

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES
SECCIÓN DE ESTUDIO DE POSTGRADO EN ECONOMÍA
MAESTRÍA EN ECONOMÍA MENCIÓN POLÍTICAS ECONÓMICAS

**INDUSTRIALIZACIÓN Y LOS PROCESOS DE
INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA (1969-2015)**

CASO DE ESTUDIO: VENEZUELA EN LA CAN Y EL MERCOSUR

*Trabajo final de grado para optar al título de Magíster Scientíae en Economía mención
Políticas Económicas*

Presentado por:

Econ. Elena Hassoun Hassoun

Dirigido por:

Dr. José Briceño Ruiz

Mérida, Noviembre de 2016

C.C. Reconocimiento

ÍNDICE GENERAL

PP.

LISTA DE CUADROS.....	vi
LISTA DE GRÁFICOS	vii
RESUMEN	ix
INTRODUCCIÓN	x
CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES	
1. Planteamiento del Problema.....	13
CAPÍTULO II: MODELO DE INTEGRACIÓN EN EL GRAN/CAN Y EL MERCOSUR	
1. Teorías de la Integración	19
2. Integración Regional en América Latina.....	26
3. Regionalismo Cerrado o Viejo Regionalismo.....	28
4. Regionalismo Abierto o Nuevo Regionalismo	34
5. Regionalismo Post-Liberal o Post-Hegemónico	41
CAPÍTULO III: EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (ISI) EN LA INTEGRACIÓN ANDINA	
1. Pacto Subregional Andino o Grupo Andino (GRAN).....	48
2. La Industrialización por Sustitución de Importaciones y el GRAN	52
3. Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI) en el GRAN	56
4. Del Grupo Andino a la Comunidad Andina (CAN)	60
5. La CAN y la Política Industrial.....	66
CAPÍTULO IV: EL MODELO DE DESARROLLO INDUSTRIAL EN EL MERCOSUR	
1. El Mercado Común Del Sur (MERCOSUR)	70
2. Del Tratado De Asunción al “nuevo MERCOSUR”	73
3. Los Programas de Integración Productiva (PIP).....	80

iv

4. Las Cadenas de Valor	84
5. Los Clusters.....	86
CAPÍTULO V: LA PARTICIPACIÓN DE VENEZUELA EN LOS PROGRAMAS INDUSTRIALES DEL GRAN/CAN Y EL MERCOSUR	
1. Las Políticas Industriales y de Integración de Venezuela	90
1.1 El desarrollo Industrial de Venezuela	90
1.2 La política de integración en el contexto de la política exterior de Venezuela...	94
2. Venezuela en el GRAN y la CAN: de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI) a la reforma de la política industrial regional	99
3. El MERCOSUR y los Programas de Integración Productiva, los Clusters y las Cadenas de Valor: el papel de Venezuela.....	103
4. Comparando la partición de Venezuela en las políticas industriales de la CAN y el MERCOSUR	123
CAPÍTULO VI: ¿ES EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (ISI) UNA ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO EN EL MARCO DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL?	
1. Análisis del Modelo ISI como Estrategia para el Desarrollo Económico en el marco de la Integración Regional.....	133
2. Las Causas de Fracaso del Modelo.....	135
3. Comparación de las Estrategias de Integración (CAN-MERCOSUR) al Servicio de la Industrialización como Mecanismo para el Desarrollo Económico.....	137
ANÁLISIS FINAL	159
CONCLUSIÓN	
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

LISTA DE CUADROS

	PP.
Cuadro No. 1: <i>Aportes al FOCEM</i>	112
Cuadro No. 2: <i>Áreas de trabajo y países beneficiados por el FOCEM</i>	115
Cuadro No. 3: <i>Trabajos ejecutados o por ejecutar con fondos provenientes del FOCEM</i>	116
Cuadro No. 4: <i>Utilización de los recursos del fondo</i>	117
Cuadro No. 5: <i>Distribución de los recursos por país</i>	118

www.bdigital.ula.ve

LISTA DE GRÁFICOS

PP.

Gráfico no. 1: Porcentaje de exportaciones de manufacturas de Venezuela al mundo (como porcentaje de exportaciones totales).	123
Gráfico no. 2: Exportación de mercaderías no petroleras de Venezuela al mundo (en millones de USD a precios 2013).....	125
Gráfico no. 3: Exportaciones de mercaderías no petroleras de Venezuela al mundo & Exportación petrolera de Venezuela al mundo (en millones de USD a precios de 2013)..	126
Gráfico no. 4: Importación de mercaderías de Venezuela del mundo & Exportación petrolera de Venezuela al mundo (en millones de USD a precio 2013).....	128
Gráfico no. 5: Porcentaje de participación del PIB industrial en el PIB total de Venezuela	129
Gráfico no. 6: Porcentaje de inversión en infraestructura (en base al PIB) de Venezuela.	131
Gráfico no. 7: Porcentaje de exportaciones intra y extra bloque de los países de la CAN.	140
Gráfico no. 8: Porcentaje de exportaciones intra y extra bloque de los países del MERCOSUR	141
Gráfico no. 9: Porcentaje de importaciones intra y extra bloque de los países de la CAN	142
Gráfico no. 10: Porcentaje de importaciones intra y extra bloque de los países del MERCOSUR	143
Gráfico no. 11: Porcentaje de exportaciones de manufacturas de los países de la CAN ...	144
Gráfico no. 12: Porcentaje de exportaciones de manufacturas de los países del MERCOSUR	145
Gráfico no. 13: Porcentaje de importaciones de manufacturas de los países de la CAN ...	146
Gráfico no. 14: Porcentaje de importaciones de manufacturas de los países del MERCOSUR	147
Gráfico no. 15: Distribución porcentual de las exportaciones de mercancías de los países de la CAN	148
Gráfico no. 16: Distribución porcentual de las exportaciones de los países del MERCOSUR	150

vii

Gráfico no. 17: Distribución porcentual de las importaciones de mercancías de los países de la CAN	152
Gráfico no. 18: Distribución porcentual de las importaciones de mercancías de los países del MERCOSUR	153
Gráfico no. 19: Importaciones & Exportaciones de mercaderías de los países de la CAN (en millones de USD a precios de 2013).....	154
Gráfico no. 20: Importaciones & Exportaciones de mercaderías de los países del MERCOSUR (en millones de USD a precios de 2013)	155
Gráfico no. 21: Porcentaje de participación del PIB Industrial en el PIB total de los países de la CAN	157
Gráfico no. 22: Porcentaje de participación del PIB Industrial en el PIB total de los países del MERCOSUR	158

www.bdigital.ula.ve

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES
SECCIÓN DE ESTUDIO DE POSTGRADO EN ECONOMÍA
MAESTRÍA EN ECONOMÍA MENCIÓN POLÍTICAS ECONÓMICAS

INDUSTRIALIZACIÓN Y LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA (1969-2015)

CASO DE ESTUDIO: VENEZUELA EN LA CAN Y EL MERCOSUR

www.bdigital.ula.ve

Autora: Elena Hassoun Hassoun

Tutor: José Briceño Ruiz

Fecha: Noviembre de 2016

RESUMEN

La persistencia histórica de la integración económica regional en América Latina, nos permite revisar los viejos y los nuevos esquemas teóricos de integración para analizar su evolución específicamente en dos de los acuerdos de integración más importantes de la región. El objetivo principal consiste en examinar la integración regional como estrategia para el desarrollo industrial en América Latina y analizar la participación de Venezuela en los acuerdos CAN y MERCOSUR en el período 1969–2015. La meta además consiste en explorar si la integración es un instrumento que permite promover la industrialización.

Palabras Claves: Integración, Industrialización, Desarrollo, América Latina, Venezuela.

INTRODUCCIÓN

América Latina ha transitado por diversas etapas en su desarrollo económico, pero con una marcada asimetría entre los países que la conforman. El ahondar éstas economías diversas resulta de mucho interés, ya que durante décadas la región ha intentado superar sus obstáculos, pero pareciera aún no poder alcanzarlo del todo. La desigualdad predominante entre los países obedece a diversos factores como lo explican Bértola y Ocampo en su libro “Desarrollo, Vaivenes y Desigualdad”, pero lo cierto es que las naciones de América Latina han logrado obtener algunos períodos de crecimiento económico, pero luego decrece sin que la tendencia de crecimiento se mantenga constante y así los ciclos económicos se repiten una y otra vez.

Las causas fundamentales de estos problemas son diversas. Cada nación vivió procesos de liberación de dominios, generalmente europeo, en épocas distintas e incluso algunos inmigrantes se asentaron más en algunas regiones que en otras, lo que contribuiría a mejorar en algunos países algunas técnicas de producción, aprovechando las ventajas de las localidades y de sus conocimientos sobre todo en sistemas de cultivos. Así mismo, la desaparición de la esclavitud también fue muy distinta entre los países de América. A pesar de esa histórica común, lo cierto es que América Latina es diversa entre regiones, sus culturas, costumbres, medios de producción. A pesar de ello, América Latina ha tratado de homogeneizar sus economías tan desiguales a través de acuerdos de integración y de cooperación regional, pero resulta relevante que aún no ha logrado desarrollarse en niveles significativos.

Esta investigación se ha trazado como objetivo fundamental examinar la integración regional como estrategia para fomentar el desarrollo industrial en América Latina y analizar la participación que ha tenido Venezuela en dos acuerdos en los cuales ha sido parte. El primero es el Pacto Andino o Grupo Andino de Naciones (GRAN), que en la actualidad lleva por nombre, Comunidad Andina (CAN), y el segundo es el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Este trabajo se propone revisar la participación de Venezuela en la CAN desde un poco antes a su ingreso, es decir, desde el año 1969 cuando surge la integración andina y hasta el año 2006, fecha en la cual Venezuela se retira de este grupo. Y en el caso del MERCOSUR se establece como periodo de análisis desde el año 2006 hasta el 2015, a

pesar de que Venezuela no ingresó de forma plena sino en el 2012. En este aspecto, es importante analizar los años posteriores a la firma del Protocolo de Caracas por dos razones fundamentales, por un lado, es conveniente revisar y conocer los programas de integración productiva que Venezuela debe implementar y cumplir al ser miembro pleno del MERCOSUR, ya que buena parte de estos programas, fueron aprobados justamente durante el periodo que transcurrió entre la firma del Protocolo de Caracas y el ingreso definitivo en 2012. Por otro lado, aunque Venezuela no era miembro pleno, durante este periodo ya participaba en las reuniones del bloque y era un tema de discusión en el mismo.

En este sentido, se pretende destacar en particular la relación entre integración económica regional y el desarrollo industrial, que ha sido un tema de interés de los intelectuales, tecnócratas y políticos de la región desde hace ya varias décadas.

Finalmente, el trabajo está estructurado de la siguiente manera: en su primer capítulo, se plantean los aspectos generales del trabajo que detalla el problema, sus objetivos, la hipótesis y la metodología desarrollada. En el segundo capítulo se describen las teorías existentes que relacionan el modelo de industrialización con los procesos de integración en América Latina. Esto implica el análisis de las principales teorías de integración regional, que van desde la teoría clásica del comercio internacional, la teoría neo-clásica, hasta llegar al estructuralismo francés y finalizar con el pensamiento de integración regional en América Latina; así mismo, se describen las etapas de regionalismo en América Latina desde el viejo regionalismo, pasando por el nuevo regionalismo y el regionalismo post-hegemónico. En el tercer capítulo, se desarrollan los aspectos más relevantes de la CAN con respecto a la aplicación del modelo de sustitución de importaciones, es decir, a la ejecución de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI), así como la transición del Pacto Andino a Comunidad Andina y una breve revisión de los aspectos industriales aplicados en la reformulación del grupo andino. En el cuarto capítulo se analizan los aspectos más relevantes del MERCOSUR y cuál ha sido la estrategia industrial a partir del año 2006, fecha en la cual Venezuela abandona la CAN y se incorpora al MERCOSUR como miembro pleno. En el quinto capítulo, se analizan los resultados del modelo de sustitución de importaciones aplicados en Venezuela en el marco de la CAN, así como los resultados del Programa de Integración Productiva (PIP), las cadenas de valor y

los clusters, en el marco de su participación en el MERCOSUR. En el último capítulo, se analizará si el modelo de sustituir importaciones pudiera ser hoy en día una estrategia válida para el desarrollo económico en el marco de la integración regional. Igualmente, se realiza un análisis comparativo de las estrategias de integración al servicio de la industrialización como mecanismo para el desarrollo económico en los casos de la CAN y el MERCOSUR y su impacto para Venezuela.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1. Planteamiento del Problema

En América Latina la integración regional ha estado asociada al desarrollo económico. “La integración no es un instrumento de desarrollo, como suele decirse, sino que debe considerarse como una modalidad específica de desarrollo que determinados países escogen” (Guerra-Borges, 1997, p. 92). Sin embargo, en la actualidad se cuestiona esta interpretación, pues la integración, aunque debe ser tomada como una de las vías para alcanzar el objetivo del desarrollo, no es suficiente para que éste sea alcanzado, pues otros aspectos económicos y sociales del entorno son cruciales para su consecución.

La necesidad de integración económica asociada con la industrialización en América Latina, surge luego de la Segunda Guerra Mundial, cuando los países de la región se encontraron en serias dificultades para obtener ciertos productos que antes eran importados, sobre todo de Europa, lo que obligó a buscar alternativas para su crecimiento. Es entonces, cuando surge la propuesta de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), y Raúl Prebisch presenta sus argumentos sobre las diferencias existentes en una economía mundial dividida en centro-periferia, la necesidad de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y su relación con la integración económica. Prebisch señala que:

La industrialización la inició deliberadamente la misma periferia; ha sido una imposición de las crisis de los centros. Y se cumple con gran retardo esta exigencia ineludible de su desarrollo, y ese mismo retardo ha suscitado una serie de problemas derivados de la disparidad de la estructura productiva de la periferia con la de los centros. Atañen primordialmente estos problemas:

- a la tendencia inmanente hacia el desequilibrio exterior que frena el desarrollo periférico;
- a la fragmentación económica de esta última, y
- a las considerables diferencias de poder económico y tecnológico que caracterizan los fenómenos de dependencia periférica bajo la hegemonía histórica de los centros (Prebisch, 1996, p. 56).

El progreso técnico de las industrias era aprovechado de forma correcta en los países del centro, en particular por sus exportaciones de bienes manufacturados, que a pesar de mostrar una considerable producción, incrementaban su precio en el mercado internacional, esto a su vez, permitía una mayor productividad y un aumento en el ingreso de los trabajadores; mientras que en la periferia, la importación de tecnologías se ubicaban en los sectores de bienes primarios, produciendo una diferencia interna estructural causada por el desigual reparto del progreso técnico entre los sectores moderno (exportador) y tradicional. Esto fue lo que el economista chileno Aníbal Pinto describió en 1970 como heterogeneidad estructural, el cual explica en sus análisis, de que los países periféricos se enfocan en actividades en donde la productividad del trabajo es muy alta, es decir, en el sector primario exportador, por aquellas en donde la productividad requiere de menos esfuerzos y esto se produce como consecuencia de que las ventajas del progreso técnico y la mayor productividad se ubicaban solo en el sector agro-minero exportador sin trascender a otros sectores de las diversas actividades económicas.

Para la CEPAL, la industrialización con sustitución de importaciones era una importante razón para establecer las bases del progreso tecnológico de los países de la periferia o en vías hacia el desarrollo. Este modelo, también denominado de industrialización hacia dentro, planteaba producir bienes específicos en la periferia y evitar así las importaciones provenientes de los países del centro. Estos primeros pasos suponían, en la propuesta de la CEPAL, que varios países de América Latina debían crear un bloque de integración o mercado común para impulsar la ISI. Esta es la dimensión regional de la propuesta de la ISI de la CEPAL. La discusión y el desarrollo de estos planteamientos tuvo lugar a partir de 1950 aproximadamente, hasta 1989 y es lo que se conoce como el regionalismo cerrado o viejo regionalismo.

El Grupo Andino (GRAN) o Pacto Andino fue creado como mecanismo de integración para alcanzar el desarrollo económico estableciendo como principal política de integración, el modelo de sustitución de importaciones. En el período 1969-1989, el Pacto Andino, como proceso de integración se caracterizó por impulsar políticas económicas con un alto grado de proteccionismo, en especial de la industria, elevadas tasas arancelarias y

restricciones a la importación y subsidios a las industrias manufactureras, lo que contribuyó a la desviación de comercio, en vez de la creación de comercio.

Luego de dos décadas de intentos y con resultados poco alentadores, los países miembros del Pacto Andino consideraron nuevas alternativas que dejaban de lado la cuestión industrial como elemento central del proceso. La nueva estrategia fue reorientada para eliminar las medidas proteccionistas antes aplicadas. Por otra parte, se rechazó la idea de que solo se debía sustituir importaciones a través de una estrategia de crecimiento hacia dentro, sino que también debían privilegiarse las exportaciones hacia el resto del mundo, ya no necesariamente producciones industriales sino aquellas basadas en las ventajas comparativas y competitivas de los países. Es cuando surge el llamado regionalismo abierto o nuevo regionalismo. Es en este contexto del regionalismo abierto que se crea en 1991 el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), bloque regional que agrupa a Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, cuyo objetivo era utilizar a la región como una plataforma para la inserción en los mercados mundiales. En sus orígenes la dimensión industrial del MERCOSUR era muy débil, limitándose al fomento de acuerdos de cooperación entre sectores industriales específicos.

Desde el año 2005, se comienza a hablar del regionalismo postliberal, el cual los aspectos comerciales dejan de ser el centro de la integración regional, que al retomar la agenda del desarrollo, relanza una nueva agenda en el sector social y productivo. Es en este contexto que el MERCOSUR, desde 2003 adopta una estrategia que puede ser descrita como post-liberal e impulsa iniciativas en materia industrial, como el Programa de Integración Productiva (PIP). El Pacto Andino, que desde el año 1996, había pasado a denominarse Comunidad Andina (CAN), no adopta esta agenda post-liberal.

Este trabajo se propone investigar la relación entre integración económica e industrialización en la región andina y en la etapa reciente del MERCOSUR y cuál fue la participación de Venezuela en estos procesos. En consecuencia, es importante conocer la estrategia de industrialización que fueron aplicadas en ambos esquemas regionales y sus resultados en el GRAN/CAN, con la intención de hacer un análisis comparativo con aquellas que se están desarrollando en el MERCOSUR a partir del año 2006.

De este modo, las preguntas que pretende responder este proyecto de investigación son:

1. ¿Cuáles son los procesos de integración en América Latina?
2. ¿Cuál es la relación del modelo ISI con la integración Andina?
3. ¿Cuáles son los mecanismos de promoción de industrialización que se utilizan en el MERCOSUR actualmente?
4. ¿Cuál fue el desempeño de Venezuela en los programas industriales de la CAN y el MERCOSUR?
5. ¿Bajo qué enfoque pudiera aplicarse hoy en día la sustitución de importaciones como proceso de integración regional?

Este trabajo tiene un objetivo general y varios específicos que se explican a continuación:

El objetivo general de este trabajo es examinar la integración regional como estrategia para el desarrollo industrial en América Latina y analizar la participación de Venezuela en dos acuerdos (CAN y MERCOSUR) en el período 1969–2015.

Los objetivos específicos son:

1. Describir las bases teóricas de la integración, con la finalidad de comprender como se desarrollaron los acuerdos en América Latina.
2. Explicar en qué consistió el modelo de sustitución de importaciones y cómo esto se vincula con los procesos de integración en los países de América Latina.
3. Analizar las propuestas o proyectos de promoción de industrialización impulsados en el MERCOSUR, en especial los programas de integración productiva, las cadenas de valor y clusters.
4. Interpretar los resultados de los programas industriales aplicados por Venezuela, con la finalidad de conocer su actuación en el proceso de integración en el GRAN/CAN y MERCOSUR.
5. Analizar las propuestas que Venezuela ha presentado en el GRAN/CAN en materia de desarrollo industrial, a fin de compararlas con las políticas establecidas en el MERCOSUR, y diagnosticar si en la actualidad la sustitución de importaciones

podría ser nuevamente aplicable como estrategia en un proceso de integración regional.

Este trabajo tiene como su **hipótesis principal** que la integración regional es un mecanismo eficiente para promover la industrialización.

Su **hipótesis auxiliar** es que la integración regional es un mecanismo eficiente para promover la industrialización, siempre y cuando los mecanismos institucionales, los intereses políticos y las estrategias de desarrollo sean compartidos entre los países miembros de un bloque.

En este sentido, la variable dependiente de la hipótesis es la industrialización, en el sentido que es la variable que se pretende explicar a partir de su variable independiente, es decir, la integración. En otras palabras, en el trabajo se pretende examinar en qué medida la integración económica puede contribuir al desarrollo industrial en América Latina, y en esta tesis en particular, en los países de la CAN y el MERCOSUR.

En cuanto a los aspectos metodológicos, este trabajo se enmarcará dentro de una investigación descriptiva de tipo documental, en la cual es necesaria la búsqueda de información para poder ofrecer la explicación de políticas o programas de industrialización e integración. Para ello, resulta necesario realizar la revisión de materiales bibliográficos, hemerográficos y fuentes de información secundaria relacionados con el tema de la integración económica regional y su relación con el proceso de industrialización.

La estrategia de investigación será basada en el examen de datos secundarios y en estudio documentales. El proceso de búsqueda de información, estará apoyado en la recuperación, análisis, crítica e interpretación de esos datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales impresas, audiovisuales o electrónicas.

Las técnicas utilizadas serán la recolección de datos y su posterior análisis documental, análisis de contenido, etc., aplicando como instrumentos de recolección de datos la utilización de libros, revistas, fuentes electrónicas, entre otros. Posteriormente, se hará el procesamiento y análisis estableciendo, la descripción, evolución, clasificación, registro,

tabulación, a fin de proceder a la elaboración del análisis-síntesis de teorías y datos para las recomendaciones necesarias en el aporte de la investigación.

En cuanto a los aspectos administrativos o recursos necesarios para la investigación son los siguientes:

1. Recursos materiales: Equipos de computación, material de oficina.
2. Recursos humanos: Personal de apoyo a la investigación (docentes, historiadores, investigadores del tema, economistas, abogados, etc.)
3. Recursos financieros: Recursos propios.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO II

MODELO DE INTEGRACIÓN EN EL GRAN/CAN Y EL MERCOSUR

Para la comprensión de la relación entre integración económica regional e industrialización es necesario previamente realizar una evaluación, aunque sea breve, de los principales debates sobre los modelos de integración que se han discutido en las principales teorías de la integración regional desde la década del cincuenta del siglo XX.

