustible, sustituto del carbón, con destino a China. 53

Sólo un campo ha sido declarado desierto, ya que según los estudios es un área geológicamente difícil, en donde se requiere una alta tecnología y la inyección de cuantiosos recursos.

Se manifiesta así, la primera acción concreta para establecer las bases de un nuevo modelo económico de distribución de la renta petrolera. Pero el objetivo de esa apertura, que permite la inversión directa de capital privado en las actividades de producción de petróleo en territorio venezolano, no son, sólo la explotación de campos inactivos o marginales, sino era apenas el paso inicial de una estrategia más amplia: la apertura de las actividades de exploración y producción de crudos convencionales a la inversión privada.

PDVSA, presentó al Ejecutivo nacional el segundo tipo de contratos, siendo autorizados en septiembre de 1993, se trata de los denominados "convenios de asociación" mejor conocidos como asociaciones estratégicas entre Maraven-Conoco y Maraven-Total-Itochu-Marubeni para explotar y mejorar unos 200, 000 barriles diarios de petróleo extrapesado de la faja petrolífera del Orinoco. Y Lagoven-Exxon-Shell-Mitsubishi para ejecutar el proyecto Cristobal Colón, relacionado con la exploración y explotación de campos de gas libre costa afuera.54

(53) Excelsior, 6 de junio de 1997, p. 2

(54) Revista de Comercio Exterior, Vol. 46, Núm. 11, Noviembre de 1996, p. 930

Sin embargo, este proyecto se postergó por cinco años, a comienzos de diciembre de 1996, significa que las autoridades aceptaron que el estado del mercado no es favorable. Hasta este momento se había invertido alrededor de 50 millones de dólares en diseñar el proyecto y formar reservas. La postergación es un gran revés para PDVSA la petrolera estatal que ha impulsado las gestiones para atraer capital extranjero al sector petrolero. El plan de la empresa Cristobal Colón podría registrar pérdidas durante sus primeros años, debido a los grandes egresos de la construcción, pero se previeron ganancias hasta el año 2005. 55

La tercera etapa se refiere a los convenios de asociación de ganancias compartidas presentadas en 1994, con esta se complementaba la apertura de la industria petrolera al capital privado: "marco de modelos de convenios de asociación para explorar y explotar hidrocarburos" conocidos en la jerga petrolera como "contratos de ganancias compartidas". Ese modelo fue autorizado por la mayoría parlamentaria de "marco de condiciones" para celebrar los convenios de asociación, condiciones jurídicas y económicas fundamentales. 56

A principios de 1996, se licitaron las diez áreas geográficas entre más de 70 empresas precalificadas y se adjudicaron 8 de ellas a los consorcios Mobil-Veba-Nippon, Conoco, Elf-Conoco, Enron-Inelectra, Bp-Amoco-Maxus, Pérez Companc, Amoco I-L&E-Norcen-enton. De ellas sólo Inelectra es nacional.

Se estima que el proceso de apertura petrolera venezolana atraerá inversiones privadas directas extranjeras en su gran mayoría -por cerca de 25,000 millones de dólares en los próximos diez años (40% de los planes de negocios de PDVSA), siempre que resulten comercialmente atractivas las reservas de gas, crudos pesados, extrapesados y convencionales localizadas con las exploraciones. Se preve que esas inversiones produzcan un poco más de 20% de los cinco millones de barriles diarios que según las estimaciones se extraerán en el años 2000.

(55) Informe Latinoamericano, 19 de diciembre de 1996, p. 521

(56) Revista de Comercio Exterior. Op. Cit., p. 932

Ejecutivos de la compañía advirtieron, que no se espera un dramático anuncio de privatización en el futuro cercano, pero el reloj ha comenzado a avanzar. Las grandes petroleras están ahora operando en Venezuela para reactivar campos, y comenzar a explorar en nuevas áreas de crudos ligeros y medianos. A la vez PDVSA intenta ampliar sus actividades en el exterior.⁵⁷

Entre los beneficios que reportará para PDVA el nuevo régimen de apertura resaltan: mantener el control interrumpido sobre los recursos naturales del país, sus filiales se harán socias accionarias de las asociaciones formuladas para llevar a cabo el proceso de producción, y la seguridad de que cualquier ganancia que rebase los términos del contrato de las asociaciones, estará limitada por una fórmula que le asigne el Estado.

Otros de los beneficios de la apertura son: reactivación de algunos campos marginales, mediante la adjudicación de 15 convenios operativos; Venezuela obtuvo recursos inmediatos por 245 millones de dólares, así como repercusiones favorables no cuantificadas, aún en el aumento de la actividad económica, el empleo y los ingresos fiscales. Además, las inversiones derivadas de las licitaciones alcanzarán 11 mil millones de dólares. ⁵⁸

Entre los retos que debe superar aún el proceso de apertura en Venezuela sobresalen la unificación y modernización del marco legal petrolero, así como la adecuación fiscal para fomentar la inversión en todas las fases del negocio petrolero, como la refinación del mercado interno, el gas natural, la industrialización de los hidrocarburos y la petroquímica.

También, la política de "internacionalización" ha adquirido un matiz novedoso en el hemisferio norte, el cual ha consistido principalmente en inversiones en la refinación y la distribución, entre los vecinos más cercanos del país, orientándose hacia la exploración y perforación. Guatemala y Perú son los países más interesados.

(57) El Financiero, 30 de enero de 1996, p. 21

(58) Op. Cit., p. 10

El país ha organizado su economía productiva, servicios públicos y patrones de consumo alrededor de la renta petrolera. Cambiar es difícil y toda esperanza de más ingreso petrolero es una ilusión de seguir "viviendo como antes".⁵⁹

Por lo que, Venezuela seguirá dependiendo durante los siguientes decenios fuertemente del petróleo, siendo éste uno de los pilares de su economía, aun en el caso de una diversificación interna.

(59) Revista de Comercio Exterior, Op. Cit. p.938

2.4 DEUDA EXTERNA

Al igual que otros países subdesarrollados, la vulnerabilidad externa ha caracterizado a Venezuela, desde los años veinte coincidiendo con la transformación de un país agrícola a petrolero y de país rural a urbano, setenta años más tarde. Desde esa fecha la historia venezolana ha estado favorecida por las condiciones de previligio que le ha brindado el petróleo, por eso la vulnerabilidad externa está ligada a su enorme dependencia del petróleo.

Debido a su condición de país monoexportador Venezuela ha experimentado las consecuencias nefastas de la citada vulnerabilidad y esto se ha acentuado en la medida en que no se ha sabido aprovechar los cuantiosos ingresos petroleros obtenidos, al no haberse definido claramente un modelo de desarrollo coherente que permitiera combinar los recursos excedentes con la optimización del bienestar social y económico.

En la explicación de la crisis del sector externo que se manifestó de modo más acentuado en 1982 conviene destacar como factores fundamentales: la adopción de políticas económicas extemporáneas instrumentadas desde 1979, que no lograron corregir a tiempo las fallas, además la desconfianza nacional que incitó a la enorme fuga de capitales, acentuándose más a finales de 1982 y principios de 1983. A lo anterior se suma el deterioro del mercado petrolero, este deterioro engendró una situación tal, que hizo que el país se encontrara en serias dificultades para pagar su creciente deuda. A esto debemos agregar, de que muchas veces el endeudamiento era utilizado en actividades que no generaban flujo de ingresos, tales como el financiamiento del consumo, el pago de intereses sobre deudas existentes o inversiones no productivas, iniciándose así un proceso de inestabilidad acumulativa.

Pueden distinguirse dos etapas en el endeudamiento externo durante el período posterior al auge petrolero. La primera etapa, de 1974-1978 en la que la deuda externa aumentó en alrededor de 13,000 millones de dólares, de los cuales 10,500 millones consti-

tuvieron el endeudamiento de origen público. No obstante, el saldo de la cuenta corriente registró un superávit de 200 millones de dólares, estos ingresos fueron utilizados para financiar la acumulación de activos del sector público en el exterior (reservas internacionales del Banco Central del Venezuela, reservas de Petróleo de Venezuela (PDVSA) activos externos y otros) cifra que ascendió cerca de 10,000 millones de dólares, mientras que el sector privado incrementó sus activos externos en casi 4 mil millones, financiadas por el mismo sector. 60

Lo anterior trajo como consecuencia que algunos sectores deficitarios (empresas del Estado, empresas privadas, bancos etc.) tuvieron que recurrir al endeudamiento externo para obtener recursos foráneos. Tal fue el caso de las empresas descentralizadas que se endeudaron con el exterior para cubrir sus déficits operacionales, es decir, aun cuando varias de esas empresas arrebataban problemas administrativos y de liquidez tenían acceso al crédito gracias a que contaban con la garantía de la República en última instancia (esto se pudo corroborar en la práctica ya que en el proceso de reestructuración de la deuda pública externa la República de Venezuela asumió las obligaciones externas de casi 40 empresas estatales).

La segunda etapa de endeudamiento externo coincide con el segundo auge petrolero, a partir de 1979, y se caracterizó por que los recursos externos sirvieron para financiar las salidas masivas de capitales al exterior, por parte del sector privado, estimuladas fundamentalmente por la sobrevaluación del bolívar mantenida hasta febrero de 1983 y por la política financiera adoptada por el Banco Central de Venezuela en 1980 y 1981. Esta última consistió en controlar las tasas de interés ante el alza espectacular de las tasas de interés externas, lo cual dadas las condiciones de libre convertibilidad y paridad fija del signo

(60) Banco Central de Venezuela, La economía de Venezuela, Tomo IV, Ed. Banco Central de Venezuela, 1991, p. 356

monetario venezolano propició aún más salidas de capital e incitó al sistema bancario nacional a pedir prestado para colocar fondos en el exterior y aprovechar el diferencial de intereses.

Hasta 1980, la deuda venezolana ascendía a 29,608 millones de dólares las cuales destinaba 1,612. millones por amortizaciones 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 a 34,215 millones de dólares en 1988, aunada a la crisis del sector externo, transformó el cumplimiento de los compromisos con los acreedores.⁶¹

La suspensión del pago de la deuda externa a corto y mediano plazo (la mayor parte de la cual vencía ese mismo año) fue tomada como consecuencia del problema de liquidez originado por la baja en los precios internacionales del petróleo.

Cuando Carlos Andrés Pérez sube al poder en 1989, contrata con el FMI, El Banco Mundial y el BID un crédito por 12,110 millones de dólares para los siguientes 7 años a partir de este mismo año, así el nuevo presidente dejó con ello las renuencias de sus antecesores al tratar con el FMI, "incondicionalidad".

Los 12,110 millones fueron parte 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 Intención. Esa era la primera vez que Venezuela pedía ayuda al FMI cuyas recetas financieras de tipo recesivo han obligado a los países deudores implantar drásticos recortes en el gasto público sobre todo en el gasto social, privatizar su economía y liberalizar su comercio exterior.⁶²

(61) Revista de Comercio Exterior Vol. 40, Núm 4, Abril de 1990, p. 334

(62) El Universal, 20 de febrero de 1989, p. 11

El FMI aprobó un crédito por 493 millones de dólares para apoyar las reformas económicas del gobierno de Carlos Andrés Pérez. El financiamiento formaba parte de un crédito de casi 4,630 millones de dólares y se aprobó después de que el gobierno rompió las negociaciones con el Comité de Bancos Acreedores para un empréstito de 2,000 millones de dólares. También los gobiernos de Estados Unidos y España otorgaron un crédito puente por 450 y 350 millones de dólares respectivamente, para apoyar la difícil situación de Venezuela tras los disturbios de febrero de 1989.63

La operación de crédito con el FMI fue por 3,793 (DEG) Derechos Especiales de Giro (alrededor de 4,630 millones de dólares) para los próximos tres años. De ese momento 25% se destinaría a la reducción del débito nacional con el organismo y el resto para sus necesidades financieras internacionales. A la operación del Fondo Monetario Internacional se agregaron 755 millones de dólares por el Banco Mundial en días anteriores, uno por 402 millones se destinaría a apoyar el plan gubernamental del ajuste estructural económico y otro por 353 millones a mejorar la eficiencia y competitividad del comercio exterior. Con ello fueron 5,385 millones de dólares los aportes de ambas entidades en un plazo de ocho días. Ambos préstamos se otorgaron a 15 años con 5 años de gracia. 64

En marzo de 1989, con el lanzamiento del Plan Brady, se puso énfasis en la reducción final de la deuda, asimismo, 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 del banco de acreedores quienes se opusieron a negociar, por lo que las negociaciones para la reestructuración de la deuda externa con la banca comercial se mantuvieron estancadas durante la mayor parte del año y Venezuela acumuló retrasos de los pagos por concepto de intereses, que llegaron a 900 millones de dólares durante el tercer trimestre. Sin embargo, a fines de septiembre

(63) Revista de Comercio Exterior, Vol. 39, Núm. 4, Abril de 1989 p. 338

(64) Universal, 29 junio de 1989, p. 12 y Revista de Comercio Exterior, Vol. 39, Núm 7, julio, de 1989 p. 639

de 1989 se resolvió aclarar los 900 millones de deuda en pagos atrasados, a través de un préstamo de 600 millones a corto plazo. Esto mostró que las negociaciones entre la banca y el gobierno de Carlos Andrés Pérez le permitiría pagar los principales atrasos 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.

Por lo que, Venezuela retiró su demanda de reducir el 50% de su deuda y presentó una lista de amplias opciones en un intento por reactivar las negociaciones con las instituciones financieras. Las nuevas opciones incluyeron reducción de la deuda de varios niveles, empezando al 60% y luego bajar hasta el 35% similar a la obtenida por 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 un sola reducción de todos ellos.

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 del 50%, en relación con lo que se hubiera tenido que desembolsar sin el Acuerdo. 65

En diciembre de 1990, se firmó el acuerdo de renegociación de la deuda entre Venezuela y la banca acreedora privada. El Acuerdo venezolano estableció: la emisión de notas colaterales a corto plazo (recompra), Bonos de reducción permanente de interés (bono part), Bonos de descuento temporal fresco (66). Es decir, una recompra en efectivo (cash buyback), el intercambio de la deuda por nuevos títulos garantizados en menor valor nominal o con una tasa de interés fija de 6.75%, una opción de reducción más marcada pero temporal (5 años) de la tasa de interés y nuevos préstamos.

(65) El financiero, 5 de diciembre de 1990, p. 12

(66) Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 1989, p.579

Todos estos instrumentos estuvieron garantizados por 2 mil 565 millones de dólares, que fueron comprados por el gobierno venezolano al Tesoro de Estados Unidos.

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.

También cabe destacar que Venezuela realizó en noviembre la primera subasta para la conversión de la deuda en capital de las empresas, operación que alcanzó a 150 millones de dólares de deuda, ese sistema sería mantenido por 3 años, con subastas trimestrales para la conversión de 150 millones de dólares en cada una, con lo que se llegaría a una conversión total de 1,800 millones de dólares de deuda, en el financiamiento de grandes proyectos, con el fin de promover inversiones en las áreas de petroquímica, aluminio, pulpa y papel, turismo e infraestructura.

El monto de la deuda externa que se financió mediante el acuerdo firmado en diciembre con la banca comercial bordeó los 20,000 millones de dólares. La reducción bruta lograda en la deuda nominal no llegó ni un décimo de esa suma, debido a las proporciones relativamente pequeñas de las acreencias elegibles que se comprometieron en las opciones de recompra y bonos con descuento de capital. No obstante, la disminución de las tasas de interés para un importante porcentaje de las obligaciones y el aplazamiento de siete años de todo pago del principal aliviaron significativamente el peso del servicio de la deuda.

De estos 20,000 millones, alrededor de 1,400 millones fueron recomprados con un descuento de 55% en tanto que para el resto se convinieron diversas modalidades, las cuales significaron una reducción de intereses, ampleación de plazos y concesión de nuevos préstamos. A través de las opciones de recompra y de bonos

con descuento de capital se logró una disminución de 1.950 millones de dólares en las obligaciones con la banca comercial internacional. No obstante, la deuda total del sector público a fines de 1990 aumentó en comparación al año anterior, como consecuencia de los nuevos préstamos contraídos con acreedores multilaterales y de la emisión, en el marco del acuerdo de refinanciamiento de bonos de dinero nuevo.

Los desembolsos efectuados por el Banco Mundial subieron de 115 millones a 526 millones de dólares en 1990, cifra que no incluyó los préstamos otorgados para apoyar el acuerdo de reestructuración de la deuda externa con la banca comercial. En el curso del año el Banco Mundial aprobó dos nuevos préstamos sectoriales, por montos de 350 millones y 300 millones de dólares, dirigidos a la reestructuración de empresas públicas y a la reforma de sector financiero. El BID, por su lado acordó financiar estos programas mediante el otorgamiento de dos préstamos similares, de 300 millones de dólares cada uno.

En el marco de la facilidad ampliada acordada en 1989 la asistencia financiera otorgada por el FMI casi se duplicó, llegando a 1,900 millones de dólares (ello determinó un incremento de 4,400 millones de dólares).

Sin embargo, el acuerdo de reestructuración con la banca comercial redundará en un alivio apreciable en el servicio de la deuda, como consecuencia de la ampliación del período de amortización a 17 años, de la obtención de un plazo de gracia de 7 años, y del establecimiento de tasas de interés fijas y bajas para una proporción importante de las obligaciones totales.

La deuda externa del sector privado, por su parte, registró un nuevo descenso, a causa, de la cancelación de obligaciones de corto plazo derivadas del financiamiento de importaciones. Hacia fines de 1990 se estableció un nuevo mecanismo para el reconocimiento de la deuda privada de mediano y largo plazo. La cobertura financiera del mismo, que entra en urgencia a principios de 1991, asciende a 35% del saldo neto para endeudamiento de hasta 10 millones de dólares y a 70% de dicho saldo neto para las deudas que excedan de dicho monto.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

En 1991, se captaron nuevos recursos vinculados al acuerdo de reestructuración de la deuda externa con la banca comercial internacional, específicamente en la forma de un préstamo no atado del Banco de Exportación e Importación de Japón (EXIMBANK), (337 millones de dólares) y de la suscripción del segundo tramo de bonos de dinero nuevo por parte de la banca acreedora (295 millones de dólares). No obstante, ello fue cancelado por un egreso de casi 650 millones de dólares, para la cancelación de las notas de corto plazo aplicadas a la recompra de la deuda externa a fines de 1990. 67

Los retrasos en el servicio de la deuda pública externa contribuyeron a contener el deterioro de la cuenta de capital. Las amortizaciones disminuyeron casi a la mitad, con lo que el servicio de la deuda externa total dominada por la del sector público, declinó en uno 1,000 millones de dólares. La escasa disponibilidad de crédito externo redujo también en aproximadamente la misma magnitud el nivel de endeudamiento, el cual descendió así por debajo de los 39 millones de dólares.

Venezuela postergó en 1992 pagos por 1,300 millones de dólares, correspondientes a la deuda externa no reestructurada.

El gobierno revisó la asignación para el servicio de la deuda externa en el presupuesto de 1993 que alcanzaría 29% del gasto total, con otro 10% para el servicio de la deuda interna, por lo que en mayo de este año el gobierno admitió que enfrentaba problemas de pago, y que no estaba seguro de conseguir los recursos necesarios para levantar las obligaciones que vencían el 1o. de junio. Asimismo, se anunció que el país había iniciado negociaciones con el FMI sobre un nuevo acuerdo para reemplazar la reestructuración de la deuda hasta 1994, el que fue acordado en 1989. 68

Por lo que, en 1994, se podía renegociar alrededor de 10% (2,600 millones de dólares) de la deuda externa pendiente. De esa suma 1,960 millones dólares corresponde a deuda bilateral con los países del Club de París y 665 millones de dólares, a créditos de bancos de Estados Unidos y Europa, 66 %

(67) Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 1991 p. 580

(68) Informe Latinoamericano, 1o. de abril de 1993, p.8

del total de la deuda externa (27,300 millones de dólares) fué reestructurada en términos que no permiten una nueva reestructuración, el resto corresponde a créditos de instituciones multilaterales que tampoco pueden ser renegociados. 69

Venezuela contaba con reservas disponibles en 1994, cercanas a los 7,000 millones de dólares equivalentes a 7 meses de importaciones. La deuda exterior de Venezuela era de 38,800 millones de dólares de los cuales 28,800 millones de dólares pertenecían al sector público y 10,000 millones de dólares al sector privado

En 1994, el servicio de la deuda representó 32.13% del presupuesto del gasto corriente, pero debido a que el año pasado el gobierno canceló 900 millones de dólares, el pago del servicio de la deuda exterior ascendería a 1,500 millones de dólares en 1995.

El gobierno venezolano disponía con 1,500 millones de dólares, para que el sector económico privado cumpliera con sus obligaciones derivadas de su deuda exterior. Sus empresas endeudadas con firmas extranjeras, son 2,640 y los recursos disponibles, cubren todas las necesidades de 2,429 de ellas. Por lo que, en 1994, los pagos totalizaron 776 millones de dólares sobre la deuda privada y 900 millones de dólares sobre deuda pública pero aún persistían considerables dificultades de pago, aunque los pagos eran limitados a las posibilidades reales del país. 70

El 28 de marzo de 1995, las firmas privadas debían reestructurar sus deudas, porque los 1,800 millones de dólares asignados por el gobierno para este fin se habían acabado y ésta deuda se vencía a corto plazo. En junio de 1995 el gobierno levantó obligaciones vencidas por 65 millones de dólares (32 millones de dólares endeudadas por CANTV (71) y 33 millones de dólares por la empresa de electricidad Edelca) para asegurarse el desembolso

(69) Informe Latinoamericano, 18 de Noviembre de 1993, p.40

(70) Informe Latinoamericano, 26 de Enero de 1995, p.22

(71) La telefónica CANTV anunció la exitosa reestructuración de su deuda de 915 millones de dólares con 40 bancos, que representa el 13% del endeudamiento total del sector privado venezolano.

de un préstamo por 667 millones de dólares, asimismo, con el propósito de sanear sus finanzas y racionalizar sus operaciones, el 9 de agosto de 1996, el gobierno intervino la eléctrica estatal Cadafe, una de las más grandes de América Latina. La deuda de la empresa es de 1,800 millones de dólares de los cuales 1,100 millones se reestructuraron en 1990 y otros 500 millones se tienen que refinanciar, a la brevedad con los bancos internacionales.⁷²

El gobierno venezolano va a reestructurar parte de su deuda externa, utilizando sus ingresos petroleros como garantía. El plan contempla el pago de obligaciones pendientes por el período de 1993, 1994 y la postergación de los vencimientos correspondientes a 1997, 1998 y 1999.

Por lo que el, gobierno anunció la creación de un fondo para la amortización de la deuda, con recursos excedentes de las exportaciones de petróleo, el 7 de agosto se hizo el primer depósito, de 213 millones de dólares y el 30 de octubre el Congreso aprobó su creación. ⁷³

Ya comenzaron las consultas con los principales bancos. El ministro de Hacienda Luis Raúl Matos viajó a Estados Unidos en marzo de 1997, donde se reunió con representantes de 22 bancos internacionales, para solicitarles una propuesta que permita a Venezuela aliviar la carga de la deuda pública en su presupuesto.

La deuda externa en 1997, es de 35,000 millones de dólares ya que en 1996 se destinaron 3,000 millones para el pago de estos débitos, puesto que, Venezuela recibió ingresos extraordinarios por el aumento de los precios del petrolero de unos 3,500 millones de dólares.⁷⁴

(72) Informe Latinoamericano, de abril-julio de 1995, Revista de Comercio Exterior, vol. 46, núm. 8, México, agosto de 1996

(73) Informe Latinoamericano, de agosto-octubre de 1996

(74) Excelsior, 25 de abril de 1997, p. 2

De acuerdo al plan financiero vigente, Venezuela tiene amortizaciones programadas por 1,292 millones de dólares en 1997, de los cuales, 413.4 millones son bonos Brady emitidos durante el plan financiero de 1990 y 112.8 es de deuda con bancos comerciales, para 1998, las amortizaciones programadas llegan a 1,800 millones de dólares.⁷⁵

(75) Excelsior, 5 de marzo de 1997, p. 2

2.5 SITUACION POLITICA

Los primeros 70 años, aproximadamente de la vida política independiente de Venezuela estuvieron signados por la regionalización del poder, el caudillismo cívico-militar. Con la dictadura de Juan Vicente Gómez (1908 a 1935) empezó a desarrollarse, lo que sería el Estado capitalista de Venezuela.

En el período comenzó la explotación petrolera, sustituyendo a mediados de la década de los veinte, los productos tradicionales de exportación como el café, cacao y algunos otros bienes agrícolas, por el petróleo. Este proceso fue la contrapartida de la transformación del Estado y el elemento decisivo de la transición a una economía capitalista.

Con los sucesores de Gómez, los presidentes López Contreras (1936-1941) y Medina Angarita (1941 a 1945), la modernización del Estado continuó con mayor ímpetu. Con Angarita, se inició una mayor participación ciudadana en la forma de democracia restringida, con la legalización de los partidos políticos y el sistema de elecciones directas para los gobiernos locales.

El 18 de octubre de 1945, con el derrocamiento de Medina Angarita por oficiales del ejército en alianza con el partido Acción Democrática (AD) bajo el liderazgo de Romulo Bentancourt, empezó el "trienio" con sus características fundamentales: la modernización capitalista de la economía, la aceleración de la sociedad y el sistema-político y la instauración de la democracia representativa como forma de Estado. El proyecto particular de AD consistía en reconciliar la modernización social con la democratización, mientras que sus aliados de las fuerzas armadas pensaban fundamentalmente en la primera, interpretado la democratización como el precio que tuvieron que pagar para obtener un amplio respaldo de masas y la subsiguiente legitimación de su movimiento. La clase dominante estaba en un proceso de redefinición de un proyecto, casi ya terminado e iden-

tificada como "industrialista" pero no percibía aún la democracia representativa como un sistema político conforme a sus intereses.76

Por lo que, el conjunto de contradicciones propiciaba que los diferentes intereses entraran en una pugna que se manifestó, sobre todo en el último año del "trienio en una perturbación permanente de paz y orden: el 24 de noviembre de 1948 los mismo oficiales de la "revolución de octubre" depusieron al Presidente Rómulo Gallegos, elegido en las primeras elecciones generales de la historia política del país en diciembre de 1947, instalando una dictadura bajo diferentes formas. Junta Militar de Gobierno, Presidente Provisional, dictador que vió su ocaso tan sólo a comienzos de 1958 (77). La junta gobernó hasta el 13 de noviembre de 1950, cuando su presidente, el coronel Carlos Delgado fue asesinado. El 30 de noviembre de 1952 hubo elecciones, el triunfador fue Jóvito Villalba, pero el gobierno burló los resultados y a nombre de las fuerzas armadas, el coronel Marcos Pérez Jiménez asumió la presidencia el 2 de diciembre de 1952. Desde ese momento hasta 1958 se instauró un gobierno dictatorial.

Los casi diez años de dictadura no significaba un retroceso encuaneto a la modernización capitalista de la economía, sociedad y el Estado. En lo económico, se adelantaron políticas destinadas a ampliar el proceso de industrialización y a inducir a la agricultura progresivamente dentro del capitalismo venezolano, actividad que hasta entonces no había logrado recuperarse después de 1930, de los efectos de la crisis de esa época y que había estado totalmente supeditada al petróleo y también al capital comercial e industrial. Los cambios en la estructura de clases continuaron en la medida de las transformaciones económicas.

La dictadura de Marcos Pérez fue derrocada gracias a un amplio movimiento de masas, por un lado, fomentado por los partidos políticos y por otro, el resquebrajamiento del apoyo militar a Pérez Jiménez.

(76) Heins Sonntag, " Estado y Desarrollo Socipolítico en Venezuela, en Cuadernos del CENDES, No. 4, Caracas septiembre-diciembre de 1984, p. 18

(77) Op. Cit., p. 22

En resumen, el desarrollo socio-político en Venezuela antes de la instauración definitiva de la democracia representativa, ha pasado por varios momentos. El Estado de Gómez puede ser conceptualizado como "patrimonial", es decir, como ente organizado y administrado por y para el director y su camarilla. Los períodos de López Contreras y Medina Angarita, fueron de transición. Por un lado el incremento de la participación política a través de las elecciones y por otro la creciente presencia de algunos partidos políticos fundamentalmente el (AD), hicieron que la identificación con el sistema de poder creciera, especialmente entre los sectores medios urbanos y los proletariados de la industria petrolera. Por su parte, la dictadura de Pérez Jiménez pese a la creciente prosperidad económica en ese período, se hizo notar por dos aspectos negativos: la crueldad en la persecución de los enemigos políticos y el enriquecimiento ilícito.