1. Teorías de la Integración

Según Guillén Romo, una de las primeras definiciones de integración fue la de Jan Tinbergen en 1954, para quien “la integración es la creación de la estructura más deseable de la economía internacional mediante la remoción de los obstáculos artificiales a su operación óptima y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de coordinación y de unificación” (Tinbergen citado en Guillén Romo, 2001, p. 359). Para Juan Tugores, la integración regional es “el proceso mediante el cual varios países van eliminando entre ellos -pero no frente al resto de países de la economía mundial- esas características diferenciales” (Tugores Ques, 2006, p. 109). Tugores destaca las diferencias existentes entre países al analizar el concepto de integración económica regional. En este sentido, señala que:

Las características más destacadas que diferenciaban las transacciones internacionales de las internas eran, por un lado, las fronteras en sentido económico, habitualmente vinculadas a políticas proteccionistas que, de formas muy diversas, discriminan a los productos extranjeros frente a los nacionales, y por otra parte, la diversidad de monedas entre ambas partes de la transacción, que obligaba a un intercambio de divisas a unos precios –tipos de cambio- y en unos mercados -los de divisas- cuya operativa también estaba sujeta a costes e incertidumbres (Tugores Ques, 2006, p. 109).

Bela Balassa, en un artículo publicado en 1962, define a la integración como un proceso que: “lleva a la eliminación gradual de las prácticas discriminatorias y a un estado de cosas que se caracteriza por el abandono de dichas prácticas” (Bela Balassa, traducido, 1962, p.

1). Para Balassa, la integración económica es “un proceso y como una situación de las actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación o estado de cosas, la integración se caracteriza por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales” (Bela Balassa, 1964, p. 1). Gootfried Haberler, por su parte, define a la integración como un agregado de “relaciones económicas más estrechas entre las áreas a las que concierne la libre circulación de los bienes y de los factores de producción y la coordinación de las políticas económicas, con el propósito de favorecer la igualación de los precios de los productos y los servicios” (Haberler citado en Briceño Ruíz, 2003, p. 32).

Para Perroux la integración económica es “la combinación de operaciones de mercado y de operaciones fuera de mercado por procedimientos privados y procedimientos públicos a fin de procurar a cierto número de conjuntos o espacios sociales los medios de una mejor atribución de sus recursos en vista a un desarrollo autónomo en beneficio de sus propias poblaciones (Perroux, 1967, p. 49).

En el desarrollo de todos los conceptos, se incluyen también las etapas de la integración económica que según Balassa (1962), son: “área de libre cambio”, “unión aduanera”, “mercado común”, “mercado único” y “unión (o comunidad) económica y monetaria”. Soria Murillo (2005), usa y amplía el enfoque de Balassa y agrega la “integración silenciosa” y el “área de cooperación económica” que se describen a continuación:

1. Integración económica regional silenciosa (IERS). Consiste en el intercambio comercial, de inversiones, y/o complementación productiva que se desarrolla de manera espontánea entre dos áreas geográficas contiguas, una de las cuales a menudo juega el papel de “polo económico dominante”.
2. Área de cooperación económica (ACE). Consiste en acuerdos comerciales y/o económicos de carácter limitado entre dos o más países, ya sea para promover la inversión, facilitar la administración arancelaria, controlar el flujo de trabajadores, o conceder un trato preferencial a ciertos productos etcétera.
3. Acuerdo de libre comercio (ALC). Su objetivo es la eliminación de aranceles y otras barreras que impiden la libre circulación de bienes y servicios. Estos acuerdos pueden ser entre dos o más países el cual incorpora reglas de origen para evitar la “triangulación” de productos importados por un país miembro con derechos aduaneros más bajos que se destinen a otro miembro con aranceles mayores.

4. Unión Aduanera (UA). Constituye un acuerdo entre dos o más países para liberar el intercambio comercial y fomentar las inversiones, comprometiéndose a establecer un arancel común para las importaciones que cualquier miembro realice de terceros países.
5. Mercado Común. Además de la liberación comercial, persigue la libre circulación de factores productivos entre los países miembros, así como la integración de los mercados de trabajo y financieros y la armonización de políticas macroeconómicas.
6. Unión Económica y Monetaria (UEM). Constituye el grado más avanzado de integración, que lleva a la desaparición de las aduanas interiores de los países miembros, una política comercial y macroeconómica común, la integración monetaria mediante el uso de una moneda única, así como el establecimiento de instituciones políticas supranacionales.
7. Integración forzada por guerra o conquista (IFGC). Generalmente es de tipo espúreo, en vista de que desarrolla una complementación unilateral en favor de la potencia depredadora, la que saquea los recursos naturales y humanos de la economía dominada, convirtiéndola en dependiente y subdesarrollada (Soria Murillo, 2005, p. 38-39). En realidad, ésta no debería ser considerada como una etapa de la integración, pues esta última supone siempre acuerdos voluntarios entre sus participantes y no de forma violenta debido a una guerra o conquista.

Estos grados de integración se explican un poco en referencia a los aspectos políticos, económicos y sociales. “Los éxitos y los avances de cualquier proceso integracionista habrán de depender de la posibilidad de hacer progresar al mismo tiempo la construcción de lo económico y de lo político” (Vacchino, 1990, p. 27).

El análisis de la integración económica nos permite describir que “el debate económico tradicional sobre la integración ha dividido a la doctrina entre los defensores de la teoría clásica del comercio internacional y los que apoyan un modelo dirigista-planificador” (Briceño Ruiz, 2003, p. 31). Para el pensamiento de los neo-clásicos, el fundamento está en la teoría tradicional del comercio internacional, lo que significa que la integración debe enfocarse en la eliminación de las barreras que dificultan la circulación de bienes y servicios de las distintas economías. Por otro lado, “existen otros enfoques que, aunque no descartan la validez del mercado, consideran que éste no es suficiente para promover la integración regional. Ésta no debe limitarse solamente a eliminar las barreras que obstaculizan los intercambios entre los países, sino que deben dirigirse a crear un espacio de solidaridad entre los miembros de un esquema de integración” (Briceño Ruiz, 2003, p. 32).

La idea de que la eliminación de los obstáculos a los intercambios a través de acuerdos preferenciales de comercio o uniones aduaneras siempre generaba efectos positivos sobre el bienestar, a la cual hacía referencia la teoría clásica tradicional, fue cuestionada por el economista Jacob Viner, quien hace una distinción entre creación de comercio y desviación de comercio. Viner considera que:

El objetivo fundamental de una unión aduanera y su consecuencia principal, para bien o para mal, es el desplazamiento de las fuentes de abastecimiento, y el desplazamiento puede ser hacia fuentes de costo más bajo o más alto, según las circunstancias. Se advertirá que para el partidario del libre comercio el beneficio de una unión aduanera para el área en conjunto deriva de la porción del comercio nuevo entre los países miembros que es por entero comercio nuevo, mientras que cada porción particular del comercio nuevo entre los países miembros que sustituye el comercio con terceros países deberá ser considerada como una consecuencia de la unión aduanera perjudicial para el país importador, para el resto del mundo, y para el mundo en conjunto, y benéfica sólo para el país miembro que abastece. En cambio, el proteccionista considerará seguramente la sustitución de comercio con terceros países por comercio entre los países miembros como el principal de los aspectos benéficos de la unión aduanera desde el punto de vista de los países participantes, y no se mostrará entusiasmado ante el comercio totalmente nuevo derivado de la unión aduanera, o aun lo considerará un retroceso, por lo menos para el país importador (Viner, 1977, p. 92).

En otras palabras, la creación de comercio es la sustitución de productores ineficientes por eficientes debido a la creación de una unión aduanera, mientras que la desviación de comercio es la sustitución de productores eficientes que están ubicados fuera de la unión aduanera, por ineficientes que son parte de la unión aduanera. Viner consideró que el bienestar de los consumidores de un país tendrá preferencia en aquel producto que le sea menos costoso que el precio que ofrece la economía de su país y que las razones económicas para promover un proceso de integración sobre el tamaño de sus economías son: la cercanía entre países, una equitativa dotación de elementos y un alto nivel de protección previo a la firma del acuerdo. En este sentido, la creación de comercio superaría a la desviación de comercio si se cumplen estas premisas.

Desde el punto de vista paretiano, autores como Viner, Richard Lipsey y Kevin Lancaster, fundamentaban una relación entre el libre comercio y bienestar económico. La forma de aumentar el bienestar se da promoviendo el comercio con otras economías,

entonces, sería más eficiente el libre comercio a escala mundial. Sin embargo, a pesar de que la integración económica estimula una liberación parcial del comercio, la misma no se plantea a nivel mundial, sino a nivel regional. La razón de esto es que buscadores de renta (rent seekers en inglés) y otras fuerzas proteccionistas haría que las complejas negociaciones multilaterales que incluye a muchos países dificulten el logro del libre comercio global. Por lo tanto, la integración en este caso, no es el más adecuado para alcanzar el bienestar, en este escenario la integración se ubica como una alternativa secundaria o segundo óptimo.

Richar Lipsey y R. C. Gehrels también critican la teoría desarrollada por Viner, pues ésta obvia los efectos sobre el consumo, considerando solamente los efectos sobre la producción, aunque coinciden con muchas de las conclusiones de Viner. Además, estos autores agregan que “los efectos de consumo causarán cambios en la producción” (Lipsey, 1977, p. 43). Por lo tanto, Lipsey agrega que:

Una distinción más satisfactoria sería quizá la que se establezca entre la sustitución de países y la sustitución de bienes. La sustitución entre países sería la creación y desviación de comercio de Viner, cuando se sustituye un país por otro como fuente de abastecimiento de algún bien. La sustitución entre bienes ocurre cuando se sustituye un bien por algún otro, por lo menos en el margen, como resultado de un cambio de los precios relativos (Lipsey, 1977, p. 43).

Estas teorías son complementadas luego con el análisis de los efectos dinámicos de la integración. “Los efectos dinámicos son aquellos que inciden sobre la tasa de crecimiento económico de un país en el mediano y largo plazo” (Lipsey, citado en Briceño Ruiz, p. 51). Estos efectos dinámicos se producen en sintonía con los cambios que se generan en el entorno y se acoplan a las nuevas formas de producción y sus economías. “Bela Balassa fue el primer economista que evaluó estos efectos al analizar la importancia de la integración en la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) de los países miembros de una unión aduanera” (Briceño Ruíz, 2003, p. 51). Entre estos efectos dinámicos están: la creación de economías de escala, el fomento de las inversiones, mayor grado de competencia, incremento en el progreso tecnológico, etc.

Por otro lado, la escuela estructuralista francesa tiene un enfoque distinto de la integración regional, a la que concibe no como un agregado semejante, sino como diverso. Para Perroux, un conjunto económico está formado en tres redes: “una red de poderes, una red de informaciones y una red de intercambios” (Perroux, 1967, p. 37). Lo que quiere decir, es que “sólo cuando las unidades son iguales en poder e iguales en información puede decirse que el libre intercambio de bienes y servicios entre ellas proporciona a cada una el máximo de satisfacción posible y procura al todo que forman el máximo de producto posible correspondiente a las satisfacciones informadas y no obligadas de las unidades constituyentes” (Perroux, 1967, p. 37). Lo que los estructuralistas indican es que en la economía se deben tomar en cuenta las variables antes mencionadas y no solo el precio y las cantidades.

Otro argumento estructuralista es el “efecto de dominación que consiste”, que “es una influencia irreversible o parcialmente reversible ejercida por una unidad sobre otra. Una unidad económica ejerce este efecto a causa de su dimensión, de su poder de negociación, de la naturaleza de su actividad o de su pertenencia a una razón de actividad dominante” (Perroux, 1961, p. 95). Siempre se beneficiará de la economía aquel que posea dominio con respecto a la otra y ésta se hará dependiente de la economía dominante.

Estas economías dominantes surgen de una unidad motriz que es “una unidad de producción, simple o compleja, capaz de ejercer sobre otras unidades acciones que aumentan la dimensión de las últimas, modifican su estructura, cambian su tipo de organización suscitan y favorecen el progreso técnico” (Perroux citado en Vacchino, 1981, p. 49). Estas unidades producen un efecto en cadena y cuando ésta logra dominar a otras emerge un “polo de crecimiento” o un “polo de desarrollo”. Para describir los polos al cual hace mención Perroux, Briceño Ruíz (2003), señala que:

La nación existe por los polos, pero los polos cuestionan la realidad de la nación. Por un lado, existen polos de crecimiento que no pueden ser controlados por los Estados, como los creados por las Empresas Transnacionales (ETNs). Por otra parte, existen polos en el exterior que ejercen influencia sobre las unidades económicas de un país. Esta acción de estos polos produce una desvalorización no intencional de las fronteras. Perroux propone una desvalorización internacional de las fronteras mediante un modelo de desarrollo basado en la organización de polos a escala mundial. Este enfoque es conocido como integración mundial o mundialismo (Briceño Ruiz, 2003, p. 79).

Es conveniente señalar que estas ideas fueron posteriormente criticadas, considerando que la integración debe estar relacionada con las políticas de mercados, mientras que para los estructuralistas el Estado debe encaminar un proceso equitativo con políticas dirigistas. Por ello, señalaban que la integración debe estar a favor de la sociedad, ya que la interacción de dos países integrados tendrá características distintas y existirá un país dominante y otro de menor dominio económico. En consecuencia, se debe “crear un aparato productivo amplio, complejo, moderno y al servicio de los habitantes de los países integrados (Bouzas y Héman, citado en Briceño Ruíz, 2003, p. 81).

Un aspecto importante que debe ser considerado, es la insuficiencia de la teoría económica para el estudio de la integración, especialmente entre países en desarrollo.

En la actualidad la teoría económica convencional de la integración confronta un doble problema: por una parte está desligada del análisis político e institucional y en buena medida del espacial y, por otra, la teoría pura del comercio internacional que constituye el fundamento de la unión aduanera, persigue el objetivo de evaluar el bienestar en el ámbito internacional, bajo asunciones muy alejadas de la naturaleza predominante de los mercados actuales. Esta teoría tampoco se aplica a los países subdesarrollados, en vista de que su integración económica con dificultad va a generar un círculo virtuoso de creación de comercio, integración que en la mayoría de los casos los excluirá de la validación teórica de un esquema de integración (Soria Murillo, 2005, p. 33-34).

Estos enfoques meramente neo-clásicos de la integración están centrados en el comercio. Soria Murillo critica este sesgo comercial del análisis, al señalar que “el énfasis de la integración está casi exclusivamente en la esfera de lo económico, por lo que la obsesión por la optimización y el equilibrio general quedan tan sólo en una ilusión irrealizable cuando se hace a un lado la esfera sociopolítica y su base institucional” (Soria Murillo, 2005, p. 37).

“En otras palabras la integración económica y social debería promover el incremento de la competitividad de conjunto de los países miembros en el largo plazo, como un medio para lograr un mayor desarrollo económico y social” (Soria Murillo, 2005, p. 34).

En definitiva, se debe tomar en cuenta que la integración debe ser parte de la estrategia de desarrollo, con la finalidad de alcanzar un bienestar económico, y no debe dejar por

fuera el aspecto social. En otras palabras, el desarrollo y la integración son factores que ayudan a generar el bienestar. Desde el punto de vista de la teoría neoclásica “con su énfasis en el equilibrio general no puede satisfacer el objeto de estudio tanto de la teoría del desarrollo como de la teoría de la integración, si se toma en cuenta que la esfera económica no es autónoma de la esfera política y social” (Soria Murillo, 2005, p. 35).

2. Integración Regional en América Latina

La idea de integración regional no es nueva en América Latina, sino que se remonta al siglo XIX con el surgimiento de líderes que formados intelectualmente, realizaron propuestas de unidad política. En este primer periodo de integración, ésta se concebía como un mecanismo para alcanzar la libertad de sus pueblos, siendo realizados los primeros pasos integracionistas mediante la firma de acuerdos que permitieran la defensa común de sus naciones en sus inicios para fortalecer su independencia del dominio español, y posteriormente en búsqueda de la autonomía de la región.

A fines del siglo XIX e inicios del siglo XX, se plantean algunas ideas de integración económica -sin dejar a un lado los aspectos políticos- que tenían como objetivo la promoción del desarrollo económico como mecanismo para superar la dependencia de países como los Estados Unidos y Europa, que tenían una gran influencia del comercio y las inversiones de la región. Los países de América Latina eran sus principales consumidores creando así, una desigualdad en los términos económicos. La unidad económica comienza a surgir a finales del siglo XIX, “en parte como respuesta a la creciente expansión económica de Estados Unidos; incluso, la unidad económica intentó ser formalizada a través de una unión aduanera americana propuesta por Washington en el Primer Congreso Internacional Americano de 1889-1890, considerado el origen del panamericanismo” (Briceño Ruiz, 2012, p. 27-28).

Posteriormente, desde inicios del siglo XX y hasta mediados del mismo, algunos intelectuales desarrollaron ideas y concibieron proyectos de integración regional centrados en la búsqueda de beneficios económicos, adquiriendo un papel fundamental en el pensamiento latinoamericano, como fue el caso del nacionalismo del partido APRA en Perú

o el peronismo en Argentina. A mediados del siglo XX, surge un nuevo escenario donde se mezclan la autonomía política y el desarrollo económico en las discusiones y en el contenido de la integración económica en América Latina, con la tutela de algunos gobiernos nacionales-populistas. Las ideas centrales se apoyaron en las propuestas de Raúl Prebisch y la CEPAL que desarrollaron aspectos teóricos relacionados con la integración regional. Este autor presenta una explicación del desarrollo económico latinoamericano, que está estrechamente relacionada con la industrialización y la integración económica regional.

De acuerdo al desarrollo teórico de la CEPAL sobre la integración regional ésta se vinculaba con las dificultades generadas “por el sistema centro-periferia, la restricción externa y la insuficiencia de capital y tecnología. Esta visión enfatizaba la industrialización de los países de América Latina para vencer el estado de subdesarrollo, por lo que la integración económica de la región se consideraba como un medio para fortalecer el desarrollo industrial” (Soria Murillo, 2005, p. 40). Esto permite entender la idea de la industrialización en los países de América Latina como un mecanismo para superar el subdesarrollo. La doctrina Prebisch-CEPAL propone la integración regional como un componente de la sustitución de importaciones.

En un principio la CEPAL no se preocupó por la integración, sino que hacía énfasis en la industrialización y el uso adecuado de los recursos escasos, pero luego comienza a evaluar la posibilidad de establecer un mercado común que debería ser alcanzado por etapas, como mecanismo para promover la industrialización. “La primera de las cuales (de esas etapas) debía ser una zona de preferencias comerciales y no la creación directa de una zona de libre comercio” (Guerra-Borges, 1997, p. 142). Por su parte, Prebisch consideraba que:

El mercado común deberá hacerse primordialmente con nuevas industrias y nuevas máquinas que absorban parte del incremento de la población activa. Estas nuevas industrias, conjuntamente con otros factores dinámicos, contribuirán al crecimiento de la demanda en las industrias existentes. Y en un mercado en crecimiento, el aumento de consumo permitirá a la vez acrecentar la producción y las importaciones. La evolución de las industrias existentes para adaptarse a las condiciones del mercado común tiene pues que ser gradual, con tiempo suficiente para su especialización en productos que mejoren su fuerza competitiva o la eventual transformación de esas industrias (Prebisch, 1959, p. 28-29).

Esta estrategia de integración asociada al modelo ISI, fue denominada viejo regionalismo o regionalismo cerrado. “Esta primera oleada de regionalismo terminó por defraudar las expectativas, pues cada país se había volcado hacia la industrialización y la protección de los mercados internos” (Sunkel citado en Gutiérrez, 2012, p. 238). En un intento por mejorar los aspectos de integración en un contexto de apertura en el comercio a nivel mundial, desde fines de la década del ochenta y en los años noventa se crearon nuevos acuerdos de integración regional y se modificaron las estrategias de acción de los ya existentes. En esta etapa de integración se describe como *nuevo regionalismo*. Desde inicios del siglo XXI se ha evidenciado una nueva etapa, una de cuyas características es que se basa en planteamientos autonómicos tanto en el ámbito político como en el económico, con un énfasis en los acuerdos políticos más que en los económicos, esta etapa constituye el denominado *regionalismo post-hegemónico*.

Más recientemente América Latina y el Caribe han venido experimentando cambios en los aspectos políticos, económicos y sociales. A pesar de las distintas corrientes de pensamientos, aún prevalece la idea de integración como un mecanismo para alcanzar el desarrollo. En las próximas secciones se analizan en detalle las diversas etapas del regionalismo latinoamericano en el siglo XX.

3. Regionalismo Cerrado o Viejo Regionalismo

En principio, el regionalismo puede considerarse como “una forma de cooperación internacional intermedia, que se establece por medio de la creación de alianzas y de la cooperación interregional entre países que por lo general comparten una misma región geográfica, aunque no siempre es así el caso” (Rodríguez Suárez, 2012, p. 389). Por lo general estas regiones poseen un sentido de pertenencia, tienden a una similitud de culturas, costumbres, valores, historias, tradiciones, religión, idiomas, etc. El propósito fundamental del regionalismo consiste en establecer un acuerdo común de intereses, por lo que se hace necesaria una semejanza en materia económica, política y social para alcanzar sus objetivos.

El regionalismo para Ibáñez, “englobaría las iniciativas políticas de representantes gubernamentales para estrechar la cooperación política y económica entre Estados y actores que forman parte de una misma región” (Ibáñez, 2000, p. 3). Para otros autores como Molina, el regionalismo se puede entender como “una etapa política donde se crean contextos de regioncentrismo, Estados nacionales deciden crear regímenes de cooperación e integración con la finalidad de acercar mercados países (Molina, 2007, p. 14). En definitiva, el regionalismo puede entenderse como la iniciativa de acuerdos que se llevarán entre las naciones en un período de tiempo determinado. En ese contexto se planificarán estrategias comunes que permitan englobar los procesos por el cual transitara el diseño de políticas.

Por otro lado, la regionalización “es un proceso centrípeto, ya que tiende a unir dos o más formaciones económico-sociales. La regionalización es un fenómeno mayormente político, conformado por el poder de los Estados nación, que busca también fines económicos, además de fines de seguridad nacional, que pueden ser de índole político-militar (Soria Murillo, 2005, p. 18). Para Molina la regionalización sería “una dinámica económica que aspira a crear una región de integración” (Molina, 2007, p. 14).