Así, Venezuela fundó su "Democracia Representativa" en 1958, con el derrocamiento de Marcos Pérez Jiménez; esto abrió paso a una serie de gobiernos civiles de elección popular, no obstante estos han tenido que enfrentarse a graves problemas de violencia política, como intentos de golpe de Estado por parte de algunos sectores militares, enfrentamientos con guerrillas de izquierda, y una serie de movimientos de protestas antigubernamentales las cuales han generado un sin número de muertes.

En las elecciones y en los procesos posteriores se venía evidenciando que el desarrollo socio-político se canalizaba en gran parte en los partidos AD y COPEI, hasta tal punto que los competidores tenían que hacer grandes esfuerzos por tratar de construir y poner en marcha organizaciones partidistas que consecuentemente se desintegraban con gran rapidez, así las elecciones presidenciales se han presentado en una alternativa popular entre los dos partidos (AD y COPEI), fundando un sistema bipartidista de gobierno. Esto debido a que existen estrechos vínculos de intereses económicos y políticos entre los dos partidos políticos.

Sin embargo, el agotamiento definitivo del modelo político y económico, instaurado a finales de los años ochenta, basado en los ingresos de las exportaciones petroleras, y que parecía garantizar el crecimiento económico continuo y la estabilidad

democrática, ha dado lugar a una creciente pérdida de legitimidad del sistema político establecido, poniendo fin a la tradicional hegemonía de los partidos de Acción Democrática (AD) y el social-cristiano (COPEI) en las elecciones del 5 de diciembre de 1993, y a desequilibrios económicos cada vez más evidentes, unidos a un deterioro de las condiciones de vida de la mayoría de la población. 78

El proceso electoral de 1973, en donde fue electo Carlos Andrés Pérez del partido AD, en su primer período de gobierno se desarrolló con la misma proliferación de partidos y candidatos que los procesos anteriores, pero tuvo como resultado una tendencia al bipartidismo. El verdadero fenómeno electoral de ese año es la concentración de aproximadamente de 90% del voto para la presidencia en los candidatos de AD y COPEI y alrededor del 80% para las representaciones parlamentarias en estos partidos. Esta tendencia se iría reforzando en las posteriores elecciones de 1978, 1983 y 1988. Implica esto que ha venido reduciéndose el "espacio" de otras alternativas políticas, especialmente de las izquierdas no social democratas.

El programa que se puso en marcha durante el gobierno del entonces presidente Carlos Andrés Pérez, establecía la profundización económica y social de la democracia, en momentos en los que Venezuela parecía estar en condiciones especialmente favorables, ya que durante este período se presentó la crisis energética mundial, así, las grandes exportaciones de petróleo proveyó al país de cuantiosos ingresos públicos que sirvieron para acelerar la reforma administrativa del Estado (como se ha venido evidenciando el petróleo ha sido el pilar de la economía venezolana, por lo que, su importancia económica y política es vital). Sin embargo, también se aplicó una política de reformas estructurales del Estado, lo cual, además de muy costosa, elevó considerablemente el gasto público.

(78) En las elecciones de 1993, Rafael Caldera fué elegido como candidato por una alianza muy amplia -dominada por su propio partido Convergencia, y por un partido de izquierda, el Movimiento del Socialismo (MAS).

El gobierno de Andrés Pérez, fue considerado contradictorio, conflictivo, demagógico y despilfarrador, la política económica del "perecismo" devino en un sistema "excluyente y conflictivo" es decir, llegó a un punto en el que la crisis económica interna, la caída 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.

Esto permitió que el candidato a la presidencia, Luis Herrera Campins de COPEI, ganara las elecciones de 1978. Unos de sus lemas de campaña electoral "era un gobierno para los pobres", de esta manera se expresaba implícitamente la voluntad de reorientar y redefinir el fundamento social de la democracia representativa, así como las bases del desarrollo sociopolítico. Sin embargo, en poco tiempo resultó que no se estaba cumpliendo la promesa contenida en el lema.

Herrera Campins, fue el segundo presidente venezolano proveniente de Copei y a diferencia de su antecesor Rafael Caldera no gozó de una mayoría en el Parlamento; además, no buscó consenso político, ni siquiera en cuestiones puntuales como el presupuesto estatal, a través de acuerdos con otros partidos y mucho menos con el partido AD (el iba hacer todo lo posible para que el AD no volviera al gobierno).

Las relaciones con la mayoría del Parlamento fueron tensas durante todo el período constitucional y empeoraron aún más cuando, el entonces presidente desconoció decisiones de su propio partido. Herrera Campins fue el Presidente que se mantuvo más aislado de todos los presidentes de Venezuela, de sus copartidarios, de movimientos y organizaciones que lo habían apoyado y también de los partidos y agrupaciones de la oposición. Asimismo, las consultas con las cúpulas partidistas, con la burocracia sindical y las organizaciones corporativas del capital fueron dejadas de lado. En este caso el unipartidismo del ejecutivo, implicó relaciones tensas y difíciles con el propio partido del gobierno ya que sólo realizaba reuniones con íntimos amigos y colaboradores.

Todo esto originó una crítica abierta a la forma en que se gobernaba. Herrera Campins trataba, por un lado, desaparecer la política económica del perecismo 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.

La crisis se profundizó y amplió sus consecuencias cuando los precios del petróleo empezaron a bajar a finales de 1981, llegándose a crear una crisis fiscal del Estado. El gobierno trató de aguantar mediante el endeudamiento a corto plazo en el mercado financiero internacional. Adicionalmente, la crisis devino aún más al manifestarse sus efectos en el crecimiento de la delincuencia, la baja en la calidad de la vida de los ciudadanos, el empeoramiento de los servicios públicos, una corrupción ampliamente difundida (en la que estuvieron involucrados altos funcionarios del gobierno de Herrera) y la consiguiente sensación de una pérdida de seguridad en todos los sectores. Todo ello se venía evidenciando en el período constitucional anterior, pero se agudizó en éste período, en gran parte por el debilitamiento del desarrollo socio-político y del Estado. Así, el período de Herrera Campins se caracterizó por la coexistencia de una crisis económica y social, a la incapacidad para darle solución.

En tales circunstancias, no es de extrañar que la campaña dentro del proceso electoral de 1983, fuese particularmente de larga duración y de violencia verbal, logrando con ello el efecto deseado de una amplia movilización, y de una gran participación de la ciudadanía en las elecciones. Por lo que, el candidato Jaime Lusinchi, al igual que su partido AD, logró transmitir la sensación de que estaba conciente de los graves problemas derivados de la crisis generalizada y la necesidad de ir redefiniendo un nuevo modelo de desarrollo; por eso lanzaron serias proposiciones como construir un nuevo "pacto-social" y la de crear un "sector económico cogestionario" (existía en la percepción de la mayoría de los ciudadanos, la capacidad de AD de resolver los problemas, independientemente de si AD podía resolverlos).

El 2 de febrero de 1984, Jaime Lusinchi se convirtió en el sexto mandatario desde 1958, 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.

A Jaime Lusinchi, le tocó administrar la crisis económica más grande de la historia de Venezuela, sin embargo terminó su mandato con un altísimo grado de popularidad. "por el método de tapar los problemas y no resolverlos", dilatar las soluciones difíciles que podrían haber causado graves problemas de gobierno. Por ejemplo, realizó 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 no le explotara en la manos, tal vez a su sucesor le ocurriría (que de hecho sucedió), pero lo importante era que a él no.

El liberalismo económico aplicado en Venezuela nació, durante el gobierno de Lusinchi. Este nuevo modelo de desarrollo desembocó en una serie de protestas sociales. Aunque a Lusinchi no le tocaron protestas violentas, sí a su sucesor.

El gobierno de Andrés Pérez, surgió de un proceso electoral en el cual se le ocultó al país las graves dificultades que confrontaba. El candidato del partido AD no le comunicó adecuadamente a la población el contenido del programa de reformas estructurales que aplicaría, ya que la nueva política económica de Pérez poco publicitada en la campaña electoral, estaba pensada justamente para evitar que terminara cayendo por el despeñadero de la crisis, para detener el potente haz disolvente que los gobiernos anteriores habían venido configurando. Sin embargo, esto pudo haber sido entendido como un acierto electoral, pero se convirtió inmediatamente después en un error estratégico.

A diferencia de su primer período (1974-1978) en la que, la economía tuvo una evolución favorable con base en el auge petrolero, el nuevo gobierno heredó una economía "al borde de la crisis", debido principalmente a la baja de precio internacional del energético, la caída abrupta de las reservas monetarias, el creciente peso de la deuda externa y los aumentos del desempleo abierto.

En este contexto, se implementó el VIII Plan de la Nación, mejor conocido como el "Gran Viraje", documento de gran importancia en el cual se ponían en claro los problemas del país. Con el propósito de combatir la inflación, equilibrar la balanza de pagos e impulsar la recuperación y el crecimiento sostenido.

Los resultados fueron benefactorios en la estructura macroeconómica esto debido más que nada a la alza de los precios del petróleo en los primeros dos años del gobierno de Andrés Pérez, sin embargo, después el precio de este recurso tendió a la baja al finalizar la guerra del Golfo Pérsico. Esto aunado a las elevadas erogaciones del gobierno provocaron un déficit del sector público; para revertir este resultado las autoridades cortaron los proyectos de inversión, reinstalaron aumentos mensuales en las tarifas internas de gasolina y los combustibles afectando a la población.

Sin bien, los programas sociales paliaron algunos efectos negativos del programa de ajuste, la situación de la mayoría de los venezolanos se deterioró en forma acelerada, durante este período se suscitaron diversos movimientos sociales en protestas por las políticas oficiales, y en demanda de mejores condiciones de vida. Todo ello en un marco de huelgas y paros en todo el país.

Así, tenemos que durante el gobierno de Carlos Andrés sobresalen acontecimientos de gran importancia, como el llamado "Caracazo" en febrero de 1989 debido al primer paquete de medidas económicas aplicadas en ese año, que consistió en una reacción popular de rechazo, manifestándose en el saqueo de comercios y actos de extrema violencia resultando alrededor de 300 muertos.

El segundo movimiento violento, fué el intento de golpe de Estado en febrero de 1992. Batallones de fuerzas armadas, encabezados por el teniente coronel Hugo Rafael Chávez, se levantaron en armas para derrocar al Gobierno, pero fué un intento fallido. El Presidente reasumió el control del Gobierno y aseguró que nada haría cambiar la orientación del programa económico.

En sí, los resultados socio-económicos más importantes de este período fueron contradictorios en lo económico y altamente cuestionable en lo social, por lo cual, llegó a ser criticado estimulando la más alta tasa de protestas y conflictividad social en todo su período evidenciando una inestabilidad política.

En las elecciones presidenciales del 5 de diciembre de 1993, ganó Rafael Caldera, lo cual señaló el firme deseo de cambio de los venezolanos ya que estaban disgustados por la corrupción y achacaban su pérdida de fe a los abusos cometidos por los dos partidos de Acción Democrática (AD) y el Partido Social Cristiano (COPEI). Su descontento se reflejó en la votación final, más de la mitad de los votos fueron para los dos nuevos partidos de alternativa. Convergencia, encabezado por Rafael Caldera y Causa R. El consenso sobre la necesidad de cambio fue palpable durante todo el proceso electoral.

Lo cual constituye un hito fundamental, ya que los resultados aportan una significativa recomposición del cuadro político bipartidista que había predominado desde hace tiempo, siendo esta superada por los nuevos partidos. Esto sólo nos demuestra las carencias más graves del actual sistema político que es la oposición clara al gobierno.

Varios aspectos contribuyeron a este respecto, la crisis de los partidos que viene acumulándose en los últimos años en medio de la desconfianza y la falta de credibilidad expresada por los altos niveles de abstención electoral.

Por otra parte, durante los primeros años del mandato de Caldera, su gobierno ha contado con el apoyo de AD, el mayor partido de oposición, que dispone de 55 de los 203 escaños de la Cámara de Diputados. Este apoyo también ha sido importante debido a los estrechos vínculos entre AD y la principal organización sindical, la Confederación de Trabajadores de Venezuela (CTV), que han contribuido a amortiguar las protestas sindicales contra el Gobierno.

El 2 de marzo de 1996 se dió un nuevo equilibrio en el Congreso. El partido de Caldera, Convergencia, que cuenta con 23 diputados, y AD perdieron respectivamente la presidencia de las dos Cámaras del Congreso en favor del MAS y del COPEI, que con 53 diputados es la segunda fuerza parlamentaria. Este cambio fue el resultado de la formación de una nueva alianza entre el MAS (con 24 diputados), el COPEI y el partido de izquierda, La Causa Radical (LCR), que con 40 diputados es la tercera fuerza parla-

mentaria. Esta alianza que cuenta con una sólida mayoría absoluta en el Congreso, probablemente no va a alterar fundamentalmente la estabilidad política y la posición del Gobierno. Más bien, el pacto MAS-LCR-COPEI se hizo con el objetivo primordial de reforzar su posición parlamentaria y no para enfrentarse a la política económica del Gobierno. (79)

Este realineamiento de los partidos políticos se ha realizado con la finalidad de frenar la línea ascendente de AD que, tras la destitución de Carlos Andrés Pérez y la derrota en las elecciones presidenciales de 1993, ha recuperado su posición, especialmente después de las elecciones regionales y municipales del 3 de diciembre de 1995. En aquella ocasión, AD obtuvo 11 de los 22 puestos de Gobernador y la alcaldía de Caracas, con lo cual ha consolidado su posición como principal partido de Venezuela y se presenta con claras opciones de llegar al gobierno en las elecciones generales de 1998.

Así, si el ajuste implantado por el Presidente Rafael Caldera, se revela incapaz de generar la estabilización prevista, los partidos políticos tenderán en mayor medida a distanciarse de una política impopular, sobre todo conforme se acerquen las elecciones de 1998. Por lo que, la estabilidad política no debe considerarse garantizada durante el resto del mandato de Caldera.

(79) Informe del IRELA, VENEZUELA: ¿Un cambio de rumbo?, 16 de septiembre de 1996, p. 5

CAPITULO III

INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE MEXICO Y VENEZUELA

3.1 Evaluación del Intercambio Comercial

Las relaciones bilaterales entre México y Venezuela están marcadas por un fuerte intercambio cultural, de cooperación técnica, contacto político y coincidencia en relaciones exteriores. Estas relaciones se han fundamentado en lazos de amistad que a lo largo de su historia, han permitido un verdadero acercamiento entre los respectivos gobiernos, fortaleciendo así el entendimiento político y la cooperación económica .

Han compartido un sinnúmero de características, no sólo de origen, lengua o situación geográfica sino de problemas semejantes como los de la últimas décadas, la deuda externa, la crisis petrolera etcétera. Asimismo, por ser países petroleros tienen interés en el comportamiento de ese mercado, además de coincidir en la necesidad de implementar una estructura de precios justos para los hidrocarburos. Existe por otra parte una gran coincidencia en su lucha por encontrar un instrumento para alcanzar el desarrollo y trabajar día con día en el proceso de integración, a fin de promover el crecimiento económico y social para la región.

Las nuevas realidades de la economía internacional hacen más necesaria que nunca una cooperación fructífera que intensifique el comercio amplio, y los espacios de inversión que estimulen la eficacia productiva y permitan una mayor integración del área en el escenario mundial.

A partir de finales de la década de los cuarenta se empezó a mantener un acercamiento en las relaciones económicas y diplomáticas entre México y Venezuela, suscribiendo ambos países una serie de acuerdos como la Conferencia de Chapultepec de 1945, sobre problemas de la Guerra y la Paz, la Carta de la

Organización de Estados Americanos (OEA) en 1948, la declaración de Caracas en 1954, el tratado de Montevideo que dió origen a la ALALC en 1960, asimismo las reformas a este tratado que dieron nacimiento a la ALADI; ambos países coincidieron en la creación del SELA. Estos dos últimos modelos de integración han representado para ambos países el fortalecimiento de nexos e intereses comunes con el propósito de lograr un verdadero desarrollo en la zona.

Este acercamiento se incrementó sustancialmente durante la década de los años ochenta con una constante aproximación diplomática (1) sin embargo, en lo que respecta al intercambio comercial entre las dos naciones no dejó verdaderos frutos. En cambio a finales de la década de los ochenta y principios de la década de los años noventa empezó a mostrar claros avances.

Lo anterior se puede explicar debido a que en la década de los 70's, Venezuela no era comercialmente importante para México y en la lista de los principales socios comerciales Venezuela no aparecía, ya que el petróleo de ambas naciones las hacía competitivas en el comercio internacional.

Empero esta tendencia dió un giro en su contenido a partir de 1983, debido a la crisis económica mundial, el cual fue el catalizador en el acercamiento económico-comercial; es decir, con la caída de los precios del petróleo internacionales y la crisis mundial de la deuda externa, los dos países intentaron buscar nuevas formas de negociación comerciales en el seno de la ALADI e implantar mecanismos novedosos en el comercio bilateral.

Así, a partir de ese año, el intercambio se incrementó, aunque pobremente pero de manera sostenida. Esto fue posible porque después de la crisis de los precios internacionales, el interés de concertación en política petrolera fue, tanto para México como para Venezuela, una prioridad en los asuntos externos.

(1) Los acuerdos conjuntos durante ésta década fueron: el Acuerdo de Cooperación Energética para Centroamérica y el Caribe o Pacto de San José en 1980, la creación del grupo Contadora como instrumento de solución pacífica al conflicto centroamericano, en 1982, y el Acuerdo de Cooperación Económica del Grupo de los Tres en 1989.

Al principio la concertación petrolera de México con Venezuela se realizaba en forma bilateral para mantener una política de precios, producción y comercialización de manera independiente. Sin embargo, con la agudización de la crisis mundial del petróleo, empezó a ampliar su política petrolera económica con los países productores de petróleo, de esta manera se mantenía una cierta presencia en el mercado mundial, pero con Venezuela se mantuvo un contacto más cercano. El primer paso que dió México fue la de agregarse a la OPEP como observador informal en las negociaciones de Londres de finales de 1983.

En estas negociaciones, México contribuyó de manera notable al reordenamiento del mercado, al establecer, por primera vez en la historia, mecanismos de consulta con la OPEP y otros exportadores principalmente Venezuela. Esto significó un cambio importante en su política exterior en esta materia. México al convertirse en un país petrolero destacado, adquirió la nueva responsabilidad de actuar, junto con los demás países productores, para fortalecer y estabilizar el mercado. Esta política se ha reconocido ampliamente en el ámbito internacional.

En esa ocasión México decidió congelar sus precios petroleros, en tanto no se supieran las resoluciones de la OPEP. Asimismo, acordó con Venezuela coordinar la fijación de sus respectivos precios para el petróleo pesado, el de mayor exportación para los dos. Ambos países trataron de mantener un posición conjunta con respecto de la crisis mundial de los energeticos.

En una conferencia, el director en turno de Petroleos Mexicanos, Mario Ramón Beteta señaló: "los productores no pueden permitir que el petróleo se comporte como otros productos, cuyos mercados se caracterizan por su inestabilidad. El petróleo es un producto estratégico muy importante para dejarse al libre juego de la especulación; debía hacerse un esfuerzo conjunto para disminuir la inestabilidad del mercado petrolero. Para México, la importancia que tiene la estabilidad del precio del petróleo, es que la industria petrolera desempeña un papel estratégico; en la situación económica del país. Las ventas de petróleo y gas representan más de tres cuartas partes de las exportaciones de mercancías, lo que convierte a PEMEX en la fuente principal de divisas.

"En esta situación, México debe contribuir a lograr la disciplina en materia de oferta, esta es la razón básica de nuestros contactos con otros importantes productores y exportadores de petróleo tanto fuera como dentro de la OPEP. Es por esta razón que se defiende la necesidad de armonizar las políticas de los productores, así México realizó fructíferos contactos bilaterales con otros participantes." 2

A pesar de que México no pertenece a la OPEP, logró participar activamente en las decisiones de esta organización valiéndose de sus lazos de amistad con Venezuela y, a la vez, mantenerse como productor independiente, por lo que Venezuela estaba dispuesta a mantener las relaciones orientadas a mejorar y ampliar mecanismos de colaboración petrolera.

Así, mientras México utilizaba a Venezuela para sus propósitos de cambio en su política petrolera, Venezuela encontraba en México el mejor aliado en la estabilización del mercado petrolero.

Por lo que, no obstante de su rivalidad comercial, la agudización de la crisis petrolera hizo que ambos países revaloraron su forma de concertación con cada uno.

El presidente Miguel de la Madrid hizo una gira por Venezuela en 1984, en la que 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 bienes de capital para la industria petrolera y petroquímica, con el objeto de sustituir importaciones, por lo que se firmó un convenio de intercambio de bienes de capital.

(2) Revista de Comercio Exterior, vol. 33, Núm 11, Noviembre de 1983 p. 1030-1035; "La necesidad de estabilizar el mercado petrolero, una perspectiva mexicana" (Texto de la Conferencia pronunciada por el Director ante el Seminario de Energía de Oxford, el 3 de septiembre de 1983 en Oxford Inglaterra)

El hecho de que México y Venezuela sean los más grandes productores de petróleo de la subregión latinoamericana, estimuló a los organismos federales encargados de la política energética a establecer contactos, tendientes a la complementación industrial e intercambio comercial, y dar especial referencia al programa de Cooperación en materia petrolera y petroquímica que se firmó en esa visita del presidente de México a Venezuela.

El programa incluía el intercambio de información sobre ofertas y demandas del sector petrolero y petroquímico; incremento de cooperación en el área petroquímica para la mejor colocación en el mercado externo de los productos, tanto primarios como secundarios de las industrias de ambos países; esfuerzos conjuntos para la investigación y desarrollo tecnológico del sector y, la cooperación en la formación, entrenamiento y capacitación del personal técnico.

Tanto el entonces presidente de México, Miguel de la Madrid como el presidente de Venezuela, Jaime Lusinchi, acordaron alcanzar la estabilidad de precios del petróleo, por lo que ambos mandatarios viajaron juntos para exponer una opinión binacional ante los países árabes. Los intereses mutuos permitieron desarrollar más los contactos ya establecidos.

En octubre de 1984, los trece integrantes del cartel (incluidos México y Egipto como observadores) habían tomado una decisión fundamental: se recortaría la producción en 1.5 millones de barriles de crudo al día, para tratar, de sostener los precios de referencia acordados en la reunión ordinaria realizada en Londres el 14 de marzo de 1984.³

México y Egipto, no integrantes de la OPEP, se sumaron a las reuniones consultivas y anunciaron su intención de solidarizarse con los acuerdos del organismo. Así, en opinión de Francisco Labastida Ochoa, Secretario de Energía Minas e Industria Paraestatal de México, "México defendía sus intereses de manera activa; independiente y nacionalista y cuando ellos coinciden con los de otros países, los defiende de manera coordinada".⁴

(3) Revista de Comercio Exterior, Vol. 34, núm 11, noviembre de 1984, p. 1131

(4) Op. Cit., p. 1132

Puede considerarse que en efecto la OPEP (esta vez con la colaboración de México y Egipto), logró ganar la batalla a corto plazo, puesto que la exigencia fundamental era dar muestras de agilidad y rapidez ante un fenómeno que amenazaba derrumbar los precios de referencia.

En adelante México mantuvo una política de exportación que contribuyó de manera importante a la defensa de la estabilidad del mercado y de la estructura de precios definida en marzo de 1983. Era claro pues, que se partiría desde este momento a una nueva forma en las relaciones comerciales.

En 1985 México y Venezuela firmaron un convenio de cooperación técnica y planificación económica y social. Se trataba de intercambiar experiencias y personal especializado. En el convenio se señalaba que PEMEX y PETROVEN de Venezuela concretarán los programas de complementación en la fabricación de equipos para la industria. Las dos empresas harían el inventario de equipos y maquinaria que se fabricará en sus respectivos países con el objeto de suplir al otro en aquellos casos que resultasen complementarios. 5

En 1986 se firmó un documento de cooperación: el Programa de Complementación Económica Bilateral mediante el cual se busca el fortalecimiento de la cooperación industrial y ecológica así como el incremento del intercambio comercial recíproco.

En 1986 las ventas venezolanas a México resultaban realmente insignificantes en comparación con lo que realizaba este último con otras naciones. Hubo algunos intentos de mejorar esta situa--

(5) Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, núm 5, mayo de 1985 p. 31

El presidente Miguel 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 esfuerzos para procurar la estabilidad del mercado..." (véase Miguel de la Madrid, Cuarto Informe de Gobierno de 1986)

ción, pues el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) 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 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. 6

México empezaba a mostrar un interés muy claro por incrementar sus ventas a Venezuela. Así, el comercio bilateral tendió a mejorar debido principalmente al acercamiento que le exigió la crisis petrolera mundial. 7

A finales de 1988 el comercio bilateral empezó a incrementarse pues la balanza comercial entre ambos países, que ha beneficiado por lo regular a México, a partir de 1989 el comercio bilateral casi se equilibró de 61,714 millones de dólares exportados de México y 56,971 millones de dólares exportados de Venezuela.

Entre los factores que influyeron todavía más en este crecimiento de intercambio comercial se encuentran: la crisis económica y los problemas de endeudamiento que se manifestaban en ambos países, y cuyos gobiernos aplicaron políticas de ajuste estructural y de modernización de sus economías, modificando drásticamente sus estrategias de desarrollo, originando así la liberación comercial y los esfuerzos integracionistas.

Además, 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, y México

(6) Revista de Comercio Exterior, vol. 37, núm 1, enero de 1987 p. 85

(7) La concertación en 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.

ha adquirido un papel prioritario en la nueva estrategia comercial de Venezuela. Durante la toma de posesión de Carlos Andrés Pérez a la presidencia de Venezuela en 1989, se hizo referencia a las relaciones bilaterales en las que se dijo, existían posibilidades de acuerdos de complementación económica en campos como el aluminio, hierro, acero, petroquímico y productos y equipos para la industria petrolera, comercial, pesquera, científico-técnico y cultural. 8

Asimismo, desde su visita a México en 1989, declaró que México debería jugar un papel más importante en los esfuerzos de entendimiento de países latinoamericanos para enfrentar conjuntamente la crisis económica. El presidente Andrés Pérez preveía un incremento sustancial en el comercio México-Venezuela gracias a la intensidad con lo que se llevaron las negociaciones desde 1984. Ello posibilitaría, avanzar en el proceso de integración económica. 9

En esta ocasión, los presidentes estudiaron la relación y cooperación bilateral así como el problema de la deuda externa de los dos países, y coincidieron en la necesidad de propiciar nuevos esquemas de cooperación internacional que reconocieran los vínculos entre el financiamiento, el comercio y desarrollo, que completaran los esfuerzos nacionales y que propicien una distribución más equitativa del costo de la crisis. 10

A Venezuela le importaba no estancarse ante la integración, así, desde el primer año de gobierno de Carlos Andrés Pérez se intensificaron las negociaciones con naciones como Chile, los integrantes del Pacto Andino, Costa Rica y México, para liberalizar su comercio y fomentar sus exportaciones.

Hasta hace apenas unos años Venezuela vivió de espaldas a la integración latinoamericana. Desde luego, en los documentos oficiales y en los Planes de la Nación se reconocía la necesidad

(8) El Universal, 8 de junio de 1989, p.14

(9) Revista de Comercio Exterior, vol. 39, núm 2, febrero de 1989 p. 109

(10) Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE). Informe de labores de la Secretaría de Relaciones Exteriores 1988-1989, México, 1989, p. 123

de este proceso, pero todo era pura retórica que no tenía nada que ver con la práctica. Sin embargo, desde 1990, asistimos a un sorpresivo cambio de actitud. En efecto, junto con la adopción de una nueva política económica, puesta en sintonía con la tesis de apertura y liberalización, el país ha hecho esfuerzos por revitalizar viejos esquemas y adelantar la firma de tratados de libre comercio bilaterales. De modo pues que la retórica ha dado paso a una interesante política de integración y negociaciones comerciales con América Latina y el Caribe.

Por otra parte, en el Plan Nacional de Desarrollo del presidente de México Carlos Salinas de Gortari, se señala que México con Venezuela y Colombia mantiene una relación singular, producto entre otros factores de nuestra relativa cercanía geográfica. "Es propósito desarrollar más esta relación intensificando los esfuerzos comunes de complementación hacia la integración. Con trabajo continuo podremos aprovechar las oportunidades existentes en el campo económico. Asimismo, actuando coordinadamente podremos hacer que la cooperación con Centroamérica y el Caribe sea más efectiva y útil. México intensificará su intercambio económico y su concertación política y su coordinación en la cooperación con esas naciones.¹¹

El 10 de abril de 1989, en la Ciudad de México, se celebró la primera reunión del grupo técnico México-Venezuela con el objeto de intercambiar puntos de vista diferentes a la integración económica entre esas naciones y Colombia. Entre los puntos tratados están: a) la situación de los convenios vigentes entre México y Venezuela b) la evolución del acuerdo de San José, y el análisis de integración entre Argentina, Brasil y Uruguay y, c) las posibilidades de integración en petroquímica secundaria, industria automovilística, transporte aéreo, marítimo, telecomunicaciones, turismo e intercambio comercial en general. ¹²

(11) Revista de Comercio Exterior, Edición Especial "Plan Nacional de Desarrollo" 1989 p. 23

(12) Revista de Comercio Exterior, vol. 39, núm 5, mayo de 1989, p.110

Los días 5, 6 y 7 de junio de 1989, tuvo lugar en Caracas, Venezuela, la 11 Reunión del Grupo Técnico Bilateral para el establecimiento de un Esquema Amplio de Colaboración y Complementación entre México y Venezuela. En la reunión se analizaron las posibilidades de cooperación comercial, económica, cultural, petrolera, industrial, pesquera y científico-técnico.

(13)

Se puso énfasis en aquellos proyectos y programas de cooperación que ofrecen posibilidades de concreción inmediata. En este sentido, se registraron avances sustanciales en proyectos de asociación en actividades relacionadas con el aluminio, insumos para la industria petrolera, la siderurgia y la petroquímica.

En junio de 1989, el Secretario de Relaciones Exteriores Fernando Solana viajó a Venezuela con el propósito de efectuar preparativos de la visita de Estado del Presidente de México a ese país, se entrevistó con el Presidente Carlos Andrés Pérez y el Canciller Enrique Tejera con quienes dialogaron sobre la decisión de fortalecer la relación bilateral y continuar trabajando conjuntamente en el Mecanismo Permanente de Consulta y Concertación política; asimismo, el canciller presidió una delegación de empresarios mexicanos para iniciar contactos que establecerán o incrementarán sus relaciones comerciales y de inversión con Venezuela.

El 18 de julio de 1989, el Presidente Carlos Salinas de Gortari visita Venezuela, siendo su primera gira de Salinas por el exterior, y concidió, como con Miguel de la Madrid, en que Venezuela fuera el primer país en la agenda diplomática del gobierno mexicano.

El mandatario venezolano dijo sobre la visita de Carlos Salinas de Gortari a su país: "tenemos la esperanza, ambos presidentes de firmar acuerdos concretos y sustantivos que abran también camino para intensificar las relaciones tanto de México como de Venezuela con el resto de América Latina".¹⁴

(13) Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE). Informe de labores de la Secretaría de Relaciones Exteriores, 1988-1989, México, 1989 p. 115

(14) Excelsior, 3 de febrero de 1989, p. 2

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.

Los presidentes manifestaron su preocupación por la crisis económica global que afecta a América Latina. Abordaron el tema de la deuda externa en los países de la región y expusieron la necesidad de una acción internacional para resolver este problema de manera que se logre una reducción sustantiva de la misma. Señalaron la importancia de que la integración de América Latina sea gradual y equilibrada mediante nuevos fórmulas realistas y proyectos específicos. Se declararon en favor del fortalecimiento de la concertación y cooperación regional. 15

Los documentos suscritos abordaron la: instrumentación de un programa entre ambos países. Con esto se pretendía iniciar una integración progresiva de las economías de la región en el marco de ALADI; la renovación del acuerdo de San José y la elaboración de un plan de cooperación para Centroamérica, al margen del PCE.

En el plano bilateral, se suscribió el acuerdo para combatir el narcotráfico, acuerdo de cooperación científica y tecnológica que contemplaron el intercambio de experiencias en proyectos conjuntos de investigación científico-técnicos, útiles para la posible creación de empresas mixtas, protocolo de cooperación hacendaria y financiera, Carta de intención en materia de construcción y consultoria, y un convenio de coordinación, cooperación y promoción comercial. 16

Por último, acordaron continuar la negociación de los siguientes instrumentos: aprovechar las preferencias que se otorgan a ambos países en licitaciones públicas internacionales; en la

(15) Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), Informe de labores de la Secretaría de Relaciones Exteriores, 1988-1989. México, 1989, p. 118

(16) Revista de Comercio Exterior, vol. 39, núm 5, mayo de 1989 p. 110

promoción de inversiones conjuntas y un programa de cooperación en desarrollo tecnológico: el estudio de la posibilidad de concluir tratados de extradición y asistencia mutua en materia penal y de ejecución de sentencias penales.

Las siguientes reuniones presidenciales se dieron en el marco del Grupo de los Tres, el cual se tratará con más detalle en el siguiente capítulo, asimismo algunos avances alcanzados en las negociaciones entre México y Venezuela en este Grupo, ya que el comercio bilateral se hará por medio de las medidas establecidas en este tratado de libre comercio.

En la reunión de los presidentes, en julio de 1989, también se ratificó el Programa de Acción para Complementación Económica México-Venezuela, con relación a este programa se analizarán los algunos avances en los sectores más importantes.

Con respecto a la actividad comercial, los dos gobiernos realizarían esfuerzos para alcanzar una mayor coordinación de las políticas comerciales de los dos países. Estas acciones tendrán como objetivo fundamental incrementar y diversificar el comercio recíproco y propiciar una mayor apertura comercial entre ambas naciones. Ambos gobiernos facilitarían los contactos entre las empresas correspondientes de los dos países. Con respecto a este punto se analizará la evolución del comercio bilateral:

Las relaciones entre México y Venezuela trascienden el plano comercial y que conforman un espectro dinámico de vínculos cada vez más prósperos.

Durante la década de 1981 a 1990, el intercambio comercial entre México y Venezuela se caracterizó por marcadas variaciones en los valores tanto de sus importaciones como de sus exportaciones. La exportaciones mexicanas fluctuaron entre 32 en 1981 a 137 millones de dólares en 1990 y las exportaciones de Venezuela hacia México fluctuaron entre 19 millones de dólares a 172 millones de dólares respectivamente en los mismos años.

En 1989 como mencioné anteriormente se alcanzó el equilibrio de la balanza comercial entre los dos países, esto se debió a:17

-El estricto cumplimiento por parte de México del compromiso suscrito por PEMEX, durante la visita del Presidente Salinas de Gortari a Venezuela, que establecía la adquisición de Maraven y Fuel Oil venezolano; compras que ascendieron 45 millones de dólares, equivalentes al 71% de las adquisiciones totales hechas por México .

-El incremento de 241% de las compras de productos no petroleros hechas por México, mismas que se incrementaron de 5 a 17 millones de dólares.

-La disminución de la compras venezolanas a nuestro país, esto debido a la grave contracción económica que enfrentó Venezuela durante ese año, como resultado de las medidas de ajuste aplicadas por el nuevo gobierno venezolano.

El 74% de las exportaciones totales mexicanas a Venezuela se integró por: 47% de productos de las industrias químicas, 15% de los metales comunes y sus manufacturas y 12% de máquinas y aparatos eléctricos.

El 70% de las compras totales de productos venezolanas correspondieron a: 41% de metales comunes y sus manufacturas, 16% de máquinas y aparatos eléctricos y 13% de productos vegetales.

En 1990 se registró un repunte que por primera vez superó la cifra de 100 millones de dólares, ya que las exportaciones de México a Venezuela fueron de 136,711 millones de dólares (mdd) cuando en 1989 fue de 61.714 mdd y las exportaciones de Venezuela a México fueron de 172,369 mdd, cuando el año anterior fueron de 56,971 mdd.

(17) Folleto del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). "Intercambio Comercial México-Venezuela en 1989", Como Exportar a Venezuela, México, 1995, p. 2

Los productos exportados por Venezuela durante este año fueron de azúcares y sus manufacturas, calderas y artículos eléctricos, productos de hierro, aluminio y productos químicos, prendas de vestir. Los productos exportados de México a Venezuela fueron: muebles, mobiliario médico-quirúrgico, legumbres, hortalizas, plantas, raíces, papel, carbón.

En 1992, las importaciones realizadas por Venezuela fueron de 199,347 mdd, magnitud que al compararla con la obtenida el año anterior que fue de 126,596 mdd, experimentó un crecimiento del 57.46%; sin embargo, siguió siendo deficitario por tercer año consecutivo para México.

Este comportamiento se originó por el crecimiento de las importaciones de los siguientes sectores: sector agrícola-vegetal y productos alimenticios, productos químicos, máquinas y aparatos, material eléctrico, material de transporte y otros, y al término de 1992, el cierre de una refinería petrolera niveló la balanza comercial entre ambas naciones, puesto que las exportaciones de Venezuela a México fue de 207,311 mdd y el año anterior fueron de 140,288 mdd.

Los principales productos exportados de Venezuela a México fueron: dodecibenceno, aluminio sin alear, productos laminados de hierro, antibióticos y otros.

Durante 1993, las exportaciones de México hacia Venezuela ascendieron a 227.4 millones de dólares (14% más que en 1992) y las importaciones mexicanas de productos venezolanos sumaron 226.9 millones de dólares (9.5% superior al año anterior) originando un saldo superavitario para México de 538 mil dólares. Cabe señalar que por primera vez en 1993 ambas corrientes de comercio se igualaron.

El comercio bilateral entre México y Venezuela se concentró en bienes de la industria manufacturera. Cerca del 60% de las exportaciones y 66% de las importaciones que México realizó, correspondió a productos metálicos, maquinaria y equipo.

Dentro de esta rama, México vendió a Venezuela principalmente automóviles y sus partes por un valor de 44 millones de dólares. Además, se exportaron algunos productos como máquinas y aparatos mecánicos y eléctricos, así como sus partes. A su vez importó de Venezuela aluminio, fundición de hierro y acero y sus manufacturas, por cerca de 121 mdd. La compra de estos productos se explica porque los principales insumos para su producción (gas, agua y electricidad) gozan de tarifas que son cerca de 50% inferiores respecto a las mexicanas, lo que le permite vender a precios más bajos. En lo referente al acero es importante mencionar, que si bien nuestro país es un importante productor (segundo lugar en América Latina y el décimonoveno a nivel mundial), alrededor del 30% de su consumo es abastecido por importaciones.

Otro rubro importante fue el comercio de productos químicos, que representó 19% de las exportaciones y 18% de las importaciones totales. En este renglón, Venezuela adquirió insumos tales como los ácidos policarboxílicos y compuestos con funciones de nitrógeno y le vendió a México básicamente dodecibenceno.

A pesar de que ambos países poseen vastos recursos petroleros, México compra algunos productos minerales venezolanos, como combustible y aceite, cuyo valor representa poco más del 10% de los egresos totales por importación. Con relación a los bienes agropecuarios y agroindustriales, durante 1993 el balance comercial resultó desfavorable para México en 2.2 mdd, por su repunte en las importaciones de semillas frutos oleaginosos, preparaciones a base de cereales, preparaciones de carne de pescado y crustáceos, y bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, cuya participación en las importaciones agropecuarias amplias totales fue del 98%.¹⁸

Entre los productos que México exportó a Venezuela destacan preparaciones alimenticias diversas, azúcares y artículos de confitería, y legumbres y hortalizas.

(18) Folleto de la Embajada de Venezuela. El Tratado de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela. México, 1996, p. 10

En 1994, el intercambio comercial entre México y Venezuela, alcanzó más de 470 millones de dólares, de los cuales (37%) correspondieron a las exportaciones mexicanas, es decir 173 mdd y los restantes 297 millones (63%) a las exportaciones de Venezuela, generándose así un saldo deficitario de México de 123 millones de dólares. 19

Esto se debió a que en 1994 México representaba un mercado importante para Venezuela, ya que el peso se encontraba relativamente sobrevaluado y a los mexicanos les resultaba comparativamente barato comprar mercancías fuera del país. Pero el estallido de la crisis mexicana, tras la devaluación del peso, invirtió los factores y la moneda mexicana se encontraba relativamente abajo de su valor real, por lo que los productos mexicanos resultaban más baratos en el exterior y sumamente atractivos.

Entre los principales productos mexicanos vendidos en este año a Venezuela se encuentran los automóviles para transporte de carga y personas, máquinas para acceso de información, ácidos policarboxílicos, libros, almanaques y anuncios.

Las principales exportaciones de Venezuela a México consistieron en aluminio, láminas de hierro o acero, gasolina.

El intercambio comercial para finales de 1995 entre México y Venezuela se ubicó en 550 millones de dólares, lo cual representa un incremento con respecto a 1994 de 28.3%. Este incremento fue producto de las mayores importaciones por parte de Venezuela las cuales se incrementaron en 86.2% con relación al año pasado, compensando sobradamente el descenso experimentado en las exportaciones no tradicionales hacia el mercado mexicano, las cuales disminuyeron en 22.4%. 20

La balanza comercial entre los dos países tuvo como consecuencia, un saldo negativo para Venezuela de 169 millones de dólares, lo cual contrasta con los 123 millones de dólares de saldo a favor obtenido por Venezuela el año anterior.

(19) Op. Cit., p. 10

(20) Folleto del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) "Intercambio comercial México-Venezuela en 1989", Op. Cit., p. 13

Los principales productos de exportación fueron metales comunes y químicos, que constituyeron casi el 100% de las exportaciones no tradicionales realizadas por Venezuela hacia México.

El renglón "otros" y el sector "papel", representaron los otros sectores con una participación leve (2%) de las exportaciones no tradicionales de Venezuela hacia México, quedando en consecuencia, el resto de los sectores con una participación marginal dentro del total de las exportaciones, no tradicionales venezolanas.

Las importaciones denotaron una actividad más diversificada que las exportaciones venezolanas hacia México, toda vez que es mayor el número de sectores con una participación relativamente importante. En efecto, los sectores de productos químicos (32%), materiales eléctricos (25%), transporte (19%) y otros (15) agrupan a las mayores compras hechas por Venezuela a México destacando el extraordinario incremento del sector transporte entre 1994 y 1995, el cual incrementó sus valores en 888% sin menospreciar que el resto de los sectores señalados igualmente experimentaron tasas de crecimiento importantes.

El mayor dinamismo mostrado por las importaciones desde México está muy relacionado con la entrada en vigor en 1995, del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, el cual permite, a través del Programa de Liberación, aprovechar las rebajas arancelarias.

En 1996, lo invertido por México en Venezuela ascendió casi 450 millones de dólares, en tanto que el comercio total entre los dos registró un monto de más de 650 millones de dólares, de los cuales las exportaciones mexicanas a Venezuela sumaron 424 y las importaciones 234 millones de dólares, con lo que el saldo fue favorable a México de 190 millones de dólares.

CUADRO NUMERO 4

COMERCIO EXTERIOR ENTRE MEXICO Y VENEZUELA

PRINCIPALES PRODUCTOS QUE
MEXICO EXPORTA A VENEZUELA

- Vehículos, automóviles, tractores y sus partes, y accesorios.
- Máquinas y aparatos mecánicos y sus partes
- Productos editoriales
- Vehículos de transporte de navegación marítima y fluvial
- Productos químicos orgánicos e inorgánicos
- Máquinas y aparatos eléctricos y sus partes
- Productos farmacéuticos.

PRINCIPALES PRODUCTOS QUE
MEXICO IMPORTA DE VENEZUELA

- Aluminio y sus manufacturas
- Fundición de hierro y acero y sus manufacturas.
- Combustibles y aceites minerales.
- Productos químicos orgánicos
- Productos diversos de la industria química
- Herramientas y artículos de cuchillería de metales comunes.
- Artículos eléctricos
- Maquinaria y equipo

FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Con respecto a los contactos entre las empresas tenemos que en mayo de 1995 durante el Primer Encuentro Empresarial 150 empresas mexicanas establecieron contactos con sus contrapartes venezolanas en una misión comercial realizada por el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Entre los nuevos proyectos destacan las inversiones que realizarán empresas como la Cervecería Corona, Cementos Mexicanos y el Grupo Hotelero Posada, así como inversiones en el área de acumuladores. 21

(21) El Financiero, 16 de mayo de 1995, p. 23

En noviembre de 1995 en el Segundo Encuentro Empresarial, los venezolanos sostuvieron en una semana 200 encuentros de negocios con sus colegas mexicanos y aunque no emergieron acuerdos concretos, sí hubo acercamiento que podrían generar convenios comerciales o de inversión.

Hay mucho interés de México por invertir en Venezuela. En 1994 Cementos Mexicanos (CEMEX) compró la fábrica más grande de Cementos de Venezuela y durante esta reunión se presentó un informe donde dijeron que han crecido bastante. 22

Asimismo, la Compañía Mexicana de Alimentos Bimbo, compró la Panificadora Holsum, una empresa venezolana de pan.

Otra compañía mexicana de alimentos: Maseca, subsidiaria del Grupo Gruma en el mercado de harina de maíz, invirtió en 1994 16 millones de dólares de un total proyectado de 100 mdd a cinco años en su iniciativa por hacerse de una posición en el mercado de Venezuela de harina de maíz, actualmente dominado por el Grupo de empresas Polar. El objetivo de los mexicanos es captar una participación del 10% en el mercado nacional en su primer año de operaciones, con el respaldo de una planta en Venezuela con capacidad para 1500 toneladas que será alimentado cada vez en mayor proporción por maíz mexicano, a medida que bajan los aranceles de importación. 23

También se escucharon informes de empresas venezolanas presentes en México: CORIMON, una compañía de productos químicos que compró la General Paints en México y Banco Mercantil de Venezuela, que tiene una oficina de representación en la capital mexicana.

Durante el III Encuentro Empresarial México-Venezuela celebrado en octubre de 1996, el Ministro de Industria y Comercio de Venezuela El Dr. Rojas Parra mencionó el hecho de que México y Vene-

(22) El Financiero, 25 de Noviembre de 1995, p. 10

(23) Embajada de Venezuela en México, "Venezuela en México" Venezuela se abre al libre comercio, año 1, núm 1, julio-septiembre de 1995, p. 5

zuela experimentan problemas económicos similares, situaciones críticas de recurrencia, preocupantes y sobre todo, con un clima empresarial cuyo entorno impedía realizar un pronóstico a corto plazo; plantea la necesidad de fortalecer el comercio entre ambos países, fomentar alianzas entre los empresarios e ir desmontando cualquier tipo de trabas para apoyar los flujos comerciales.

Destacó también el interés del consorcio mexicano en la privatización de la Siderurgia del Orinoco, ya que doce grandes grupos de diferentes países preclasificaron, entre ellas cinco de México, existiendo también interés en el aluminio, en tanto que las inversiones actuales mexicanas están concentradas en cementos, químicos y autopartes.²⁴

Muchas otras compañías también están conscientes de los beneficios del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, como las estrategias internacionales para la adquisición de materias primas e insumos que pueden ofrecer las economías de escala, por lo que éste desempeñará un papel importante en el desarrollo del intercambio comercial entre estos países.

-Mecanismos de cooperación técnica, científica y tecnológica. Con respecto a la cooperación técnico-científica se firmó un acuerdo especial de cooperación en esta materia, el acuerdo comprende las siguientes modalidades de cooperación: intercambio de investigadores; proyectos conjuntos de investigación; organización de seminarios, y cursos e intercambio de información científica y tecnológica.

El 10 de Noviembre de 1989 México y Venezuela firmaron un programa de cooperación en ciencia y tecnología, con el se promovería la cooperación entre las empresas y los centros de investigación y desarrollo tecnológico entre los 2 países (25) En el marco de esta cooperación, en 1993 una misión de cinco funcionarios del Ministerio de Agricultura y Cría, realizó una

(24) Embajada de Venezuela en México, "Venezuela en México", III Encuentro empresarial México-Venezuela, año 2, núm 6, octubre-diciembre de 1996, p. 18-19

(25) Revista de Comercio Exterior, Vol. 39, Núm. 12, diciembre de 1989, p. 108

visita a México para conocer distritos y unidades de riego transferidos a productores.

En la II Reunión del Grupo de Trabajo de Cooperación Técnica y Científica, se adoptó un Programa en la materia, que incluye 28 proyectos aprobados en los siguientes rubros: agricultura y ganadería 2, pesca 2, recursos hidráulicos 2, energía 2, medio ambiente 3, salud 5, industria 2, transporte 4, turismo 2, educación 2, estadística e informática 1 y planificación. Contempla proyectos de cooperación científico-tecnológico en el marco CONACYT-CONICIT- así como 23 proyectos de oferta o demanda de cooperación y 13 en materia de intercambio de información. 26

Con base en este Programa, se recibió a una funcionaria venezolana, para llevar a cabo el proyecto Manejo de Enfoques Interdisciplinarios en Educación ambiental. Un especialista del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática fue a Venezuela para iniciar el proyecto Censos Económicos y Mejoramiento de Sistemas de Indicadores Económicos, y un funcionario venezolano visitó México para continuar con ese mismo proyecto. Por lo que puede decirse que en este aspecto se han realizado una serie de intercambios de información por parte de funcionarios e investigadores de cada país.

En el Sector Energético: se planteó la necesidad de aprovechar las amplias relaciones existentes en la materia y profundizar con nuevos proyectos, para convertirlas en uno de los motores del proceso de complementación económica e industrial entre los dos países, por medio del cual intercambiarían información respecto a las perspectivas de desarrollo de los sectores energético, petrolero, petroquímico, eléctrico y minero en los dos países para identificar oportunidades de complementación, e intercambiarían información sobre proyectos entre sus empresas PEMEX y PDVSA con la finalidad de realizar coinversiones, por lo que se suscribió

(26) Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), Informe de Labores de la Secretaría de Relaciones Exteriores de 1993, México, 1994, p. 194-195

un convenio con la Productora Proyectos Hidrocarburos (PPH), consorcio privado venezolano; para participar directamente en los procesos de selección de tecnología, elaboración, ejecución, financiamiento y puesta en marcha en Venezuela de proyectos petroquímicos para la fabricación de hexano-pentano y productos derivados de olefinas y parafinas. 27

-Transporte y telecomunicaciones. Ambos gobiernos promoverían el fortalecimiento de los transportes y las comunicaciones entre los dos países, especialmente el transporte de mercancías por vía aérea, con la finalidad de facilitar el comercio y consolidar el proceso de complementación. A este respecto se realizarán acciones necesarias para asegurar el eficaz funcionamiento del acuerdo existente entre México y Venezuela respecto a la explotación de la ruta aérea Caracas-México.

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 AEREO MEXICO y Aerovías 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 AEREO MEXICO. Al respecto, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes de México (STC) manifestó que no había firmado el "Acuerdo Interlineal" por su base legal, hasta no saber la situación jurídica de AEREO MEXICO. 28

Por otra parte, desde febrero de 1986, cuando la línea Aerovías Venezolanas S.A. inició sus vuelos Caracas-México-Caracas, ésta se convirtió en la mejor manera de viajar entre los dos países de forma directa.

(27) Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) "Programa de Acción para la Complementación Económica México-Venezuela" en, Informe de Labores de la Secretaría de Relaciones Exteriores de 1989, México, 1990 p. 495-496 y La Jornada, 15 de julio de 1989, p. 14

(28) Informe Anual del Banco Nacional de Comercio Exterior, (BANCOMEXI), México, 1990, número especial, p. 917

Sin embargo, los últimos años de crisis económica han afectado a ambos países en la ruta: pues ahora las personas viajan menos y los que necesariamente deben hacerlo, buscan otras rutas, tal vez más largas e incómodas, pero que le resulten más económicas.

"La crisis en los dos países, ha afectado considerablemente la ruta, -integrada básicamente por hombres- de negocios. En otros años, el promedio era de 75 a 80 pasajeros por viaje, en 1995 no fue mayor, de 35-40 y este es un vuelo largo y costoso para ese medio. De Venezuela a México hasta hace poco, el control de cambios limitaba fuertemente los viajes al exterior. En México las líneas aéreas internacionales vendieron un 35% en 1995, menor con relación a 1994.

El gerente de Avensa-México, afirmó que la recesión de 1995 fue dramática en este sentido, e impidió que el Grupo de los Tres caminará como era deseado. En el primer semestre de 1996 se empezó a ver un repunte. Los hombres de negocios están viajando nuevamente y, siempre y cuando nuestras economías mejoren, esto repercutirá en las líneas aéreas".²⁹

En octubre de 1995, Avensa y Mexicana de Aviación firmaron un amplio convenio de cooperación, de esta manera comparten la ruta México-Panamá-Caracas. La idea es dar un mejor servicio, ofrecer lo mejor de las dos líneas y no competir en una ruta que de por sí no es fácil. La intención es optimizar los recursos. Mexicana atiende el avión al 100% en México, es decir, mantenimiento, tráfico, operaciones, etc. Avensa lo hace en Caracas.

La empresa ha pensado en sustituir a la línea Avensa por Servivensa, una línea del mismo grupo empresarial que por su estructura opera con costos más bajos. Por razones de ingeniería financiera, el servicio sería mejor con Servivensa, ya que ésta maneja un nuevo concepto, más dinámico y moderno. Por esta razón, el 27 de junio de 1997 se inauguró la ruta aérea México-Panamá-Caracas. Fue recibida con el beneplácito de diversos sectores

(29) Embajada de Venezuela en México, "Venezuela en México", Servivensa buscará recuperar el mercado perdido, año 1, Núm. 4, abril-junio de 1996, p. 14

financieros oficiales y privados la apertura oficial de los vuelos de la compañía Mexicana de Aviación. Se informó acerca de las operaciones Boeing 727-200 y las facilidades que con el código compartido con Servivensa se ofrecerá a los viajeros entre el norte, centro y sur de nuestro continente (30). Esto favorecerá las actividades comerciales y empresariales, además de contribuir a los programas turísticos proyectados para el año 2000.

-El Sector turístico. En el marco del Convenio de Cooperación Turística, suscrito el 11 de febrero de 1988, entre la Secretaría de Turismo de México y la Corporación de Turismo de Venezuela, se acordó llevar a cabo proyectos de cooperación en turismo social, proyectos conjuntos de desarrollo turístico y capacitación para personal técnico, planificación de ciudades turísticas en Venezuela e intercambios turísticos y culturales. 31

Por lo que, los dos países han profundizado sus relaciones bilaterales en el sector, propiciando la realización de inversiones conjuntas. Han fomentado la participación de sus sectores empresariales en proyectos conjuntos de desarrollo turístico y han coordinado sus esfuerzos en materia de inversiones promocionales destinadas a captar e intercambiar flujos turístico.

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, 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.

(30) Excelsior, 29 de junio de 1997, p. 2

(31) Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), "Programa de Acción para la Complementación Económica México-Venezuela" en Informe de Labores de la Secretaría de Relaciones Exteriores, 1989, México, 1990, p.509

En este sentido en mayo de 1996, durante la visita del Secretario de Relaciones Exteriores, José Angel Gurría al canciller venezolano, Miguel Angel Burelli Rivas, ambos conscientes de la importancia que tiene la industria turística, revisaron la aplicación del Convenio en Materia de Turismo entre los dos países y estuvieron de acuerdo en la necesidad de su actualización, así como impulsar aún más la instrumentación de proyectos en esta esfera. 32

-Cooperación Pesquera. En este sentido se acordó fortalecer la Cooperación Técnica en el área de la pesca y la acuicultura mediante el intercambio de información, experiencias y expertos en la materia, la optimización tecnológica en el cultivo de camarones, moluscos y truchas, y esquemas para la optimización de la pesca del atún. 33

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 a exportar a terceros países.

Durante el Foro Internacional CAMARONICULTURA'96 organizado por el Banco de México-FIRA, se empezó a escuchar del éxito de granjas camaronerías en Venezuela. Mientras que en México se adoptaban estrategias para superar la epidemia del Taura o NIEC, estos informes aseguraban la extencia de variedades de camarones resistentes al virus que provocó la epidemia en América.

Por ésta razón se establecieron contactos con los productores de aquel país, se visitaron las instalaciones de Aquamarina de la Costa y Siembramar, las dos en el estado oriental de Anzoátegui. Las granjas y laboratorios de estas empresas son las más grandes de Venezuela.