La integración regional, en cambio, es “un proceso de cooperación intensa y prolongada entre actores de una misma región sobre cualquier ámbito material, si bien es cierto que se produce particularmente en las relaciones económicas y, con menor frecuencia, en las relaciones políticas y sociales” (Ibáñez, 2000, p. 2). De este modo se trata de aclarar que integración, regionalismo y regionalización no son sinónimos.

Por otra parte, y antes de abordar el tema de regionalismo desarrollado en América Latina, debemos entender que existe una línea divisoria entre un viejo regionalismo de uno nuevo y que este último se produce por cambios sustanciales en los acuerdos cuya naturaleza permite comprender que existía un regionalismo diferente al que se modifica posteriormente. Inclusive en los años recientes se ha argumentado sobre la existencia de otra etapa de regionalismo que vendría a plantear nuevos cambios; a este último regionalismo se le ha denominado post-hegemónico.

Algunos autores han denominado a este *viejo regionalismo* como un regionalismo *cerrado*. Sin embargo, el análisis de la literatura de la CEPAL evidencia que los acuerdos

de integración en este período histórico no pueden denominarse “*cerrado*”, pues en un principio las propuestas del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) planteadas por Raúl Prebisch se daría en dos etapas denominadas la *etapa fácil* y la *etapa difícil*. Esa primera etapa daría lugar a un modelo *cerrado* durante un período de tiempo de maduración en los procesos industriales y así ayudar a las industrias incipientes en su competencia con aquellas que ya estaban constituidas que podían ser perjudicadas en su fase inicial de competencia con otras industrias existentes por su condición de ser industrias nacientes. Esta etapa industrial sería la creadora de ciertos productos para fortalecer las propias naciones a lo interno y entre la región, por ejemplo, alimentos, calzado, vestido, etc., todo lo concerniente a bienes de consumo industrial. Posteriormente, la CEPA argumenta sobre la importancia de pasar a una segunda etapa la cual denominó “*etapa difícil*”, esta consistiría en transitar a una etapa de mayor intensidad técnica y creadora de productos más complejos en la producción como por ejemplo, maquinaria, piezas y partes de equipos, entre otros. En esta, las industrias estarían en una fase más madura, y esta condición permitiría abrirse a la exportación de mercancía como un elemento de una estrategia de apertura al resto del mundo e ir eliminando gradualmente las barreras arancelarias, los subsidios, los tratados preferenciales y las importaciones. Es por ello, que el término *cerrado* pudiera resultar una connotación un poco rígida a los planteamientos hechos por Prebisch junto con Singer y la CEPAL, aunque es cierto el hecho de que la segunda etapa propuesta no se alcanzó.

En América Latina se propone la industrialización como una alternativa del desarrollo económico. Estas ideas las introduce por primera vez en la región Raúl Prebisch quien a través de sus diversas experiencias en cargos públicos y sus conocimientos en el ámbito académico, propuso la ISI como una alternativa para alcanzar el desarrollo económico en las naciones de América Latina. Como su nombre propiamente lo indica, este modelo vendría a eliminar las importaciones provenientes de las naciones desarrolladas, pues se argumentaba que esto daba lugar a un vínculo de dependencia de los países de América Latina con relación a los países productores de bienes manufacturados, pues mientras que los países de América Latina exportaban solo materias primas, lo que producía un intercambio comercial desfavorable, los países desarrollados transformarían esas materias primas en bienes manufacturados y los exportaban a los países de nuestra región que

demandaban estas mercancías. En términos económicos, se incluyen dentro de los costos de producción en lo que respecta a bienes manufacturados, el valor de la materia prima con que se elaboran, el valor agregado de transformarlos, la fuerza laboral necesaria, el traslado al destino de consumo, entre otros factores, demostrando que las naciones desarrolladas y con cierta especialización, tendrían ventajas con respecto a aquellas que no lo eran. A este tipo de naciones Raúl Prebisch las denominó “centro” y “periferia”. Los países del centro constituirían aquellas naciones desarrolladas y los países de la periferia las naciones subdesarrolladas. Consideraba además que “el intercambio comercial se basaba en una división internacional del trabajo en que el centro exportaba bienes industriales y concentraba las ventajas del progreso técnico. La periferia, en cambio, se especializaba en la exportación de materias primas y productos agrícolas, actividades caracterizadas por la ausencia de progreso tecnológico y exceso de oferta de trabajo” (Pérez, E.; Sunkel, O. y Torres, M., 2012, p. 15). Esto explicaba las grandes diferencias entre las economías de los países del centro y los de la periferia.

El pensamiento económico que nace en América Latina es el estructuralismo latinoamericano y su influencia pudiera atribuírsele al estructuralismo francés, con los cuales coinciden en que los mercados no se autorregulan como argumenta la teoría clásica, sino que son procesos complejos, heterogéneo y de necesaria participación estatal. Estas ideologías se desarrollan en el seno de la CEPAL mediante las propuestas presentadas por Prebisch -quien fue miembro fundador de la Comisión y en sus inicios el Secretario General de la misma-, en las cuales se insistía en la necesidad de comprender la importancia de un desarrollo industrial a través de un proceso de integración.

La CEPAL, que fue creada en un proceso de transformación a nivel general en las economías de los países, posterior a los conflictos de la Segunda Guerra Mundial y en el marco de la recién fundada Naciones Unidas, proponía “la creación de un mercado común latinoamericano que incluirían a todos los países sudamericanos más México, mientras que los Estados del istmo centroamericano deberían transitar primero el camino de su integración mutua antes de pretender ingresar al mercado ampliado latinoamericano” (Briceño Ruiz, 2003, p. 93). El argumento para crear un mercado común era las limitaciones de los mercados nacionales y la forma como esto afectaba el desarrollo

industrial de los países latinoamericanos. Es en este sentido que “a finales de los años 50 del siglo XX la CEPAL recomienda la integración de las economías de la región a fin de expandir los mercados e intensificar la competencia, inspirados además en el proceso de integración que en ese momento se desarrollaba en Europa” (Mendoza Álvarez, 2014, p. 30).

En un análisis del regionalismo cerrado o viejo regionalismo realizado por Alejandro Gutiérrez (1997), se señala que:

Las estrategias de desarrollo que orientaron las políticas económicas y sociales de la postguerra en América Latina se basaron en el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), cuya característica fundamental fue la promoción del desarrollo utilizando la protección del mercado interno y los subsidios como impulsores del crecimiento y la industrialización. En ese contexto, la integración económica surgió como una alternativa para ampliar el reducido tamaño de los mercados nacionales y de esta manera obtener economías de escala, que a su vez, permitirían avanzar hacia estadios superiores de industrialización (Gutiérrez, 1997, p. 20).

La integración en América Latina se desarrolló en un contexto de crisis económica generalizada como consecuencia de la segunda guerra mundial, las desigualdades existentes entre países del *centro* con los países de la *periferia*, producto de la desigualdad histórica que caracteriza a América debido a la colonización, esclavitud, asentamientos migratorios con mano de obra calificada en algunas regiones en mayor cuantía que en otras, etc. Sin una influencia importante para los latinoamericanos fue el proceso de integración desarrollado en Europa Occidental que luego del conflicto de las dos guerras mundiales, la guerra fría, el temor a los nacientes partidos comunistas, entre otros aspectos. El Plan Marshall permitió a Europa la cooperación económica entre países y la reconstrucción de las naciones posterior a la segunda guerra mundial, así como el fortalecimiento de otros tratados internacionales como lo señala Torrent (2009) estos fueron:

En el ámbito monetario, los acuerdos de Bretton Woods sobre el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM); en el ámbito comercial, los Acuerdos Generales sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); en el ámbito de la cooperación económica, la Organización para la Comisión Económica Europea (OECE), luego sería la Organización para la Cooperación y Desarrollo

Económico (OCDE) y en el ámbito de la cooperación jurídico-política, el Consejo de Europa (Torrent, 2009, p. 8).

Es por ello que puede decirse que Europa ha logrado exitosamente los procesos de integración que se han desarrollado entre sus regiones a diferencia de América Latina que no ha logrado alcanzar con total éxito los acuerdos suscritos. Su influencia en América Latina ha sido importante en procesos como el GRAN y el MERCOSUR, que han tomado algunos aspectos de la integración europea, como por ejemplo, el objetivo de crear un mercado común.

En la etapa del viejo regionalismo o el regionalismo cerrado, se crearon en América Latina acuerdos de integración que adoptaron el modelo ISI como un mecanismo para promover el desarrollo. Fue bajo este contexto que en 1960 se establece la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Garrido Carrasco (2008), hace un análisis con los resultados del ALALC y señala que:

Se generaron serios inconvenientes en la balanza de pagos por el aumento considerable de las importaciones, especialmente en las de bienes de capital; además se percibía el atraso tecnológico en América Latina en relación a sus metrópolis (Estados Unidos y Europa), lo que motivó a la CEPAL recomendar que se profundizaran los procesos de industrialización, orientándolos hacia los bienes intermedios y de capital; y darle mucha mayor participación a los capitales extranjeros de las empresas trasnacionales, siempre bajo la regulación del Estado (Garrido Carrasco, 2008, p. 3).

A finales de la década de 1960, los problemas macroeconómicos del modelo ISI desarrollados por la ALALC se agudizaron al sumarse otros factores como la crisis económica mundial que se inicia en la década siguiente o el incremento en los precios del petróleo, y estas variables contribuyeron al gran endeudamiento externo de muchos países de América Latina. Ya a fines de los años sesenta, la ALALC comenzó a perder fuerza y surgen otros grupos regionales como el GRAN. En el caso de la ALALC, en 1980 pasó a denominarse ALADI, y al igual que el GRAN sufrió ciertas modificaciones que fueron profundizadas en el nuevo regionalismo o regionalismo abierto. En esta oleada del viejo regionalismo, el GRAN logró aplicar el modelo ISI y que será explicado con mayor detalle en los siguientes capítulos.

En un resumen generalizado de las principales características y hechos estilizados del viejo regionalismo, Gutiérrez (2012) señalan:

- A. La integración se concebía como un instrumento de apoyo al modelo ISI. Se promovió una integración que en sus efectos estáticos era desviadora neta de comercio, impedía el logro de efectos dinámicos, obstaculizaba el cumplimiento de los compromisos y la liberación del comercio intrabloque.
- B. Las tarifas arancelarias eran muy altas (superior al 40% de promedio y con una alta dispersión).
- C. La cobertura de la liberación de las partidas arancelarias en cada acuerdo era baja, pues se priorizaba la protección de los mercados domésticos. Una excepción a esta tendencia fue el MCCA.
- D. La integración se promovía fundamentalmente a través del comercio de bienes. No se prestaba atención al comercio de servicios, a las compras gubernamentales, a la propiedad intelectual y al tratamiento nacional a la inversión extranjera, aunque se fomentaba la creación de empresas con inversión originaria de los países socios (empresas multinacionales).
- E. Se discriminaba la inversión extranjera mediante la limitación de la propiedad del capital extranjero y la repartición de dividendos.
- F. La institucionalidad trataba de copiar el modelo establecido por la Comunidad Económica Europea. Pero en los hechos se conformó un modelo con una pesada burocracia, ineficiente, sin poder para la aplicación del marco jurídico en la resolución de controversias (Gutiérrez, 2012, p. 237).

Finalmente, en esta etapa no se logran concretar los objetivos planteados inicialmente por la CEPAL, por lo que se plantea ciertas modificaciones a los acuerdos y forma de integración. El fin del regionalismo cerrado coincide con el ascenso del neo-liberalismo y con un proceso al interior de la CEPAL, pues se “comienza una revisión de las ideas desarrolladas por la CEPAL y la necesidad de presentar un modelo alternativo al neoliberalismo imperante, por lo que comienza a hablarse de una nueva corriente del estructuralismo latinoamericano, conocida como neoestructuralismo” (Mendoza Álvarez, 2014, p. 31).

4. Regionalismo Abierto o Nuevo Regionalismo

Luego de varios años, considerados de pocos logros y con crisis económicas importantes, se planteó una nueva estrategia de integración. Esta surge en la segunda mitad de la década de los 80 del siglo XX, mediante una reorientación de los objetivos de la

integración, causada por los cambios generados a nivel mundial. A esta nueva estrategia se le denominó nuevo regionalismo o regionalismo abierto, que debería “promover acuerdos de integración económica que sean creadores netos de comercio” (Gutiérrez, 1997, p. 12). Estos acuerdos de integración son establecidos para generar ganancias tanto económicas como políticas.

El regionalismo abierto “es un concepto que se define en el marco del fenómeno de la interdependencia. Se originó en el contexto de la cooperación económica entre los países del Asia y del Pacífico en la década del 1970. Este término fue propuesto por primera vez por el Primer Ministro de Japón Masayoshi Ohira a finales de los 70” (Urzúa Lira, 2002, p. 26). Esta expresión alude al aumento de una interdependencia entre un grupo de países para facilitar el libre intercambio del comercio, trabajo, capital, conocimiento, etc. Por otra parte, Peter Drysdale y Ross Garnaut, señalan que “algunos especialistas sostienen que el organismo que más encarna el concepto de regionalismo abierto es el foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC por sus siglas en inglés), establecido en 1989 por iniciativa de Australia” (Drysdale y Garnaut, citado en Palacios, 1995, p. 298).

Briceño Ruiz (2003), en base a análisis sobre la APEC de autores como Fred Bergsten, señala que existen al menos cinco conceptos sobre el regionalismo abierto y resumidamente estos son:

1. *Regionalismo abierto como apertura del número de miembros*: Sería un tipo de integración que estaría abierta a la participación de cualquier país y en que se extendería las concesiones y privilegios bajo la Cláusula de la Nación más favorecida (CNMF) a los países no miembros.
2. *Regionalismo abierto como tratamiento incondicional de la Cláusula de la Nación más Favorecida*: Supone la concesión incondicional de CNMF a todos los socios comerciales.
3. *Regionalismo abierto como Cláusula de la Nación más favorecida condicionada*: Supone que un grupo regional generalice todas sus reducciones arancelarias a los países no miembros que aceptan aplicar medidas similares.
4. *Regionalismo abierto como liberalización global*: Sería una estrategia en la cual los países continuarían su reducción de las barreras sobre bases globales mientras promueven al mismo tiempo sus objetivos regionales.
5. *Regionalismo abierto como facilitación comercial*: La promoción de la facilitación comercial significaría medidas que contribuirán al incremento de los intercambios comerciales, como la armonización aduanera y el reconocimiento mutuo de los standards de los productos. Esto sería acompañado por la cooperación para promover políticas nacionales de competencia y de

desregulación de los mercados domésticos (Briceño Ruiz, 2003, p. 117-118-119-120-121).

Es importante observar que el concepto de regionalismo abierto es más antiguo de lo que se conoce en América Latina y que sus interpretaciones han ido variando.

Ibáñez (2000), señala los cambios iniciales que se generaron en los acuerdos de integración en América Latina los cuales fueron: El Plan de Acción Económica para Centro América en el seno del Mercado Común Centro Americano (MCCA) en 1990; el Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la organización de Estados Centroamericanos (ODECA) por el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) en 1991; el Pacto Andino a Comunidad Andina en 1997 y los distintos acuerdos de complementación económica en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Así mismo se han creado otros acuerdos de integración como el Grupo de los Tres en 1990; MERCOSUR en 1991; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1992; la creación de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), promovida por el Mercado Común del Caribe (CARICOM) en 1994 y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el 2005.

Los principales hechos a nivel mundial que se desarrollaron en esta nueva etapa de regionalismo se relacionan con la globalización económica y el fin de la guerra fría. “El fenómeno de la globalización se ha extendido por toda la faz de la tierra y se caracteriza por el predominio de la economía de mercado, la formación de bloques comerciales regionales o de mayor magnitud, la división internacional del trabajo y de los procesos de producción, el avance tecnológico, los sistemas de información y el desarrollo de las telecomunicaciones” (Bautista González, 2008, p. 32). Con la aparición de la globalización económica, se modificarían las políticas de mercado, el uso de la tecnología y las nuevas relaciones económicas, logrando reducir el espacio y el tiempo en cómo se venían desarrollando las actividades, lo que permite ampliar sus mercados y a su vez, genera beneficios dada la liberación comercial y la eliminación de barreras en el ingreso de capital productivo y financiero. Por su parte, la guerra fría que había dividido al mundo en dos barreras ideológicas el capitalismo y el socialismo durante varios años, una vez culminada, permitió una mayor relación entre bloques distintos de integración, aumentó la seguridad Estatal y las relaciones diplomáticas, aumentaron las actividades económicas de forma

generalizada, se crearon relaciones económicas entre bloques con esquemas ideológicos diferentes, se redujo la poca participación de naciones de economías centralizadas con propiedad estatal de los bienes de producción.

América Latina se ve favorecida en cierta medida por la participación de los Estados Unidos en sus acuerdos de integración en la región. El gobierno de Estados Unidos consideraba a los países latinoamericanos como una oportunidad de fortalecer el sector empresarial, debido a las dificultades que presentaba la Ronda de Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) y por el auge tan vertiginoso que comenzaba a desarrollar Europa en la nueva etapa de integración que se inicia con la firma del Acta Única Europea en 1998 y el Tratado de Maastricht en 1992. Es así como Estados Unidos propone el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA). De esta manera, América Latina cambia sus políticas económicas a otras de corte neoliberal, debido al fracaso de las anteriormente adoptadas y por la crisis que tenían estos países, pues les que permitirían disminuir el impacto de sus deudas externas con créditos multilaterales. Todas estas acciones se relacionaban a las propuestas del Consenso de Washington aprobado en 1990 y uno de cuyos elementos era la apertura comercial, de la cual era parte los acuerdos de integración económica regional.

El regionalismo abierto se describe a partir de 1994 con la publicación de un documento emanado de la CEPAL, titulado “El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe. La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad”. Este documento vendría a dar el giro a la nueva corriente del pensamiento económico denominada neoestructuralismo. En este escenario la CEPAL adaptó las políticas del entorno y modificó las propuestas inicialmente, planteando nuevos argumentos en los cuales la integración debía considerar una “transformación productiva con equidad”; es decir, estimular el crecimiento y la industrialización con equidad de forma simultánea.

Estos planteamientos de la CEPAL, explican los cambios que se generarían en las formas de integración y relación comercial, considerando los elementos de apertura que se desarrollaban en un entorno globalizado. La CEPAL describe al regionalismo abierto, como “la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización

comercial en general” (CEPAL, 1994, p. 12), y que éstas deberían ser complementarias en ambos casos.

El nuevo regionalismo se ajustaría a las realidades del mundo y la globalización, permitiría la apertura comercial con otros países. Para la CEPAL, el regionalismo abierto es “un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente” (CEPAL, 1994, p. 8).

Para Di Filippo, el regionalismo abierto, “es un preferencialismo que crea comercio entre los miembros del acuerdo, sin incrementar las barreras preexistentes respecto de los restantes países del mundo” (Di Filippo, 1998, p. 7). A su vez, hace una distinción entre regionalismos verticales y horizontales y otra de regionalismos asimétricos y simétricos. “Los regionalismos abiertos verticales vinculan a países del norte y del sur en el marco de un mismo acuerdo, y los horizontales son del tipo sur-sur, o norte-norte. Los regionalismos abiertos asimétricos implican preferencias no recíprocas, en tanto que los simétricos suponen simetría en la intensidad y tipo de las preferencias concebidas por parte y parte” (Di Filippo, 1998, p. 7-8). Dependiendo de estas características, los acuerdos se ubican en algunas de ellas y en nuestro caso de estudio, la CAN y el MERCOSUR, ambos procesos de integración son regionalismo abiertos ya que son compatibles con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), a su vez horizontal de tipo sur-sur y simétrico por la reciprocidad de las preferencias concebidas.

Un análisis del nuevo regionalismo realizado por Gutiérrez (1997), señala que:

El nuevo regionalismo se caracteriza por darse en un contexto de intensa apertura y liberación del comercio exterior. Las reformas de las políticas comerciales a que se han visto obligados los países del área, en el marco de los programas de ajuste para enfrentar la crisis de los años ochenta, generó una disminución unilateral de las barreras arancelarias y no arancelarias al libre comercio combinada con fuertes devaluaciones reales del tipo de cambio. Y esto ha hecho posible el renacimiento de los viejos acuerdos de integración (Gutiérrez, 1997, p. 21).

En materia de integración regional América Latina ha transitado caminos distintos a los seguidos en continentes como Asia, Europa, etc. Sus experiencias han sido en sus inicios de carácter nacionalista y luego han pasado a aperturas comerciales. Sin embargo, la propuesta inicial era promover la industrialización interna y dentro del bloque regional, para luego competir en el comercio global al ir disminuyendo sus barreras arancelarias. Como ya se ha dicho, en el viejo regionalismo esta etapa no pudo ser alcanzada, pero en la ola de regionalismo abierto, con todos los cambios desarrollados a nivel mundial, se trató de ajustar ciertos elementos que en el pasado no habían sido vislumbrados. No obstante, el factor industrial sigue estando presente en los temas de discusión en los procesos de integración, pues se considera es un elemento crucial para alcanzar el desarrollo.

Al igual que en el viejo regionalismo, se presentan las características y hechos estilizados del nuevo regionalismo, que según Gutiérrez (2012), son:

- A. Participación de países grandes con países pequeños y con asimetría en los niveles de desarrollo, no necesariamente cercanos geográficamente.
- B. Promover la liberación casi total del universo arancelario, existen pocas listas positivas (exceptuadas del programa de desgravación). Desde el comienzo se desgrava totalmente una parte importante del universo arancelario negociado.
- C. Los aranceles externos comunes del viejo regionalismo, usualmente superiores al 40% y con alta desviación estándar, son fijados en el nuevo regionalismo por debajo del 15% y con baja desviación estándar.
- D. Existe una mayor exigencia en el cumplimiento de las normas de origen, lo que podría tener el efecto de estimular prácticas proteccionistas.
- E. Promueve una integración más profunda y amplia. Incluye compromisos en materias que desbordan la liberación del intercambio de bienes (comercio de servicios, la facilidad para el movimiento de factores de producción y la atracción de inversión extranjera directa, participación de empresas originarias de países socios en compras gubernamentales, propiedad intelectual, cumplimiento de normas laborales y ambientales y compromisos de fidelidad a la democracia y de respeto a los derechos humanos).
- F. El nuevo regionalismo se sustenta en el liderazgo del sector privado y en un menor dirigismo estatal.
- G. Se contempla el tratamiento especial y diferenciado (TED) a los países de menor desarrollo. Esto usualmente se concreta a través del otorgamiento de plazos de desgravación más largos, algunas excepciones para productos considerados sensibles, creación de fondos de convergencia estructural y otras modalidades.
- H. Arquitectura institucional reducida, menos burocracia.
- I. Mayor cumplimiento de los compromisos en comparación con el antiguo regionalismo. Sin embargo, la inestabilidad macroeconómica, la falta de

voluntad política, así como la inexistencia de una fuerte institucionalidad generan incumplimientos. Éstos repercuten negativamente e impiden avanzar en los procesos de integración (Gutiérrez, 2012, p. 241).