(32) Embajada de Venezuela, "Venezuela en México", Venezuela y México consolidan su relación bilateral, México, año 1, Núm. 4, abril-junio de 1996, p. 5

(33) Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), "Programa de Acción para la Complementación Económica México-Venezuela" Op. Cit., p. 508

En pruebas de laboratorio con postlarvas de varios orígenes, sometidas a diferentes dosis de Taura, las venezolanas mostraron las sobrevivencias más altas. Ahora han exportado postlarvas y reproductores a varios países de América, como México, Ecuador, Honduras, Colombia, Brasil, y otros. Y se ha estado intercambiando información para los manejos de las granjas de engorda. 34

Uno de los asuntos bilaterales más interesantes ha sido sin duda la cooperación en materia financiera. Tomando en cuenta que la cooperación 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 incrementar la inversión, las relaciones financieras México-Venezuela se han convertido en un punto importante en sus relaciones bilaterales.

Entre los instrumentos de líneas de crédito están:

a) Las líneas de crédito ALADI: El Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos, instrumento suscrito entre los bancos de los países sudamericanos y México, que consiste en compensar trimestralmente las operaciones de intercambio comercial que se canalicen a través de él. Funciona como garantía recíproca de pago entre los bancos centrales, cuando estos liquidan al exportador de su país, una factura por concepto de embarque de bienes o por la prestación de servicios de exportación. En el caso de México y Venezuela, existen dos líneas: una ordinaria de 30 millones de dólares y otra extraordinaria de 1.5 millones de dólares.

b) Líneas de crédito Bancomext. A finales de junio de 1995, en el marco del IV Seminario de Cancún, Oportunidades de Negocios en la Gran Cuenca del Caribe, los representantes de Bancomext y de la Corporación Andina de Fomento CAF, suscribieron dos cartas de intención para renegociar dos líneas de crédito de apoyo al intercambio comercial entre México y los países del Grupo Andino.

(34) A. Figueroa Julio, "Venezuela a la cabeza del desarrollo camaronícola sustentable" en Panorama Acuícola, al servicio de la acuicultura y la pesca de México, Vol. 2, Núm. 3, marzo-abril de 1997, p. 4-5

Ambas instituciones se comprometieron a revisar los términos y condiciones de las mismas, para definir en un breve plazo y de común acuerdo, las características específicas de ambas líneas.

La línea CAF a Bancomext será de 25 millones de dólares, en tanto que la de Bancomext a CAF será por 10 millones de dólares.

Además, a fin de mejorar el conocimiento y con ello el uso de estas líneas, los directores generales de ambas instituciones se comprometieron a estructurar y poner en práctica a la brevedad y en forma coordinada, una campaña de promoción tanto en la República Mexicana como en los países del Grupo Andino. 35

Luego de un periodo de "apacibilidad" en las relaciones entre México y Venezuela, durante 1995, los gobiernos de los Presidentes Rafael Caldera y Ernesto Zedillo decidieron darle un mayor dinamismo a los contactos entre los dos países.

En este contexto de consolidación de estos vínculos se realizó la visita oficial a Venezuela del Secretario de Relaciones Exteriores de México, José Angel Gurría en mayo de 1996. En el marco de esta visita, ambos ministros instalaron la Reunión del Mecanismo de Consulta en Materias de Interés Mutuo, en la cual se revisó y evaluó la amplia agenda bilateral, los dos cancilleres firmaron un Comunicado Conjunto que recoge los logros alcanzados y reiteraron la alta prioridad que sus gobiernos otorgan a sus relaciones bilaterales y su continuo fortalecimiento y, asimismo, manifestaron su indeclinable voluntad de proseguir profundizándolos en el marco de una visión prospectiva de integración y el tradicional espíritu de amistad y cooperación que caracteriza la relación entre los dos países.

Ambos ministros analizaron el problema que representa el tráfico y consumo ilícito de drogas y reconocieron la voluntad de sus gobiernos de luchar contra esta actividad, por lo que se instaló la Comisión Mixta sobre la materia.

(35) Boletín del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Venezuela, octubre de 1995, p. 3

Por otra parte también, firmaron el Acuerdo sobre ejecución de Sentencias Penales y manifestaron su interés en acelerar las negociaciones conducentes a la conclusión de los Acuerdos sobre extradición y Asistencia Jurídica Mutua en materia penal.

Al analizar las acciones del Grupo de los Tres, reconocieron la necesidad de mantener un diálogo permanente que impulse las actividades de los distintos Grupos de Alto Nivel y difundir ampliamente el Tratado de Libre Comercio, con el propósito de obtener los mayores beneficios posibles para las partes y destacaron la importancia que las inversiones mexicanas en Venezuela y venezolanas en México tienen para la promoción del desarrollo y la integración bilateral y coincidieron que el Convenio de Coordinación Cooperación y Promoción Comercial entre el ICE de Venezuela, BANCOMEXT y SECOFI es un valioso instrumento para tales fines. 36

Así, el 6 y 7 de febrero de 1997, el Presidente de Venezuela Rafael Caldera realizó una visita de Estado a México, con el objetivo de fortalecer, aún más, las relaciones existentes entre los dos países.

Las conversaciones entre los dos mandatarios permitieron revisar la agenda de asuntos pendientes entre los dos países para ampliar las coincidencias, con el fin de estrechar más las relaciones diplomáticas.

Los dos presidentes se comprometieron a contribuir al fortalecimiento de los sistemas democráticos en sus respectivos países y para ello resaltaron la necesidad del manejo transparente de los recursos financieros y establecieron su compromiso de luchar contra la corrupción en todos sus aspectos.

En el aspecto comercial se planteó incrementar la relación de intercambio comercial, con la participación de inversionistas privados de ambos países.

(36) Embajada de Venezuela "Venezuela en México", Venezuela y México consolidan su relación bilateral, México, año 1, Núm 4, abril-junio de 1996, p. 5

El Presidente Rafael Caldera garantizó que su país ofrecerá garantías plenas a los inversionistas mexicanos que incursionen tanto en el sector privado como en los múltiples sectores que su gobierno privatiza actualmente, además destacó la tarea que han desarrollado los inversionistas mexicanos en Venezuela, donde reconoció, que éstos han llevado a cabo trabajos importantes de manera muy positiva.

Ambos mandatarios evaluaron la relación bilateral, la cual se ha incrementado con la entrada en vigor del TLC del Grupo de los Tres y coincidieron que el comercio entre los dos países se incrementará aún más debido a las perspectivas de un mayor crecimiento de ambas economías y a la progresiva desgravación arancelaria prevista en el tratado.

Sin embargo, el Presidente Rafael Caldera mencionó: "las relaciones son muy buenas pero deben ser mejores si consideramos el volumen comercial que representa México, el intercambio debe ser más intenso... hay que aumentar los flujos de intercambio, ya que México sigue siendo una nación de América de Latina y la frontera entre el norte y el sur esta trazado por la historia y no tiene límite; podemos trabajar con mucho éxito. El convenio comercial alcanzado por el Grupo de los Tres es sólido y viable. Asimismo, mencionó que son los empresarios los agentes más activos para afianzar la integración entre nuestros países, pues actualmente los mercados nacionales son insuficientes y ello obliga a los agentes económicos a buscar nuevos escenarios, por ello es vital incrementar la cooperación comercial financiera e inversiones entre nuestros dos pueblos." 37

También abordaron el tema del narcotráfico, y en ese sentido expusieron que se trataba de un problema que rebasaba las fronteras nacionales, por lo cual acordaron fortalecer la relación bilateral en la materia, independientemente que determinaron la realización de la primera Reunión de la Comisión Mixta México-Venezuela de Cooperación en contra del Narcotráfico y la Farmacodependencia.

(37) Excelsior, 6 de febrero de 1997, p.1

Mostraron su beneplácito por la suscripción de los 6 acuerdos, en materia penal, de extradición, cooperación cultural, cooperación agrícola y evitar la doble tributación.

Refrendaron, además, la voluntad política de sus respectivas administraciones para promover activamente la integración de América Latina y el Caribe, así como la del continente americano en su conjunto y para tal efecto propusieron continuar participando en todas las actividades orientadas a conformar el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Rafael Caldera sostuvo de igual manera, que el desarrollo en América Latina se encontrará sólo a través de la integración. El no integrarnos "sería como entregarnos a manos de los más poderosos y los más ricos que están organizando sus bloques para tomar de la globalización su mejor parte. Es la globalización la que nos obliga más a la integración, es la globalización la que nos fuerza a presentarnos con una personalidad propia y vigorosa al conjunto de todos los países del mundo. La unidad de los países americanos es fundamental para que estos no se queden aislados, en el contexto de la creación de bloques regionales que tienen lugar en el mundo y llegar con posiciones firmes en esta coyuntura". 38

"Afirmamos las posibilidades de desarrollo de las relaciones bilaterales en varios aspectos, esta visita será una especie de enlace, en el cual tengo mucha esperanza, pues el MERCOSUR, el Grupo Andino y el Grupo de los Tres podrían convertirse en una gran unidad de Latinoamérica, que nos permita llegar al año 2000 más integrados y en mejores condiciones para defender nuestros intereses." 39

Por su parte, el Presidente Ernesto Zedillo señaló que "México y Venezuela deben mostrar al mundo que, unidos por la amistad fraternal, el ideal bolivariano y el enorme potencial que representan como naciones puedan contribuir a la construcción de una comunidad latinoamericana más fuerte y más respetada en todo el mundo.

(38) Excelsior, 6 de febrero de 1997, p. 1-21

(39) El Financiero, 5 de febrero de 1997, p. 1

El intercambio resulta cada vez más imperativo en el terreno no sólo cultural y espiritual, sino económico, pues las realidades económicas, se imponen muchas veces sobre las aspiraciones de los pueblos" 40

3.2. Relaciones de productos mexicanos con posibles alternativas de exportación al mercado venezolano.

La información corresponde a sectores productivos con verdadera oportunidad y cuyos montos de importación permiten identificar nichos de mercado.

La Consejería Comercial de Bancomext en Venezuela está orientando sus actividades hacia la promoción comercial de las exportaciones, del comercio bilateral, así como la promoción financiera.

En este contexto apoya proyectos comerciales referidos a los sectores: químico-farmacéutico, alimenticio, automotriz, editorial, de telecomunicaciones y de desarrollo de proveedores para tiendas departamentales, así como para la industria petrolera. En materia de inversión maneja un proyecto de inversión mexicana en aquel país y de participación en proceso de privatización de empresas venezolanas. Adicionalmente, contempla el envío y recepción de México de diversas comisiones comerciales y otros eventos promocionales.

La comercialización de productos en el mercado venezolano tiene como objetivo principal el facilitar que los productos fabricados localmente en importaciones lleguen al consumidor final ó usuario en óptimas condiciones utilizando canales de comercio al mayoreo y menudeo, asimismo, la comercialización en este mercado ofrece márgenes de ganancia moderados a los participantes en la cadena productor-consumidor.

(40) El Financiero, 7 de febrero de 1997, p. 1

Comercio al mayoreo: La distribución de mercancías bajo este esquema es muy utilizado en los sectores, agroindustria, textil, confección, calzado, autopartes y editorial, químico, ferretero, construcción.

El mayorista venezolano dispone de una organización bien establecida que normalmente ofrece al proveedor una distribución nacional.

Comercio al menudeo: En Venezuela la distribución de productos en el mercado al menudeo se localiza principalmente en sectores: tales como el automotriz, químico, textil, telecomunicaciones y energía, su estructura flexible le permite al importador manejarse conforme al mercado local.

Para el exportador mexicano el participar en este mercado a través de agentes, representantes y distribuidores ofrece amplias posibilidades, principalmente porque Venezuela no dispone de una legislación para estas actividades que tradicionalmente perjudican al exportador, por lo que el realizar un contrato privado con objetivos bien definidos ofrecerá seguridad hacia ambas partes.

Con respecto a lo proyectos tenemos que no obstante la difícil coyuntura económica por la que atraviesa Venezuela se considera que existen buenas posibilidades para el incremento de las corrientes de intercambio comercial (particularmente en la exportación de automóviles, autobuses, camiones y autopartes mexicanas)

El Tratado de Libre Comercio entre México, Venezuela y Colombia G-3 que entró en vigor el primero de enero de 1995, permite un tratamiento especial a este sector, como la creación del Comité automotor y la desgravación de autopartes, automóviles y demás vehículos, en un período de 10 años a partir del 1o. de enero de 1996.

El proyecto del sector automotriz tiene como objetivo intensificar la integración del sector entre México y Venezuela, por lo que es necesario su promoción por medio de ferias y exposiciones y realizar misiones comerciales.

Los principales productos con posibilidades de exportación son: vehículos para el transporte colectivo (autobuses y microbuses), automóviles, camiones de carga, vehículos para usos especiales (refrigeración, bancos, móviles, basura).

De autopartes están: partes para frenos, cajas de velocidad, motores, cinturones de seguridad, partes para carrocería, carburadores, tubos de escape, volantes y otros.

La exportación de automóviles Volkswagen y Nissan, ha incrementado y desarrollado la presencia de proveedores mexicanos de productos manufacturados para la industria automotriz de Venezuela. La Consejería en Venezuela participó activamente en la reincorporación de Nissan Mexicana en Venezuela (apoyo al importador monto de 3.6 millones de dólares).

Asimismo, para la promoción de este sector, la Consejería Comercial en Venezuela coordinó la visita como comprador y potencial inversionista en México de la empresa venezolana "SS Representaciones" al evento "PEACE 95" realizado en julio. Esta empresa viajó a México en el mes de septiembre con el propósito de intensificar proveedores mexicanos y participó su decisión de efectuar inversión en México para la instalación de una fábrica de bombas de agua automotrices, con un monto inicial de 8 millones de dólares. Asimismo, se dió apoyo integral al lanzamiento de DINA-Camiones en Venezuela. 41

-Se reinició el proyecto de desarrollo de proveedores mexicanos a la industria petrolera venezolana, con el fin de establecer de nuevo las negociaciones para el establecimiento de una línea de crédito entre Bancomext y PDVSA-BARIVEN por 30 millones de dólares para la adquisición de productos y servicios mexicanos y por otra parte identificar fabricantes mexicanos como proveedores de productos manufacturados para la industria petrolera venezolana a través de BARIVEN.

(41) Boletín del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), "Venezuela", Proyectos comerciales, México, 1996, p. 4

Por lo que en el tercer trimestre de 1995 se apoyó a la empresa Tamsa en su proyecto de exportación a Venezuela y se le asesoró en demanda de dumping. Las ventas reportadas por dicha empresa, en el período mencionado fueron de 9 millones de dólares.⁴²

-Proyecto químico-farmacéutico, con este proyecto se pueden exportar materias primas y/o productos farmacéuticos, desarrollar una relación financiera-comercial con los principales laboratorios y distribuidores de farmaco-químico en Venezuela a través de bancos.

Los productos con oportunidades de negocios químicos son: ácido sulfúrico, ácido fluorhídrico, sosa cáustica, hidróxido de magnesio, hidróxido de colbato, acetona y otros.

En farmacéuticos son: vitaminas, antibióticos, vacunas y otros.

En este proyecto se dió apoyo directo a 12 empresas mexicanas y 6 venezolanas. Asimismo, se apoyó a Behrens de Venezuela, principal importador de productos químicos mexicanos, el monto logrado en el período en 1995, fue de 60 millones de dólares.⁴³

-El proyecto Desarrollo de proveedores para las cadenas de supermercados CADA, BECO y MAXY'S, con este proyecto se plantea la identificación y desarrollo de proveedores de productos alimenticios, bebidas, artículos para el hogar y ferreterías, vender productos mexicanos diversos a la cadena de tiendas departamentales más importantes de Venezuela, logrando así la presencia permanente de proveedores calificados en esta cadena.

Los productos son agro-alimenticios, ropa joyería, bisutería y complementos, muebles de decoración y hogar, productos artesanales electrodomésticos, y otros.

(42) Op. Cit. p. 4

(43) Ibidem p. 4

-El proyecto del sector energía: Este proyecto es con el propósito de facilitar al exportador calificado en las áreas de las industrias petrolera, petroquímica, hidroeléctrica, termoeléctrica, y similares, la información necesaria para penetrar en Venezuela y diseñar conjuntamente con el exportador potencial, estrategias a cordes a cada una de las empresas del sector, para su-penetración, conseguir la introducción de bienes mexicanos (equipos, tecnología, partes y piezas en las empresas venezolanas del sector, como válvulas, tubería de acero para la industria petrolera, compresores de aire, conductores de cobre y cobre).

-Sector editorial: con esto se pretende incrementar, la participación de la industria editorial mexicana, en la región, se planteó crear una comercialización nacional para agilizar las exportaciones del sector, y apoyar la labor promocional de las editoriales exportadoras.

Productos: libros, enciclopedias, fascículos, publicaciones sobre economía ciencia y tecnología en general.

Con respecto a la promoción se ha otorgado apoyo directo a Limusa-Trillas en la licitación internacional emitida por el Ministerio de Educación de Venezuela para la compra de libros de texto, de igual forma se ha brindado asesoría en la emisión de garantías al representante de dicha empresa, el Fondo de Cultura Económica, en el tercer trimestre de 1995, se logró ventas por 40 mil dólares.44

-Telecomunicaciones, este proyecto se hizo con el fin de propiciar la exportación de cables (línea, fibra óptica y otros) de aplicación en el sector, asimismo, la diversificación de la exportación de aparatos (teléfonos, estandar, celulares, centrales, así como redes de telecomunicaciones e intercambio de tecnología y uso de satélites mexicanos.

Durante 1995 se difundió la oferta de cable de Lanticasa de México a CANTV, de igual forma se programó la visita a Venezuela de Telmag, Grupo Axa.45

(44) Ibidem p. 4

(45) Ibidem p. 4

-Comercialización de alimentos entre México y Venezuela: Con el fin de permitir un flujo bilateral de aquellos alimentos que tengan, demanda.

La empresa venezolana Plumrose ha iniciado negociaciones con Herdez de México para la importación de la línea de productos de la compañía mexicana. Además, con apoyo directo de la Consejería Comercial, el comercializador El Granero adquirió 50 mil dólares en productos, acumulando 250 mil dólares en 1995 y la empresa D'Ambrosio Hermanos adquirió 50 mil dólares en productos, acumulando 150 mil dólares en el mismo período. 46

Podemos concluir que a pesar del crecimiento observado en el comercio bilateral en los últimos años es todavía muy pobre, aún con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, ya con este acuerdo no se trata tanto de liberar el comercio existente, sino de crear las condiciones adecuadas para su desarrollo e incremento futuro. México tiene un mercado de mayores dimensiones que el de Venezuela, y una industria más grande que compite en algunos sectores con la industria venezolana, esto quiere decir que son básicamente competitivas (a diferencia de la de Colombia y de la de Venezuela, que son complementarias), por lo que entre ellos solamente han comercializado productos excedentes o que han tenido un mercado seguro en Estados Unidos o Europa, esto da muestra de la poca importancia comercial que se han tenido ambos países.

Esto no quiere decir que el Tratado no este cumpliendo con las medidas establecidas para el intercambio comercial, sino al contrario se espera un fortalecimiento en el comercio bilateral en la medida que se avance hacia el proceso de desgravación y la economía venezolana se recupere de la crisis por la que atraviesa actualmente.

(46) Ibidem p. 5

Como mencioné anteriormente son diversos los productos mexicanos que cuentan con un potencial exportador mayor a ese país, y esto se puede ir incrementando. Asimismo, para Venezuela las oportunidades en nuestro país se concentran en productos, como el aluminio, y sus manufacturas, acero, petroquímica. Por lo que esto es un proceso, donde sus resultados se darán a largo plazo.

Sin embargo, en el plano estratégico comercial dentro de la región, para los dos países es de gran importancia, y esto se entiende por su concertación económica conjunta, que han realizado con Centroamérica y el Caribe, Sudamérica y Estados Unidos.

CAPITULO IV

POLITICAS COMERCIALES EXTERNAS DE MEXICO Y VENEZUELA HACIA AMERICA LATINA

4.1. México y Venezuela en Centroamérica y el Caribe: EL PACTO DE SAN JOSE

En los inicios de la década de los años ochenta el panorama internacional presentaba una aguda crisis económica, y su repercusión en América Central era evidente, sobre todo al verse elevados los precios del petróleo alrededor de 28.00 dólares por barril. Esta inestabilidad en el mercado petrolero internacional provocó cierta incertidumbre en los países de la región.

La tarea principal de los países importadores del área era asegurar el suministro del crudo y en base a esto surgieron varias iniciativas, como la cooperación en materia energética entre países impulsada por la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE).

La importancia de Centroamérica y el Caribe, para Venezuela le impulsó a promover una propuesta de cooperación energética en el seno de la (OLADE), para aportar el abastecimiento de petróleo a los países importadores a fin de disminuir los efectos en sus economías del segundo choque petrolero de 1979. La propuesta venezolana se discutió en la 1a. 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.¹

Por otro lado, 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,

(1) Banco Nacional de Comercio Exterior, "Siete años del Acuerdo de San José", en Revista de Comercio Exterior, Vol. 37, Núm. 10, México, octubre de 1987, p. 840

creó conciencia en su diplomacia de la importancia política, estratégica de la región centroamericana para la seguridad del país. 2

Por lo que 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 naciones centroamericanas y el Caribe. Las negociaciones entre México y Venezuela se hacían sobre la base de la Declaración de San José, además podría hacerse extensiva a las naciones del Caribe Insular.

El 3 de agosto de 1980, México y Venezuela suscribieron la "Declaración conjunta de los Presidentes de Venezuela y México sobre el Programa de Cooperación Energética para países de Centroamérica y del Caribe", conocido como "Acuerdo de San José" (PCE) el cual tiene como finalidad satisfacer las necesidades petroleras y proporcionar fuentes de financiamiento a los países del Istmo Centroamericano, a Barbados, Jamaica y la República Dominicana. El PCE, constituiría la ampliación de las facilidades crediticias de Fuerte Ordaz, que Venezuela otorgaba desde 1975, mediante el financiamiento del petróleo a los países de América Central, Jamaica y la República Dominicana, y se ha convertido así en uno de los principales esfuerzos de cooperación regional en América Latina, ya que su objetivo era aliviar las presiones sobre las economías del área.

Esto expresa la voluntad política de ambos gobiernos por demostrar su solidaridad internacional y alcanzar la cooperación económica entre los países subdesarrollados.

La Declaración de los Presidentes de México y Venezuela del 3 de agosto de 1980, establece:

a) "México y Venezuela, en partes iguales, se proponen atender el consumo interno neto petrolero de origen importado de países del área hasta un volumen total de 160 mil barriles diarios y contri-

(2) Mario Ojeda, México: El surgimiento de una Política Exterior Activa, SEP, 1986, p. 136.

buir al financiamiento oficial correspondiente, los países beneficiarios son: Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, Panamá, por el Istmo Centroamericano, y a Barbados, Jamaica y la República Dominicana, por el Caribe. En 1981 se incorporó Haití y en 1988 se adhirió Belice.

b) Los suministros se efectuarán con arreglos a contratos comerciales que establezcan por separado México y Venezuela con los gobiernos de los países beneficiarios, según las políticas y prácticas usuales de cada uno, incluyen las relativas a calidades disponibles y a los precios de venta en sus respectivos mercados.

c) El 70% de los pagos se harían en un plazo no mayor de 30 días, el 30% restante se cubriría en un plazo de 5 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 relaciones con el sector, energético, el plazo se extendería a 20 años con una tasa de interés anual del 2%

d) El PCE se aplicará sobre la base de que los países beneficiarios continuarán realizando esfuerzos para racionalizar el consumo de hidrocarburos y promover la producción doméstica de energéticos.

e) Se intentará que el transporte petrolero objeto del PCE se efectúe en buques operados por la naviera multinacional del Caribe.

g) El PCE tendrá una duración de un año, renovable previo acuerdo mutuo." 3

(3) Banco Nacional de Comercio Exterior, "Siete años...", Op. Cit., p. 840, y CEPAL. "utilización y beneficios del programa de cooperación energética (Acuerdo de San José para los países del Istmo centroamericano", 12 de julio de 1994, p. 8

Tanto Venezuela como México coincidieron en el propósito de estimular los objetivos de suministro energético para la zona y fueron más allá con una perspectiva de cobertura amplia a fin de estimular una verdadera cooperación a largo plazo así año con año han refrenado su compromiso y fué el 3 de agosto de 1976 que se llevo a cabo la oficialización de la decimosexta renovación del Pacto de San José, a través de la cual ambos gobiernos reiteraron el propósito de asignar conjuntamente la cantidad antes citada con los precios preferenciales.

Este programa constituyó para México y Venezuela, el primer acuerdo bilateral para prestar cooperación a otros países del área, que si bien enfrentaron problemas al principio para lograr su operación, se fueron resolviendo con la participación coordinada de los países abastecidos.

Para ello fué necesario integrar un mecanismo bilateral de información, organización de acciones y unificación de criterios lo que ha permitido que el Acuerdo de San José aún tenga vigencia.

La base legal del PCE, consiste en una declaración conjunta y unilateral de los presidentes de México y Venezuela, sin participación alguna de los países beneficiarios y sin instrumentos o facultades de ejecución a favor de los receptores, ni de los otorgantes entre sí. El PCE, contiene sólo una promesa unilateral y un compromiso político, que no son equivalentes a una garantía del abastecimiento, por lo que los gobiernos de México y Venezuela nunca permitirán negociaciones multinacionales con los países beneficiarios.

En cuanto a los contratos de suministro de crudo, éstos se suscriben entre los gobiernos del respectivo país de América Central y los gobiernos de México y Venezuela, por conducto de sus empresas estatales. Estos contratos se rigen de acuerdo con las prácticas y políticas comerciales usuales en cada uno de los países productores, incluyendo las relativas a calidades disponibles y a los precios de venta en sus respectivos mercados internacionales. En ellos se fijan las condiciones de entrega, volumen, calidad, fórmula de precio y pago, reclamos y vigencia de los mismos. Para México y Venezuela el PCE constituye una forma de asegurar un mercado de menor tamaño comparada con sus otros compradores, pero con grandes potenciales.

Estos contratos se canalizan a través de Petroleos de Venezuela (PDVSA), principalmente por medio de sus subsidiarias LAGOVEN, y por Petroleos Mexicanos Internacional (PMI). En ambos casos se establecen relaciones bilaterales en las que no participan las empresas refinadoras de los países de la región que, con excepción de Costa Rica, son todas de capital privado.

En cuanto al suministro de crudo, este fue suspendido en varias ocasiones a los países del Istmo Centroamericano a causa del retraso de muchos de ellos en el cumplimiento de pagos por embarques y del servicio a la deuda contraída como resultado de las facilidades crediticias que el PCE concedía a excepción de Haití y Honduras que fueron por otras causas. A continuación se mencionan algunos de estos eventos:

1) En 1986, Costa Rica fue temporalmente suspendida por falta de pago de sus obligaciones con México y a partir de esa fecha, ese país no ha utilizado las facilidades crediticias, a pesar de que renegoció su deuda pendiente. Recientemente Costa Rica ha estado tratando de formalizar un financiamiento con fondos del PCE, a través del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). Con respecto a Venezuela, la continuidad de los beneficios del PCE esta sujeta a las modificaciones contractuales que acuerden los dos países, a efectos de tomar en cuenta el pronunciamiento de la Sala Cuarta de la Corte Suprema de Justicia de Costa Rica, que en noviembre de 1993, consideró inconstitucional el porcentaje atado sobre un préstamo en ejecución.

2) En 1985, se suspendió el envío a Nicaragua, ya que su situación financiera interna no le permitía hacer frente a sus obligaciones y debido a la dificultad de encontrar buques-tanque dispuestos a transportar productos a ese país por sus condiciones sociales y políticas. Después de seis años, en 1991, este país se reintegró, gracias a las correspondientes renegociaciones de su deuda con México y Venezuela.

3) Desde 1988, Panamá no realiza compras a través del PCE debido a los problemas de pago pendientes (a México le debía 115 y 200 millones de dólares a Venezuela). Sin embargo, la Refinería Panamá, subsidiaria de la Texaco, ha continuado comprando a ambos países directamente. Actualmente este país intentó llegar a un acuerdo de pago con ambos proveedores. En agosto de 1996 este país entró de nuevo en el Pacto de San José

4) Haití, fue excluido en 1983 por revender crudo procedente del PCE a terceros países, nuevamente fué integrado en 1990, aunque por pocos meses, debido al derrocamiento del presidente en funciones Jean Bertrand Aristide y se estudiaría la renovación del suministro después de que se regularice el regreso definitivo del presidente Aristide.

5) Honduras quedó fuera de los beneficios del PCE en 1993. El gobierno hondureño pretendía comprar petróleo refinado en las mismas condiciones que el pacto ofrece para la adquisición de crudo. El presidente de la Distribuidora de Petróleo (Dipsa), confirmó que Venezuela rechazó la propuesta hondureña para la compra de los productos refinados en esas condiciones, por lo que la transnacional Texaco anunció en febrero de 1993 el cierre de sus operaciones de refinamiento del crudo procedente de México y Venezuela, para sólo dedicarse a la importación de productos refinados por resultarles más rentable. (4)

Por otra parte, tanto México como Venezuela, expresaron que en un principio se destinaría el 30% de la factura petrolera a generar un "fondo financiero" para abrir líneas de crédito con las siguientes condiciones:

- a) corto plazo: 5 años al 4% de interés anual
- b) largo plazo: 20 años al 2% de interés anual

Inicialmente se preveía dar prioridad a los proyectos de índole energética, con objeto de procurar la sustitución del petróleo importado por el aprovechamiento de fuentes energéticas autóctonas.

Esas condiciones fueron modificadas por México y Venezuela al anunciar, en agosto de 1984, la renovación del PCE por un año más. El fondo financiero sería alimentado con el 20% de la factura petrolera. Para el corto plazo, se mantuvieron los cinco años; no así para el largo plazo, en el que hubo una reducción de 20 a

(4) El Financiero, 27 de abril de 1993, p. 26

10-15 años. Por otra parte, las tasas de interés aumentaron en cuatro puntos en cada caso. Se libró la preferencia de financiar proyectos energéticos, apliándose en forma general, a proyectos de desarrollo. Otro cambio posterior consistió en reducir a 12 años los plazos de los préstamos para proyectos. (5)

CUADRO NUMERO 5

PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO SEGUN PRECIO DEL PETROLEO

Precio promedio del barril de Crudo (Dólares)	Porcentaje de financiamiento (a partir de 1991)
de 15.00 a 20.99	20
de 21.00 a 24.99	21
de 25.00 a 29.99	22
de 30.00 a 34.99	23
de 35.00 a 39.99	24
de 40.00 en adelante	25

FUENTE: El Financiero, 4 de agosto de 1995, p. 24

El Programa representa una valiosa opción para el abastecimiento de petrolíferos y un importante fuente de financiamiento, dado que un porcentaje de la factura petrolera pagada a México y Venezuela se destina a generar un "fondo financiero" para abrir líneas de crédito de corto plazo (préstamos de balanza de pagos), y para apoyar proyectos prioritarios en los países beneficiarios.

(5) La Jornada, 3 de agosto de 1992, p. 11. En enero de 1991, la guerra del Golfo creó el temor de una desmedida alza de los precios internacionales del crudo capaz de poner en peligro las economías centroamericanas, por lo que México y Venezuela ampliaron facilidades del compromiso. En la Cumbre de Tuxtla Gutierrez (1991), con los mandatarios de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y México se anunció una ampliación de hasta 25% en financiamiento preferente de la factura petrolera, si el precio del barril superaba 40 dólares por unidad.

De esta forma, en el período 1985-1994, el PCE proporcionó un total de 490 millones de dólares, los cuales han permitido a los países del Istmo Centroamericano desarrollar 67 proyectos.

En el caso de México; tardó en definir su propio mecanismo operativo para las disponibilidades del PCE, lo que obligó a los países a optar por el crédito a corto plazo, a pesar de haber sometido al Gobierno mexicano varios proyectos susceptibles de calificar para créditos de largo plazo. Luego, cuatro años de vigencia del PCE, México optó por nombrar agente financiero al BCIE, bajo un convenio suscrito en noviembre de 1984, que se denominó "Convenio de Cooperación Financiera México-Banco Centroamericano de Integración Económica". Este Convenio cubría solamente a los países miembros del BCIE, para el caso de Panamá, México siguió atendiéndolo directamente. Posteriormente, en 1991 se suscribió un segundo Convenio. El acceso a estos recursos está condicionado a que el país no esté en mora con el BCIE, aspecto que debe tomarse en cuenta al evaluar la utilización del financiamiento por cada país.

En el primer convenio México-BCIE; se estableció un fondo inicial de 72 millones de dólares para otorgar financiamiento a largo plazo para la ejecución de proyectos de desarrollo, retribuido con la captación de los pagos de los créditos a corto plazo que existían en ese momento. El financiamiento de los proyectos habría de distribuirse en un 80% al sector público de los países miembros del BCIE y en un 20% al sector privado. Los créditos habrían de concederse un plazo de hasta 15 años con cuatro de gracia, y hasta 10 años con tres de gracia, respectivamente.

Con los recursos del Convenio se podrían financiar proyectos de integración económica regional, de desarrollo económico y social de los países centroamericanos, y de complementación económica con México. Tendrían prioridad los proyectos que contribuyeran a la producción de alimentos orientados a generar exportaciones al mercado mexicano; programas y proyectos de inversión que contribuyeron principalmente al desarrollo de recursos energéticos; programas para la utilización racional de recursos naturales, estudios de preinversión incluyendo factibilidad, y proyectos de infraestructura básica.

Con el objeto de adecuar las condiciones de créditos para estudios de preinversión respecto de las que ofrecen otras fuentes de financiamiento regionales, el 27 de febrero de 1987 se suscribió un Addendum al Convenio, mediante el cual se instituyó un programa de preinversión por un monto de 5 millones de dólares con recursos ya contemplados en el Convenio a una tasa máxima de interés de 4%. El propósito de este Addendum fue promover una mayor penetración de las empresas consultoras mexicanas en Centroamérica.

Con fondos de fuente mexicana o a través del BCIE con relación a este convenio se utilizaron los siguientes recursos: (6)

a) Costa Rica contrató, entre noviembre de 1984 y fines de 1993, un solo proyecto de Cooperación Hacendaria, por 50,000 dólares que prácticamente no ha sido utilizado.

b) El Salvador contrató tres proyectos, el más importante de ellos es para apoyar el proyecto "Estabilización del Campo Geotérmico de Ahuachapan", el cual consiste en actividades de exploración, perforación y conexión de pozos para la generación de la energía eléctrica, en el campo geotérmico de esa localidad, cuyo costo asciende a 12.3 millones de dólares. 7

c) Guatemala contrató 12.2 millones de dólares para tres proyectos. El más importante es el referente a la primera etapa del puerto pesquero Champerico (10.5 millones);

d) Honduras contrató nueve proyectos por un total de alrededor de 50 millones de dólares, correspondiendo los montos sobresalientes a electrificación rural, en virtud de que el costo de dicho proyecto es de 20 millones de dólares, Honduras destinaría la diferencia, con base al capital generado en el Acuerdo. Dicho monto será para el diseño y construcción de 1,176 kilómetros de líneas de subtransmisión de 34.4 kilowatts, y 900 kilómetros de redes de distribución que beneficiarían 419 poblados localizados en 16 departamentos, la ejecución del proyecto estaría a cargo de

(6) CEPAL, Utilización y beneficios... Op. Cit., p. 42

(7) El Nacional, 8 de mayo de 1993, p. 25

una empresa mexicana y proyectos carreteros se aportó 16 millones de dólares a fin de contribuir a la ampliación de la carretera San Pedro Sula, así como 3.1 millones de dólares para el proyecto de construcción de viviendas para la Federación Central de Sindicatos de Trabajadores Libres de Honduras. Se han desembolsado 48 millones de dólares, pero una parte significativa de dichos proyectos comprende a una portación del BCIE, por lo cual el desembolso corresponde tanto a fondos mexicanos como fondos ordinarios de ese Banco.8

e) Nicaragua contrató 20 millones de dólares para tres proyectos de los cuales los más importantes fueron, uno para vivienda (11 millones), y otro para rehabilitación del sistema de transmisión de energía eléctrica (8.9 millones)

El segundo convenio México-BCIE se suscribió el 16 de octubre de 1991: se fundearán proyectos de infraestructura, 20% de los pagos por totalidad de los envíos petroleros que hacen los centroamericanos podrán destinarse a programas de el sector productivo debiendo el BCIE dar preferencia a proyectos, destinados a la producción de alimentos que se orienten a generar exportaciones del mercado mexicano; que promuevan exportaciones o sustituyan importaciones, e infraestructura básica, o a estudios de preinversión y proyectos de desarrollo económico y social, en los que participarán empresas mexicanas. 9

El objetivo de revisión del Acuerdo de San José fue promover una cooperación sobre bases financieras sanas y sostenibles, no era útil el esquema que permitía que nuevos financiamientos se utilizaran para pagar viejos financiamientos vencidos.

En el marco de las nuevas modalidades financieras del Acuerdo de San José, el Banco de México desembolsará hacia el Banco Centroamericano, a medida que necesite ejercer los recursos para programas en los que 50% de los bienes y servicios deberá de ser prestado por empresas mexicanas. La tasa de interés aplicable al BCIE será la tasa de consenso de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), lo cual actualmente significa una tasa de alrededor de 8%.

(8) Op. Cit., p. 25

(9) El Financiero, 17 de octubre de 1991, p. 5

El Banco Centroamericano dará al sector oficial plazos de hasta 12 años con cuatro de gracia, mientras que los créditos a la iniciativa privada serán con vencimientos de siete años con dos de gracia, los intereses aplicables en ambos sectores serán de 6% fijo, para estudios del sector público a 6 años incluyendo dos de gracia, y del sector privado a 2 años y 6 meses de gracia. Para que cada país pueda obtener el financiamiento generado a través de las compras de petróleo; será necesario que dicha nación y sus entidades públicas, estén al corriente en el pago de sus adeudos tanto con el sector público como con el sector privado.¹⁰

El 13 de febrero de 1993, se suscribió un Addendum al II Convenio, por medio del cual se pusieron a disposición del BCIE 10 millones de dólares adicionales para colocar en los países miembros, a razón de 20 millones por país, además de la generación correspondiente a la factura petrolera, y manteniendo las bases y requisitos que rigen para el II Convenio. Es importante resaltar que esta modalidad de asignación significó una variante con respecto a lo tradicional, ya que se desligó de la factura petrolera para pasar a ser una contribución mexicana adicional al financiamiento del desarrollo de los países del Mercado Común.

En lo que se refiere a recursos del II Convenio México-BCIE (29.7 millones de dólares) y Addendum por 100 millones de dólares, de un volumen total comprometido de 66 millones: a) Costa Rica ha comprometido sólo 5 millones para un proyecto de carreteras; b) a pesar de tener un asignación de casi 11 millones de dólares de la factura petrolera y 20 millones del Addendum, El Salvador no ha comprometido recursos de ésta nueva fuente mexicana; c) Guatemala ha comprometido casi 28 millones de dólares para infraestructura portuaria y carreteras; d) Honduras destaca notablemente, con un monto de casi 30 millones de dólares, para ser utilizados principalmente para el mejoramiento municipal del distrito central y la pavimentación de calles en Puerto Cortés, y

(10) El Financiero, 17 de octubre de 1991, p. 25

e) Nicaragua ha comprometido 3.9 millones de dólares para infraestructura de carreteras y (0.2 millones) estudios de preinversión. En todo lo referente a esta parte (fondos del II Convenio y del Addendum), no se registraron desembolsos al 31 de diciembre de 1994. 11

México ha comprometido créditos por 412.6 millones de dólares a países de Centroamérica y el Caribe en el PCE y otros acuerdos de cooperación regional, en donde la mitad de estos recursos han sido otorgados para financiar 24 proyectos.12

Por su parte, el gobierno venezolano designó al Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV) como agente financiero de los fondos generados en el marco del PCE, por lo que de inmediato se dió a conocer a los países la mecánica y las condiciones para la solicitud y utilización de esos recursos.

a) El Fondo de Inversiones de Venezuela suscribe con el Banco Central de cada país un acuerdo de cooperación económica renovable anualmente. El Fondo efectúa depósitos en dólares en el Banco Central de Venezuela, a la orden del Banco Central del país respectivo, por el equivalente al 50% del monto que resulte de aplicar los porcentajes al valor de la factura petrolera, en el año de vigencia de cada acuerdo de cooperación económica y hasta por el volumen promedio diario de la cuota asignada por Venezuela a cada país. La escala variable opera desde 1991. Anteriormente, se aplicaban porcentajes de 30% inicialmente, y de 20% a partir de 1984, independientemente del precio del barril de crudo.

b) Por el restante 50% se establece de mutuo acuerdo (Fondo de Inversiones y Banco Central respectivo), un depósito en cuentas bloqueadas en bancos de Venezuela, a favor del Banco Central, depósito que este último utiliza para la adquisición de bienes y servicios de origen venezolano y en el pago de obligaciones con el Fondo.

(11) CEPAL, "utilización y beneficios... Op. Cit., p. 43

(12) El Financiero, 19 de mayo de 1995, p. 9

c) El volúmen de petróleo y el promedio del respectivo precio de realización, que sirven de base para los depósitos y cuentas bloqueadas, son informados por el Ministerio de Energía y Minas de Venezuela. Esos depósitos referidos y la utilización efectiva de las cuentas bloqueadas se realizan contra la emisión, por parte del Banco Central y a favor del Fondo, de certificados de depósito amortizables en cinco años, mediante la realización del depósito correspondiente.

d) Los préstamos para proyectos y programas de inversión tendrán un plazo de amortización que no excederá de 12 años, incluyendo un período de gracia que en ningún caso excederá de tres años; devengarán un interés de 6% anual pagadero semestralmente y, dependiendo de su naturaleza, podrán prever además cargos por la supervisión de las operaciones, es decir, las llamadas "comisiones de inspección y vigilancia."

e) Se pueden otorgar préstamos en apoyo a programas nacionales agrícolas, industriales y de crédito para exportaciones, y programas de preinversión que incluyan ingeniería de detalle, y en los que participen empresas venezolanas.

Con fondos de origen venezolano (13): a) Costa Rica contrató financiamiento para nueve proyectos, por un total de 119.8 millones de dólares entre 1984 y 1994. Básicamente, los proyectos comprenden electrificación, riego, carreteras y puentes. También hubo un proyecto para la adquisición de bienes a raíz de la emergencia originada por los daños causados por el huracán Juana, otro para un programa de edificaciones educativas. Este último, con un monto total de 4.9 millones de dólares, no se han efectuado desembolsos debido a retrasos en las licitaciones.

Por su parte, la ejecución del préstamo para atender los daños provocados por el huracán Juana (18.3 millones de dólares), con fecha de contrato el 18 de diciembre de 1988, sufrió atrasos significativos por trámites de aprobación de la Asamblea Legisla-

(13) CEPAL, "Utilización y beneficios... Op. Cit., p.43

tiva. Asimismo, el proyecto para construcción del Puente Tempisque (17 millones de dólares), contratado el 10 de junio de 1991, no se ha desembolsado debido a retrasos en el proceso licitatorio.

b) El Salvador contrató financiamiento para siete proyectos por un total de 75.3 millones de dólares, comenzando en 1982 y con fecha de última contratación el 7 de septiembre de 1993. Hay cuatro categorías de proyectos: 1) una planta de alcohol anhidrico; 2) electrificación rural; 3) material y equipo para instalaciones deportivas (V Juegos Centroamericanos), y 4) mercados en Nueva San Salvador. Entre fines de 1986 y mediados de 1993, hubo una suspensión de casi siete años en las contrataciones con el FIV. Además, El Salvador ha presentado una solicitud, por 10.8 millones de dólares, ante dicho Fondo, para financiar pasos a desnivel en la ciudad capital, pero esa solicitud va a ser retirada debido a que ya se comenzó la construcción con recursos propios. El FIV requirió explicaciones más detalladas acerca del componente de bienes venezolanos en ese proyecto, que de hecho es bajo, en razón al alto contenido de bienes locales en la obra.

c) Guatemala, contrató financiamiento, por un total de 20.2 millones de dólares, para tres proyectos (1985, 1989 y 1991, respectivamente): interconexión eléctrica, estudios de preinversión y remodelación del área de maternidad y ampliación del hospital Roosevelt. Actualmente, tiene cuatro proyectos más en gestión, por 60.7 millones de dólares, siendo particularmente importante el que se refiere al fortalecimiento de la infraestructura de transmisión eléctrica (35.5 millones de dólares).

d) Honduras contrató financiamiento para nueve proyectos, por un total de 27.3 millones de dólares, entre 1987 y 1993. Hay mayor variedad de proyectos en Honduras que en el resto de los países. Así, se tienen contrataciones para mejoramiento de sistemas viales (adquiriendo productos asfálticos en Venezuela); construcción de viviendas; ampliación y construcción de sistemas de agua potable; reconstrucción de carreteras; adquisición de unidades de autobuses; electrificación rural, y gastos administrativos y pago de honorarios profesionales para la elaboración de estudios de factibilidad.

e) Nicaragua dejó de realizar compras a Venezuela dentro del PCE, a mediados de 1983, volviendo a quedar incluida dentro del Programa de julio de 1990. A la fecha, y a partir de 1991, se ha financiado seis proyectos con el FIV, por un monto de 56.6 millones de dólares.

No obstante, en la región se observa la tendencia a adquirir cada vez menos los suministros de petrolíferos mediante el PCE, principalmente los provenientes de México, con lo cual también se disminuyen los fondos para créditos destinados a los países.

Entre las principales causas que han determinado esta situación, figuran:

a) La estructura de la demanda, la tecnología de las refinerías existentes y los precios relativamente bajos de los derivados, en comparación con los crudos naturales, han determinado crecientes importaciones de productos limpios y crudos reconstituídos.

b) En algunos países, a causa de la liberación del mercado de hidrocarburos, las compras ya no se realizan con intervención estatal. Además del incremento del número de importadores, en esos países se espera una disminución de la participación de las refinerías.

c) Las condiciones de comercialización de los petrolíferos son algunas veces más costosas que las de otros oferentes. Por ejemplo, el imprescindible uso de cartas de crédito que exigen México y Venezuela como mecanismo de pago contribuye a dicho encarecimiento.

A principios de la década de los años ochenta, el crudo y el reconstituído representaba poco más de dos tercios de la importación total de hidrocarburos en el Istmo Centroamericano, las fuentes de abastecimiento de petróleo se reducían prácticamente a México y Venezuela, en el marco del PCE. En el curso del tiempo, y especialmente durante los últimos años, la utilización de PCE ha sido muy cambiante y diversa entre los países del área, por lo que se hace una breve descripción de la situación de cada país.

a) Costa Rica tradicionalmente ha importado crudo ecuatoriano y colombiano. este último (Caño Limón) en proporciones muy altas durante 1992 y 1993: a raíz de ello, la cuota disponible en el PCE no se utilizó en su totalidad. Cabe destacar que a partir del terremoto de 1991, que produjo varios daños temporales a la refinería, este país logró que Venezuela aceptara incorporar en el PCE las importaciones de gasolina regular y diesel; en consecuencia, las compras de crudo venezolano disminuyeron apreciablemente.

b) El Salvador había seguido una política de realizar mayoritariamente sus importaciones por conducto del PCE, sustituyó en 1992 parte de sus compras de petróleo mexicano por reconstituido de Ecuador (Oriente), y al año siguiente, por petróleo de Venezuela (Lagotrecó), fuera del PCE.

c) En Guatemala sólo se había importado petróleo bajo el PCE, aunque con proporciones menores de crudo mexicano debido a las condiciones de pago impuestas por Petróleo Mexicanos Internacional (PMI). Desde 1991 se dejó de adquirir petróleo de México y se iniciaron compras de otra fuentes de abastecimiento (Ecuador y Argentina, principalmente). Además, en 1993 se recibieron tres embarques de Venezuela fuera del PCE, en virtud de que la demanda interna de Guatemala es muy superior a la capacidad de producción de la refinería, la importación de derivados es mayor que la de crudos: los productos limpios provienen principalmente de los Estados Unidos, a excepción del gas licuado que abastece México, fuera del PCE. De esta manera, durante los dos últimos años, los suministros mediante el PCE representaron alrededor de 20% del abastecimiento.

d) La refinería de Honduras procesó únicamente petróleo de México y Venezuela (adquirido en el marco del PCE), hasta su cierre definitivo en el último trimestre de 1992. El país solamente aprovechó dos tercios de la cuota total asignada de 12.000 barriles diarios (4.4 millones de barriles diarios anuales), a fin de no producir excedentes de combustible. Por otra parte, el déficit de destilados ligeros y medios se cubrió con importaciones directas de productos limpios.

e) Nicaragua utilizó el PCE en sus inicios, desde mediados de 1983 dejó de realizar compras a Venezuela mediante el Programa, y a México, desde mediados de 1985. Lo anterior fue motivado por los problemas económicos y financieros del país que dificultaron el pago de la factura petrolera; a su vez, la situación política prevaleciente obstaculizó la contratación de transporte marítimo. En ese contexto, la entonces Unión Soviética fue la alternativa para el abastecimiento de crudo hasta 1988. Durante 1989 y el primer semestre de 1990, Ecuador se convirtió en el único abastecedor de petróleo; a partir de esta última fecha lo ha sido Venezuela, mediante el PCE. En Nicaragua, la importación de productos limpios es marginal, se realiza para cubrir el mercado de la Costa Atlántica y los faltantes del gas licuado (en este último caso procedentes de Honduras). A partir de julio de 1990, Nicaragua fue incluida en los beneficios del PCE, luego de la renegociación de la deuda contraída con Venezuela.

f) Panamá dejó de importar vía PCE desde marzo de 1988, por problemas de pagos pendientes y por el control temporal a las operaciones bancarias. Desde esa fecha, se ha abastecido principalmente de Ecuador, aunque sin dejar de realizar compras menores a México y Venezuela fuera del PCE. Cabe destacar que en 1992 y 1993 se diversificaron aún más las fuentes de abastecimiento de petróleo; los crudos provenientes de Arabia Saudita, de diversas calidades, adquiridos en el Caribe han asumido un papel relevante.

En cuanto a la tendencia de los países al acogerse a los créditos y a la gestión de las agencias financieras que administran los fondos de largo plazo, conviene acotar:

a) Los financiamientos de corto plazo, es decir para balanza de pagos, ha disminuido notablemente, y tienden a desaparecer, a causa de que las condiciones no parecen ser atractivas en la actualidad para los países.

b) Acorde con su posición de principal abastecedor vía PCE, en el período de 1985-1993 Venezuela otorgó más financiamiento a largo plazo que México, en una relación de 2 a 1. Se nota también una mayor agilidad en la colocación de los fondos venezolanos.

c) El atraso de los pagos de algunos países con respecto a México y Venezuela ha motivado que esas naciones quedaran excluidas temporalmente de los beneficios del PCE. Esto explica en parte la distribución desigual en la utilización de financiamiento de largo plazo. Tres países en conjunto recibieron 68% del total de los recursos otorgados: Guatemala, 24%; Costa Rica, 22% y Honduras, 22% ; en tanto que El Salvador y Nicaragua se destinaron 15% para cada uno. Panamá no ha recurrido a los financiamientos de largo plazo.

d) La utilización de los recursos, en especial los mexicanos, presenta una mayor asimetría si se desglosa por país de origen: Honduras y Guatemala obtuvieron 48% y 23%, respectivamente, de los créditos de largo plazo concedidos por México.

Los países están interesados en que continúe vigente el PCE, sin embargo, al mismo tiempo consideran conveniente incorporar algunas cláusulas en sus futuras renovaciones, cambios que beneficiarían a ambas partes y reafirmarían la vocación del PCE como programa pionero en la cooperación extrarregional con el Istmo Centroamericano. En principio existe consenso entre los países de la región para promover las siguientes recomendaciones como prioritarias para su consideración por parte de México y Venezuela.

a) La inclusión de productos derivados entre los suministros contemplados en el PCE, para satisfacer una demanda creciente de combustibles ligeros ya que las refinerías locales carecen de unidades desintegradoras de productos pesados.

b) La extensión de los beneficios del PCE a las compras que efectúe el sector privado y que con la liberación de mercados en varios países, las compras de petróleo y contratos de suministro se efectúe con intervención estatal. Todas las naciones con excepción de Costa Rica, han privatizado sus empresas comercializadoras de hidrocarburos, las cuales siguen comprando petróleo, pero éstas no califican dentro del Pacto de San José. Al disminuir las compras gubernamentales, debido a que ahora los compra--

dores son empresas privadas tras la privatización, los países centroamericanos y del Caribe también redujeron en 1994 sus beneficios del PCE en 35%. 14

c) La equiparación de las condiciones del Istmo, financiamientos en materia de tasas de interés, con las prevaletientes en los mercados financieros internacionales cuando se trate de préstamo de corto plazo de balanza de pagos.

d) La incorporación de otros países como fuentes de suministro del PCE, particularmente Colombia, por formar parte del Grupo de los Tres.

En la decimoquinta renovación del 3 de agosto de 1995 México y Venezuela establecieron un comité de seguimiento bilateral que se reunirá regularmente para evaluar el programa y, de considerarlo oportuno, proponer a ambos gobiernos la adopción de nuevos procedimientos en su preparación. México y Venezuela afirmaron que estaban de acuerdo con la postura de los países beneficiarios sobre la necesidad de adecuar sus políticas y prácticas bajo un acuerdo de realidades actuales, que incluye cambios como reconocimiento de las empresas privadas de los países beneficiarios y financiamiento de desarrollo de empresas mixtas. 15

Así, en la decimosexta renovación en 1996 se incluyeron cambios importantes, por primera vez el texto de este programa de cooperación sufrió modificaciones importantes con el propósito de ajustarlo a la nueva realidad. Ahora en el acuerdo se incluyen previsiones para que las compras que realicen empresas privadas de los países beneficiarios se destinen al consumo interno y a la venta de productos refinados.

En febrero de ese mismo año, en el marco de la reunión de jefes de Estado, el Presidente Ernesto Zedillo anunció que a partir de esa fecha México introduciría nuevas modalidades en los términos

(14) El Financiero, 02 de agosto de 1995, p. 27

(15) El Financiero, 04 de agosto de 1995, p. 24

de operación del PCE, con el fin de optimizar su aprovechamiento, se destacó incorporar al sector privado al pacto a fin de que haya participación preferencial en la adquisición de productos derivados del petróleo como la querosina; el diesel y el gas licuado.16

Las modificaciones permitirán el fortalecimiento del desarrollo económico y de la integración en la región, mediante el estímulo de créditos, para infraestructura y fomento de exportaciones no petroleras.

Los cambios económicos y políticos ocurridos en el mundo plantean a los países integrantes del acuerdo la necesidad de acelerar el proceso de modernización de sus finanzas, de considerar los esfuerzos de cooperación e integración económica regional, y de incrementar las corrientes de comercio e inversión entre Venezuela y las naciones beneficiarias, por lo que las renovaciones sucesivas del programa ponen de manifiesto los particulares lazos de Venezuela y México, con los países de Centroamérica y el Caribe, reforzando la voluntad de integración.

Resulta importante destacar que no sólo la voluntad política ha permitido el buen funcionamiento del PCE, sino que éste ha reflejado el máximo esfuerzo de Venezuela y México, a fin de mantener una demostración concreta de su deseo de cooperación en la zona centroamericana.

Así, la permanencia de ambos países en el área esta dirigida al apoyo de una situación de estabilidad política y paz para todas las naciones centroamericanas, con el propósito de lograr el desarrollo en la cooperación regional destacando que:

-Para México, el acuerdo -que no significa una atadura política y si beneficia a todos los países de la región- refleja un interés claro de contribuir a que las naciones de la zona resuelvan sus problemas. 17

(16) El Financiero, 17 de febrero de 1976, p.30

(17) Rozenzweig, Gabriel. "La cooperación económica de México con Centroamérica a partir de 1979, Perspectivas para los próximos años" en La Política Exterior de México, 175 años de historia. Tomo III. SRE. México 1985, p. 371

-Para Venezuela además de considerar a Centroamérica como puente que comunica al país con Norteamérica, coincide con México, pues el acuerdo y su presencia en la zona tiene como objetivo incrementar en el área, autonomía ante los Estados Unidos y mantener la estabilidad y paz en la región. 18

De tal forma, la presencia de los dos países en la zona es una muestra de la necesidad de convivencia armónica que refleja intereses comunes.

(18) La Agenda de Política Exterior de Venezuela, Instituto de Estudios Políticos, Universidad Central de Venezuela, Ediciones de la Biblioteca de Caracas 1983 p. 185

4.2. EL GRUPO DE LOS TRES

El grupo de los tres tiene como principal antecedente la experiencia de concertación y cooperación observada, por Colombia, México y Venezuela en la Cuenca del Caribe con el desencadenamiento de la crisis centroamericana, en la década de los años setenta, para prestar su colaboración económica a países del área, y de la necesidad de contribuir y de coordinar esfuerzos por restablecer la paz y restaurar la democracia en la región.