El regionalismo abierto de América Latina para Ibáñez se caracteriza por “su diversidad, por el solapamiento de las agrupaciones regionales que lo componen, por el impulso gubernamental con el que surge, por el protagonismo empresarial que se da en su desarrollo y por mantener la compatibilidad con el multilateralismo, de acuerdo con la estrategia del regionalismo abierto” (Ibáñez, 2000, p. 11).

El caso de análisis de esta tesis, el GRAN, que a partir de 1996 pasa a denominarse CAN, se adaptó a un modelo de regionalismo abierto que buscaba integrar a los países de la región para insertarse mejor en el comercio internacional, de manera que la liberación de mercados se ajustara a las nuevas demandas de la globalización, y el Estado interviniera lo menos posible en las decisiones económicas. El nuevo regionalismo incluía la liberación del comercio de servicios que antes no había sido considerado; así como las inversiones, compras gubernamentales, normas ambientales relacionadas con el comercio, propiedad intelectual, cooperación en diversas áreas, entre otros aspectos.

Esta nueva forma de regionalismo con características diferentes al viejo regionalismo significaba fortalecer las políticas de integración en articulación con la competitividad; así como también el impulso del libre comercio. Finalmente, el nuevo regionalismo se concentró mayormente en los aspectos económicos de integración. En este nuevo periodo de la integración, el tema industrial deja de ser el aspecto principal en la agenda de desarrollo donde la CAN adopta estas nuevas políticas. Sobre este aspecto se tratará con mayor detalle en los siguientes capítulos.

El otro caso de estudio, el MERCOSUR es un proceso propio del período del regionalismo abierto, ya que fue creado en 1991 en un contexto de ampliar el comercio internacional más allá de las relaciones bilaterales que llevaban a cabo Brasil y Argentina. Éste mercado común adaptado a la etapa de la globalización, no contempló en sus inicios el tema industrial como un asunto primordial en la agenda de desarrollo, sino más bien buscaba la expansión del comercio para incrementar sus exportaciones, aprovechando la relación comercial con sus vecinos bajo un esquema preferencial lo que hacía comprender

que el desarrollo debía hacerse a lo interno de las naciones y no en forma conjunta como integración. Este aspecto será tratado de igual forma, con mayor amplitud en los siguientes capítulos.

En resumen, se considera que el nuevo regionalismo siguió la estrategia que planteó el Consenso de Washington que permitió que los países mejoraran sus políticas macroeconómicas, que se redujera la inflación y aumentaran las exportaciones. Sin embargo, esto no se logró como se pretendía y, además no fueron abordados aspectos tan importantes como la lucha contra la pobreza. “En consecuencia, desde mediados de los años noventa, se comenzó a cuestionar las bondades de las reformas que habían contribuido al resurgimiento de la integración regional” (Gutiérrez, 20012, p. 245). Sumado a ello, la aparición de líderes políticos que criticaron esta situación y que con sus ideas de izquierda dieron un cambio importante en América Latina con respecto a la integración, surgiendo el regionalismo postliberal.

5. Regionalismo Post-Liberal o Post-Hegemónico

El término regionalismo post-liberal se refiere a planteamientos que han surgido posteriormente a las políticas consideradas como liberales en la etapa del nuevo regionalismo. Algunos otros autores definen esta nueva etapa como regionalismo post-hegemónico, aludiendo el carácter dominante de economías con mayor influencia en el ámbito económico, como Estados Unidos, que dejaron de establecer la pauta de regionalismo en América Latina.

Se argumenta que desde 2006 ha surgido un regionalismo post-liberal. Para José Antonio Sanahuja, algunos países de la región (como Chile o México), no muestran mucho interés en la integración regional y subregional y prefieren “estrategias radiales, más abiertas y flexibles, de tipo *hub and spoke*¹, basadas en una red de acuerdos de libre comercio, tanto sur-sur como sur-norte” (Sanahuja, 2010, p. 88). El autor señala que, en cambio, “en la particular narrativa de algunos sectores de izquierda en América Latina,

¹ Es un sistema central de aporte y distribución internacional o que permiten ser centro de conexiones de una región a otra. Busca optimizar la eficiencia y sobre todo de los recursos. Este término se atribuye principalmente al transporte aéreo que acuñó Estado Unidos en 1970, que en su traducción literal sería centro y radios de una rueda.

neoliberalismo y globalización son sinónimos, y ambos procesos, que se han traducido en un debilitamiento del Estado y de la capacidad de las políticas estatales para promover el desarrollo” (Sanahuja, 2010, p. 96). El regionalismo post-liberal retomaría el papel del Estado en la integración y el impulso de las dimensiones no comerciales de ésta. Ciertamente, Sanahuja no hace una mención literal de la industrialización como uno de los elementos del regionalismo post-liberal, pero señala que uno de los elementos que caracterizan a éste es que retoma “la agenda del desarrollo” (Sanahuja, 2010, p. 95). En América Latina, la agenda del desarrollo siempre ha estado asociada a la transformación productiva y ésta a la industrialización. Por ello, se puede decir que el relanzamiento de la integración económica regional está de alguna forma asociado a las ideas del regionalismo post-liberal.

A partir del año 2000, América del Sur se muestra como una región capaz de asumir los cambios hegemónicos que Estados Unidos ha tenido con su influencia en el poder económico. “La década que se abre dio a luz un debate que se centra en la búsqueda de una nueva síntesis entre el Estado y la sociedad, y entre Estado y mercado, superando los costos del neoliberalismo en términos de ciudadanía, la democracia, y la inclusión” (Riggirozzi, 2012, p. 134).

Sanahuja señala que el regionalismo postliberal se caracteriza por:

- A. La primacía de la agenda política, y una menor atención a la agenda económica y comercial, lo que no es ajeno a la llegada al poder de distintos gobiernos de izquierda, al tono marcadamente nacionalista de esos gobiernos, y a los intentos de ejercer un mayor liderazgo en la región por parte de algunos países, en particular Venezuela y Brasil.
- B. El retorno de la “agenda de desarrollo”, en el marco de las agendas económicas del “pos-Consenso de Washington”, con políticas que pretenden distanciarse de las estrategias del regionalismo abierto, centradas en la liberalización comercial.
- C. Un mayor papel de los actores estatales, frente al protagonismo de los actores privados y las fuerzas del mercado del modelo anterior.
- D. Un énfasis mayor en la agenda “positiva” de la integración, centrada en la creación de instituciones y políticas comunes y en una cooperación más intensa en ámbitos no comerciales, lo que, como se indicará, ha dado lugar a la ampliación de los mecanismos de cooperación “sur-sur”, o la aparición de una agenda renovada de paz y seguridad.
- E. Mayor preocupación por las dimensiones sociales y las asimetrías en cuanto a niveles de desarrollo, y la vinculación entre la integración regional y la

reducción de la pobreza y la desigualdad, en un contexto político en el que la justicia social ha adquirido mayor peso en la agenda política de la región.

- F. Mayor preocupación por los “cuellos de botella” y las carencias de la infraestructura regional, con el objeto de mejorar la articulación de los mercados regionales y, al tiempo, facilitar el acceso a mercados externos.
- G. Más énfasis en la seguridad energética y la búsqueda de complementariedades en este campo.
- H. La búsqueda de fórmulas para promover una mayor participación y la legitimación social de los procesos de integración (Sanahuja, 2010, p. 95-96).

El regionalismo postliberal muestra una fuerte participación del Estado en sus políticas y decisiones estratégicas, con predominio en asuntos políticos, por lo que se puede concluir que este nuevo surgimiento, adopta matices de ambos regionalismos, es decir del viejo y nuevo regionalismo. Se puede pensar que es una mezcla de un regionalismo cerrado, pero adaptado al mundo actual.

En América Latina nuevos proyectos de integración nacen en esta etapa del regionalismo post-liberal y se produce la reformulación de otros acuerdos llevados a cabo en el periodo del nuevo regionalismo o regionalismo abierto, que darían un cambio a políticas nuevamente estatales. Entre ellas están la “nueva propuesta de integración como la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA 2004) y el replanteamiento de la propuesta brasileña de un Área de Libre Comercio para América del Sur, expresada en el proyecto de la Comunidad Suramericana de Naciones (desde 2007 Unión de Naciones de Suramérica-UNASUR)” (Gutiérrez, 2012, p. 245).

Sanhuja (2010), considera que:

El ALBA y la UNASUR, expresan una determinada lectura del regionalismo, pero ninguna de las dos puede ser considerada una iniciativa de integración en el sentido clásico del término. Dado que estas propuestas coexisten con los acuerdos “sur-norte”, y el decantamiento de algunos países hacia estrategias radiales (*hub and spoke*) de inserción internacional, no puede hablarse aún de una nueva etapa de la integración regional, como la que se dio a partir de 1990 bajo los parámetros del “regionalismo abierto” (Sanahuja, 2010, p. 97).

Tanto el ALBA como la UNASUR son considerados como proyectos de cooperación “sur-sur” más que de integración como tal y como lo señala Sanhuja, sus principales iniciativas tienen un sentido más político que económico y fueron creados como alternativas al ALCA, además que, al menos en el caso del ALBA, su existencia ha sido posible producto de los recursos petroleros de Venezuela.

El ALBA, para el año 2009 fue redefinida como la Alianza Bolivariana de los Pueblos para las Américas. “La I Cumbre de la ALBA, el 14 de diciembre de 2004, dio origen a esta iniciativa con la participación de Cuba y Venezuela. En abril de 2006 se sumó Bolivia; en enero de 2007, Nicaragua; en enero de 2008, Dominica; en agosto de ese mismo año, Honduras, y en junio de 2009, Ecuador” (Sanahuja, 2010, p. 100). En las Cumbres del ALBA se ha evidenciado el discurso político con una ideología predominante denominada “socialismo del siglo XXI”, divulgada por el ex mandatario venezolano Hugo Chávez Frías. En materia comercial, el ALBA ha promovido el trueque como forma de intercambio. Con esto y otros acuerdos de cooperación, hasta ahora, Venezuela no ha logrado materializar el hecho de que los países de la región se agrupen en un escenario que vaya en contra del ALCA.

En la creación de la UNASUR, México fue objeto de exclusión como miembro, por ser considerado, al igual que otros países de Centroamérica, cercano políticamente a Estados Unidos. La UNASUR se propone como un proyecto para solamente los países de Suramérica y no de Latinoamérica en su totalidad. Sin embargo, este proyecto “aparece por primera vez con la propuesta de 1993 de un Área de Libre Comercio de Suramérica (ALCSA)” (Sanahuja, 2010, p. 103). En la primera cumbre celebrada en Brasilia en el año 2000 “se trató de incorporar al proceso a Guyana y Surinam, impulsar la convergencia entre la CAN y el MERCOSUR hacia el ALCSA -definida en esa cumbre como la futura *espinadorsal* de América del Sur-, y sobre todo dar respaldo político a la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional de América del Sur (IIRSA)” (Sanahuja, 2010, p. 103). En esa cumbre el ALCSA pasó a denominarse Comunidad Suramericana de Naciones (CSN), siendo el ALCSA apenas uno de sus componentes. Este proyecto inspirado en la Unión Europea (UE), adopta una mayor participación política para el año 2004 y uno de sus principales puntos de discusión en la III Cumbre celebrada en Cuzco, Perú, fue la

convergencia de la CAN y del MERCOSUR y, por otro lado, Chile, Surinam y Guyana en ALCSA. En 2007, la CSN pasa a denominarse UNASUR. En varios aspectos, la UNASUR sería de gran importancia para los países del sur dado que mejoraría la oportunidad de inserción internacional a través de su acción conjunta en este grupo. Sin embargo, la falta de acuerdo entre algunos partícipes ha postergado a la CAN y al MERCOSUR en su convergencia comercial. Posteriormente, con la firma del Tratado constitutivo de la UNASUR (e incluso en la Cumbre del año 2006 de la CSN) los aspectos políticos, sociales, de seguridad, etc. han mostrado un predominio, a expensas de los aspectos comerciales.

Los casos de la CAN y el MERCOSUR han sido motivo de disputa entre los gobiernos de Brasil y Venezuela, por lo que Venezuela “con el apoyo parcial de Bolivia, ha promovido una visión de la UNASUR como *alternativa* al modelo *neoliberal* que representaría tanto la CAN como el MERCOSUR. Por el contrario, Brasil, con el apoyo de otros gobiernos, considera que el MERCOSUR y su asociación con la CAN, en el marco de un *nuevo regionalismo* que supere el desacreditado *regionalismo abierto*, pueden lograr esos objetivos” (Sanahuja, 2010, p. 106-107).

Más recientemente la CEPAL, no ha introducido algún elemento de base que permita describir el contenido o el modelo económico del regionalismo post-liberal o post-hegemónico, como si lo hizo con los postulados de Prebisch en el viejo regionalismo y posteriormente “La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad” en el nuevo regionalismo o regionalismo abierto. Son los actores políticos los que han dado un viraje a las nuevas formas de integración y cooperación que hoy en día permiten afirmar que estamos en presencia de una nueva etapa de regionalismo en América Latina y el Caribe en la cual la tendencia es hacia un mayor intervencionismo del Estado más que hacia el libre comercio y con un fuerte sesgo político más que económico.

Algunos investigadores y académicos, se han dedicado a desarrollar estas nuevas ideas y explicar los cambios que se han producido en algunos de los acuerdos o la creación de los nuevos. Este debate aún es parte de nuestros estudios, ya que pronto pudieran estar cambiando dado los nuevos acontecimientos políticos en la región que reorientarían las políticas actuales de integración en una búsqueda real de crecimiento para los países de América Latina y el libre comercio.

El MERCOSUR actual tiene rasgos de regionalismo post-liberal que señala Sanahuja. Se observa que al relanzarse la agenda del desarrollo, reaparece el tema de la vinculación entre integración regional e industrialización. Ello es confirmado por la práctica de integración del MERCOSUR, pues iniciativas como el Programa de Producción Industrial (PPI), que retoma el tema de la industrialización, se aprueba justamente en la denominada etapa post-liberal o post-hegemónica del MERCOSUR. Por ello, se suele señalar que el denominado “nuevo MERCOSUR” es un ejemplo de regionalismo post-liberal. En este sentido, pudiera considerarse que “el retorno a la agenda de desarrollo” propuesta por Sanahuja, se relaciona con la preocupación por la industrialización que ha surgido en el MERCOSUR que será desarrollada en mayor detalle en los siguientes capítulos.

Los recientes cambios políticos al sur del continente americano con la victoria de Mauricio Macri en el 2015 como presidente de Argentina con tendencia liberal, la destitución de Dilma Rousseff como presidenta de Brasil por encontrarse en proceso de investigación debido a presuntos casos de corrupción al país y cuya tendencia fue de izquierda, ahora, su sucesor Michel Temer asume la presidencia de la nación y su tendencia es de tipo liberal y la oposición venezolana solicitando un Referéndum Revocatorio a su mandatario nacional para lograr un cambio antes de la culminación de su período gubernamental, parecieran demostrar la posibilidad de estar encaminados a una nueva etapa de regionalismo, aún sin tener claro los cambios en los acuerdos. Podemos observar el clima político complejo por el que atraviesan Brasil e incluso la propia Venezuela; por otro lado, Argentina mostró un cambio de políticas con tendencia a corrientes liberales, pero con una oposición de izquierda pendiente a los ajustes que viene realizando el mandatario al país. Aún no se puede dar un diagnóstico general, ya que la evolución de los hechos aún se encuentra en etapas de ajustes.

Sin embargo, la CAN no ha sido parte del regionalismo post-liberal a pesar de que dos de sus países miembros forman parte del ALBA (Ecuador y Bolivia), los otros dos países del bloque (Colombia y Perú), forman parte de la Alianza del Pacífico. Esta división, hace que el bloque andino no se convirtiera en un proceso post-liberal. En la actualidad el bloque regional ha perdido un poco su importancia por las estrategias comerciales o acuerdos bilaterales que sostienen los países con terceros y que los países que conforman al bloque

son de marcadas diferencias ideológicas, a su vez, se destaca el aspecto comercial y no existen políticas industriales conjuntas entre sus naciones.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO III

EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (ISI) EN LA INTEGRACIÓN ANDINA

1. Pacto Subregional Andino o Grupo Andino (GRAN)

En la decisión número 1 del primer período de Sesiones Ordinarias de la Comisión del Acuerdo de Cartagena el 25 de mayo de 1969 se decide nombrar “Acuerdo de Cartagena” al Acuerdo de Integración Subregional, suscritos por los Gobiernos de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú como miembros originales del Grupo Andino (GRAN). Aunque, Venezuela participó en todas las negociaciones realizadas a partir de 1965 hasta la firma del Acuerdo en Cartagena el 25 de mayo de 1969, posteriormente decidió no ingresar al grupo, sino que lo hizo años después, en febrero de 1973” (Puyana de Palacios, 1983, p. 37).

López Bustillo (2009), explica que en el Acuerdo de Cartagena original se establecieron mecanismos y medidas económicas y comerciales para alcanzar los siguientes objetivos:

- A. La armonización de políticas económicas y sociales y la aproximación de las legislaciones nacionales en las materias pertinentes;
- B. la programación conjunta, la intensificación del proceso de industrialización subregional y la ejecución de Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial;
- C. un Programa de Liberación del intercambio más acelerado que el que se adopte en general en el marco de la ALALC;
- D. un Arancel Externo Común, cuya etapa previa sería la adopción de un Arancel Externo Mínimo Común;
- E. Programas destinados a acelerar el desarrollo del sector agropecuario;
- F. la canalización de recursos de dentro y fuera de la Subregión para proveer a la financiación de las inversiones que sean necesarias en el proceso de integración;
- G. la integración física; y
- H. tratamientos preferenciales a favor de Bolivia y el Ecuador (López Bustillo, 2009, p. 101).

El objetivo principal del GRAN era la industrialización mediante la ampliación del mercado, es decir, se promovía un cambio de la estructura industrial existente, que se basaba fundamentalmente en el mercado nacional, por una nueva estructura en la que “fuera posible el desarrollo de industrias con mayores escalas de producción y un mayor

progreso tecnológico, gracias a la especialización” (Salgado, 1995, p. 3). El resultado era que todos los países miembros del proceso de integración andino deberán beneficiarse de los cambios en la estructura industrial, que para los países andinos radicaba más en la expansión industrial, y no tanto en la expansión del comercio, como ocurría en la integración entre los países desarrollados.

Alicia Puyana en un trabajo escrito en el año 1983, clasifica la historia del GRAN en seis fases. La primera, “el período de las negociaciones”, abarca desde 1965 hasta 1969, “el período de avance rápido” corresponde al período 1969-1972, la tercera fase comprende el período 1973-1975 y ha sido denominada “la rueda del progreso se detiene”, la etapa siguiente corresponde a “la crisis de 1976”, que continua en el período 1977-1978 cuando “la crisis se extiende” y finalmente, para el año 1981 se ha considerado el “año de las grandes rectificaciones”.

La primera fase representó el inicio de la negociación de un nuevo acuerdo que surge de las críticas provenientes de los países miembros que integraron el ALALC (en la actualidad conocida como Asociación Latinoamericana de Integración -ALADI-), debido a que no se lograron alcanzar las metas propuestas en este acuerdo. En 1965, “los presidentes Eduardo Frei de Chile, Carlos Lleras Restrepo de Colombia y Raúl Leoni de Venezuela, organizaron una reunión cumbre, en la ciudad de Bogotá el 16 de agosto de 1966” (Briceño Ruíz, 2007, p. 253). De este modo lograron establecer la base de los acuerdos del Mercado Común Andino, como un mecanismo para mejorar las políticas de la ALALC. Se creó una Comisión Mixta, que estaba formada por representantes de los países que se reunieron en Bogotá, así como también de Perú, Ecuador y posteriormente Bolivia. Desde sus inicios el GRAN, fue promovido por políticos de estos países y no por técnicos expertos en materia de integración.

A inicios de 1968, la Comisión Mixta elaboró un documento que serviría como base para la creación de la CAF (Corporación Andina de Fomento), institución dirigida a financiar los proyectos nacionales de desarrollo en la subregión andina, cuyos fondos eran aportados por los seis países miembros y los organismos internacionales de crédito. A fines de ese mismo año, la Comisión elaboró un documento que sería el fundamento para el Acuerdo de Cartagena, el cual fue firmado en mayo de 1969 por todos los miembros de la Comisión, excepto Venezuela, cuyo ingreso quedó pendiente para futuras discusiones (Puyana de Palacios, 1983, p. 42).

Desde sus primeras reuniones, en la Comisión Mixta surgieron diferentes enfoques: Colombia y Chile hacían énfasis en el libre comercio, mientras Perú y Venezuela eran favorables a políticas más proteccionistas. Todo esto formó parte de la primera fase.

En la segunda fase, “el período de avance rápido” (1969–1972), se produjeron progresos importantes, aunque existían algunas diferencias entre los países. Se puede decir que en esta fase se avanzó en el fortalecimiento de la integración, debido al incremento del comercio intrarregional o la aprobación de normas comunes. Sin embargo, en 1972 se vislumbró la crisis, pues fue en este año cuando colisionaron algunas ideas de la Comisión y sus países miembros, trayendo como consecuencia el rechazo de algunos programas establecidos en el GRAN, como el caso del sector Petroquímico, así como el voto de Chile en contra del Programa Metalmecánico y cuando Colombia comenzó con dudas en referencia a la planeación industrial, usando tácticas dilatorias en el momento en que se realizaban las discusiones.

La tercera fase (1973–1975) fue denominada “la rueda del progreso se detiene”. Este período marcó un retroceso con relación a la etapa de avance rápido. En ese mismo lapso, Venezuela logra ingresar tardíamente al GRAN, pero comenzaron a existir retrasos de los países en materia de cumplimiento, así como en las discusiones de programas industriales y el Arancel Externo Común (AEC), que no llegaron a aprobarse.

En la cuarta fase de la historia del GRAN se dio durante “la crisis de 1976”. Para este año, los problemas que venían suscitándose en el período anterior se intensificaron, sumándose a ello, la salida de Chile del GRAN, que para muchos analistas se debió a motivaciones políticas de la dictadura de derecha que gobernaba este país. Otro hecho fue el abandono definitivo del proyecto de establecer un AEC, cambiándose por una franja arancelaria. En conclusión, este año constituyó el inicio de una profunda crisis en el GRAN.

La quinta etapa (1977–1978) se denominó “la crisis se extiende”. Esta nueva fase surge como resultado de la crisis del año 1976, cuando los países miembros comenzaron a perder interés en este acuerdo, además del incumplimiento de los plazos establecidos por la Comisión Mixta para tomar decisiones que habían quedado pendientes. El año 1979 se puede tomar como el año cuando el GRAN comenzó a reorganizarse y se planteó una

política exterior común del grupo. En esta fase se dan los primeros pasos para el acercamiento a países desarrollados en el ámbito económico.

El año 1981 fue considerado el “año de las grandes rectificaciones”, lo que significó el interés por la revisión de los acuerdos que nunca fueron discutidos y de aquellos que fueron abandonados. El objetivo era reorientar las políticas establecidas por el Grupo. A partir de este año comienzan a tener nuevamente fuerza las ideas del GRAN, con mayor énfasis en lo económico que en los aspectos políticos.

En el caso específico de Venezuela, este periodo se caracterizó por la inestabilidad macroeconómica con altos índices de inflación, burocracia aduanera, las fluctuaciones bruscas del tipo de cambio y una escasa producción en diversos sectores que los hacía poco competitivos y eficientes. En Venezuela la denominada “enfermedad holandesa”², en este caso el petróleo, desvió el objetivo de utilizar adecuadamente los recursos económicos e invertirlos en las industrias nacionales, con la finalidad de ser eficientes en su producción.

Otras investigaciones como las realizadas por Briceño Ruiz, permiten dar continuidad a las fases descritas por Puyana. Entre 1981 y 1989, la política o modelo de sustitución de importaciones entra en una fase de dificultades, debido a la crisis de la deuda que afectaba a todos los países de la región andina, lo que generó un estancamiento económico. Por esta razón y con el objetivo de reformar sus políticas, el GRAN firma el Protocolo de Quito el 12 de mayo de 1987, que se planteaba superar la crisis que ya existía desde mediados de los setenta del siglo XX y cuya intención primordial era establecer un nuevo ambiente de credibilidad. Con la firma del Protocolo, el GRAN adquirió un sesgo más comercial, sin enfatizar tanto el objetivo de un mayor desarrollo en los programas de industrialización. Ya para 1989, el Protocolo había dilatado la solución de ciertos problemas importantes, “como el carácter del modelo de integración que se proponía, y había creado otros, como el comercio administrado” (Briceño Ruíz, 2007, p. 282), todo esto darían paso a un nuevo esquema en la integración con la apertura comercial que replantearía los objetivos propuestos inicialmente.

² Hace referencia a los ingresos en divisas que recibe una economía en grandes cantidades como consecuencia de la explotación de recursos naturales. Sin embargo, el uso de estos recursos puede utilizarse en forma eficiente o ineficiente, es decir, la entrada de esos ingresos, pueden originar un efecto desindustrializador. Este término surge por la relación entre la abundancia en recursos naturales y crecimiento, ocurridos por la explotación de las reservas gasíferas de Slochteren en Holanda durante los años sesenta.

Por otra parte, una vez entrada la etapa del regionalismo abierto con los cambios a nivel mundial, la CAN reorienta sus políticas de integración a partir de 1989 y que daría resultados exitosos durante toda la década de los noventa y parte de la siguiente década, creándose así un nuevo período que se denominará “la era dorada de la CAN”. Ésta fase se verá favorecida por la libertad en la ampliación del comercio internacional con otros países fuera del bloque de integración. Sin embargo, a partir del 2006 con el retiro de Venezuela del bloque regional, la CAN, ha presentado signos de debilidades, pues con la salida de este país del bloque, los flujos comerciales intra-CAN se reducirían considerablemente “no sólo porque se separaba uno de sus miembros cuya economía era responsable de buena parte de la dinámica comercial intrarregional, sino también porque la salida de Venezuela se produjo en vísperas de que la Unión Europea (UE) decidiera si abrir, o no, negociaciones para la firma de un tratado de asociación con las naciones andinas” (Giacalone, 2008, p. 127). Por lo que el bloque inicia un nuevo proceso de crisis con el retiro de este importante país para la integración andina. Sin embargo, estos aspectos serán tratados con más amplitud en las siguientes páginas.

www.bdigital.ula.ve

2. La Industrialización por Sustitución de Importaciones y el GRAN

Después de la caída de la bolsa de valores de New York en 1929 y el inicio de la denominada “gran depresión”, la Segunda Guerra Mundial, el dominio económico de Estado Unidos en el mundo y el impacto producido por la política económica inspirada por J. M. Keynes, como herramienta para la construcción de la sociedad, Prebisch logró realizar un análisis sobre las causas de los ciclos económicos en la economía mundial y el deterioro del comercio internacional.

En este sentido, Prebisch inicia sus críticas a la teoría tradicional del comercio internacional manifestando que: “la relación de los precios de los productos primarios, sean éstos agrícolas, o minerales, provenientes de los países subdesarrollados (países a quien Prebisch bautizó con el nombre de periferia) contraían una tendencia hacia la baja versus los productos manufacturados de los países del mundo desarrollado (los que Prebisch bautizó con el nombre de centro), y que esta tendencia era una de larga duración” (Prebisch citado en Rossi, 2012, p. 52). En 1949 a través de la CEPAL, Prebisch propone que para

lograr avances significativos en los países en vías de desarrollo es necesario promover una estrategia de industrialización vía sustitución de importaciones. Su enfoque se basa en el estudio de los resultados de una distribución desigual del progreso técnico, que aventajaba algunos países en comparación a otros. Esto creó lo que Prebisch denominó la estructura “centro-periferia” de la economía mundial. Los países del centro lograron una mayor difusión del progreso técnico, sus exportaciones crecieron, mejoró las condiciones en la productividad y en el ingreso; por el contrario, en los países de la periferia, las nuevas tecnologías se daban en los sectores exportadores de bienes primarios, generando una desigualdad estructural. A diferencia de los países del centro, el aumento en la productividad de los países de la periferia no permitía la mayor eficiencia en la producción, ni un mejor ingreso, debido a la escasa distribución del progreso técnico (Prebisch, 1959, p. 117).

Prebisch observa que en América Latina se produce un estrangulamiento interno y otro externo, lo que es una diferencia con respecto a los países industrializados. Cuando hace referencia del estrangulamiento interior como una causa que limita la acumulación de capital, logra explicar algunas de esas debilidades considerando como uno de los factores más importantes el impacto de la producción agrícola para el desarrollo económico, sobre lo cual inciden significativamente aspectos como la tenencia de la tierra, la asimilación de la técnica y el papel del Estado al apoyar el uso de la técnica, la inversión y los incentivos. Si estos aspectos fueran considerados en gran medida por el Estado, se lograría minimizar la fisura existente entre el trabajador rural y el urbano, ya que la industria acabará por agravar la diferencia económica social. A su vez, la falta de buenos ingresos a los productores que terminan migrando del campo hacia la ciudad genera desequilibrios económicos y una mala distribución geográfica del ingreso. Por otro lado, el estrangulamiento externo “no es consecuencia sólo de la lentitud con que tienden a crecer las exportaciones primarias frente a la celeridad con que lo hacen las importaciones industriales provenientes de los grandes centros, y del escaso intercambio recíproco entre los países latinoamericanos, sino que obedece también en gran medida al deterioro de la relación de precios de intercambio, que tanto afecta el poder de compra de las exportaciones” (Prebisch, 1963, p. 9).

La relación centro-periferia expuesta por la CEPAL, explica que los países de la periferia se especializarían en la producción de materias primas que luego serían exportados a los países del centro, y los países del centro serían los que exportarían los bienes manufacturados. Esto permitió el aumento de los precios de las manufacturas importadas por los países de la periferia, en comparación a los precios de sus materias primas como exportación a los países del centro, produciendo un deterioro en los términos de intercambio.

De igual manera, la CEPAL consideraba que la razón principal de la división centro-periferia, se debía al uso de tecnologías que aprovechaban los países del centro y que contribuían en la producción de sus bienes, a diferencia de lo que ocurría con los países de la periferia. También señaló que en las actividades económicas de los países de la periferia, demandaban productos de los países del centro, mientras que los países del centro demandaban materias primas de los países de la periferia. En otros términos, “la esfera del centro es caracterizada como homogénea y diversificada, mientras que la esfera productiva de la periferia como heterogénea y especializada” (Rossi, 2000, p. 55).

La solución que Prebisch propuso fue la industrialización de la periferia. Esta propuesta consistía en “un esfuerzo deliberado de racionalizar las inversiones públicas y privadas con el propósito único de forzar la expansión de la industria doméstica, con la ayuda de la inversión directa del Estado y del proteccionismo efectivo de las barreras comerciales” (Rossi, 2000, p. 59). Esta propuesta tenía como objetivo primordial, cambiar las exportaciones tradicionales por exportaciones de manufacturas, caso en el cual el proceso productivo aportaría valor agregado a los bienes producidos. Para alcanzar este objetivo, según Rossi “se reestructuró la política comercial para proteger la industria local mediante la edificación de barreras arancelarias y la imposición de cuotas de importación diseñadas a restringir la competencia extranjera y a estimular las importaciones de bienes de capital necesarios para crear una base industrial fortificada y autárquica” (Rossi, 2000, p. 59).

Se esperaba entonces que la ISI mejoraría la estructura productiva de los países de la periferia, una vez que éstos desarrollarían productos industriales necesarios sin tener que generar mayores importaciones, optimizando la distribución del progreso técnico y eliminando ciertas políticas que obstaculizaban alcanzar este objetivo. En este sentido, la

CEPAL, combinaba el modelo ISI “con una política arancelaria cuidadosa y selectiva adaptable de forma continua a las nuevas realidades mundiales” (Prebisch, 1959, p. 269). Parte de esa estrategia sería la integración económica regional, considerada como un mecanismo para obtener resultados positivos en la aplicación de la ISI.

El limitado tamaño de las economías, la incapacidad para alcanzar las economías de escala y la baja competitividad de los países de América Latina, impedía un exitoso desarrollo industrial. Es entonces cuando Prebisch propone que “la especialización no debe buscarse en lo básico, sino en la distribución racional de la producción entre los países, en tal forma que cada uno pueda alcanzar en esta rama de la economía la eficiencia y la dimensión del mercado supranacional, que sólo puede obtenerse mediante una zona de libre comercio que nos conduzca al mercado común” (Prebisch, 2000, p. 151). Sin embargo, consideraba también necesario que los gobiernos actuaran en beneficio de estos acuerdos, mediante una planificación en el marco de la integración de las industrias en América Latina. Para ello se requería la capacitación técnica y adecuada, así como de financiamiento, pues la zona de libre comercio en sí, no resolvería los problemas, debían existir otros elementos para el desarrollo no sólo en el ámbito supranacional, sino nacional como la celebración en materia industrial entre el sector público y el privado.

Prebisch “no fue nunca un marxista ni un revolucionario, pero sí un heterodoxo de la economía. Rechazaba el socialismo marxista y la propiedad estatal de los principales medios de producción, porque la consideraba ineficiente, pero que no creía tampoco en que el mercado resolviera todos los problemas” (Guillén, 2006, p. 129).

Un caso en el cual se intentó aplicar las ideas planteadas por la CEPAL fue el GRAN. Este bloque regional aplicó el modelo ISI como mecanismo para alcanzar el desarrollo económico, planteándose como herramienta la planificación de Programas Sectoriales que permitirían un Desarrollo Industrial en busca de la eficiencia y la equidad que propugnaba Prebisch.

3. Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI) en el GRAN

En la región andina surge la necesidad de una planeación industrial debido a diferentes factores, como la particularidad de minimizar los costos de producción como el transporte, la disminución de la mano de obra, entre otros aspectos. En este sentido, se consideraba que “la Programación Sectorial es un elemento de largo plazo de la planeación de la integración industrial, la cual es definida en el Acuerdo de Cartagena como herramienta fundamental para alcanzar el desarrollo integrado que combine tanto la equidad como la eficiencia productiva” (Puyana de Palacios, 1983, p. 362-363). Así, el 31 de diciembre de 1970 la Comisión aprobó la decisión 25, en la cual se separaba en una nómina una lista de productos reservados para los programas Sectoriales de Desarrollo Industrial. Esta aprobación era acompañada por el compromiso de los Gobiernos de programar conjuntamente los sectores incluidos en esa lista mediante propuestas que la Junta del Acuerdo de Cartagena elevaría a consideración de la Comisión (Merino Cisternas, 1979, p. 21).

En el capítulo V correspondiente a los *Programas de Desarrollo Industrial* en su artículo 60 del Acuerdo de Cartagena señalaba que los países de la CAN se comprometían a promover un proceso de desarrollo industrial conjunto, para alcanzar, entre otros, los siguientes objetivos:

- A. La expansión, especialización, diversificación y promoción de la actividad industrial;
- B. El aprovechamiento de las economías de escala;
- C. La óptima utilización de los recursos disponibles en el área, especialmente a través de la industrialización de los recursos naturales;
- D. El mejoramiento de la productividad;
- E. Un mayor grado de relación, vinculación y complementación entre las empresas industriales de la Subregión;
- F. La distribución equitativa de beneficios; y
- G. Una mejor participación de la industria subregional en el contexto internacional (Acuerdo de Cartagena, 1997, p. 36-37).

De igual manera, en la sección A *De los Programas de Integración Industrial*, específicamente en su artículo 62 señalaba que la Comisión, a propuesta de la Secretaría General, debía adoptar Programas de Integración Industrial, para promover nuevas

producciones industriales en ámbitos sectoriales o intersectoriales. Estos programas debían contar con la participación de, por lo menos, cuatro países miembros. Los programas deberán contener cláusulas sobre:

- A. Objetivos específicos;
- B. Determinación de los productos objeto del Programa;
- C. Localización de plantas en los países de la Subregión cuando las características del sector o sectores materia de los mismos así lo requieran, en cuyo caso deberán incluir normas sobre el compromiso de no alentar producciones en los países no favorecidos con la asignación;
- D. Programa de Liberación que podrá contener ritmos diferentes por país y por producto;
- E. Arancel Externo Común;
- F. Coordinación de las nuevas inversiones a escala subregional y medidas para asegurar su financiación;
- G. Armonización de políticas en los aspectos que incidan directamente en el Programa;
- H. Medidas complementarias que propicien mayores vinculaciones industriales y faciliten el cumplimiento de los objetivos del Programas; e
- I. Los plazos durante los cuales deberán mantenerse los derechos y obligaciones que emanen del Programa en el caso de denuncia del Acuerdo (Acuerdo de Cartagena, 1997, p. 37, 38 y 39).

www.bdigital.ula.ve

En el caso específico del GRAN se propuso aplicar la estrategia ISI planteada por la CEPAL, para alcanzar un desarrollo económico en la región. En el Acuerdo de Cartagena se consideraba de gran importancia la planificación sectorial de la integración industrial estableciendo como preferencias a las industrias metalmecánicas, acero, hierro, productos químicos, petroquímicos, etc., todas aquellas actividades en las cuales se requiere del uso de tecnologías y transformación de materia prima a bienes complejos en su producción.

Los dos tipos de programación industrial fueron los programas sectoriales de desarrollo industrial (PSDI) y los programas de racionalización de la industria existente. El primero se refiere al uso eficiente de los recursos para la producción, evitando la industrialización en escalas incongruentes con los niveles de eficiencia que pudieran ser competitivos con el mercado internacional. Los PSDI contemplaban una lista de bienes específicos, cuya producción se coordinaba y distribuía entre los miembros del grupo, definiendo las industrias a instalar en cada país y evitando la dualidad en la producción de dichos bienes. Otro grupo de bienes no incluidos en la lista, estaban supeditado al libre juego de la oferta y

la demanda. La segunda se trataba de las industrias ya existentes, “cuyos productos no habían sido incluidos en las PSDI” (Briceño Ruíz, 2007, p. 260), considerando que la liberación de comercio los haría más eficientes y productivos. En este caso se debía tener en cuenta otros aspectos como la mano de obra, capacidad instalada, etc. Salgado (1995), señala que:

Los PSDI se limitaron a cuatro sectores industriales, con unas 600 partidas arancelarias de un total de alrededor de 6.000. El programa de liberación para la parte no programada era automático y lineal (10 años), al igual que para el Arancel Externo Común, con plazos más largos para los países de menor desarrollo relativo. Para los sectores planificados (incluidos los PSDI), cada programa debía establecer la modalidad de adopción de la liberación y el Arancel Externo Común (Salgado Peñaherrera, 1995, p. 86).

Los cuatro PSDI llevados a cabo en el GRAN entre 1972 y 1980 fueron: 1) el Programa Sectorial de la Industria Metalmecánica aprobado en 1972, pero la incorporación de Venezuela para 1973 hizo que se reformulara, 2) el Programa Sectorial de la Industria Petroquímica aprobado en 1975, 3) el Programa Sectorial de la Industria Petroquímica aprobado para 1977, y 4) el Programa Sectorial de la Industria Siderúrgica aprobado en 1980.

El Programa Sectorial de la Industria Metalmecánica (enumerados desde el punto de vista cronológico de sus aprobaciones) era considerado uno de los más importantes, ya que incluía una amplia variedad de productos como herramientas, máquinas, instrumentos; en este programa se preveía la participación de todos los países miembros y en una localización adecuada para tal fin.

El Programa Sectorial de la Industria Petroquímica, se proponía mejorar la eficiencia de los hidrocarburos para posicionar a la región como exportadora de sus productos y derivados, así como eliminar las importaciones. De esta manera, se intentaba también mejorar las industrias ya existentes en su eficiencia. Este programa logra aprobarse tras un extenso período de negociaciones.

El Programa Sectorial de la Industria Automotriz, también conllevó a un largo período de negociaciones y “fue un programa relativamente flexible, que permitía el desarrollo de

un número amplio de plantas e incluía acuerdos de ensambles y coproducción” (Briceño Ruiz, 2007, p. 272). Este programa buscaba además minimizar la variedad de marcas y modelos presentes en la producción de vehículos con el objetivo de desarrollar los componentes y piezas más significativos de su fabricación dentro de la región en una forma equitativa entre los países involucrados.

En diciembre de 1980, a través de la decisión número 160 del Acuerdo de Cartagena, se contempló la aprobación del cuarto y último de los programas en referencia a las industrias siderúrgica.

El GRAN en su proceso de integración adoptó a través de los PSDI, la política ISI propuesta por la CEPAL. Sin embargo, “la fase de política de desarrollo económico de los años 50 y 60, en que se asumió un proceso de sustitución de importaciones y un rol económico muy importante del Estado, entró en crisis en los años 70 y se abandonaron muchos de sus instrumentos casi por completo en los años 80 a raíz de los déficits fiscales y deuda externa” (SELA, 2014, p. 27).

Las estrategias aplicadas durante los primeros 20 años del GRAN eran parte del llamado viejo regionalismo o regionalismo cerrado. Como ya se explicó en el capítulo anterior, este regionalismo surge como estrategia del desarrollo apoyándose en la ISI y su teoría fue propuesta por la CEPAL. Gutiérrez considera que “a través del modelo ISI se trataba de promover el desarrollo económico y social de la región, reducir la vulnerabilidad a los shocks externos y revertir la asimetría internacional en la difusión e incorporación de progreso tecnológico al proceso productivo” (Gutiérrez, 2012, p. 234).

Sin embargo, después de más de una década de aplicación de las recomendaciones del modelo ISI en el GRAN, no se habían logrado los objetivos previstos, por lo que el modelo “entró en crisis y los países andinos agobiados por el endeudamiento externo y en muchos casos por la imposibilidad de pagar sus deudas, colocaron al proceso de integración a un lado, con lo cual este sufrió un estancamiento durante toda esa década” (Mendoza Álvarez, 2010, p. 147-148).

Las políticas promovidas en el GRAN darían resultados distintos a los esperados, es decir, no favorables para los países que lo integraban, llevando a cambios en los acuerdos

suscritos entre los países miembros. En 1989, estos cambios transformaron al GRAN de ser un modelo de sustitución de importaciones o de crecimiento hacia dentro, en un modelo de promoción de exportaciones o crecimiento hacia fuera. El GRAN ya no sería solamente para sustituir sus importaciones, sino para ampliar las exportaciones.

En definitiva, el GRAN es un ejemplo del viejo regionalismo, con las características descritas en el primer capítulo de esta tesis ya que se ubica en un período en el cual se apoyaban las ideas cepalinas de aplicar el modelo de sustitución de importaciones hasta llegar, en una segunda etapa, a una apertura de mercado. La idea era superar la dependencia con Europa y Estados Unidos que, podían controlar parte del comercio de la región a través de sus exportaciones.

En esta etapa del pensamiento económico estructuralista se evidenció el carácter altamente proteccionista a través de aplicaciones de aranceles que resguardarían el mercado nacional y en la región, permitirían que los programas de integración industrial avancen como un mecanismo que permitiera alcanzar el desarrollo económico. En este sentido, el diseño estratégico de los programas sectoriales de desarrollo industrial, permitirían el cambio estructural de los países en vías de desarrollo en América Latina hacia economías estables e independientes, por lo que se trató de elaborar una planificación regional conjunta, en la cual el Estado tenía su mayor participación a través de sus políticas, decisiones, acuerdos, programaciones, subsidios, entre otros aspectos.

4. Del Grupo Andino a la Comunidad Andina (CAN)

En el año 1989 se suscribe el Diseño Estratégico de Galápagos, en el cual se adopta el modelo de apertura y el regionalismo abierto, sustituyéndose drásticamente el modelo de regionalismo cerrado que se venía aplicando desde 1969 por otro que fomentase una mejor inserción comercial internacional. La primera evaluación en favor del cambio tuvo lugar en la ciudad de Cartagena de Indias, Colombia, en una reunión realizada en mayo de 1989. La reorientación acordada fue aprobada finalmente por los presidentes del GRAN, en la reunión de las Islas Galápagos de Ecuador, en diciembre de 1989. En ese encuentro, se produce un cambio en cuanto a las metas planteadas, incluso respecto a las anteriormente

establecidas en el Protocolo de Quito de 1986. En esta nueva orientación, el mercado y el comercio adquirieron mayor importancia, lo que permitió un diseño estratégico y un plan de trabajo sobre todo en el aspecto comercial.