Posteriormente en la década de los años ochenta los tres países participaron en el Grupo Nassau, en donde se perfilaron los primeros componentes de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y en este marco, como una propuesta de México y Venezuela se lanza el acuerdo de asistencia petrolera de los países de la región sobre la base del Pacto de San José suscrito en 1980. La cooperación se reafirma con la creación del Grupo Contadora, para mediar la crisis centroamericana, y su posterior evolución al Grupo de los ocho y al Grupo de Río. (19)

En suma a apartir de los años setenta y a lo largo de los años ochenta, los tres países peese a definir prioridades y objetivos circunstancialmente divergentes en sus respectivas políticas exteriores, tanto a nivel internacional como regional, lograron consolidar una experiencia de convergencia diplomática y de concertación política de crucial influencia en la dinámica geopolítica de la Cuenca del Caribe en un contexto donde los principales interlocutores están representados por un lado, por Estados Unidos y los países de Unión Europea y por otro, por actores regionales como las naciones centramericanas, Cuba y los países y territorios del Caribe no-hispánico.

(19) Garay Luis Jorge, América Latina ante el reordenamiento económico internacional. Ed. Universidad Nacional (eun), ed. 1994 Colombia, p. 148

El Grupo Contadora posibilitó una experiencia fundamental de las llamadas potencias regionales de cooperación con la Cuenca del Caribe. Esta experiencia se asoció a una preocupación por los efectos de la confrontación Este-Oeste en el área. Para México, la crisis centroamericana puso en relieve las amenazas que un proceso de desestabilización y de intervención de actores extraregionales podrían implicar para su propia seguridad nacional y estabilidad política. De una manera similar, pero a diferente escala, la crisis centroamericana repercutió en los intereses de Colombia y de Venezuela, potencias regionales de cooperación con la Cuenca del Caribe.

Por otra parte, para Venezuela las repercusiones de la crisis y el antagonismo entre Estados Unidos y Cuba implicaron una amenaza específica a la estabilidad del Caribe insular, percibido como un área estratégica vital para los intereses venezolanos. Es en este contexto que la cooperación con los países de la Cuenca del Caribe se constituyó en un instrumento clave para garantizar un grado de influencia significativo sobre la estabilidad regional -a partir de un diagnóstico sociopolítico de Estados Unidos- que se articuló en eje decisivo de la concertación política entre los tres países.

Así, en febrero de 1989, en el marco de la reunión ministerial entre América Central, la Comunidad Europea, y el Grupo Contadora, se acordó la creación del Grupo de los Tres con el propósito fundamental de consolidar la paz y la democracia en Centroamérica.

Por lo que, al término de la quinta reunión de Cancilleres del Grupo de los ocho, celebrada los días 10, 11 de marzo en 1989 en la ciudad Guayana, Venezuela; los representantes de México, Colombia y Venezuela suscribieron un acuerdo para formar el llamado Grupo de los Tres. (20)

Mediante el Plan de Acción suscrito, se comprometieron en el aspecto político y económico a fin de avanzar hacia una mayor integración realista, y efectiva. Por tanto, los tres países decidieron explorar nuevas posibilidades en el campo de la integración económica, a fin de crear un nuevo bloque económico.

(20) Revista de Comercio Exterior, Vol. 39, No.4, Abril de 1989, p. 334

Es así, como al constituirse formalmente el Grupo de los Tres en 1989, una de las dimensiones más resaltantes de esta decisión giró en torno a la cooperación con Centroamérica y el Caribe, al punto de dar lugar a la constitución de el Grupo de Alto Nivel (GAN), por lo que aumenta el involucramiento de los tres actores en la subregión.²¹

La iniciativa tomó fuerza con la visita del entonces Presidente de México Carlos Salinas de Gortari a Colombia del 8 al 10 de julio, y a Venezuela del 10 al 11 del mismo mes de 1989, 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 enfocarían 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.

Respectivamente, se suscribieron distintos documentos en los que se asumen varios compromisos para profundizar la complementación económica entre los tres países, en el marco del proceso de integración de América Latina.

-Respecto a México y Venezuela, ambos mandatarios asumieron los siguientes compromisos: (22)

1. "Declaración Conjunta" sobre el establecimiento de un esquema de cooperación y complementación de ambos países. Documento que servirá de base para la realización de diferentes acciones, entre otras, en el campo comercial. Asimismo, se ha convenido prose-

(21) Serbin Andrés. "El grupo de los tres, el proceso de regionalización en la Cuenca del Caribe" en Nueva Sociedad, No. 125, Caracas 1993, p. 124

(22) Rodríguez H. Jorge. Relaciones comerciales de México con Colombia y Venezuela en función de los compromisos asumidos, en el plan de acción suscrito entre los tres países, 1991, p. 131

quir en forma activa e inmediata en el desarrollo del programa de acción para la complementación económica.

2. Dentro del referido programa de acción, México y Venezuela coordinarán esfuerzos en lo que se refiere a la cooperación económica con los países de América Central y del Caribe.

3. Un programa de acción entre los dos países, en cuyo plan, además de señalar sus objetivos y líneas generales de acción, se definen estrategias y lineamientos específicos en la actividad comercial, hacendaria, financiera, energética, industrial, turística, transporte y comunicaciones.

-Los compromisos que se llevaron a cabo con Colombia fueron los siguientes:

El Presidente de México y el Presidente de Colombia, suscribieron una declaración conjunta sobre el establecimiento de un programa general de colaboración y complementación entre ambos países, misma en la que se tomaron los acuerdos siguientes:

1. Instrumentar un programa general de colaboración, complementación que permita llevar a cabo un proceso de integración progresiva entre México y Colombia, a la luz del tratado de Montevideo 1980.

2. Con base en lo anterior, promover acciones en materia de cooperación bilateral destinadas a concretar la complementación, encaminadas a identificar aspectos de especial interés para ambos países.

3. Formular programas de acción que se formalizarán mediante protocolos específicos, en el marco de acuerdos bilaterales existentes o por establecer.

4. Definir modalidades de cooperación y complementación en las que ambas partes impulsen y promuevan la participación de los sectores empresariales respectivamente.

5. Establecer una Comisión Binacional permanente México-Colombia, responsable de la puesta en práctica de las acciones de cooperación. Dicha Comisión estará integrada por representantes de los sectores público y privado, en los términos que dispongan cada una de las partes.

En esta oportunidad, se suscribió también un acuerdo de complementación económica entre los dos países, cuyas normas servirán de base para formalizar el entendimiento a que ambos países lleguen en materia de integración o complementación sectorial, bien sea en el campo de la industria o los servicios.

Asimismo, el G-3 planteó la ruta de la integración por medio de la complementación económica. Con base en la estructura del comercio entre los tres países, se vislumbró "la perspectiva de un proyecto de complementación industrial que tendría como eje el triángulo México-Colombia-Venezuela y representaría el núcleo de una ambiciosa propuesta de integración económica para América Latina y el Caribe.

Esta convergencia de intereses en el ámbito regional, pese a los matices y énfasis distintos en los principios, prioridades y objetivos de los tres actores, da pie no sólo para la concertación política en el seno del Grupo de los Tres sino también para su articulación con una activa política de cooperación económica con Centroamérica y el Caribe.

Así, los propósitos básicos perseguidos inicialmente por el G-3 fueron progresivamente desplazados por nuevas prioridades de orden eminentemente económico ante la confluencia de cambios en el entorno internacional. Esto debido al cambio en la situación geopolítica, y económica en la región aprovechando e implantando en sus economías los procesos de reforma estructural y apertura global, como las transformaciones en sus sistemas políticos formales, esto favorece un cambio drástico de prioridades en favor de una preponderancia del tema económico sobre el geopolítico esto reforzado además por: la evolución de la dinámica hacia la reconfiguración del espacio económico mundial y en particular, por la nueva política, de relacionamiento de los Estados Unidos con los países del hemisferio americano, formalizado en 1990 con la Iniciativa para las Américas. El interés inegable de México en contrabalancear la política y la economía, la fuerza que podía reproducirse al firmarse el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, sobresaliendo la intesificación de su participación política en el Grupo de Río y en otros mecanismos de cooperación latinoamericana. La necesidad

de Colombia y Venezuela de reforzar oportunamente sus vínculos con América del Norte siendo uno de los medios, aunque no excluyentes de otros, la concertación de un acuerdo comercial con México como preámbulo a un convenio con los Estados Unidos y el Canadá. 23

Es decir, para Colombia el interés por el G-3 y por su proceso de integración con Venezuela se articuló alrededor de prioridades económicas asociadas a la ampliación de su espacio económico y de su proyección comercial tanto en el G-3, como una eventual incorporación al TLCAN. El interés de Venezuela presenta rasgos combinados, ya que coinciden sus expectativas de abrir un espacio económico ampliado para su intento de diversificar sus exportaciones, con una necesidad geopolítica de asegurar la estabilidad regional -particularmente en el área del Caribe insular- y un posicionamiento estratégico para negociar con actores extraregionales. Para México la liberación comercial del G-3 representa un nuevo avance en los esfuerzos por multiplicar el intercambio principalmente económico y rebustecer la cooperación con los países latinoamericanos.

Las Reuniones Presidenciales del Grupo de los Tres que se han llevado a cabo son:

-Reunión Presidencial de Nueva York, del 30 de septiembre de 1990, en la que reiteraron su decisión de adoptar conjuntamente las medidas necesarias, a fin de apoyar la cooperación e integración entre las tres naciones con el resto de América Latina y el Caribe. Ahí los Presidentes de los tres países expresaron su compromiso de participar en la ejecución de medidas que promuevan el incremento del comercio entre ellos, a través de la liberación económica.

-Reunión Presidencial de Caracas, el 12 de octubre de 1990, en la cual acordaron concederle especial importancia al campo de la cooperación e integración económica dando instrucciones para adelantar trabajos preparatorios conducentes a la liberación del comercio mutuo.

(23) Garay Luis Jorge, América Latina ante el reordenamiento económico internacional, Op. Cit. p.149

Asimismo, 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 se implementó el establecimiento de un programa de complementariedad energética. Este considera la interconexión de los sistemas hidroeléctricos, y de gasoductos de las tres naciones para suministrar energía a Centroamérica, por lo que, los Jefes de Estado solicitaron a sus ministros de finanzas que emprendieran negociaciones con el BID a fin de obtener el financiamiento necesario.

Se examinó un proyecto para construir carbo-eléctricas con tecnología mexicana en Colombia y posiblemente en Venezuela, entre Colombia y Venezuela se comenzó la construcción de deoductos con capitales mixtos y con asistencia técnica de Venezuela. 24

Los Acuerdos que firmaron los tres países fueron:

- 1) Convenio de consulta para la firma de un Acuerdo de Alcance Parcial.
- 2) Convenio de colaboración para la interconexión en eléctrica en Centroamérica.
- 3) Convenio para la interconexión petrolera México-Colombia-Venezuela
- 4) Convenio de colaboración en materia de alimentos básicos
- 5) Convenio de colaboración en turismo, educación, narcotráfico y salud.

Días antes, el entonces presidente de Colombia César Gaviria y el presidente de Venezuela, Carlos Andrés Pérez expresaron que la pretendida triple integración similar a la del Mercosur, era un paso preliminar hacia la Iniciativa de la Américas propuesta por el entonces 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 inte-

(24) Revista de Comercio Exterior, Vol. 39, Num. 12 diciembre de 1990, pag. 1079

grar sus sistemas hidroeléctricos. Añadió además 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. (25)

-Reunión de Guadalajara, realizada el 17 de julio de 1991, en esta ocasión emitieron un Comunicado conjunto a través del cual hicieron una revisión de los trabajos del Grupo de Alto Nivel. El propósito fundamental de la Reunión fue la suscripción del Memorandum de Entendimiento, mediante el cual se convino celebrar un Acuerdo de Libre Comercio entre los países, dentro del marco general del Tratado de Montevideo de 1980, con la intención de que entrara en vigor el 1o. de enero de 1992.

Entre los lineamientos básicos del acuerdo se destacaban las siguientes: a) eliminación total de gravámenes y restricciones a las importaciones de los productos originarios de los países signatarios, en un lapso de máximo de 3 años a partir del 1o. de enero de 1992, b) liberación inmediata de bienes no producidos en la región y de otra lista adicional a negociarse con antelación a la celebración del acuerdo, c) aplicación de las ventajas convenidas por cualquiera de los tres países miembros en el marco de la ALADI, siempre que ellas resultasen superiores a las instituidas por el programa de liberación en el G-3, d) desmantelamiento total de restricciones arancelarias a más tardar en el momento en que se iniciara la desgravación del comercio intrarregional, e) regulación de los flujos comerciales mediante normas acordadas en materia de clasificación de origen y de régimen de salvaguardas f) armonización de políticas en los campos de incentivos a las exportaciones, compras estatales y requisitos fitosanitarios; g) liberalización del transporte marítimo y aplicación del principio de ciclos abiertos; h) adopción de mecanismos institucionales para la solución de controversias y para la administración del acuerdo; i) compatibilización de la normatividad del convenio con la adscrita por Colombia y Venezuela en el marco del Acuerdo de Cartagena. 26

(25) El Financiero, 1o. de Octubre de 1990

(26) Garay Luis Jorge, "América Latina ante el reordenamiento económico internacional", Op. Cit. p. 154-155

-Reunión Presidencial de Cozumel, efectuada el 23 de octubre de 1991, se reunieron para evaluar las acciones emprendidas en materia de integración y cooperación en el marco del G-3 y examinar los recientes acontecimientos políticos en la región, asimismo los mandatarios suscribieron la declaración de Cozumel, en la que reiteraron su interés por acelerar la firma del acuerdo de libre comercio entre sus naciones pero no insistieron en la fecha prevista inicialmente, ante las dificultades y obstáculos de diversa naturaleza. También acordaron celebrar una reunión con los ministros de comunicaciones para revisar el estado del transporte entre los tres países y Centroamérica, asimismo llegar a un convenio en materia de tarifas telefónicas preferenciales y definir un sistema de cooperación sobre satélites de comunicación. En esta oportunidad, por acuerdo de los tres Mandatarios, la Secretaría Pro-Tempore responsabilidad de México desde su formación, fue transferida al Gobierno de Colombia. 27

- Reunión Presidencial de Maiquetía, celebrada el 11 de junio de 1992, para evaluar las tareas de cooperación e integración del G-3, por lo que revisaron los avances de los grupos de trabajo sobre comercio, cooperación con Centroamérica y el Caribe, energía, finanzas, telecomunicaciones, transporte marítimo, cultura, ambiente y turismo.

Resolvieron intensificar la búsqueda de un acuerdo de libre comercio entre las tres naciones que refuerce "las bases de sus esquemas de desarrollo". Los gobernantes de Colombia y Venezuela ofrecieron impulsar las relaciones económicas de México con los países miembros del Pacto Andino y facilitar, así la formación de

(27) Embajada de Venezuela en México, "Venezuela en México" El G-3 consolida su integración, año 2, Núm 5, julio-septiembre, 1996 p.4-5, Revista de Comercio Exterior, Vol. 41, Núm. 11, Noviembre 1991, p. 1048. Para mantener una adecuada coordinación y seguimiento del trabajo desarrollado en los Grupos de Alto Nivel y del Grupo de los Tres en general, se creó la Secretaría Pro-Tempore instancia cuya responsabilidad es detentado por las cancillerías, tiene un sistema de rotación entre los países miembros del Grupo por períodos anuales alternativos, la Secretaría se encarga de coordinar y evaluar el trabajo de los GANS tanto a nivel nacional como internacional, y fue transferida a Venezuela en agosto de 1996.

un espacio económico más amplio. Para ello apoyarían el establecimiento de un acuerdo marco de México con esas naciones pues, una vez aprobado, se podría acelerar las negociaciones para liberar el comercio trilateral. De igual modo buscarían redoblar la cooperación con Centroamérica y el Caribe, profundizar el diálogo con los gobiernos del área e instrumentar programas conjuntos que refuercen la colaboración bilateral.

Recalaron además, la importancia de la cooperación en el sector energético y entre otras acciones, convinieron en constituir un subgrupo de trabajo en materia de ahorro, conservación y uso eficiente de la energía. Acerca de la cooperación financiera, recomendaron fincar la estrategia respectiva en el conocimiento profundo de las políticas macroeconómicas nacionales, mejorar los mecanismos de financiamiento del comercio exterior y apoyar más los proyectos de desarrollo industrial, energético y comercial, sobre todo en los que participen los tres países. También decidieron proseguir los esfuerzos en pos de la cooperación en el sector de las telecomunicaciones, principalmente en cuanto al uso de satélites y equiparar las tarifas telefónicas internacionales.

Para evaluar los resultados de la cooperación en el transporte marítimo, los presidentes plantearon la urgencia de instrumentar todos los acuerdos alcanzados, armonizar las legislaciones nacionales y perseguir las negociaciones sobre transporte de petróleo y derivados. En materia cultural acordaron reforzar los programas en curso, estudiar opciones para eliminar obstáculos para la libre circulación de bienes y servicios culturales, e intensificar los vínculos con Centroamérica y el Caribe. Respecto al turismo decidieron establecer programas conjuntos de intercambio y capacitación técnica. También acordaron formar nuevos equipos de alto nivel para atender los renglones de pesca, acuicultura, transporte terrestre, ciencia y tecnología.²⁸

Los presidentes reafirmaron la voluntad política de continuar las acciones emprendidas. Asimismo, reiteraron la convicción de que el G-3 "constituye un mecanismo idóneo para promover la cooperación y la integración de Colombia, Venezuela y México".

(28) Revista de Comercio Exterior, Vol. 42, Núm 7, julio de 1992, p. 620-621.

- Cumbre de Presidentes del Grupo de los Tres, realizada el 11 de febrero de 1993. En ella se reafirmó la voluntad de seguir apoyando las acciones necesarias para lograr los objetivos afines de desarrollo sustentable, impulsados por el Grupo de Alto Nivel. En esta ocasión instruyeron a los negociadores del Acuerdo de Libre Comercio para apresurar la puesta en vigor del mismo y se comprometieron a seguir apoyando la integración entre los tres países.

También acordaron que el programa de liberación comercial deberá estructurarse de manera que permita el rápido incremento de las corrientes comerciales. Entre las tres naciones establecieron la futura constitución de mecanismos de intercambio de información y experiencias en materia aduanal, financiera y de control e interconexión vial y eléctrica, así como avanzar en la integración con el Caribe. 29

Las negociaciones del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, el cual debía entrar en vigor desde el 1o. de enero de 1994, fecha acordada en la Cumbre de Presidentes de 1993, quedaron suspendidas por varias diferencias. Desde la junta de Tlaxcala en noviembre de 1993 y hasta la de Bogotá en mayo del mismo año, los equipos negociadores del G-3 no lograron conciliar las diferencias en tres temas fundamentales: las reglas de origen, los subsidios y la industria de automotores, hasta el grado de poder provocar la cancelación del proyecto.

Con respecto a las reglas de origen, desde un principio este tema presentó grandes dificultades para los negociadores en particular en las áreas de automotores, textiles (fibras, telas y confección), productos químicos y conductores eléctricos, ya que cada país tiene distintas interpretaciones de las reglas de origen y su cálculo.

Los textiles y confección constituyen sectores de interés para Colombia y México, y en ese sentido propusieron que la regla de origen sea de 50% en general, a lo que se oponía Venezuela por considerarlo muy elevado. Esta regla de origen sería muy flexible con respecto a la que México acordó con sus dos vecinos de

(29) El Nacional, 13 de febrero de 1993, p. 5

América del Norte (Canadá y Estados Unidos), en la que se estableció que para ser considerado de la región, el producto tendría que tomarse a partir del hilo y así evitar la triangulación con otros países y proteger a las industrias de los tres países. Pero en el caso de los sudamericanos, no cuenta con todos los insumos necesarios para atender las necesidades del sector textil y confección, y por ello se aplica una regla de origen inferior, pero que aún es insatisfactorio para los venezolanos. 30

Los subsidios a los energéticos, fueron objeto de largas discusiones, en particular por los beneficios proporcionales que reciben el transporte y las grandes industrias consumidoras, como las del acero, aluminio, cemento y productos químicos.

La industria de automotores. En este punto las negociaciones se empantanaron pronto, ante el firme rechazo de Colombia y Venezuela de abrir su mercado a la industria automovilística mexicana, mucho más grande y desarrollada, en un lapso no menos de 15 años. Uno de los principales problemas fue la diferencia cualitativa en la producción de automotores, pues no se fabrican modelos iguales ni operan las mismas marcas, lo cual dificultó los esfuerzos de homologación.

Venezuela y Colombia, buscaban fijar una diferenciación en desarrollo económico con México para así obtener mayores concesiones y pagar menos. México por su parte, después de la experiencia de las negociaciones comerciales con Estados Unidos y Canadá, ha querido que Venezuela y Colombia negociarán y aceptarán las reglas de origen, eliminación de subsidios y procedimientos similares a los que México realizó bajo el TLC, por lo que los tres países habían estado en franco desacuerdo. 31

Las rígidas posiciones de los tres países, hacían casi imposible sortear los obstáculos del proceso. En tales circunstancias, concluyeron, el G-3 se quedaría en proyecto. Los gobiernos sin embargo, se empeñaron en buscar una salida política y desatar los "nudos" para alcanzar pronto un acuerdo definitivo.

(30) El Financiero, 9 de abril de 1994, p. 8

(31) El Financiero, 26 de enero de 1994, p. 19

En un intento por destrabar las negociaciones comerciales, los presidentes de Colombia y Venezuela sostuvieron conversaciones telefónicas con su homólogo mexicano, Carlos Salinas de Gortari, en el cual le expresaron su deseo de concluir las pláticas comerciales.

"Expresamos nuestra clara voluntad política de culminar pronto el acuerdo del G-3 y proceder a su firma," manifestó el presidente de Colombia César Gaviria añadió que "todos estamos de acuerdo en que el Grupo de los Tres es el eje de integración económica en la región" y "esperamos que las pocas diferencias que tenemos se puedan solucionar en breve". El mandatario colombiano explicó que la decisión de sacar adelante el tratado por consenso político se tomó luego de la recomendación que hicieron, los ministros de Comercio Exterior de Colombia y de Venezuela.³²

Posteriormente en forma sorpresiva, los ministros de Comercio de los tres países anunciaron la conclusión exitosa de las negociaciones. Los principales arreglos que permitieron superar las diferencias y concluir las negociaciones de libre comercio en el G-3 y llegar a la firma del Acuerdo fueron las siguientes. 33

1) Las autoridades de Colombia y Venezuela aceptaron eliminar cualquier tipo de subsidios en las exportaciones hacia México al amparo del convenio.

2) En cuanto a los tiempos de desgravación arancelaria, México aceptó abrir su mercado, tan pronto como entre en vigor el Acuerdo, 40% para Colombia y 1% para Venezuela, el resto se desgravará en diez años. En reciprocidad, 40% de las exportaciones mexicanas hacia el mercado colombiano y 1% de las destinadas al venezolano ingresarán libres de aranceles en forma automática, un lustro después se desgravará otro 5% de los productos mexicanos y el resto en los siguientes cinco años, a fin de concluir la liberación en el plazo total de un decenio.

(32) El Financiero, 07 de mayo de 1994, p. 6

(33) Revista de Comercio Exterior, Vol. 44, Núm.7, julio de 1994, p.621-623

3) México y Venezuela, decidieron excluir del acuerdo el espinoso tema de las reglas de origen en el sector textil, por considerar que no disponían de información suficiente sobre la integración de las cadenas productivas (principalmente en las industrias que utilizan fibras sintéticas provenientes de la petroquímica). Ambas partes fijaron un período de dos años para realizar los estudios pertinentes y lograr una resolución definitiva en la materia. 34

4) Las tres naciones decidieron excluir del convenio final a las poliestirenos (resinas sintéticas para elaborar aislantes térmicos y eléctricos). También se fijó un lapso de dos años para negociar la apertura de la industria respectiva. 35

5) Para flexibilizar las reglas de origen en materia de químicos los tres países acordaron crear un CIRI, que evaluará las posibles deficiencias en el suministro, calidad y precios de las exportaciones mexicanas de estos insumos a Colombia y Venezuela. Si se justifica el CIRI autorizará a éstos importar de terceros países lo químicos necesarios para elaborar un bien final que se exporte a México.

6) En el sector de automotores se confirmó el establecimiento de un comité especial que adelantará en las negociaciones en pos de la apertura sectorial, para que sea compatible el mercado de ese rubro que debe ser año, modelo y marca. Para llegar a ésta se estableció un plazo máximo de 13 años, es decir, hasta el año 2008.

7) En lo que atañe a subsidios energéticos, donde también se presentaron diferencias por parte de México, se estableció que aquellos productos procedentes de Colombia y/o Venezuela con destino al mercado nacional "no podrá gozar de ningún tipo de subsidio", para evitar distorsiones o beneficios parciales.

Por lo que, podemos ver que resaltan entre los obstáculos en primer lugar las asimetrías y diferencias económicas entre Venezuela y Colombia por un lado, y México, por otro. Las diferencias en el desarrollo y las potencialidades económicas respecti-

(34) El Financiero, 13 de mayo de 1994, p.26

(35) Ibid.

vas y en los avances de la reestructuración económica y de los programas de ajuste en cada uno de ellos se evidencian en las dificultades para establecer un acuerdo de libre comercio (ALC) de carácter no asimétrico. De hecho, los preparativos y resultados de la reunión de Caracas en febrero de 1993, han puesto de relieve la insistencia de Colombia y de Venezuela en que el ALC y las medidas arancelarias a adoptar respeten las asimetrías generales y sectoriales de estos dos países con la más vigorosa economía mexicana de una manera similar a la lograda por México con las negociaciones con Estados Unidos y Canadá para el establecimiento del TLC. 36

- Cumbre Presidencial realizada el 13 de junio de 1994, en Cartagena de Indias, Colombia, se reunieron los mandatarios César Gaviria Trujillo de Colombia, Carlos Salinas de Gortari de México y Rafael Caldera de Venezuela, con el propósito de firmar el Tratado de Libre Comercio, el cual entraría en vigor el 1o. de enero 1995 una vez que el mismo, fuera discutido para su aprobación en el Congreso de los respectivos países.

Señaló el entonces Presidente de México Salinas de Gortari "Hoy, México, Colombia y Venezuela hemos concluido un camino importante para avanzar más rápidamente a la construcción de una América Latina más dinámica y más próspera". Por su parte el Presidente de Colombia César Gaviria señaló que, "este es un paso adelante en algo a que todos aspiramos pueda terminar, en una década tal vez, en una gran zona de libre comercio en América". el Presidente de Venezuela Rafael Caldera, manifestó "que no se debe perder de vista que los acuerdos como éste deben beneficiar a la población."37

Dicho acuerdo complementario, representa para las tres economías un 40% del comercio regional. Asimismo, constituye un instrumento de integración comercial y de complementación económica de gran envergadura y de ilimitada proyección hacia la integración latinoamericana. Esto significa que su importancia

(36) Serbin Andrés. "El Grupo de los Tres y el proceso de regionalización en la Cuenca del Caribe", *Op. Cit.*, p. 126

(37) El Financiero, 14 de junio de 1994, p. 22

trasciende al ámbito de los tres países y que su contenido tendrá una influencia definitiva en el continente.

Los lineamientos básicos de este acuerdo son la expansión y diversificación del comercio libre de gravámenes y restricciones entre Colombia, México y Venezuela y la facilitación y promoción de las inversiones, dentro de un marco de apertura económica. 38

El tratado del 6-3, incluye una rápida apertura para bienes y servicios, además de disciplinas sobre normas técnicas y fitozoo-sanitarias, propiedad intelectual, inversión, compras gubernamentales y mecanismos sobre solución de controversias. Conforme a los plazos establecidos, México abrirá su mercado de inmediato a Colombia en 50% y a Venezuela 1%, y de ahí pasará al plazo de 10 años para desgravar el 50% de las importaciones de Colombia, y el 99% de las de Venezuela. Mientras que México podrá ingresar de manera inmediata libre de arancel al mercado colombiano 40% de sus exportaciones y al de Venezuela 1%, en un plazo de cinco años Colombia beneficiará a otro 5% de la ventas mexicanas, y en la tercera etapa se desgravará el resto de las exportaciones mexicanas que serán 55% de Colombia y 99% en Venezuela.