El período 1990–2006 se puede considerar como un período de éxito en el “proceso de reactivación del Pacto Andino, ejemplificado por los avances en el perfeccionamiento de la zona de libre comercio y el arancel externo común” (Briceño Ruíz, 2007, p. 288). Es necesario señalar que en este proceso se proponía la creación de un mercado común, una vez lograda la unión aduanera. Colombia, Ecuador y Venezuela eliminaron los aranceles entre sí y formaron una zona de libre comercio en 1993, en la cual las mercancías podían circular con libertad, lo que permitió un crecimiento importante de sus economías. Bolivia solicitó su incorporación posterior, mientras Perú se excluyó *de facto* del proceso. En 1997 los presidentes decidieron, a través del protocolo de Trujillo, implantar reformas en el Acuerdo de Cartagena para ajustarlo a los cambios económicos mundiales e “institucionalizar los compromisos contraídos en la cumbre de Quito en 1995” (Briceño Ruíz, 2007, p. 288). Es en esta transición cuando el Pacto Andino cambia su nombre a Comunidad Andina (CAN), que se materializó en el Protocolo de Trujillo aprobado en 1996. En el Acta de la Paz en Noviembre de 1990, la CAN había aprobado acciones de convergencia con otros países latinoamericanos orientada a lograr la conformación de un Mercado Común Latinoamericano antes del inicio del nuevo milenio (Toro, 2003, p. 66).

Los avances en este periodo fueron significativos. Los países integrados, eliminaron entre ellos los aranceles formando una zona de libre comercio para 1993, exceptuando Perú que lo haría apenas el 1 de enero de 2006. A partir de 1995, la CAN se organizó en una unión aduanera, con la aplicación de un AEC para las importaciones provenientes de los países que no pertenecieran a la subregión integrada. Los países que adoptaron el AEC fueron Ecuador, Bolivia, Venezuela y Colombia creando así una unión aduanera imperfecta, ya que desde la aprobación del AEC solo Venezuela, Colombia y Ecuador adoptarían este arancel en niveles de 5, 10, 15 y 20 por ciento, considerando el tipo de bien. Por otra parte, Bolivia por considerarse un país con desventajas comerciales en comparación a los antes señalados, recibió tratamiento preferencial, en base al cual aplicaría el nivel de 5 y 10 por ciento; mientras que Perú no suscribió el acuerdo del AEC.

En la práctica, el papel del AEC, no ha logrado el objetivo propuesto, debido al incumplimiento por parte de los países miembros, conllevando a reformularlo en el 2002. A partir de ese año, todos los países miembros (incluyendo Perú) unificarían el AEC y sería aplicable a partir del primer día del año 2004. De igual manera, los países no lograron cumplir con el acuerdo, postergándolo en varias oportunidades, hasta plantearse como fecha el 31 de enero de 2008. Sin embargo, tampoco se logró cumplir con esta meta y se estableció como nueva fecha el 20 de julio de ese mismo año, excluyendo la obligatoriedad de establecer el AEC en los niveles aprobados para 1995, pero tampoco se logró cumplir, postergándolo una vez más para el mes de octubre del año 2009. Finalmente, se prorroga la aplicación del AEC para el 31 de diciembre de 2011 con la misma condición que debía ser de igual forma para todos los países miembros, pero aún no se ha aprobado el AEC.

Durante esta fase la CAN también sufre una reforma institucional. Mendoza Álvarez (2010), señala que en cuanto al aspecto de su estructura organizativa, se permitió que la conducción del proceso pase a manos de los Presidentes y que tanto el Consejo Presidencial Andino como el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores formasen parte de la estructura institucional. También se creó formalmente la Comunidad Andina en reemplazo del Pacto Andino y la Secretaría General de la CAN sustituyó la antigua Junta del Acuerdo de Cartagena: El objetivo era profundizar el proceso andino, avanzar en el impulso de espacios de integración más allá de lo económico y promover el desarrollo social de los países miembros (Mendoza Álvarez, 2010, p. 151).

A partir de las investigaciones de Mendoza Álvarez y de los documentos de la CAN, se resumen en que una vez vigente el nuevo protocolo, un conjunto de instituciones se concentrarían en un Sistema Andino de Integración (SAI), que se encargaría entre otras funciones de coordinar todo lo referente a la integración de la subregión andina. Toda su estructura se encuentra organizada de la siguiente forma:

- A. El Máximo Órgano: El Consejo Presidencial Andino, fue creado en 1990 y está constituido por los presidentes de los países miembros de la CAN, siendo éste el máximo órgano del SAI.
- B. Los Órganos de dirección y decisión:

- El Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores: creado en 1979 y constituido por los Cancilleres de cada país miembro de la CAN. Con sus reformas, adquirió “capacidad legislativa en materia de política exterior y pasa a formar parte de la estructura institucional andina” (Mendoza Álvarez, 2010, p. 153).
- La Comisión de la CAN: creada en 1969 e integrada “por un representante plenipotenciario de cada uno de los Países Miembros” (Mendoza Álvarez, 2010, p. 154). Esta comisión con carácter legislativo se encarga de formular, ejecutar y evaluar las políticas de integración.

C. El Órgano Ejecutivo y de Apoyo Técnico:

- La Secretaría General: creada en 1997 y formada por representantes de cada país miembro, designado en un todo de acuerdo tanto por la Comisión como por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y que asumió las facultades de la Junta del Acuerdo de Cartagena.

D. El Órgano Jurisdiccional:

- El Tribunal de Justicia Andino: creado en 1979, que se encuentra conformado por Magistrados que representan a cada uno de sus países. En 1999 se le atribuyen otras competencias tales como el “Recurso de Omisión o Inactividad, la Función Arbitral y la de Jurisdicción Laboral” (Mendoza Álvarez, 2010, p. 155).

E. El Órgano Deliberante:

- El Parlamento Andino: creado en 1979. Sus representantes son designados por los Congresos Nacionales. Actualmente son designados en algunos países por votación directa y universal.

F. El Órgano Consultivo:

- El Consejo Consultivo de los Pueblos Indígenas, creado en el año 2007, con la intención de que estos pueblos se incorporen en los asuntos de la integración de la región. Este Consejo fue creado también para abordar los aspectos de desigualdad, pobreza y exclusión que no habían sido incorporados anteriormente.

G. Las Instituciones financieras son:

- La CAF: creada en 1968 fue operativa a partir del año 1970. Es una institución de carácter financiero que brinda servicios a empresas públicas o privadas como un mecanismo de apoyo a la integración. Actualmente, conserva las siglas de su nombre original CAF, pero se identifica como Banco de Desarrollo de América Latina desde su informe anual 2010 cuando contaba con 16 países miembro de la región más España y Portugal.
- El Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), es una institución financiera que fue establecida como una extensión del Fondo Andino de Reservas (FAR), que fue creado en 1976 y en 1991 fue modificado para poder permitir la incorporación de otros países fuera de la subregión y así lograr el apoyo en las balanzas de pagos, así como la conjunción de las políticas cambiarias, monetarias y financieras.

H. Los Convenios Sociales son:

- El Organismo Andino de Salud-Convenio Hipólito Unanue: creado en 1970, como institución para el apoyo de los países en materia de salud. La adscripción de este Convenio a la estructura institucional de la CAN fue aprobada en el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores en 1998.
- El Convenio Simón Rodríguez, que es el “Foro de Debate, Participación y Coordinación para los temas socio-laborales de la CAN” (Mendoza Álvarez, 2010, p. 157). Su creación fue en 1973 y reformulada en 1976, y este Foro funcionó como exclusivo de los Ministros de Trabajo de los países de la CAN. Pero a partir de 1999, “el Consejo Presidencial Andino ordenó la modificación del Protocolo, a fin de convertir el Convenio en un espacio de convergencia y concertación de intereses de los tres sectores involucrados con la temática socio-laboral dentro del proceso andino de integración: el Consejo Asesor de Ministros de Trabajo y los Consejos Consultivos Empresarial y Laboral Andino” (Mendoza Álvarez, 2010, p. 157). Sin embargo, no ha podido entrar en vigencia debido a que

Colombia “no ha depositado el instrumento de ratificación en la Secretaría General de la CAN, a pesar de que el Protocolo fue aprobado desde el año 2001” (Mendoza Álvarez, 2010, p. 157).

I. La Institución Educativa es:

- La Universidad Andina Simón Bolívar, es una institución académica, creada en 1985 que se encarga de formar en la investigación y educación en estudios de nivel superior, así como desarrolla aspectos científicos, de formación, entre otros.

A pesar de todos estos cambios, importantes para el fortalecimiento institucional de la CAN, se ha considerado que este esquema regional ha presentado signos de retrocesos y regresiones luego de convertirse en una unión aduanera imperfecta, retornó a ser a una zona de libre comercio dada la heterogeneidad en las decisiones por parte de los países. Esto y muchos otros factores (como el retiro de Venezuela en el 2006 o la preferencia de sus miembros por procesos como el ALBA o la Alianza del Pacífico) colocan a la CAN en una posición llena de dificultades para lograr un mercado común.

Como se mencionó en el párrafo anterior, el 22 de abril de 2006, Venezuela decidió retirarse de la CAN y para el 20 de septiembre de ese año, se le otorgó a Chile la condición de País Miembro Asociado. Para este mismo año, se suscribió el Protocolo de Adhesión de Venezuela al MERCOSUR, mediante el cual se constituyó como Estado parte en proceso de adhesión, dejando así a un lado su participación en la CAN. Sin embargo, el gobierno de Venezuela tuvo que cumplir con los compromisos asumidos en la CAN por un tiempo específico tal y como estaban señalados en el acuerdo.

Mendoza Álvarez (2010), considera que el retiro de Venezuela se basó en el rechazo de su gobierno a la firma de Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos por Colombia y Perú. Aunque puede pensarse que esto fue simplemente una excusa para justificar el retiro, “ya que desde el año 2004, Venezuela está promocionando un nuevo modelo de integración basado en la solidaridad, en el marco del modelo socialista, el cual se ha materializado con la creación de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de América (ALBA) (Mendoza Álvarez, 2010, p. 150-151).

5. La CAN y la Política Industrial

En el marco de la Declaración de Galápagos se estableció como un elemento del nuevo diseño estratégico en la orientación del Grupo Andino una revisión y diagnóstico del acuerdo de integración y el fortalecimiento por sectores como mecanismo de acción para avanzar en la nueva etapa de la integración. Estos cambios proponían una mejor relación con el mundo y la apertura comercial, a través de la eliminación de aranceles mediante ambiciosos programas de liberación. Por otro lado, se daba importancia a la integración física para facilitar formas de intercambio entre países de la subregión y con terceros. De igual manera, se buscaba fortalecer el sector industrial con nuevas políticas y una mayor cooperación en el tema. Finalmente, se planteaba mejorar los sectores agropecuarios, de servicios, el apoyo al desarrollo científico y tecnológico, el turismo y la integración fronteriza.

En el sector industrial se buscaba incrementar la eficiencia y la competitividad internacional de las industrias existentes y que éstas aprovecharan las ventajas que le proporciona la subregión y el mercado mundial. En este sentido, según la información suministrada por la página oficial de la Comunidad Andina y los Documentos de Reuniones del Consejo Presidencial Andino durante el periodo 1989-2002, permite mostrar cuáles fueron las propuestas en materia industrial del diseño estratégico, tanto en el corto plazo como en el mediano y largo plazo. Estos serían los siguientes:

1.- Aplicación de los mecanismos de la integración industrial:

En el corto plazo:

- Revisión de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial referidos a las industrias metalmecánica, petroquímica y siderúrgica, así como de las reservas de mercado y asignaciones otorgadas a Bolivia y el Ecuador.
- Iniciar la definición de los nuevos programas y proyectos de integración industrial (Comunidad Andina, Documentos de las Reuniones del Consejo Presidencial Andino, 1989-2002, p. 64).

En el mediano y largo plazo:

- Conclusión en 1995 del programa de liberación para los productos incluidos en las modalidades de integración industrial, acordes con las metas del programa general de liberación.

- Impulsar la integración por proyectos, a través de la aplicación de los Proyectos de Integración Industrial (PROIs).
- Impulsar la complementación industrial entre los Países Miembros a través de la aplicación de Convenios de Complementación Industrial (CCIs) (Comunidad Andina, Documentos de las Reuniones del Consejo Presidencial Andino, 1989-2002, p. 64).

2.- Cooperación y Coordinación:

En el corto plazo:

- Definición de un programa subregional de reestructuración y modernización industrial (Comunidad Andina, Documentos de las Reuniones del Consejo Presidencial Andino, 1989-2002, p. 65).

En el mediano y largo plazo:

- Inicio del Programa Subregional de Reestructuración y Modernización Industrial, que se inscribirá en el ámbito más amplio de un programa de la misma naturaleza para el sector productivo en general.
- Definición de acciones en el sector industrial, a ser incluidas en un Programa Andino de Energía.
- Desarrollo de otras actividades de cooperación en ejecución, tales como las que se refieren a agroindustria, industrias de bienes de capital e intermedios y un programa de apoyo a la pequeña y mediana industria, así como coordinación de acciones en materia de normalización, calidad y metrología (Comunidad Andina, Documentos de las Reuniones del Consejo Presidencial Andino, 1989-2002, p. 65).

En este aspecto “encontramos una doble carencia, por una parte, la falta de una estrategia industrial andina global, del Grupo, es decir, se desmontaron los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial y no se diseñaron políticas nuevas que proporcionen resultados favorables, más allá de los Proyectos de Integración Industrial (PROIs) y los Convenios de Complementación Industrial (CCIs), que no han dado resultados” (Mancero Acosta, 1999, p. 80). En ambos casos la limitada información con respecto a estas políticas aplicadas en la CAN, dan a comprender que en definitiva estos proyectos y convenios no lograron aplicarse o no obtuvieron buenos resultados.

En el caso de los CCIs, se ha conocido que los gobiernos de Ecuador, Colombia y Venezuela, suscribieron el Convenio Automotor Andino en septiembre de 1999, el cual entraría en vigencia el primer día del año 2000 con una duración de diez años prorrogables,

que vendría a sustituir el acuerdo firmado en 1993. Se consideraron como objetivos principales del convenio, la promoción y el impulso del desarrollo de la industria automotriz en la subregión, así como la generación de exportaciones de bienes necesarios para este sector, la aplicación de un AEC y el aumento de la producción. Este convenio permitiría a los países de la subregión solamente importar vehículos y autopartes nuevos. Se pretendía además pasar de ser ensambladores a productores locales.

Es notorio que, en el replanteo de las políticas industriales, no se establecen mecanismos de acción de mayor importancia a las industrias incipientes, quedando estas en desventajas con las ya existentes que podían competir en el mercado tanto a nivel de la subregión como global. En este sentido, la integración en sí muestra algunos signos de desigualdad en cuando al estímulo, promoción, apoyo y colocación de las pequeñas industrias o las industrias nacientes para que éstas logren convertirse en competitivas industrias.

Es propicio observar que posteriormente a las reformas de 1989, la CAN adopta las características del nuevo regionalismo o regionalismo abierto, al adecuarse a los cambios mundiales causados por la globalización. Las características principales de la nueva integración andina modificaron los mecanismos de la integración para adaptarlos a un marco de una apertura comercial y la necesidad de suscribir acuerdos con países fuera de la subregión. Sin embargo, se puede argumentar que la nueva etapa de la CAN no cumple totalmente con los postulados del pensamiento económico neo-estructuralista de la CEPAL, en aspectos como la no participación de todo el conglomerado de las industrias, es decir, la participación de las pequeñas industrias o las nacientes en los procesos de integración, lo que no permiten un equilibrio en la distribución equitativa de los beneficios de la misma, como fue propuesto por la CEPAL. Además, el Estado prácticamente deja de tener participación en la promoción industrial y en el comercio.

En la CAN, el comercio cobra importancia y deja a un lado el aspecto industrial o la planificación de la misma que fueran capaces de aprovechar el progreso técnico, haciendo que los países de la subregión se mantengan en vía de desarrollo. Se ha logrado expandir el comercio y mejorar algunos indicadores, pero finalmente no se ha logrado avanzar en una transformación productiva. En la actualidad la CAN aún no muestra cambios sustanciales

en su estructura industrial, por lo que se puede decir que la CAN simplemente adoptó las características del nuevo regionalismo al dar énfasis al ámbito comercial.

A inicios del siglo XXI, se fueron evidenciando las limitaciones del modelo de integración abierta, pues aunque había crecido el comercio, no habían sido atacados los problemas de desigualdad, pobreza y exclusión. El recorrido ha demostrado que el Consenso de Washington planteaba mayormente las políticas económicas globales y dejaba a un lado los aspectos sociales, ambientales, etc. Esto explica porque los países que adoptaron estrictamente sus políticas terminaron en serias crisis, como el caso de Brasil en 1998 y Argentina en 2001. Una experiencia muy distinta ha sido la de algunos países de Asia, que tomaron ciertas políticas del Consenso, pero muchas otras fueron aplicadas, obteniendo resultados mucho mejores que los de América Latina. Obviamente, y en el caso específico de la integración, si bien el comercio es un aspecto sumamente importante, la importancia de la industria debe ser mayor, pues permite que los intercambios se diversifiquen y aprovechen sus ventajas tanto competitivas como comparativas.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO IV

EL MODELO DE DESARROLLO INDUSTRIAL EN EL MERCOSUR

1. El Mercado Común Del Sur (MERCOSUR)

Un antecedente directo del MERCOSUR, fueron las tentativas de cooperación e integración entre Argentina y Brasil que se impulsaron en la década del ochenta. Se trató de un proceso de integración bilateral que inician los presidentes de Argentina, Raúl Alfonsín y de Brasil, José Sarney, en la reunión cumbre que realizó en Foz de Iguazú en noviembre de 1986. En junio de ese año se suscribió el Acta para la Integración Argentino-Brasileña que constituyó la base del Programa de Integración entre ambos países, conocido como PICAB o PICE (Briceño Ruíz, 2007, p. 355). En este programa se promovió un proceso de integración sectorial, gradual y flexible mediante la firma de una serie de protocolos sobre temas como los bienes de capital, el comercio de trigo, la complementación del abastecimiento agrícola, empresas binacionales, asuntos financieros, biotecnología, desarrollo nuclear, entre otros (Moavro en Briceño Ruíz, 2007, p. 355).

En la gestación de un mercado común, se discutieron varias propuestas, se tomaron diversas decisiones, se acordaron nuevas reuniones y se evaluó la incorporación de otras naciones más allá de los acuerdos bilaterales entre Argentina y Brasil, quedando finalmente aceptados dos nuevos países como lo son Paraguay y Uruguay. En 1989, se firmó entre Argentina y Brasil un Tratado de Cooperación y Desarrollo para crear un espacio común entre ambas naciones en un período de 10 años. En una primera etapa se eliminarían las barreras arancelarias y no arancelarias de los bienes y servicios, y en una segunda etapa, se establecerían la armonización de las políticas. Posteriormente, en 1990 se firma el Acta de Buenos Aires, también suscrita por Argentina y Brasil, en la que se toma la decisión de crear un mercado común en cinco años, reduciendo el plazo de 10 años acordado en el Tratado de Cooperación.

En una reunión de Cancilleres y Ministros del área económica de Brasil, Argentina, Uruguay y Chile, que se llevó a cabo en Brasilia el 1 de agosto de 1990, se acordó crear un bloque regional integrado por cuatro países miembros, pues al final Chile decidió no

participar. Las dos naciones más grandes (Argentina y Brasil) establecieron acuerdos comerciales y comenzaron a fortalecer la cooperación política para lograr firmar en diciembre de 1991 un acuerdo para crear mercado común, que sería conocido después como Acuerdo de Complementación Económica no. 14 de la ALADI o ACE14.

Mientras Argentina y Brasil negociaban el ACE14, Uruguay planteó unirse a ese acuerdo o que se firmase un nuevo acuerdo internacional, lo cual fue considerado por los Cancilleres y Ministros de Argentina y Brasil. Paraguay fue invitado a unirse al grupo y Chile propuso la asociación, aunque luego el país decide no participar en la integración del bloque regional por considerarlo una desventaja debido a sus niveles arancelarios más bajos que los otros países. Ya para septiembre de ese mismo año, se realizó una reunión entre Argentina y Brasil y representantes de Uruguay y Paraguay, para que finalmente se fundaran las bases del acuerdo basado en la igualdad de derechos y obligaciones. Se puede interpretar que el Tratado de Asunción es una especie de réplica de los acuerdos establecidos en el Acta de Buenos Aires, pero con una ampliación en cuanto a la participación de sus miembros en el sistema de integración.

Finalmente, el 26 de marzo de 1991, a través del Tratado de Asunción firmado en la capital de Paraguay, se crea el MERCOSUR, como un desarrollo del PICAB (también conocido como PICE), del Acta de Buenos Aires y del ACE14. El Tratado de Asunción se plantea actuar en un ambiente de libre comercio, aunque se establecen ciertas condiciones en algunos sectores considerados como “estratégicos”, tales como el sector automotriz y el de azúcar, lo que permite describir al MERCOSUR como una combinación de políticas adaptada al entorno del momento de apertura comercial con algunas políticas de protección estatal.

A pesar de que con la firma de este Tratado se da inicio al MERCOSUR, no será sino hasta el 16 de diciembre de 1994 cuando en realidad el bloque adopta una personalidad jurídica e institucional como proceso de integración, a través del Protocolo de Ouro Preto y entra en acción el 15 de diciembre de 1995. El Protocolo Ouro Preto, es un Protocolo Adicional al Tratado de Asunción en el cual se establece, en su primer artículo de su primer capítulo, la modificación de la Estructura Institucional de este proceso de integración. Este

Protocolo estableció un AEC y a partir de 1995 se crea una zona libre de aranceles entre sus miembros, con algunas restricciones de una lista de productos.

Entre los principales objetivos del MERCOSUR se encuentran:

1. Establecer un mercado común en el plazo de cuatro años que incluye.
2. La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos,
3. La adopción de una política comercial exterior común.
4. La coordinación de las políticas macroeconómicas y la armonización de legislación pertinente.
5. La promoción de una inserción competitiva de sus países miembros en los mercados mundiales.
6. La promoción de economías de escalas y
7. La ampliación del comercio y las inversiones (Mendoza Álvarez, 2010, p. 223).

En la actualidad el MERCOSUR está integrado por la República Federativa de Brasil, la República de Paraguay, la República Argentina, la República Oriental de Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela como miembros plenos; el Estado Plurinacional de Bolivia como miembro pleno en el proceso de adhesión. A su vez, tiene como Estados Asociados a Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Guyana y Surinam; y como Estados observadores se encuentran Nueva Zelanda y México.