A partir de 1995, alrededor de 40% de las exportaciones de México a Colombia estarán exentas de arancel, donde se incluyen productos textiles y de confección, computadoras, fotocopiadoras, películas fotografías, algunos petroquímicos, zinc, láminas de cobre, micrófonos y cassetes. En cinco años quedarán liberados de aranceles con Colombia hilados de algodón, tubos de cobre, candados, cremalleras, interruptores, muebles y penicilinas entre otros. Con Venezuela se acordó una desgravación gradual a 10 años para todo el universo de productos.39

Así, el Grupo de los Tres, además de hacer patente del área de influencia, a fin de conformar una zona de libre comercio y fortalecer el proceso de integración de América Latina, en especial de Centroamérica y el Caribe, muestra la voluntad política que vuelve a coincidir con el propósito de alcanzar un Acuerdo en la materia.

(38) Secretaría de Relaciones Exteriores, Ministerio de Relaciones Exteriores, México, junio de 1994, p. 2

(39) El Financiero, 13 de mayo de 1994, p. 26

Asimismo, el Grupo-3 buscará extender su radio de acción, ya que en lo que se refiere a la cooperación conjunta con Centroamérica y el Caribe, los gobiernos destacaron la necesidad de impulsar los trabajos a través de una profundización del diálogo con los gobiernos de la región. En este marco acordaron diseñar programas de alcance regional, adicionales a la cooperación bilateral, especialmente en las áreas económicas. Hacia Centroamérica se ha impulsado una Comisión intersecretarial para coordinar los programas de cooperación.

Por lo que, en febrero de 1992, Colombia, México y Venezuela suscribieron acuerdos de cooperación comercial con los países centroamericanos y la idea es extenderlos hacia el Caribe, para crear una zona de libre comercio en la región.

A México le interesa crear áreas de libre comercio con América Central, para que pueda llegarse, a conclusiones definitivas en la formación de un espacio de libre comercio entre esa región y el Grupo-3.

En febrero de 1993, en la Cumbre Conjunta de los Presidentes de Colombia, México, Venezuela, países miembros del G-3 y sus colegas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá; expresaron su compromiso de "establecer un espacio económico ampliado" entre sus países, como paso previo para la creación de una gran zona de libre comercio y cooperación en el continente.

En este sentido, manifestaron su decisión de "emprender esfuerzos entre sí y en los mecanismos de integración que pertenecen, a fin de promover esta iniciativa con otros países o grupos de países de América Latina y el Caribe". 40

Los resultados de la "Cumbre" quedaron plasmados en dos documentos llamados la "Declaración de Caracas" y el "Compromiso de Caracas". El acuerdo de cooperación fija nueve programas de

(40) Siglo 21, 13 de febrero de 1993, p. 20

acción que abordan aspectos de organización administrativa, salud, transporte, comunicaciones, educación, ciencia, desarrollo social y cultural, que serán desarrollados de acuerdo con las prioridades de las naciones centroamericanas.⁴¹

El tratado de libre comercio suscrito entre los tres países, después de varios años de negociación, es sin duda el instrumento comercial más completo e innovador entre los que México participa con los países de la ALADI. El tratado cumplirá sus propósitos en la medida que coadyuve a despertar e interesar a los empresarios, por ser los que arriesgan inversiones, los que compran y venden mercancías y servicios, en un ambiente económico cada vez más competitivo, por lo que, ellos serán los encargados de su aplicación práctica.

En el seno de la ALADI, se encuentra en funcionamiento una gran cantidad de acuerdos comerciales, que en su momento fueron útiles pero hoy pueden ser pequeños en función de la necesidad de los países de promover el empleo productivo interno y no únicamente la venta al exterior de excedentes que ha sido, en el mejor de los casos, lo que se ha logrado con la mayor parte de los acuerdos de la ALADI. Lo anterior no es malo pero hoy resulta insuficiente.

Este tratado no sólo es inédito, sino que dispone de los elementos indispensables para impulsar la integración económica latinoamericana, conforme a los actuales requerimientos de los países latinoamericanos. Como todo tratado comercial internacional no es la solución a los problemas económicos de los países, sino un útil coadyuvante a los esfuerzos internos de los gobiernos y las empresas de los países participantes para atraer inversión productiva tanto local como internacional.

Los aspectos novedosos más significativos son los siguientes: Unos de los grandes problemas de los acuerdos tradicionales de la ALADI se refiere a que no lograron en realidad impulsar la inversión productiva en función del mercado ampliado que se obtenía en cada acuerdo porque, salvo algunas excepciones, sus

(41) Ibid.

mecanismos no justificaban arriesgar nuevas inversiones y por consiguiente empleos adicionales, sólo se lograba exportar excedentes industriales, que el nuevo tratado seguramente rebasará estos resultados por las razones siguientes:

a) Eliminará en forma integral todos los obstáculos arancelarios para los productos industriales y la mayor parte de los productos agrícolas y agroindustriales.

b) Dispone de los medios para asegurar que los obstáculos que se eliminan no se restablezcan, de mala fe y con otra designación, como sucedió muchas veces en los acuerdos de la ALADI, lo que permite asegurar la certidumbre indispensable a las empresas.

c) Otorgará, en forma gradual, el trato nacional a las empresas proveedores de los gobiernos de los tres países, en consecuencia se logra un compromiso que se buscaba desde hace muchos años en el marco de la ALADI, que consiste en que las licitaciones se realicen en todos los casos en forma regional y nacional.

d) Otorgará el trato nacional a los proveedores de servicios de los tres países.

e) Garantiza el funcionamiento de mecanismos para asegurar que las investigaciones contra prácticas comerciales desleales de los países no se utilicen como medio de hostigamiento indebido a las empresas de los tres países,

f) Impide cualquier forma de discriminación a los inversionistas de los tres países y protege su propiedad intelectual.

A pesar de que el tratado trilateral amplía el mercado para los proveedores de bienes y servicios de los tres países, dicho mercado puede resultar insuficiente para algunas empresas y por ello este tratado estará abierto a la participación de otros países de la ALADI, como podrían ser los demás países andinos: Perú y Ecuador, con los que no sería conveniente entablar nuevas negociaciones comerciales ni bajar la amplitud de miras en los mecanismos integradores, sino facilitar su adhesión al tratado trilateral, con lo que se lograría conformar un acuerdo subregional de mayor amplitud.

A pesar de que desafortunadamente el tratado trilateral no fué impulsado y apoyado por los órganos de la Aladi, en especial de su Secretaría General, que tiene, entre otras cosas, la responsabilidad de promover el comercio y la complementación industrial de los países miembros, es indudable que México, Colombia y Venezuela con su tratado fortalecen la integración latinoamericana y establecen un precedente del tipo de tratados que deben funcionar en el seno de este organismo.

Cuando menos, los países miembros de la asociación intentarán que en todos los nuevos tratados comerciales de la Aladi se apliquen mecanismos semejantes a los convenidos por México, Colombia y Venezuela, porque son los que conforman todos los acuerdos modernos tanto a nivel multilateral, como la Organización Mundial de Comercio, y a nivel regional, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Ningún país de la ALADI tendría interés en conformar acuerdos comerciales menos competitivos que el tratado trilateral y por esta razón se establece un antecedente casi obligado a los demás países de la ALADI y con ello el impulso al organismo latinoamericano.

Con respecto a las actividades de negocios, estas se llevan a cabo en 13 Grupos de Alto Nivel llamados (GANs), presididos en su mayoría por los Vice-ministros de los despachos correspondientes, los cuales establecen sus propias agendas de negociación tanto a nivel técnico como político. Las cancillerías de los tres países efectúan un permanente seguimiento y evaluación de los trabajos de los GANs, y participan conjuntamente en cada una de las reuniones técnicas que se realizan. Como resultado de estas reuniones se producen informes que cada país debe enviar oportunamente a la Secretaría Pro-Témpore, la cual realizará la compilación pertinente.

Los Grupos de Alto Nivel que se crearon en 1990 son: energía, comercio, telecomunicaciones, transporte aéreo, transporte marítimo, finanzas, cooperación con Centroamérica y del Caribe, turismo y cultura, los creados en 1991, Ciencia y tecnología, medio ambiente, transporte terrestre, pesca y acuicultura creado

en 1992. Los grupos técnicos deben reunirse por lo menos una vez al año y uno de los objetivos de estos encuentros es intercambiar información sobre las legislaciones aplicadas en cada área, para así lograr una complementación jurídica.

Al analizar en detalle las actas de las reuniones de los Grupos de Alto Nivel, se encuentra que ha variado el fin (primordial) del G-3. En primer lugar el interés en lograr la democracia y la paz, en Centroamérica se desdibaja por un apoyo pragmático en favor de acuerdos de cooperación económica. Los problemas políticos de la región se consideran ante todo como problemas internos de cada país. Posición sustentada por un fortalecimiento de la vía política democrática en contra de las soluciones de facto.

Convenios celebrados por los Grupos de Alto Nivel: 42

a) Transporte marítimo. Concesión de libertad de acceso para las navieras de los tres países, liberación de la reserva para la carga a granel, definición de criterios básicos para la armonización de las legislaciones nacionales.

b) Transporte aéreo. Concertación de una política de cielos abiertos, actualización de convenios bilaterales existentes, mantenimiento del principio de países de origen en la fijación de tarifas internacionales.

c) Telecomunicaciones. Acuerdo sobre tarifas telefónicas preferenciales, reforzamiento del papel de la conferencia Internacional de Telecomunicaciones (Citel) en su ámbito regional, cooperación en el campo de satélites. Se han venido profundizando los avances técnicos que permitirán la fusión de los satélites mexicano "solidaridad" y andino "Simón Bolívar" con la idea de conformar una red latinoamericana.

(42) Garay Luis Jorge. "América Latina ante el reordenamiento económico internacional". Op. Cit., p. 157. Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE). Informe de labores de la Secretaría de Relaciones Exteriores. México varios años (1989-1998)

d) Cultura. Convenio de cooperación e intercambio de bienes en las áreas cultural, educativa y científica en el marco de la ALADI. liberación para la circulación de libros, desarrollo de programas culturales conjuntos con el exterior, promoción de proyectos culturales dirigidos a la población infantil. Los representantes de este grupo acordaron proporcionar informes sobre los avances registrados y fijaron programas específicos de cooperación en materia cultural.

e) Turismo. Creación de zonas francas para el turismo, intercambio de experiencias y tecnología en planificación, promoción, ventas y formación de recursos humanos, coordinación entre programas de cultura y de turismo.

f) Con Centroamérica y el Caribe: Cada nación presentó un informe sobre las actividades realizadas en materia de cooperación con esta región. También se han considerado las formas de financiamiento para la ejecución, de los programas y proyectos de asistencia con Centroamérica y el Caribe, como la interconexión eléctrica G-3/Centroamérica, proyecto de rehabilitación e interconexión ferroviaria, fortalecimiento e integración del transporte marítimo de centroamérica.

g) Medio ambiente. Buscan identificar estrategias y mecanismos de cooperación y armonización de códigos legales normativos del medio ambiente, de mayor influencia e incidencia en los procesos de integración los temas de mayor interés han sido: Descentralización administrativa y gestión ambiental, diversidad biológica, prevención y penalización de agresiones al medio ambiente y otros.

h) Ciencia y Tecnología, se definieron proyectos conjuntos de investigación y se acordó la suscripción de un acuerdo inter-institucional entre México, Venezuela y Colombia, que servirá de marco al desarrollo de las actividades de ciencia y tecnología del CONACYT y COLCIENCIAS. Se acordó la publicación de una revista del Grupo de los Tres en ésta materia.

Los avances alcanzados: El G-3 presenta algunas realizaciones y especialmente grandes potencialidades en cuanto a la capacidad de influencia sobre la calidad de los servicios, el nivel de las

tarifas, la tecnología, los niveles de demanda y la generación de círculos virtuosos. Ahora se empieza a observar lo siguiente: ampliación en las rutas aéreas hacia y desde Colombia, abaratamiento de las tarifas aéreas internacionales, ampliación de las rutas marítimas, mayor libertad de contratación de carga, (disminución) de las tarifas telefónicas de larga distancia entre Colombia y Venezuela, con la posibilidad de extenderla a México, perspectivas de mayor acceso a la transmisión de señales de información. 43

Representantes del Grupo de Alto Nivel en Pesca y Acuicultura (GANPA) del Grupo de los Tres (G-3) acordaron propiciar mayores flujos de intercambio comercial en ese rubro y refirieron una eventual aceleración en la desgravación arancelaria, se destacó las acciones de fomento acordadas para un mayor intercambio comercial de productos marinos, convinieron también fortalecer la actividad comercial y de inversión en los tres países, para promover el aprovechamiento del potencial productivo y exportador de las empresas pesqueras y acuícolas de la región. 44

En el campo de Cooperación energética. Se está avanzando principalmente en la identificación de proyectos específicos, mediante el Comité de Cooperación Energética la cual está conformada por cinco grupos de trabajos de carácter técnico divididos en diferentes áreas: carbón, gas, hidroelectricidad e interconexión eléctrica y uso racional de energía, a los que se sumó el de legislación y regulación energética. Los países son conscientes de la necesidad de integrar una visión de conjunto del problema energético de la región. 45

En forma muy preliminar, las posibilidades de intercambio energético entre los tres países se presentan de la siguiente manera: Venezuela dispone de excedentes de gas y de energía eléctrica, además de reservas de gas no explotados, Colombia dispone de considerables reservas de carbón y gran potencial de

(43) Op. Cit., p. 157

(44) El Financiero, 26 de septiembre de 1994, p. 27

(45) El Financiero, 14 de agosto de 1994, p. 6

desarrollo eléctrico. México está interesado en la compra de cantidades apreciables de carbón y dispone de excedentes de gas propano. El grupo de trabajo de la hidroelectricidad concentra sus actividades en la conformación de la cartera de proyectos, así como en la aceleración de la incorporación de los países centroamericanos al Comité de Cooperación Energética del G-3. En el caso del petróleo y sus derivados, las reservas de Venezuela y México superan, en cada caso, a las de Colombia.

En el caso de energía eléctrica, su producción y potencia instalada no sólo son muy superiores en México y Venezuela con respecto a Colombia, sino que además, en el corto plazo se evidencia la factibilidad técnica de establecer acuerdos de intercambios preferencial mutuo. En efecto, a finales de 1992, Colombia comenzó a comprar energía a Venezuela ante las faltantes de generación hidroeléctrica para su autoabastecimiento.

Por su parte, México con un buen desarrollo del sector bajo una importante participación de termoeléctricas, alimentadas con base en diesel y carbón, podría convertirse en importante demandante de este mineral del cual Colombia posee apreciables reservas.

Sin embargo por otro lado, las importaciones totales de Colombia y Venezuela son de 2 mil millones de dólares, de las cuales México participaba poco hasta 1994. Esto se debe a la falta de conocimiento de los mercados y por problemas de acceso a esas economías. Pero, con la entrada en operación el G-3 todos esos obstáculos y barreras que los empresarios mexicanos que exportan han padecido, desaparecerán y además, habrá un mayor conocimiento del sector empresarial de México y la ventaja de "preferencia" frente a otros exportadores del mundo.

Los mercados colombiano y venezolano son una oportunidad para diferentes sectores productivos de México, pues difícilmente producen automóviles (las armadoras mexicanas elaboran cerca de dos millones de unidades por año), lo que permitirá a nuestro país vender autos a esos dos países.

Asimismo, las autopartes será otro de los regiones que los empresarios mexicanos pueden abarcar en los mercados de las naciones sudamericanas. Las características y el grado de desarrollo de Colombia y Venezuela permitirán oportunidades importantes para los exportadores mexicanos.

México ofrece a Colombia y Venezuela la oportunidad de ingresar a un vasto mercado con amplias posibilidades de expansión, principalmente en las áreas de la tecnología y los flujos de inversión.

- Estructura de intercambio comercial intraregional: -

La balanza comercial de Colombia y de Venezuela con México se mantuvo negativa durante la década del ochenta, con unos saldos negativos promedio de 67 y 62 millones de dólares al año en el período 1980-1984 acentuándose esa tendencia hasta llegar a unos 126 y 110 millones de dólares anuales en 1987-1990 respectivamente.⁴⁶

En el año de 1992, Colombia y Venezuela adquirieron productos mexicanos por un monto cercano a los 400 millones de dólares (0.7% de las exportaciones totales de México), a su vez México adquirió bienes originarios de esos países por alrededor de 250 millones de dólares (0.4% de sus compras totales en el exterior).

En 1993, México colocó en los mercados de Colombia, y Venezuela productos por 235.9 millones y 227.4 millones de dólares, respectivamente lo que representa en conjunto menos de 1% de las exportaciones mexicanas totales en ese año. A su vez, las dos naciones sudamericanas exportaron a México 83.4 millones y 226.8 millones de dólares, respectivamente equivalentes a 1 y 1.6% de sus ventas totales.

El comercio en 1994 y 1995 entre México y Venezuela fue de 470 millones de dólares (a favor de Venezuela) y 594 millones de dólares respectivamente, y con Colombia 469 y 554 millones de dólares respectivamente (a favor de México)

A diferencia del comportamiento con México la balanza entre Colombia y Venezuela se ha distinguido por un comportamiento eminentemente cíclico: de un saldo favorable para Colombia de 3.5

(46) Garay, Luis Jorge. América Latina ante el reordenamiento económico internacional. Ed. Universidad Nacional (eun), Colombia, 1994, p. 164

millones de dólares al año en el bienio 1980-1981 se pasó a uno negativo de 143 millones de dólares durante el período 1983-1984, para nuevamente retornar a uno positivo de 73 millones de dólares anuales en 1987-1988, y pareciendo comenzar un nuevo ciclo, al variar de un saldo negativo de 68.5 millones de dólares al año bienio 1989-1990 a uno positivo de 122 millones de dólares en 1991. 47

Asimismo, Colombia y Venezuela han logrado incrementar de modo espectacular su intercambio recíproco desde la desgravación arancelaria iniciada en 1992 y que desembocó en el acuerdo de complementación económica.

Por lo que, tenemos que para 1992 el comercio entre ambos países sumó 1,025 millones de dólares casi 40% más que el año anterior que fué de 730 millones de dólares y en 1993 el intercambio se incrementó a 1,600 millones de dólares. En 1994 sumó, 1,994 millones de dólares, para 1995, llegó a 2,385 millones de dólares siendo estos tres últimos años favorables, de un superávit para Venezuela.

Con respecto al comercio del G-3 como bloque a partir de su primer año en vigor, en 1995 ascendió a 3.2 mil millones de dólares, lo que significó un aumento de más de 600 millones con relación con 1994 y más de mil millones comparados con el intercambio de 1993. 48

Al término de 1996, el comercio entre Colombia, México y Venezuela ascendió a 3,300 millones de dólares, es decir, un aumento del 26% con respecto a 1994, gracias al acuerdo de libre comercio, debido al aprovechamiento de las ventajas y preferencias del G-3 y el aumento del potencial exportador de los tres países, este monto alcanzado en el intercambio representa un crecimiento de casi 5 veces desde el comienzo de la presente década. 49

(47) Op. Cit. p. 167

(48) El Financiero, 10. de septiembre de 1996

(49) Excelsior, 3 de marzo de 1997

Podemos concluir que el Grupo de los Tres, fue formalizado, para desempeñar un papel geopolítico de especial significación en el proceso de asentamiento del régimen democrático, de consolidación de la paz y de estabilización económica que ha venido desarrollándose durante el último decenio en Centroamérica y el Caribe.

Intervienen intereses nacionales determinantes para impulsar el proceso de integración entre los países del Grupo de los Tres como: la prioridad geopolítica y económica para México de atenuar aquellos conflictos e inconveniencias de diverso orden que le pudiera infligir el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y el Canadá y tomar provecho de las ventajas y facilidades que le brindará el TLCAN para el aprovechamiento de posibilidades de especialización y complementación con otros países de la región como Colombia y Venezuela.

La conveniencia para México de servir en calidad de país enlace para la integración preferencial de otras naciones latinoamericanas al mercado norteamericano, por ejemplo: facilitando su incorporación al acuerdo de libre comercio de América del Norte mediante un mecanismo como el establecido con la cláusula de adhesión del TLCAN.

La innegable utilidad de la pronta conformación de una zona de libre comercio con México para el proceso de inserción de Colombia y de Venezuela al nuevo arreglo económico en el hemisferio americano, por ser elemento fundamental en su estrategia de concretar acuerdos de libre comercio con países de la región como Chile y los de América Central, de profundizar en su integración con los países andinos en el marco del Acuerdo de Cartagena.

4.3 EL PACTO ANDINO

El acuerdo de Cartagena, surgió como respuesta al estancamiento sufrido en la mitad de la década de los años sesenta por el proceso de integración en América Latina en el marco de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Dicho estancamiento resultó, entre otros factores, de la relativa inoperancia de ciertos mecanismos básicos del tratado de Montevideo, y del conflicto de intereses entre áreas o bloques de países miembros, especialmente entre los países de menor desarrollo relativo y el resto en torno a la distribución intraregional de los beneficios derivados del proceso de integración. (50)

En agosto de 1966, los Presidentes de Colombia, Venezuela, Chile y los representantes personales de los Presidentes de Perú y Ecuador, firmaron la "Declaración de Bogotá" con el objetivo de promover una cooperación económica más estrecha entre sus países.

La Declaración de Bogotá contiene un programa de acción que prevee el establecimiento, dentro del Tratado de Montevideo, de un mercado común subregional para este grupo de países conocido como Grupo Andino. Preveía la coordinación de las políticas comerciales, industriales y financieras de los participantes, así como la cooperación técnica recíproca.

Se estableció una Comisión Mixta, compuesta por representantes de los países miembros con el propósito de recomendar medidas de integración específicas, preparar los documentos legales necesarios y pasar revista periódicamente a los logros conseguidos.

Como medio indispensable para lograr el desarrollo armónico y equilibrado, recomendaron, dentro del marco del Tratado de Montevideo: a) la realización, de acuerdos de complementación de concesiones especiales temporales de intercambio comercial... b. el establecimiento de sistemas de desgravación diferenciales en función de los distintos niveles de desarrollo... 51

(50) Garay Luis Jorge. América Latina ante el reordenamiento económico internacional Ed. universidad nacional, Colombia 1994 p. 88

(51) Op. Cit. p. 89

Esta Declaración tuvo gran resonancia en todo el ámbito interamericano, y en la Reunión de Presidentes en Punta del Este en abril de 1967, se reconoció el derecho de los Estados miembros de la ALALC a formar acuerdos subregionales de carácter transitorio con regímenes de desgravación internos y con armonización de tratamientos hacia terceros países en forma más acelerada que la prevista por los compromisos generales y que fueran compatibles con el objetivo de integración regional. 52

Así, el proyecto de integración subregional de los países andinos se inició con cuatro reuniones preparatorias (Viña del Mar, Quito, Caracas en 1967 y en Cartagena en Indias en 1969) de esta manera se dió cabida a la suscripción del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena) el 26 de mayo de 1969 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. 53

En el proceso de integración subregional andino durante al menos sus primeros veinte años de funcionamiento, privilegiaba los siguientes objetivos a largo plazo: a. promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros, acelerar su crecimiento y procurar un mejoramiento persistente del nivel de vida de sus habitantes.; b. propiciar una elevación sustancial de la tasa de crecimiento con miras a facilitar el cambio de estructuras de sus economías, sustentándose en un nuevo esquema de industrialización factible mediante la integración económica y apoyado tanto en una política subregional de sustitución de importaciones y de promoción de exportaciones como en la ampliación de sus mercados internos; c. propugnar por un esquema de especialización y complementación entre los países integrantes. 54

(52) Tamames Ramón, Estructura Económica Internacional, Ed. Alianza, p. 270-271. Garay Luis Gorge, Op. Cit. p. 89

(53) Tamames Ramón, Op. Cit. p.171

(54) Garay Luis Jorge, Op. Cit. p. 89-90

Evidentemente, la estrategia de desarrollo implícita en el Acuerdo de Cartagena dependía en última instancia de una variedad de factores de índole tanto externa como interna.

El Pacto Andino, como se le conoce comúnmente al Acuerdo, 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 del Salvador, Allende en 1973. Además, la inestabilidad política en Bolivia, Colombia y Perú colocaron a la organización en una situación de claro estancamiento. 55

Todo ello llevó tanto a la creación de un clima de incertidumbre sobre la viabilidad del proceso de integración subregional y la importancia de los beneficios susceptibles de ser alcanzados -y su distribución entre países miembros-, como a la agudización de incumplimientos de compromisos comunitarios y a la postergación de plazos y de acciones integracionistas.

Ante el incumplimiento del cronograma de plazos y de acciones previsto inicialmente por el Acuerdo -que impidió no sólo la consolidación de un efectivo mercado subregional, sino además, la concreción del papel primordial asignado a la programación industrial y el avance en la armonización de políticas económicas- y dado el estancamiento sufrido por el proceso -fruto de las dificultades propias de la integración entre países y especialmente de las diferencias entre las políticas económicas adoptadas por dos grupos de gobiernos miembros (los de Chile y Colombia y el resto)- en 1976 fue necesario adoptar un protocolo modificatorio.

Así, se procedió con la firma del Protocolo de Lima mediante el cual se buscó adecuar y dar plena vigencia jurídica al Acuerdo con miras a propender una mayor viabilidad y dinamismo del proceso integracionista.

(55) Tamames Ramón, Op. Cit. p. 278-279

Sin embargo, no se logró revitalizar el proceso de configuración del mercado ampliado, ni se resolvió el problema de retrasos e incumplimientos de compromisos adquiridos, ni se generó el clima de certidumbre.

Además, a partir de la década de los ochenta ésta problemática vino agudizarse más a raíz de la crisis estructural, la cual afectó a los países latinoamericanos. Como detonadores de ésta crisis actuaron entre otros problemas coyunturales, el acelerado deterioro de los términos de intercambio a partir de 1981, la marcada tendencia a proteger sus mercados con medidas de carácter no arancelario; la declinación de la inversión extranjera en 1982, el incremento del servicio de la deuda externa, el descenso del crecimiento económico.

Por lo que, para hacer frente a ésta situación la mayoría de los países del área tuvieron que aplicar programas de ajuste, lo cual condujo a la implantación de políticas y medidas proteccionistas entre los mismos países andinos, produciéndose una caída del comercio intraregional, ello contribuía a agudizar el clima de insatisfacción y de incredulidad en la integración subregional, así los problemas vinieron acentuándose, lejos de resolverse hasta el punto de poner en peligro la misma vigencia del Pacto Andino.

En medio de este ambiente a mediados de los ochenta comenzó a estudiarse la revisión y la redacuación del Acuerdo de Cartagena con el fin de compatibilizar el ajuste de las economías andinas con la reactivación de sus aparatos productivos y lograr una reestructuración adecuándolos a las nuevas realidades del mercado externo.

Se le dió énfasis a la búsqueda del aprovechamiento del potencial que la integración podría brindar para afrontar los retos de la modernización con una mejor posición competitiva y con un mayor poder de negociación.

Por lo que, se elaboró el Protocolo de Quito puesto en vigencia el 25 de mayo de 1988, el cual institucionalizó una nueva y decisiva etapa del proceso de integración subregional andino. En concordancia con las profundas reformas estructurales en el pleno

proceso de implantación en los países de la subregión andina, bajo el marco de este Protocolo, ha venido creándose una nueva estrategia de integración por medio de la Declaración de Galápagos en 1989, del Acta de La Paz en 1990, del Acta de Caracas en 1991.

Se introdujeron nuevos principios y se cambiaron las prioridades del mecanismo a fin de convertirlo en un instrumento pragmático que volviese a reflejar los intereses de los gobiernos.

Esta nueva estrategia revaloriza la dimensión externa de la integración regional estableciendo dos objetivos básicos intrarelacionados entre sí: 56

a) Consolidar el espacio económico andino en un clima de competencia que permita la eficiente asignación de recursos, el desarrollo empresarial y la elevación de las capacidades productivas de los agentes económicos subregionales; y

b) mejorar la articulación internacional así como reforzar su contribución a la Unidad Latinoamericana, mediante el ejercicio de la actuación conjunta como bloque subregional para una inserción internacional competitiva y menos asimétrica

Ya no se trata de crear un mercado andino libre para el comercio intrasubregional protegiéndolo y aislándolo relativamente de la competencia externa, sino, más bien, de consolidar el espacio económico ampliado eficiente, competitivo y capaz de exportar al resto del mundo.

Así, entonces, la estrategia no es ya de integración hacia adentro como la que guió el modelo integracionista en el marco del Acuerdo de Cartagena en sus primeros años de existencia, sino de una integración e inserción hacia afuera con la economía internacional.

(56) Garay Luis Jorge. Op. Cit., p. 115 y Revista de la Integración Latinoamericana, noviembre de 1994, p. 4

Desde ese momento el Grupo Andino inició una trayectoria de aceleración continua, con la constitución de la zona de libre comercio mediante una liberalización total del intercambio, dando lugar a la Unión Aduanera con la adopción de un arancel externo común.

Los resultados finales que son los que efectivamente influyen en la situación actual son:

a) Perfeccionamiento de la zona de libre comercio

b) La adopción del Arancel Externo Común, el cual fue aprobado a finales de 1994, luego de más de una década de complejas negociaciones cuyo texto final incluye excepciones para algunos países. El AEC será aplicado a 90% del universo arancelario, mientras que el restante 10% estará incluido en una lista de excepciones que se reducirá anualmente en aproximadamente 50 productos.

La lista de excepciones para Colombia y Venezuela contiene 230 productos y para Ecuador 400. En tanto, Bolivia y Perú recibirán un trato especial bajo el compromiso de ponerse a la par de los demás miembros antes de que termine 1995; mientras tanto, tendrán aranceles de 15, 10 y 5%, respectivamente.

Ecuador logró mantener 840 productos con aranceles de cinco puntos porcentuales menos, con un tratamiento preferencial por ser un país con menor desarrollo.

Los países andinos también lograron un consenso en torno al sistema de franjas de precios agrícolas, mediante el cual estabilizarán los precios internos para evitar una competencia desleal con las importaciones. Así, la unión aduanera andina fortalecerá y garantizará el intercambio comercial interregional y las exportaciones fuera de la región.

Desde el punto de vista externo, al pasar de un modelo de integración cerrado a uno abierto, fue necesario flexibilizar el artículo 68 del Acuerdo de Cartagena, que exigía a los países miembros, antes adquirir compromisos de carácter arancelario con países ajenos a la subregión, celebrar consultas en el seno de la

Comisión, estando facultada esta última para fijar los términos a los que se deben sujetar los mencionados compromisos arancelarios. Dicha norma fue flexibilizada por medio de la Decisión 322, en el sentido de que cuando no sea posible, por cualquier motivo, adelantar comunitariamente negociaciones con otros países de la ALADI, Centroamérica y el Caribe, los países miembros pueden hacerlo bilateralmente con el compromiso de mantener informados a los demás del desarrollo de las mismas. 57

Sobre la base de esta autorización, los países andinos han celebrado individualmente varios acuerdos de libre comercio; los más importantes son el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (México, Colombia, Venezuela) y los acuerdos suscritos individualmente por Bolivia, Colombia y Venezuela con Chile. Ecuador y Perú también han iniciado negociaciones con este país. Bolivia tiene un acuerdo con México y tiene una relación especial con el MERCOSUR.

Las siguientes cifras nos permite corroborar los cambios acaecidos:

El comercio entre los 5 países del Grupo Andino llegó a 2,156 millones de dólares en 1992, registrando un incremento del 17.9% respecto al comercio observado en 1991, constituyéndose un récord en los 23 años del proceso integrador, dado que implica una multiplicación de más de 22 veces con respecto a los 95 millones de dólares de exportaciones al interior del Grupo Andino para 1969. En 1995, el comercio intraregional llegó a los 2,195 millones de dólares después de un descenso en 1994 que fue de 1,591 millones de dólares. 58

La estructura del comercio entre los países andinos se caracteriza por el intercambio de productos no tradicionales que representa 6.6% de las exportaciones entre los países socios. El 34% corresponde a los productos tradicionales principalmente del sector de combustibles, que representa el 17%.

(57) Revista Integración Latinoamericana, Op. Cit., p. 6

(58) El Financiero 27 de mayo de 1993, The Economist Intelligence Unit Limited (EIU) Country Profile, Venezuela, 1995,-1996 p. 22

De los productos que forman el comercio interamericano, 81% son manufacturados, 13% mineros y petrolíferos, y 6% productos agropecuarios. 59

En ese sentido, el grupo andino tendrá como prioridades consolidar el mercado ampliado regional, promover la modernización y reconversión de los mercados productivos, fortalecer sus relaciones externas en nuevos campos de la integración.

Por otra parte, las exportaciones venezolanas al Grupo Andino, sin contar las correspondientes al petróleo y derivados y mineral de hierro, registraron un crecimiento promedio de 34.4% en el lapso 1988-1993. En cifras absolutas en 1993, Venezuela exportó hacia el Grupo Andino 862 millones de dólares, mientras que en 1988 las exportaciones totalizaron 190 millones de dólares. En 1995 sus exportaciones hacia ese grupo fueron de 901 millones de dólares registrando un aumento en comparación de 1994 que fué de 860 millones de dólares. 60

Estas cifras son resultado de la estrategia de promoción de exportaciones no tradicionales, poniendo énfasis en los siguientes sectores: petroquímica, manufacturas de metales comunes, cemento, vidrio y cerámica entre otros bienes, que son capaces de competir de manera exitosa dentro del Grupo Andino y fuera del mismo.

Por lo que, para Venezuela el Pacto Andino es de gran importancia ya que las reformas económicas y las expectativas de crecimiento de sectores industriales como el petróleo y sus derivados han colocado a Venezuela en una situación inmejorable en esta organización y tiene la posibilidad de incrementar sus exportaciones no tradicionales en ese mercado.

Venezuela se ha colocado como el país con mayor potencial para incrementar sus exportaciones a la subregión especialmente hacia Colombia que es su principal socio comercial. Dentro del Pacto

(59) El Financiero, 22 de abril de 1994, p. 8

(60) El Financiero, 16 de marzo de 1994, p.13 y The Economist Intelligence Unit Limited (EIU), Country Profile, Venezuela, 1995-1996, p. 10

Andino este país ha establecido un mercado unificado: completa liberación de los intercambios, armonización de la estructura arancelaria, y coordinación de las políticas económicas. Colombia se ha convertido en el mercado en importancia para las exportaciones no tradicionales de Venezuela.

Además, Venezuela ha participado junto con Colombia y México en la conformación del Grupo de los Tres. Así, Venezuela espera afianzar su presencia en la zona andina apoyándose en la participación más efectiva de su empresariado.

Por otra parte, en el caso de México el Grupo de los Tres representa incrementar su presencia en el Pacto Andino, ya que durante décadas, las relaciones comerciales de México con este grupo se venía distinguiendo por la poca diversidad e importancia.

México condujo sus negociaciones con los países del Pacto de manera bilateral y no con el bloque en sí, por lo que se entiende, que decidiera primero las negociaciones con Venezuela y Colombia para la firma de Acuerdos de Complementación Económica (1989) y en 1990, México decidió estrechar sus vínculos con el Pacto a través de su ingreso a la Corporación Andina de Fomento, por lo que México fué el primer país no miembro que ingresaba a la compañía. 61

México tiene en el Grupo de los Tres la puerta de entrada a la región andina, pero sólo para algunos proyectos de comercio e inversiones ya que a México solamente le interesa comerciar en sectores en los que pueda tener una ventaja comercial determinante, como en energéticos y petroquímicos, los cuales por un lado, son controlados para los países andinos por Venezuela que viene siendo el único competidor de respeto para la industria petrolera mexicana.

(61) La Corporación Andina de Fomento, es un banco de desarrollo subregional, se guía por el principio de una distribución de inversiones entre los socios del grupo de manera que favorezca a los países menos desarrollados.

Así, pues, el Pacto Andino abre pocas posibilidades de comercio para México, excepto el caso de Venezuela y Colombia, por esta razón las relaciones comerciales entre los tres países diseñarán las relaciones que en ese sentido se vayan creando con el Pacto Andino. Mucho dependerá de lo que haga Venezuela en el Acuerdo de Cartagena para que México pueda ampliar sus relaciones con los otros países del Pacto y no sería extraño, que en un futuro se formalizara la decisión de perfeccionar una zona de libre comercio entre algunos otros países del Grupo Andino y México en provecho de la dinámica del Grupo de los Tres.

Por su parte Venezuela, con la realización de su nueva estrategia tratará de imponer su especialización y sus ventajas comparativas en ésta región.

Con respecto al Grupo Andino, he de señalar que apesar de algunos resultados favorables que ha registrado, éste organismo ha entrado en una etapa de lento progreso en los últimos tres años y se puede atribuir a la falta de voluntad de los gobiernos, con la excepción de Perú para avanzar en la armonización de las políticas, ya que los países miembros han estado indiferentes frente a este mecanismo, debido a que no están dispuestos a reducir su control sobre los instrumentos de política. Además tenemos la creación de la zona andina de libre comercio sin Perú. Pero este lento progreso no se debe a desacuerdos respecto a la utilidad de los mecanismos, para alcanzar los objetivos nacionales sino sobre el ritmo, el ámbito y la profundidad de éstos.

Por lo que, el Pacto Andino puede alcanzar sus objetivos, siempre que se eliminen las restricciones que aún existen, ya que el mercado común que se pretende construir es funcional, aunque apenas este empezando a operar, puesto que, la crisis económica por la cual han atravesado, es una cuestión que impide la existencia de un desarrollo económico favorable para los países.

Además tenemos que los gobiernos consideran al Grupo Andino como un instrumento para alcanzar sus objetivos nacionales y esto puede explicar por qué el Pacto Andino no se ha convertido en una organización supranacional con poder sobre los gobiernos miembros y con vida propia. En este sentido, el comportamiento de los go-

governos y el papel de los mismos -influido por factores internos y externos- constituyen una variable fundamental en la evolución del proceso andino y en consecuencia de lo que se pueda esperar en el proceso integrador.

En este sentido para que este Pacto pueda tener buenos resultados, requiere mayor impulso y confianza por parte de los estados que la conforman y sobre todo una estabilidad social y política interna para poder armonizar las relaciones con los demás países integrantes, y así lograr un beneficio equitativo, ya que con las inestabilidades es más difícil conseguir la integración económica y hasta territorial que en principio se buscó. Es necesario que el Grupo Andino promueva la consolidación de un espacio ampliado y reforzar la capacidad de proyección internacional como un bloque coherente con identidad propia.

CONCLUSIONES

El nuevo reordenamiento de la economía mundial se caracteriza por la configuración de bloques regionales político-económicos en mutua competencia por ampliar su poder de influencia y mercado en el contexto internacional sin que por ello hubiera de reproducirse necesariamente un liberación global del espacio económico mundial.

El análisis de los impactos económicos de diferentes esquemas de integración regional, vino a ocupar la atención de teóricos del comercio internacional. Entre estos tenemos el aporte teórico de Johnson Harry, el cual es aplicable a los países subdesarrollados, éste gira en torno a que la industrialización es el medio para formar un bloque económico, ya que un país estará dispuesto a participar en él si considera que su capacidad competitiva industrial es suficiente para que su producción industrial aumente dentro de la unión. Pero es necesario que tengan un grado similar de desarrollo económico para que el nuevo socio no aumente su producción a costa de los otros socios.

Bien sabemos, que muchas industrias que operan en los países latinoamericanos se han desarrollado en condiciones precarias, porque la dimensión del mercado de cualquier país aislado no le ha proporcionado las suficientes oportunidades económicas para alcanzar su más alta productividad y es por eso válido que un país opte por un sistema preferencial ya sea una zona de libre comercio o unión aduanera, u otra forma de integración con el fin de ampliar y desarrollar sus industrias en la región.

Esta estrategia de integración no solamente revaloriza la dimensión externa de la integración regional al pretender mejorar la articulación de las economías socias con el mercado mundial mediante la consideración de un espacio económico ampliado, eficiente, competitivo y capaz de exportar al resto del mundo, sino que además, privilegia la oportunidad que brinda la convergencia de las políticas económicas de los países miembros a fin de mejorar su competitividad con su apertura a la competencia externa.

El riesgo político y económico para un país es quedar excluido de un trato preferencial en su relacionamiento con los países del área de pertenencia que sí lograron obtenerlo y, en consecuencia, de quedar relativamente marginado en el contexto internacional.

Este es el reto por conciliar la dinámica actual de un progresivo regionalismo a nivel internacional con el propósito de avanzar simultáneamente hacia la profundización de un sistema multilateral más abierto y global y todavía necesario para los países subdesarrollados que han venido implantando severos programas de reforma estructural.

Tal es el caso de México y Venezuela, que al sufrir una serie de problemas como el agotamiento del modelo tradicional de desarrollo, la agudización de desequilibrios endémicos en sus economías, la progresiva pérdida de competitividad de sus aparatos productivos, su creciente marginilidad en el escenario internacional, la persistencia de una severa crisis de endeudamiento externo entre otras razones de distinta índole y el proceso de transformación y reconfiguración del sistema capital mundial, constituyeron los factores determinantes en última instancia de la necesidad de implantar reformas estructurales en sus respectivas economías con la pretensión de adecuarlas, para afrontar mejores condiciones en el mercado mundial.

Esto contribuyó de alguna manera para que México y Venezuela realizaran una serie de cambios en su relación económica bilateral, puesto que mantenían una tradicional competencia por ser ambos productores de petróleo. Esto empezó a modificarse, registrándose un acercamiento comercial.

México y Venezuela se vieron ampliamente favorecidos con los recursos extraordinarios que obtuvieron por los aumentos mundiales de los precios del petróleo, durante los años setenta; esto les permitió sortear algunos años la crisis internacional que se desarrollaba en las economías de mercado, pero posteriormente se sumaron a la crisis política y económica de la región; además la caída de los precios del petróleo los colocó en serias dificultades financieras.

Hay que recordar que Venezuela es un país de economía básicamente monoexportadora donde la industria petrolera ocupa un lugar preponderante, ya que genera, como se ha señalado, la mayor parte de los recursos fiscales del Estado. De allí que el petróleo signifique la riqueza material de mayor repercusión en el comportamiento de la economía venezolana.

La vulnerabilidad de su economía obviamente radica en ser fundamentalmente exportadora de un recurso, cuya cotización está sujeta a las fluctuaciones del mercado internacional. Esa misma economía, que posee poca diversificación productiva, es demasiado sensible a las contingencias del comercio mundial de los hidrocarburos por tanto no puede evitar los efectos de las contingencias externas mientras mantenga un espectro productivo poco diversificado.

Es por eso, que durante la crisis económica mundial y con la caída de los precios del petróleo, Venezuela y México intentaron buscar nuevas formas de negociación comercial e implantar mecanismos novedosos en el comercio bilateral y esto hizo que ambos países revaloraran su forma de concertación con cada uno.

Así, al convertirse México en un país petrolero destacado, adquirió la responsabilidad de actuar junto con los demás países productores de petróleo, pero con Venezuela mantuvo un contacto más cercano, para fortalecer y estabilizar el mercado. A pesar de no pertenecer a la OPEP, México logró participar activamente en las decisiones de ésta organización valiéndose de sus lazos de amistad con Venezuela y mantenerse como productor independiente; así México utilizaba a Venezuela para sus propósitos de cambio en su política petrolera. Por su parte Venezuela trató de mantener una posición conjunta con México para estabilizar los precios del petróleo, por lo que México era un buen aliado.

De tal forma que México y Venezuela, venían trabajando en la búsqueda de cambios en la política exterior de ambos, que no afectara sus relaciones sino que con esfuerzos mutuos permitiera vencer la diversidad de la crisis.

Con estos antecedentes, México empezó a mostrar un interés muy claro por incrementar sus ventas a Venezuela; por ello el comercio bilateral tendió a mejorar. El cambio de forma en sus relaciones comerciales se inició en 1980, cuando los dos países firmaron el Programa de Cooperación Energética para los países de Centroamérica y el Caribe, o El Pacto de San José. Este programa constituyó— para México y Venezuela, el primer acuerdo bilateral para prestar cooperación a otros países del área, esto expresa la voluntad política de ambos países por demostrar su solidaridad internacional y alcanzar la cooperación económica entre los países subdesarrollados.

El Pacto de San José, ha mantenido una posición en cuanto a la concesión de petróleo en términos preferenciales, ya que no se ha permitido la extensión de mayores beneficios ni tampoco de otras formas de financiamiento. Este programa fue más allá, ya que cuenta con una perspectiva de cobertura amplia para estimular una verdadera cooperación a largo plazo. Desde un punto de vista estratégico, la intención por parte de Venezuela y México, es garantizar el futuro suministro de hidrocarburos a los países del Istmo Centroamericano, el cual es un ofrecimiento que no debe despreciarse, más aún, debe estimarse como un privilegio por la localización estratégica de los países del Istmo Centroamericano.

La continuación de ese proceso de cooperación fue el Grupo de los Tres, el cual se creó con el propósito fundamental de consolidar la paz y democracia en Centroamérica. Tanto México, como Venezuela y Colombia decidieron explorar nuevas posibilidades en el campo de la integración económica a fin de crear un nuevo bloque económico. Este tratado representa un mercado potencial de aproximadamente 140 millones de consumidores, cuyo nivel conjunto de producción se ubica en 460 mil millones de dólares, que equivale a casi el 40% del PIB de América Latina.

La firma de este tratado representa para Colombia y Venezuela la oportunidad de ingresar a un mercado más amplio y con grandes posibilidades de expansión, con la eventual incorporación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Para México la liberación comercial del Grupo de los Tres representa

avance en los esfuerzos por multiplicar el intercambio principalmente económico y robustecer la cooperación con los países latinoamericanos, que le permitirá elevar su intercambio comercial y promover los flujos de inversión con estos mercados.

El grupo podría ir reforzando su presencia institucional estratégica y su influencia económica en el hemisferio, al ir avanzando en la celebración de acuerdos de libre comercio con países de América Central, y servirá como enlace o catalizador secundario para la incorporación de ciertos países hemisféricos al mercado norteamericano. He ahí la importancia geopolítica y estratégica del proceso de integración económica entre los tres países del Grupo de los Tres.

Sin embargo, no hay que perder de vista que una serie de factores diversos, tanto económicos como políticos y geopolíticos que se erigen a corto plazo como significativos obstáculos a este proceso. Resaltan, en primer lugar, las asimetrías y diferencias económicas entre Venezuela y Colombia por un lado, y México por otro; las eventuales convergencias en el plano comercial y financiero que puedan lograr los países miembros no sólo están condicionadas por esta diferenciación, sino también por los avances de los respectivos programas de ajuste y la posibilidad de armonizar sus políticas macroeconómicas, articuladas según las respectivas estrategias de desarrollo y las diferentes fases de profundización de las mismas, que afectan la instrumentación técnica y específica, en las políticas industriales, los procesos de desregulación y el establecimiento de normas arancelarias en relación con sus políticas comerciales externas.

Por lo que respecta al Pacto Andino, en la medida que vayan progresando los países miembros en el proceso de reforma estructural y en el establecimiento definitivo de la zona de libre comercio y así ir adelantando la materialización de la unión aduanera o la implementación de un nuevo esquema de integración subregional; se irán creando las condiciones requeridas para avanzar sobre bases y principios de índole comunitaria y no exclusivamente a nivel de un país individual.

Este comportamiento abrirá un espacio y una capacidad de negociación favorables para la concertación de acuerdos de libre comercio de naturaleza multilateral con otros países del área,

como es el caso del Grupo de los Tres, que pronto formalizará la decisión de perfeccionar una zona de libre comercio entre países del Grupo Andino y México en provecho de la dinámica del Grupo de los Tres.

Venezuela juega un papel importante para México, pues bajo su influencia este último puede ampliar sus relaciones con los otros países del Pacto.

México y Venezuela han coincidido, por un lado, en el deseo de adelantar el crecimiento y desarrollo de sus economías, y promover las fórmulas de integración económica y, por otro, con base en la concertación política, difundir la defensa de la paz, el respeto a la soberanía e integridad territorial y la cooperación, económica para propiciar el beneficio mutuo.

No obstante sus afinidades y coincidencias políticas en diversos momentos y sobre todo en sus políticas de comercio exterior en Latinoamérica, éstas no se tradujeron en un incremento sustancial de su comercio bilateral. Como se ha visto, México ha colocado en un lugar muy secundario sus relaciones con Venezuela. La relación comercial de México y Venezuela que se describe en este trabajo, muestra que por más que existan intenciones y similitudes en el ámbito político, estos no necesariamente tienen efecto en los factores económicos, puesto que lo económico no depende en última instancia de las voluntades de ambos países, ya que prevalecen factores geográficos, históricos y culturales que influyen en la dirección del intercambio comercial entre ambos países.

De cualquier manera, se espera que en el futuro inmediato se muestre un fortalecimiento en el comercio bilateral, en la medida que se avance hacia el proceso de desgravación, y la economía venezolana se recupere de la crisis por la que atraviesa actualmente, la cual ha influido negativamente en su comercio bilateral.

BIBLIOGRAFIA

Andic S y Teitel S. (Comp)

Integración Económica

México, F.C.E., 1977

BID-INTAL

El proceso de Integración en América Latina en 1968

Argentina, 1989

Bela Balassa, J.D.

Teoría de la Integración Económica

Capítulo 1, México UTEHA, 1980

Bianco Carlos

Venezuela del S.XX al S.XXI: un proyecto para construirla

Caracas, Nueva Sociedad, 1993

Cunill Grau, Pedro

Venezuela II: El Espejismo Petrolero

México, Biblioteca Iberoamericana, 1992

Del Búfalo, Enzo

"Opciones para una estrategia"

El Estado Venezolano: La política del cambio

Caracas, Nueva Sociedad, 1994

Dell Sidney

Bloques de Comercio y Mercados Comunes

México, F.C.E., 1965

Flores Rodríguez, Roberto

La integración latinoamericana y la política industrial de México

México, UNAM, 1964

Garay, Luis Jorge

América Latina ante el reordenamiento económico internacional

Colombia, Universidad Nacional (eun), 1994

Guerra Borges, Alfredo

"México v América"

La integración de América Latina y el Caribe

México, UNAM, IISE, 1991

Gunnar Myrdal

Solidaridad o Desintegración

México, Fondo de Cultura Económica, (FCE), 1958

Hengstenberg Mols Kohut

Cambio de Paradigmas en América Latina: Nuevos impulsos, nuevos temores

Caracas, Asociación alemana de Investigación sobre América Latina. Nueva Sociedad, 1994

Instituto de Estudios Políticos Universidad Central de Venezuela,

La Agenda de Política Exterior, de Venezuela

Biblioteca de Caracas, 1983

Monreal Eduardo

La nacionalización del petróleo en Venezuela

México, UNAM, 1979

Morón, Guillermo

Breve historia contemporánea de Venezuela

México, F.C.E, 1994

Ojeda Mario

El surgimiento de una Política Exterior Activa

México, S.E.P., 1980

Rosas María Cristina

"México ante los procesos de Integración".

Regionalización Económica en el mundo

México, UNAM-IISE, 1996

Rosenzweig, Gabriel

"La cooperación económica de México con Centroamérica a partir, de 1979"

Perspectivas para los próximos años en La Política Exterior de México. 175 años de historia

Tomo III, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1985

SELA.

"Antología de la Integración Económica Latinoamericana hacia el mercado común"

Temas internacionales

Libros SELA, 1968

SELA

"Secretaría Permanente"

La Nueva Etapa de la Integración Regional

Caracas, Venezuela, SELA, 1992

Silva Michelena, Héctor

Venezuela hacia el 2000, Desafío y opciones

Venezuela, Nueva Sociedad, 1987

Tamames, Ramón

Formación y Desarrollo del Mercado Común Europeo

Madrid, 1985

Tamames, Ramón

Estructura Económica Internacional

Madrid, Alianza Universidad, 1984

Tinbergen Jan

International Economic Integration

Amsterdam, Elsevier, 1954

Willimson, John

El Cambio en las Políticas Económicas de América Latina

México, Gernika, 1991

HEMEROGRAFIA

Beteta Ramón Mario. "La necesidad de estabilizar el mercado petrolero, una perspectiva mexicana", en Comercio Exterior, Vol. 33, Núm. 11. Noviembre de 1983.

Castro Escudero, Alfredo. "Venezuela, encrucijada de la democracia", en Comercio Exterior, Vol. 42, Núm 3, marzo de 1992.

Castro Escudero, Alfredo. "El Grupo de los Tres: vicisitudes de una negociación comercial". en Comercio Exterior, Vol. 44. Número 6, julio de 1994

Cañizalez. "Venezuela: Caldera o el abismo, un dilema de autoritarismo", en Agencia Latinoamericana de Información (ALAI). AÑO XIX, No. 217, 27 de julio de 1995

E. Thoumi Francisco. "Estrategias de desarrollo político en Venezuela", en Nueva Sociedad, Núm, 128, Caracas, enero-marzo de 1993

Fermín, Julio. "Venezuela: Aumentan presiones para un nuevo ajuste", en Agencia Latinoamericana de Información (ALAI). No. 219, 21 de agosto de 1995

-----"Venezuela: ¿Democracia dura y régimen solidario?", en Agencia Latinoamericana de Información (ALAI). No. 215, 23 de junio de 1995

-----"Venezuela: Un año de sobresaltos y sin rumbo definido", en Agencia Latinoamericana de Información (ALAI). No. 205, 16 de enero de 1995

Lozano, Lucrecia. "La Iniciativa para las Américas, el comercio hecho estrategia", en Nueva Sociedad, No. 125, Caracas, de 1992.

Mendoza Berrueto Eliseo. "Coyuntura y perspectiva del mercado petrolero" en Comercio Exterior, Vol. 33, Núm. 10. octubre de 1983

Noreng Gystein. "El mercado petrolero mundial en los ochenta", en Comercio Exterior. Vol. 32. Num. 8. agosto de 1982

Rojas Aravena, Francisco. "América Latina, El difícil camino de la concertación y la integración". en Nueva Sociedad. Núm. 128. Caracas, enero-marzo de 1993

Salamanca. Luis. "Venezuela: La crisis del Rentismo". en Nueva Sociedad, No. 131, mayo-junio de 1994

Serbín. Andrés. "El Grupo de los Tres y el proceso de Regionalización en la Cuenca del Caribe", en Nueva Sociedad, No. 125. Caracas. 1993

Sonntag, Heins R. "Estado y Desarrollo Socio-político en Venezuela". en Cuadernos del CENDES, No. 4. Caracas, septiembre-diciembre de 1984.

-----"Venezuela: La vuelta de Carlos Andrés Pérez". en Nueva Sociedad, de 1990.

S. Wionczek Miguel. "Algunas reflexiones sobre la futura política petrolera de México". en Comercio Exterior. Vol. 32. No. 11. Noviembre de 1982.

(Documentos)

Anuario Estadístico del Sector Exportador, 1987-1994

Anuario Estadístico de la CEPAL, 1988-1996

BANCOMEXT, Como exportar a Venezuela, 1989-1995

BANCOMEXT, Banco de Desarrollo, Relaciones Económicas y Comerciales México-Venezuela, mayo de 1995

BANCOMEXT, Consejería Comercial de México, 1993

BANCOMEXT, Consejería Comercial en Venezuela, México 1996

BANCOMEXT. Representación Comercial de México en Venezuela, 1996

BANCOMEXT, Venezuela, mercado para los productos mexicanos, 1995

BANCOMEXT, Oportunidades de negocios, orientación de la oferta exportable mexicana, principales artículos importados sostenidamente por Venezuela, durante 1993-1994, abril de 1995

Banco Central de Venezuela. Fondo de financiamiento exportaciones FINEXPO

Centro de Estudios económicos del sector privado, A.C. El Tratado de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela, Núm 182, 1996

CEPAL, "Utilización y beneficios del programa de cooperación energética (Acuerdo de San José), para los países del Istmo centroamericano, 12 de julio de 1994

De La Madrid Hurtado Miguel, Cuarto Informe de Gobierno, México, 1986

Embajada de Venezuela, Venezuela en México, varios años, de 1995 a 1997

Estudio Económico de la CEPAL, 1988-1996

Informe Anual del Banco de Comercio Exterior, México 1989-1996

Informe del Irela, Venezuela ¿Un Cambio de rumbo?, 16 de septiembre de 1996.

Informe de Labores de la Secretaría de Relaciones Exteriores, varios años, de 1983 a 1996

Plan Nacional de Desarrollo de Miguel de la Madrid, 1983-1988

Plan Nacional de Desarrollo de Carlos Salinas de Gortari, 1989-1994

Salinas de Gortari, Carlos. Informe de Gobierno, de 1989 a 1994

(Diarios).

<u>Excelsior</u>	1989-1997
<u>El Financiero</u>	1989-1997
<u>El Nacional</u>	1993
<u>El Universal</u>	1989-1997
<u>La Jornada</u>	1992-1994

(Revistas)

América Economía, varios números
Comerio Exterior, 1982-1997
EUI, Country Profile: Venezuela, varios números
Informe Latinoamericano, 1991-1996
Integración Latinoamericana, varios números
Política Exterior, varios años
Nueva Sociedad, 1989-1996
UNO, La revista de América, varios números.