En el año 2005, Venezuela inicia las negociaciones para su ingreso al MERCOSUR como miembro pleno y en una reunión cumbre del bloque realizada en Caracas, Venezuela, en junio de 2006, se firma el Protocolo de Adhesión en el que se acepta a Venezuela como el quinto miembro pleno del bloque regional. Este convenio que tiene formalidad jurídica internacional, regula el ingreso de Venezuela a la integración, pero debía ser aprobado por los Parlamentos de los 4 fundadores del MERCOSUR. El Parlamento de la República de Paraguay se negó en sucesivas ocasiones a ratificar el Protocolo de Caracas y aceptar la incorporación de Venezuela. Luego de la destitución del Presidente en ese país, Fernando Lugo, el 22 de junio de 2012, los otros países del MERCOSUR decidieron suspender la participación de Paraguay como miembro pleno, motivado a la consideración de que ese país violó la cláusula democrática del bloque. Tras estos hechos, los países miembros logran reunirse en la ciudad de Mendoza, Argentina, para ratificar la decisión de suspender a Paraguay e incorporar plenamente a Venezuela al grupo regional. Los días 28 y 29 de junio de ese mismo año, se aprueba el mecanismo de ingreso formal de Venezuela al

MERCOSUR. Se anunció que Venezuela ingresaría el 31 de julio de 2012 en la cumbre celebrada en la ciudad de Brasilia, Brasil. Posterior a un año de su incorporación al bloque, Venezuela asume rápidamente la Presidencia del MERCOSUR.

El día 7 de diciembre de ese mismo año, Bolivia firma el Protocolo de adhesión al MERCOSUR como miembro pleno y para el año 2015 fue modificado, y con la aceptación de Paraguay, una vez que se reincorpora al bloque. Bolivia se considera como Estado parte que se encuentra en trámites para su adhesión definitiva, en el caso de cumplir con todos los procedimientos legales. Mientras tanto, Bolivia tiene derecho a voz, más no a voto en los acuerdos que se suscriban.

El 13 de julio de 2013 se elimina la suspensión que se le fue impuesta a Paraguay por cumplir con la condición democrática establecida en el Protocolo de Ushuaia. Sin embargo, Paraguay había rechazado su reincorporación hasta tanto no se le diera una formalidad jurídica sobre el ingreso de Venezuela al MERCOSUR, de acuerdo con el derecho internacional. Finalmente, en diciembre de ese año el congreso de Paraguay acepta el ingreso de Venezuela al bloque de integración subregional y se reincorpora de forma definitiva.

Justamente este aspecto democrático que se establece como una de las cláusulas fundamentales para ser miembro del acuerdo regional que fue aprobado en 1996 con la Declaración Presidencial sobre Compromiso Democrático, conocido como Protocolo de Ushuaia. Los miembros actuales del MERCOSUR han venido evaluando más recientemente la actuación de Venezuela de sí se mantiene en el bloque de integración, lo que pudiera conllevar a una posible suspensión de este país sino establece ciertos correctivos que el bloque considere por pensar que el gobierno venezolano pudiera estar violando la cláusula democrática.

2. Del Tratado De Asunción al “nuevo MERCOSUR”

Briceño Ruiz, nos señala que a pesar de las imperfecciones del MERCOSUR, este bloque regional es considerado uno de los más importantes en América Latina y que bien la ha podido clasificar en distintas fases. La primera de ellas es denominada “período de

transición” iniciado con la firma del Tratado de Asunción “a partir de la cual se perfeccionaría la zona de libre comercio y se negociaría la Unión Aduanera” (Briceño Ruiz, 2007, p. 360), esta etapa se ubica entre 1991 hasta 1994. Seguidamente, describe una segunda etapa la cual es caracterizada por grandes logros en su proceso y está comprendida en el período 1995-1998. Posteriormente, se considera la etapa que describe aquella que comienza a partir de 1999 como el inicio de un retroceso, entre los años 2007 y 2009 se ha observado un ligero crecimiento, desde entonces y hasta la presente fecha nos encontramos con recurrentes vaivenes de crecimiento y recesión.

A partir de la firma del Tratado de Asunción, el 26 de marzo de 1991 se inicia el desarrollo del MERCOSUR. En este acuerdo, se fija un programa de liberación comercial con desgravaciones progresivas, lineales y automáticas con la intención de establecer una zona de libre comercio el 31 de diciembre de 1994. Esta primera etapa fue denominada “período de transición”. Adicional a esto, el Tratado poseía diversas cláusulas programáticas relativas a la creación de una unión aduanera y a la armonización de las políticas macroeconómicas.

La estructura institucional del MERCOSUR estuvo organizada en un principio por dos órganos principales: el Consejo del Mercado Común (CMC), quien se encargaría de formular las decisiones y el segundo el Grupo del Mercado Común (GMC), encargado de formular las resoluciones.

El tratado se proponía además “la inserción competitiva de los países en los mercados mundiales, la promoción de economías de escala, la ampliación del comercio y las inversiones” (Briceño Ruiz, 2007, p. 357).

El Tratado de Asunción establece los siguientes instrumentos para alcanzar sus objetivos, que se encuentran especificados en sus anexos:

1. *El Programa de Liberación Comercial*. Este programa fue formalizado en la ALADI mediante un acuerdo de complementación económica, en el cual los Estados partes eliminaran sus gravámenes y demás restricciones a más tardar el 31 de diciembre de 1994 y Paraguay y Uruguay, lo eliminaría un año más tarde, es decir, el 31 de diciembre de 1995.

2. *Régimen General de Calificación de Origen.* Se estableció un régimen de origen para la etapa de transición, a la siguiente etapa en la cual se formaría la unión aduanera como decisión del Consejo del Mercado Común.
3. *Solución de controversias.* Se reglamentó el procedimiento de soluciones de controversias, posteriormente éste fue reemplazado por el sistema arbitral interpuesto por el Protocolo de Brasilia y por el sistema de reclamaciones dentro de la Comisión de Comercio del MERCOSUR, sistema interpuesto al anexo del Protocolo Ouro Preto.
4. *Cláusulas de salvaguardia.* Esta aplicación dejó de utilizarse hasta el fin de la etapa de transición.
5. *Subgrupos de trabajo del Grupo Mercado Común.* Aquí nacen todos los subgrupos de trabajo que integran el Órgano Ejecutivo del esquema regional, el Grupo Mercado Común y que posteriormente fueron cambiados en la etapa de la creación de la unión aduanera. Estos subgrupos estaban organizados de la siguiente manera:
 1. Asuntos Comerciales
 2. Asuntos Aduaneros
 3. Normas Técnicas
 4. Política Fiscal y Monetaria Relacionadas con el Comercio
 5. Transporte Terrestre
 6. Transporte Marítimo
 7. Política Industrial y Tecnológica
 8. Política Agrícola
 9. Política Energética
 10. Coordinación de Políticas Macroeconómicas.
 11. Relaciones Laborales, Empleo y Seguridad Social.

En el Tratado de Asunción no se estableció una adecuada planificación en cuanto a la eliminación de las barreras no arancelarias para que todos los países miembros logaran converger en una forma organizada a la fecha pautada y así poder lograr los objetivos y metas propuestos en el Tratado. Sin embargo, para 1992 se nombró a un subgrupo que se encargarían de organizar una lista de productos con barreras no arancelarias de cada país, para luego alcanzar un programa progresivo para su debida eliminación.

El AEC, debía estar listo para el 31 de diciembre de 1994. Sin embargo, tampoco se logró una coordinación y planificación para alcanzar su aplicación. En 1992 se acordó un nivel máximo de 20% arancelario que convergiría en cinco años en un AEC y un mínimo de 0%. Luego, se establecieron otros mecanismos más definitorios en cuanto a las medidas y los cronogramas para la elaboración de un AEC. No obstante, algunas naciones tuvieron discrepancias que no permitieron la elaboración definitiva de un AEC. De igual manera, se propuso la coordinación gradual y progresiva de las políticas económicas y sectoriales, “de forma que pudiera realizarse, paralelamente al programa de liberación comercial, la firma de acuerdos sectoriales, la concesión de incentivos a las exportaciones y la aprobación de normas de políticas públicas para eliminar distorsiones a la competitividad” (Briceño Ruiz, 2007, p. 359).

Una vez que finaliza este proceso y se alcanza una zona de libre comercio, se mejora el proceso de integración del MERCOSUR. Esto ocurre en diciembre de 1994 en la Cumbre de Ouro Preto, en el que se retomó la discusión sobre el AEC y se rediseñó la estructura institucional. En este último aspecto, en el Protocolo de Ouro Preto se adopta una nueva estructura institucional que cuenta con los siguientes órganos:

- I. El Consejo de Mercado Común (CMC): es el órgano superior del Mercosur al cual corresponde dirigir la política del proceso de integración y la toma de decisiones. Este órgano está integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores y por los distintos Ministros de Economía de los países miembros.
- II. El Grupo Mercado Común (GMC): es el órgano ejecutivo, y está constituido por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por país, que serán

nombrados por los presidentes de cada país. Este grupo además estará coordinado por cada uno de los Ministerios de Relaciones Exteriores.

III. La Comisión del Comercio del MERCOSUR (CCM): es el órgano encargado de asistir al Grupo Mercado Común al cual le corresponde vigilar el cumplimiento de los instrumentos de la política comercial que se acuerden por los países para el funcionamiento de la unión aduanera y todos los aspectos relacionados a ello. Al igual que el Grupo Mercado Común, está formado por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por país. Este grupo además estará coordinado por cada uno de los Ministerios de Relaciones Exteriores.

IV. La Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC): es el órgano que representa a los Parlamentos de los países miembros y estará integrado por igual número de parlamentarios representantes de los Estados Partes.

V. El Foro Consultivo Económico-Social (FCES): representa a los sectores económicos y sociales y se integrará por igual número de representantes de cada país miembro.

VI. La Secretaría Administrativa del MERCOSUR (SAM): es un órgano de apoyo operativo, que prestará sus servicios a los demás órganos. La Secretaría estará bajo la responsabilidad de un Director, que deberá poseer la nacionalidad de cualquiera de los países miembros y debe ser elegido por el GMC y designado por el CMC. Durará dos años en el cargo y no se le permite la reelección.

En el aspecto industrial, el MERCOSUR no “previó política alguna para promover una estrategia industrial conjunta y, en vez de ello, el asunto continuó siendo parte de la política económica nacional” (Briceño Ruiz, 2011, p. 145). Solo se conoce que a través de los Subgrupos de trabajo del GMC, específicamente en el subgrupo número siete que se refiere a la Política Industrial y Tecnología creado a partir del Tratado de Asunción, se trató de avanzar en la construcción de una política industrial de integración, pero no lograrían una

consolidación sustancial. Este subgrupo permitiría fortalecer la competitividad industrial, atrayendo inversiones y reforzando un espacio de cooperación entre las naciones, para lograr una mayor participación en la región y alcanzar la promoción de exportaciones. En el año 2000, “el subgrupo comienza a tratar temas relativos de propiedad intelectual (en una Comisión específica), a protocolos de marcas y denominación de origen y al desarrollo de un programa de proveedores” (Balbo, 2007, p. 7). En forma general, éste subgrupo no tuvo mayores resultados por presentar ciertas limitaciones en el aspecto económico, ya que sus instituciones no poseían fuentes de financiamiento, pues eran los propios Estados los que financiaban sus reuniones y proyectos específicos de trabajo. Por otro lado, estuvo ausente el elemento político, que es necesario en los acuerdos diplomáticos pues permiten generar un ambiente propicio para el impulso de estrategias del sector industrial y además por ser los actores políticos los encargados de los entes institucionales.

En la decisión no. 23/02 del CMC se aprueba que a nivel sectorial se acudirá al Programa de los Foros de Competitividad de las Cadenas Productivas del MERCOSUR, en el cual se encuentra en desarrollo de un Foro de Competitividad de Madera y Muebles. “Se identificaron distintas cadenas de valor a nivel regional: la de madera y muebles, la de turismo, la audiovisual y la agropecuaria; pero la que más avanzó fue la primera” (Botto, 2013, p. 20). Pronto estos resultados se verían afectados por las asimetrías existentes entre los socios, pues Brasil tomaba mayor ventaja que Argentina en el foro de madera y muebles debido a sus experiencias previas. Por otro lado, Paraguay y Uruguay optaron por avanzar en los aspectos internos de cada país. Mientras que la participación privada disminuyó su actuación debido al peso del Estado que se fueron excluyendo.

El MERCOSUR a su vez, aprobó la creación de nuevos Foros de Competitividad que se requieran por sector, ya sea horizontal de la integración o vertical en cuanto a las cadenas de valor. En realidad, el objetivo que se busca de los Foros de Competitividad es “la participación y el consenso. Los Foros no son en absoluto ámbitos dirigistas, sino todo lo contrario, son un instrumento de participación de todos los sectores (privados y públicos) y de todos los países en la discusión y construcción de consensos” (Secretaría del MERCOSUR, Informe Técnico no. 017/06, 2006, p. 17-18).

En el período 2004 y 2006 se comienza a hablar de un MERCOSUR renovado o un “nuevo MERCOSUR”, es decir, uno que se preocupe por los aspectos políticos, sociales y productivos, dentro de los cuales adquirió relevancia el tema de la integración productiva. Ya en año 2006 se “creó el germen de una política industrial del MERCOSUR, mediante la firma del Mecanismo de Adaptación Competitiva, Integración Productiva y Expansión Equilibrada de Comercio (MAC)” (Briceño Ruiz, 2011, p. 146). Así mismo, se creó el Fondo para la Convergencia Estructural Económica del MERCOSUR (FOCEM), que serviría de apoyo financiero y los recursos económicos para los países de menor tamaño del bloque. Los recursos serían proporcionados por todos los países miembros, para luego ser distribuidos según el tamaño de sus economías y de este modo reducir las desigualdades en la región. En este sentido, se crearon cuatro programas que fueron, “Programa de Convergencia Estructural, el Programa de Desarrollo de la Competitividad, el Programa de Cohesión Social y el Programa de Fortalecimiento de la Estructura Institucional y del Proceso de Integración” (Briceño Ruiz, 2011, p. 146-147).

En el denominado “nuevo MERCOSUR” que se desarrolla durante los gobiernos de Luiz Inácio Lula da Silva y Néstor Kirchner, se adopta un Programa de Integración Productiva (PIP) en el año 2008, y se aprueba un fondo de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), con la perspectiva de eliminar las asimetrías productivas con la creación del FOCEM. Este bloque regional pasa entonces a combinar los elementos comerciales y estratégicos, con importantes elementos de carácter social y un reciente espacio productivo.

En el 2008, el CMC a través de la decisión no. 12/18 decide aprobar el PIP en su artículo primero y en su artículo segundo crea el Grupo de Integración Productiva (GIP), dependiente del GMC, que se encargaría de coordinar y aplicar el PIP. Estos renovados cambios, giran hacia políticas combinadas de organización productiva, inserción en el mercado y aspectos tanto políticos como sociales. El objetivo principal del PIP es promover la creación de cadenas productivas entre las empresas pertenecientes a países del MERCOSUR y especialmente la integración en las cadenas productivas de PYMES y de las empresas de menor tamaño económico de los países del bloque, con la intención de penetrar al proceso de integración regional y así aumentar la productividad.

A pesar de estas nuevas políticas y dimensiones del proceso de integración del MERCOSUR, hacen comprender que, en la actualidad, el MERCOSUR ha mostrado signos de estancamiento o de retrocesos, ya que los Presidentes de las naciones han tratado de girar la dirección de este proceso hacia fines más políticos que económicos. Este hecho pronto pudiera estar marcando un nuevo ritmo, pues los acontecimientos políticos recientes en la región parecieran indicar una nueva etapa que aún es incertidumbre, pues a ciencia cierta no sabemos si estos cambios permitirán mejorar el proceso de integración y si conllevará a cambios sustanciales en los acuerdos.

3. Los Programas de Integración Productiva (PIP)

Está claro que el tema industrial y su relación con la integración regional está de nuevo presente en los debates en América Latina. La CEPAL plantea una política industrial como una propuesta asociada al cambio estructural para alcanzar mayores niveles de productividad y lograr una mejor calidad de inserción en la economía internacional, con innovaciones, nuevas tecnologías, etc. Parte de esa política industrial va orientada a la promoción de cadenas de valor, clusters, centros tecnológicos, entre otros. La CEPAL (2014) propone:

La posibilidad de dar los primeros pasos en la gestación de políticas industriales con algunos componentes plurinacionales, es decir, compartidos por varios países. Sobre la base de estudios en que se detecten sectores o actividades productivas con potencial competitivo en el comercio intra-industrial o en cadenas de valor plurinacionales, sería posible hacer converger en las respectivas empresas una batería de iniciativas en diversas áreas críticas (CEPAL, 2014, p. 71).

Un ejemplo de este renovado interés en estrategias de desarrollo industrial y su vinculación con la integración económica es el Programa de Integración Productiva del MERCOSUR, que tiene como propósito “lograr el desarrollo conjunto de nuevas ventajas competitivas basados en la complementación entre los países miembros y profundizando la especialización intrasectorial. También otorga importancia a la integración de las PYMES en general y de las empresas de las economías pequeñas en particular, a procesos productivos regionales, intentando reasignar recursos productivos para lograr sus objetivos”

(SELA, 2012, p. 20). “De esta forma, la política regional debería enfocarse no sólo en la reducción de los costos de transacción; la coordinación de la provisión de bienes públicos regionales sino también en programas específicos para generar cadenas regionales de valor en ciertos sectores específicos” (SELA, 2012, p. 20).

Con esta estrategia se sustituye al Estado como actor central y destaca “la necesidad de la pluralidad de instituciones locales y federales trabajando juntas en un enfoque no dirigista. Sin embargo, dado que el Estado continúa siendo el principal coordinador y regulador de la actividad económica, es fundamental su voluntad política por participar y coadyuvar para que esta política sea una realidad” (SELA, 2012, p. 25). Estas políticas implican una mayor cooperación entre el sector público y privado para aumentar la competitividad de las empresas. En este sentido, “varios países están realizando esfuerzos para integrar a los países de la región a las cadenas globales de valor” (SELA, 2012, p. 25).

En el MERCOSUR se discute una estrategia que “impulsa una política de complementación y especialización intrasectorial, de incremento de la eficiencia en las actividades ya instaladas, y la diversificación a segmentos de mayor valor agregado para mejorar la inserción regional en las cadenas internacionales de valor” (Kreckler, 2010, p. 41). Es decir, que “los países van a estar fuertemente determinados por la cadena de valor que incorporen y por el grado de investigación y desarrollo que consigan, en un mundo donde esa investigación y desarrollo implica fuertes inversiones, pero tiene también fuertes economías de escala” (Kreimerman, 2010, p. 43).

“Una integración productiva en el MERCOSUR también supone el desarrollo o conjunto de ventajas competitivas intrabloque, de forma que una internacionalización de empresas constituya un mecanismo eficaz para la reducción de las asimetrías regionales y el desarrollo de cadenas productivas, involucrando pequeñas y medianas empresas locales” (Barral y Cervieri traducido, 2010, p. 51).

Según Felletti (2010), para alcanzar avances en la integración productiva es necesario desarrollar y aplicar las siguientes políticas:

A. Coordinar las agendas nacionales con objetivos regionales para elaborar un diagnóstico sobre la situación de las principales cadenas de valor y así diseñar un plan común.

- B. Trabajar en el diseño y la instrumentación de herramientas de apoyo para proyectos regionales (sobre todo en aquellos orientados a fortalecer cadenas de valor).
- C. Comprometer al sector privado en asumir un compromiso para la integración productiva nacional y regional.
- D. Procurar la participación del entramado PYME y mejorar la interrelación entre empresas, tanto en términos comerciales como por medio de acciones de capacitación, innovación e investigación, entre otras.
- E. Vincular gradualmente las cadenas industriales existentes en el MERCOSUR para mejorar el acceso al conocimiento, a los mercados y a las normas de calidad (Felletti, 2010, p. 55).

Se considera como punto clave para la lograr la integración productiva de forma cooperativa y eficiente “el desarrollo de redes de abastecimiento donde las partes, piezas o componentes fabricados por la región puedan abastecer a varias líneas de bienes finales de diversas empresas” (Bianchi, 2010, p. 61). Algunas de las consideraciones claves para lograr los objetivos planteados de integración a través de cadenas de valor, cluster, etc., será con la aplicación de “una acción política muy fuerte, acciones y políticas comunes, para apoyar la formación y consolidación de estas cadenas de valor regionales” (Hiratuka traducido, 2012, p. 123).

Para Porta, la integración productiva es “un proceso de creación de nuevas ventajas competitivas, tales que permitan a todos los países tener un escalamiento productivo dentro del espacio regional y eventualmente también en las relaciones con terceros” (Porta, 2010, p. 150). Las contribuciones conceptuales elaboradas por el Programa de Integración Productiva y PYMES de la Dirección Nacional MERCOSUR de la Subsecretaría de Integración Económica Latinoamericana MERCOSUR y de la Cancillería Argentina, a cargo de Julián Benítez, y que fueron presentadas en el primer Taller Regional para el Fortalecimiento de la Participación Social en el MERCOSUR (2014), señala que los objetivos específicos del PIP son los siguientes:

- A. Sensibilizar al conjunto de actores regionales sobre los beneficios de la integración productiva.
- B. Promover una mayor asociatividad empresarial y avanzar más allá de la integración comercial.
- C. Identificar necesidades de herramientas y servicios de apoyo para PyMEs.

- D. Contribuir al desarrollo de PyMEs proveedoras de grandes empresas regionales.
- E. Estimular el desarrollo de *joint ventures*, clusters, redes de proveedores, consorcios de exportación, etc.
- F. Mejorar las condiciones de circulación de los bienes involucrados en proyectos regionales.
- G. Impulsar la creación de instrumentos financieros para proyectos de integración productiva.
- H. Promover un marco normativo regional que facilite el desarrollo de empresas binacionales (Informe de la Unidad de Apoyo a la Participación Social UPS-MERCOSUR, 2014, p. 94).

El Programa de Integración Productiva creado en el MERCOSUR también tiene como propósito a nivel horizontal: el apoyo de las pequeñas y medianas empresas en iniciativas de integración productiva, la creación de una red MERCOSUR con entidades de apoyo tecnológico a las empresas con la intención de crear mejores condiciones en la innovación y tecnologías, capacitar al recurso humano en todos los países miembros mediante la divulgación, análisis, foros, etc., articulación de propuestas de otras entidades del MERCOSUR, a su vez, la creación de un Observatorio Regional Permanente sobre Integración Productiva en el MERCOSUR, así como también la creación de medidas para abordar las dificultades que se generen y contar con el financiamiento y cooperación. En el caso del Observatorio Regional Permanente se contará con herramientas necesarias que permita la elaboración de diagnósticos sectoriales a nivel regional, para conocer: información geográfica, diseño de indicadores de medición y la elaboración de informes frecuentes de avances.

Por la vía del financiamiento y la cooperación se busca apoyar los proyectos para las empresas de las economías de menor tamaño, así como la creación del FOCEM, el Fondo de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas involucradas en iniciativas de integración productiva y otros mecanismos de financiamiento y cooperación. En cuanto al nivel sectorial se desarrollarán los foros de competitividad por sector de actividad y la creación de iniciativas sectoriales de integración productiva.

Muchas de estas definiciones descrita por distintos expertos en la materia coinciden en la necesidad de promover la integración económica, apoyar políticas que sean comunes, que los gobiernos actúen en forma coordinada y similar para establecer los mecanismos

necesarios y la participación de todos los países que conforman un bloque regional y cuyo resultado sea la reducción de las asimetrías existentes.

4. Las Cadenas de Valor

Michael Porter, reconocido por tratar temas de estrategias de negocios con enfoques sociales, introduce en los aspectos de industrias, compañías, empresas, etc., los conceptos de cadenas de valor, clusters, entre otros, como parte de la elaboración de una tarea que contenga valor compartido y social. “Los términos cadena de valor, cadena productiva o cadena de proveedores son conceptos analíticos utilizados para estudiar los procesos centrales y el conjunto de actividades que intervienen en la creación, producción, entrega de un producto o servicio al consumidor final, así como otros procesos como los servicios postventa y el desecho/reciclaje del producto, después de ser consumido” (SELA, 2012, p. 26). Las cadenas de valor, describe el proceso de actividades que lleva a cabo una empresa que añade valor a un bien o servicio. Es una forma de planificación estratégica que al incorporar valor, a su vez debe reducir los costos de producción para lograr generar ventajas competitivas y sus actividades deben ser variadas y complementarias.

Autores como Kosacoff y López, señalan que “una mayor participación de las empresas locales en cadenas de valor nacionales, regionales y globales, posibilita aumentar su productividad y escalar su contribución en la actual división internacional del trabajo de la economía mundial” (Kosacoff y López en Padilla Pérez, 2014, p. 78). Estas cadenas de valor permiten hacer el uso eficiente en la utilización de las materias primas, el establecimiento de adecuadas relaciones empresariales tanto públicas como privadas, la participación de pequeñas empresas que no queden excluidas de los procesos productivos, etc. y esto se puede realizar a través de la división del trabajo que busca la efectividad en términos de producción, así como la simplificación de tiempo en donde la elaboración de algún bien específico se haga en las mejores condiciones en sus diferentes procesos para alcanzar ventajas competitivas.

Desde el inicio de la historia económica se estudia el comportamiento e importancia en la división del trabajo. Entre los más destacados pensadores está Adam Smith, quien en un

análisis que realiza en pleno surgimiento de la Revolución Industrial en Inglaterra y que presenta en una de sus publicaciones en 1776, en el libro titulado *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, explica la importancia de la división del trabajo y en su primer capítulo describe que “la división del trabajo es causa principal de la expansión de su eficiencia” (Smith, 1981, p. 7). Posteriormente estas teorías han evolucionado con los aportes realizados por Frederick Taylor y Henry Ford, lo que hoy conocemos como el Taylorismo y el Fordismo, el cual Taylor consideraba la necesidad de la organización del trabajo para evitar el trabajo ineficiente, la selección y entrenamiento del trabajador para ubicarlos según sus capacidades y la responsabilidad y especialización de los directivos en la planeación del trabajo, en el cual justamente los gerentes o encargados de la organización serían los facultados de planificar y organizar el trabajo mental y el trabajo manual para una adecuada organización. Ford incorpora en la observación que hace con respecto a la división del trabajo los elementos de intensificación que permitirá disminuir los tiempos de trabajo en la utilización de equipos y materias primas, así como la economicidad que permitirá reducir el volumen de existencia de materias primas en la transformación y la productividad que permitirá aumentar la producción mediante la especialización y la línea de montaje.

Con estos aportes pudiéramos decir que el MERCOSUR trata de buscar la eficiencia mediante la aplicación de un conjunto de medidas para que a través de la división del trabajo y por etapas pudieran crearse cadenas de valor de las que varios países de la región formen y sean parte de un proceso productivo de su especialización, en el cual todos participen y desarrollen ventajas competitivas según su actividad. A su vez, permite integrar a las pequeñas empresas como parte de la producción y de la transformación de bienes más complejos en su innovación. Así, “una cadena de valor comprende toda la variedad de actividades que se requieren para que un producto o servicio transite a través de las diferentes etapas de producción, desde su concepción hasta su entrega a los consumidores y la disposición final después de su uso” (Kaplinsky y Morris en Padilla Pérez, 2014, p. 80).

Todas y cada una de las etapas de las cadenas de valor son denominadas “eslabones” y estos eslabones variaran según la actividad que desarrolle el tipo de industria. También

existen las cadenas globales de valor, que se refieren a la producción de modo nacional entre países a nivel mundial. Las cadenas globales de valor son procesos mucho más complejos ya que los distintos eslabones se sitúan en diversos lugares geográficos, por lo que se explica que existen “cuatro dimensiones clave en una cadena global de valor: la estructura de insumo-producto, la cobertura geográfica, la gobernanza y el marco institucional” (Gereffi en Padilla Pérez, 2014, p. 80).

De esta manera, “las nuevas formas de organización de la producción en cadenas de valor inducen procesos de segmentación, estimulando el comercio de bienes intermedios y el comercio intraindustrial como rasgos típicos de la complementariedad productiva” (CEPAL, 2014, p. 68). Estos nuevos conceptos de integración que se fundamentan en la competitividad de cadenas de valor, permitirá a la región ejercer “un rol más destacado a los temas de integración en la base productiva, impulsando cadenas de valor regionales o subregionales” (CEPAL, 2014, p. 111). A su vez, “las posibilidades de diversificar la estructura productiva y exportadora de la región están estrechamente ligadas a las perspectivas de su proceso de integración” (CEPAL, 2014, p. 111).

Es por ello que se busca “desarrollar políticas industriales que apoyen la productividad y la innovación. Este es el vínculo clave entre las políticas nacionales y las de integración” (CEPAL, 2014, p. 111). “En suma, la política industrial aparece como un eje destacado de la renovación del proceso de integración. El desafío es construir conjuntamente capacidades productivas y tecnológicas donde hoy no existen. Sobre esa base se podría dinamizar el comercio intrarregional y sobre todo el intraindustrial, que es el que está asociado más directamente con las cadenas de valor” (CEPAL, 2014, p. 112).

5. Los Clusters

Es conocido que en el inicio del estudio de las aglomeraciones en la actividad económica, y sobre todo de los sectores industriales, tiene más de un siglo y que han sido analizados por Alfred Marshall, pero tuvo mayor relevancia a finales del siglo pasado, a través de los aportes de Michael Porter. El término clusters se conoce en el área tecnológica e informática, para describe a celdas o pequeños cajones que trabajan independiente y a la

vez agrupadas para almacenar información total o parcial. Éste término es actualmente utilizado con el mismo significado, pero en los aspectos de organizaciones de empresas o grupos de ellas que interactúan independientemente o entre sí, para completar un proceso productivo.

Para Porter, los clusters “son aglomeraciones de empresas que compiten entre sí pero también mantienen relaciones cooperativas que permiten la socialización de algunas externalidades” (SELA, 2012, p. 21). Las características principales de los clusters son aquellos grupos de empresas o conglomerados que se encuentran situados en una misma región geográfica, que surgen espontáneamente, comparten culturas y que compiten entre sí, pero a su vez pueden participar en redes de apoyo. Los clusters también están “caracterizados por la concentración de empresas, instituciones y demás agentes, relacionados entre sí por un mercado o producto, en una zona geográfica relativamente definida que abarca distintos países socios del regionalismo” (Botto, 2013, p. 6). El análisis de los clusters de diferentes sectores situados en distintos ámbitos geográficos sugiere que “el éxito competitivo de un conjunto de firmas que son exitosas y que están próximas geográficamente no depende sólo de las capacidades gerenciales sino del entorno en el que están operando” (Porter citado en, Mitnik y Magnano, 2011, p. 51).

Entre las características principales que ha definido Porter sobre los clusters, son las siguientes:

- i) dominan el mapa industrial del mundo;
- ii) están definidos por relaciones, no por membresía y sus límites espaciales son variables y porosos;
- iii) representan una forma organizacional robusta que ofrece ventajas en eficiencia, eficacia y flexibilidad;
- iv) encarnan una situación paradójica al mostrar que la ventaja competitiva duradera reside, en una economía global, en aspectos locales (conocimiento, relaciones, motivación) que los rivales no pueden igualar;
- v) desafían la sabiduría tradicional acerca de cómo debe configurarse una empresa, cómo pueden contribuir instituciones tales como las universidades a su éxito competitivo y cómo pueden los gobiernos promover el desarrollo económico y la prosperidad;
- vi) mitigan los problemas ocasionados por las relaciones de mercado sin imponer relaciones jerárquicas o desafíos gerenciales para crear o mantener relaciones formales tales como redes, alianzas o sociedades;

- vii) son habitualmente interdependientes y tienen superposiciones entre las empresas que los integran (Porter citado en Mitnik y Magnano, 2011, p. 51-52).

En el MERCOSUR, como parte de sus nuevas políticas de industrialización surgen los clusters, que constituyen “una vía para que las empresas que los integran, puedan desarrollar ventajas competitivas que faciliten su inserción en los mercados internacionales”. Las empresas y los clusters están crecientemente integrados en cadenas de valor que frecuentemente operan a través de diferentes países” (Garbarino, Jung y Plottier, 2008, p. 12). Los clusters establecen redes de tecnologías, que les permiten interactuar a través de las empresas de cooperación.

Para que este proceso se pueda concretar, se requiere la reducción o eliminación de barreras arancelarias. Esto permitirá minimizar los costos de transacción, que permita incrementar el intercambio de bienes y servicios y posibilita la integración de los países socios actuando en el proceso de fabricación con algunos insumos o componentes que promuevan el desarrollo conjunto.

Estas nuevas modalidades de políticas industriales y cualquier otro instrumento que proponga el MERCOSUR tiene como objetivo alcanzar la mayor participación posible de empresas o grupos de ellas (sean públicas o privadas), con la finalidad que puedan alcanzar economías de escala. Es por eso que los Estados partes que integran este bloque subregional deberían apoyar a través de financiamientos y estímulos para que estos nuevos programa y proyecto logren formar parte de un proceso de relanzamiento de la política industrial en el MERCOSUR. En otras palabras, el bloque debería tratar de converger sus políticas industriales para superar las asimetrías existentes.

Finalmente, al hacer el análisis comparativo, se debe señalar que el MERCOSUR, a pesar de que se inició en la etapa del nuevo regionalismo con la apertura comercial como su principal característica, desde 2003 ha girado hacia la etapa del llamado regionalismo post-liberal, ya que ha promocionado cambios hacia políticas de corte social, como por ejemplo en los asuntos laborales, seguridad social, entre otros aspectos, con un fuerte protagonismo político en sus acuerdos y hacia políticas industriales. En último aspecto, se hicieron

propuestas renovadoras en cuanto a la organización industrial y participación de los diversos agentes económicos. Sin embargo, encontramos que aunque muchas de estas ideas han sido importantes, los resultados no han sido concretos, ya que son aspectos que se dilatan en el tiempo con la creación de políticas, en la discusión de las propuestas, en establecer los acuerdos entre las partes, en la aprobación definitiva y al final en la ejecución de las mismas y más aún en el cumplimiento de los acuerdos. Son pues procesos complejos que involucran acuerdos no solo económicos, sino también políticos y sociales, pero que la realidad ha demostrado que se mantiene más en el discurso que en la acción.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO V

LA PARTICIPACIÓN DE VENEZUELA EN LOS PROGRAMAS INDUSTRIALES DEL GRAN/CAN Y EL MERCOSUR

1. Las Políticas Industriales y de Integración de Venezuela

1.1 El desarrollo Industrial de Venezuela

Venezuela es conocida en sus primeras etapas del siglo XX, como un país retrasado en muchos aspectos, sin poder enfrentar el progreso técnico y desarrollo económico y social de la nación. Asdrúbal Baptista ha descrito a Venezuela como un país “sumido en la más absoluta miseria. Por décadas sinfín los vaivenes de la producción agropecuaria han sometido a sus pobladores a una sucesión de altibajos materiales dentro de los más rígidos límites de una pobreza insuperable” (Baptista, 1984, p. 21), pero luego de 1920 con la aparición del petróleo, que transformaría la estructura económica del país y convierte a la Venezuela agraria y rural a una urbana, prácticamente dependiente netamente de sus hidrocarburos. Por supuesto, con ello se producen cambios en la demografía debido a las migraciones del campo a la ciudad en busca de una mejor calidad de vida, ya que con la aparición del petróleo y las primeras empresas transnacionales, la población busca obtener un mejor salario y con esto se inicia la urbanización en forma no planificada.

Con la industria petrolera en manos de extranjeros, se tecnificaría y enseñaría a los venezolanos a trabajar en esta actividad, que si bien aportaba significativas ganancias en el Producto Interno Bruto (PIB), así como en la modernización del país, también lo haría muy dependiente de ella, tanto así que no permitió el desarrollo suficiente o eficiente en otras actividades industriales y agrícolas. Una de las consecuencias fue que Venezuela se fue convirtiendo en un país altamente consumidor de productos provenientes del mercado internacional.

Las ideas Prebisch-CEPAL que se comienzan a desarrollar en América Latina, son oportunas para un país como Venezuela, en la búsqueda de su autosuficiencia industrial a lo interno y de integrarse con la región andina, para alcanzar objetivos de desarrollo regional. En los años 50, Venezuela comienza una importante transformación industrial, “a pesar de

que no se implementaron políticas específicas para fomentar su desarrollo. Era consecuencia de la creciente disposición sobre la renta petrolera, por un lado, y la afluencia de capitales extranjeros que encontraban en el país un mercado interesante para sus productos” (Melcher, 1995, p. 70). Las primeras industrias que habían sido consolidadas en el período de la dictadura de Marcos Pérez Jiménez, que se consideraba, tenía ciertos rasgos del modelo de sustitución de importaciones en su primera etapa.

La primera industria del Estado fue, la de la construcción. Esta industria vendría a modernizar a Venezuela con la expansión urbana, obras públicas de gran envergadura, vías de comunicación, etc. De igual forma aparecen las primeras industrias manufactureras, pero en un estilo más artesanal, en una combinación de capital nacional con capital extranjero. A partir de 1952, el gobierno, otorgaba bajos aranceles para la importación de bienes de capital, adquiriendo así, equipos y tecnologías, creando las industrias livianas.

Las industrias básicas como la petroquímica y la siderúrgica, que eran empresas de capital foráneo, tenían como objetivo cubrir la demanda interna y exportar productos. “La fundación de una planta petroquímica, de capital estatal, obedeció a fines militares, para la producción de explosivos principalmente. No alcanzó una expansión considerable, en gran parte por razones de competencia externa y desorden administrativo. Después de 1946, dos grandes empresas, de hierro y acero, norteamericanas adquirieron concesiones de mineral de hierro en el Oriente del país, destinando el material a la exportación” (Melcher, 1995, p. 72). En un principio no se logra concretar, la industria siderúrgica como parte del Estado, sino hasta después de 1955 es cuando se logra fundar la primera industria siderúrgica del Estado, pero su producción se iniciará en el período democrático que viviría el país. También tuvo importancia en esta época la agricultura moderna y la agroindustria con la implementación de nuevas técnicas, máquinas, herramientas, etc. sobre todo para satisfacer el mercado interno.

En 1958-1964, Venezuela comenzaba a vivir los inicios de un período democrático con la llegada al poder de Rómulo Betancourt apoyado por el partido Acción Democrática (AD). En esta etapa América Latina comenzaba a gestar la propuesta de sustituir importaciones, aunque durante este período presidencial no se logran insertar aún en un proceso de integración subregional, por las implicaciones que tenía el fortalecimiento de la

democracia y los ajustes que en ella debía tener como la primera constitución de la República en 1961. Sin embargo, Betancourt si propone la industrialización por sustitución de importaciones a un nivel nacional y una reforma agraria, destinando parte del presupuesto nacional a otorgar apoyo financiero para la instalación de fábricas industriales en todo el país, en las áreas básicas como el calzado, textil, y para el ensamble de automóviles y de electrodomésticos. “Los créditos iban acompañados por decretos de protección contra las importaciones en el ramo, por medio de prohibición total o por cupos, o por altos, aranceles protectores (que sólo podían aplicarse a pocas importaciones, por la existencia del Tratado de Reciprocidad Comercial con los EUA (Estados Unidos de América) y su extensión a otras naciones” (Melcher, 1995, p. 75). Estas industrias lograron crecer significativamente, pero su expansión no fue más allá que las industrias tradicionales.

Entre 1959 y 1960, “se impusieron medidas restrictivas, tales como: el control de cambio y suspensión de las garantías, por otra parte, la recesión económica fue atacada mediante estímulos al sector construcción, protección a las inversiones extranjeras, industrialización y la disminución de las importaciones” (Aveledo citado en Chiquito y Angulo, 2013, p. 78). A pesar de ello en sus dos últimos años la economía logró recuperarse ya que “crece el apoyo al gobierno, producto de la reforma agraria (reparto de tierras a campesinos), el impulso de la industria nacional, así como las medidas en materia petrolera que adopta Betancourt, lo que se manifiesta en el cambio del régimen de concesiones a las empresas extranjeras” (Nieto citado en Chiquito y Angulo, 2013, p. 78).

Para el periodo 1964-1969, Raúl Leoni igualmente miembro del partido Acción Democrática, asume la presidencia de Venezuela. En esta etapa se comienza a evidenciar las intenciones de Venezuela de pertenecer a un bloque regional formado por los países andinos, pues el país participó desde 1965 en todas las negociaciones hasta la firma del Acuerdo de Cartagena en 1969. Este período también se conoce como una etapa de pacificación en el país con la participación de los distintos partidos e ideologías existentes.

En el período comprendido entre 1965-1970, “Venezuela pasó, al igual que sus demás vecinos, por un período exitoso en la primera etapa de la sustitución de importaciones, con un crecimiento anual de 6,1% por año, con tasas de inflación de 3,3% y con ratios de

inversión y de coeficiente de formación bruta de capital fijo que llegaron hasta el 25% del PIB” (Rossi, 2000, p. 134).

Entre 1969-1974 es Presidente de Venezuela, Rafael Calderas por el partido Social Cristiano COPEI. En esta etapa es cuando finalmente Venezuela firma el primer acuerdo de integración económica con la adhesión al Pacto Andino en 1973 y comienza a establecer las primeras negociaciones en el Acuerdo de Cartagena. En la década de los 70, Venezuela tuvo un “crecimiento económico promedio anual de 5,0%, pero con esto sólo llegó de penúltimo en la región andina y por debajo del promedio latinoamericano de 6,5%” (Rossi, 2000, p. 134). El crecimiento se extendió hasta los años 70, con una expansión industrial significativa en que lograba sustituir los bienes básicos de consumo, pero posteriormente a esa fecha, hubo un decrecimiento económico, producto de la baja en los precios del petróleo que inmediatamente se hace sentir en el sector industrial. Posteriormente esta variación se llega a revertir a favor de un nuevo crecimiento económico con el alza de los precios petroleros en 1973.

Carlos Andrés Pérez es electo por el partido Acción Democrática para el periodo 1974-1979. En esta época es que se comienzan a revisar las políticas industriales en la cual Venezuela participaría en el Acuerdo, ya que con el ingreso tardío de Venezuela al GRAN, se modificaron las negociaciones en el sector Petroquímico, siendo éstos aprobados en 1975 con los productos que se les fueron asignados a Venezuela como miembro del bloque y que fueron descritos anteriormente. En esta etapa, Venezuela se ve favorecida por los enormes ingresos provenientes del petróleo que daría paso a la segunda fase de la sustitución de importaciones, en la cual se destinarían recursos a industrias básicas estatales. Para 1974, se nacionalizaron las industrias de hierro y para 1975 la industria de petróleo. Como señala Melcher (1995):

Se extendió, a muy alto costo, la Siderúrgica, por la incorporación de nuevas líneas de producción (laminados, etc.); se aumentó enormemente la capacidad de creación de electricidad por la ampliación de la represa del Guirí, y esto sirvió de infraestructura para la instalación de grandes empresas de aluminio, primero en base de bauxita importada desde Guyana, y posteriormente utilizando materia prima nacional. De esta manera creció el complejo de industrias básicas en el Oriente del país, bajo la administración de *holding* estatal Corporación Venezolana de Guayana (CVG). A pesar del aumento del consumo de estos materiales por las

industrias nacionales, la producción principal de las empresas es canalizada hacia la exportación (Melcher, 1995, p. 77).

Luego se instalaron empresas de petroquímica, para la elaboración de materia prima nacional y exportar productos con incorporación de valor agregado, pero no se produjo una mejora en la eficiencia para lograr alcanzar los objetivos planteados. El financiamiento a estos proyectos se realizó a través de préstamos externos que se consideraba podían ser pagados con los altos ingresos provenientes del petróleo y de la producción de las empresas instaladas. Además, parte de esos recursos se destinaron para préstamos o subsidios a países de América Latina y así tratar de ser el país con mayor influencia en la región. La consecuencia de esta política, trajo consigo un gran endeudamiento que afectaría la economía desde 1982.

Estas políticas industriales se desarrollan en un periodo de importantes cambios para el país. Una de ellas es la nacionalización petrolera. Antes de ésta las empresas extranjeras en vista de que no serían renovadas las concesiones otorgadas según la ley decretada en 1972, decidieron no invertir más en las instalaciones. Esto repercutió en la industria petrolera nacional, aunque el alza de los precios se mantenía debido a la política de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

1.2 La política de integración en el contexto de la política exterior de Venezuela

Durante los tres primeros periodos presidenciales democráticos, la política exterior venezolana se caracterizó por el fortalecimiento de la democracia y por la defensa del interés nacional mediante mecanismos como la doctrina de Betancourt y la diversificación ideológica propuesta por Caldera³. El primer periodo presidencial de Carlos Andrés Pérez se caracteriza por una dinámica variada que ubica a Venezuela en el escenario internacional con un nuevo esquema que le permite relacionarse con otras economías vecinas. Su política exterior se caracterizaba por la variedad ideológica, la autonomía y la integración, opuesta a la doctrina de Rómulo Betancourt. Aunque ambos pertenecían a un mismo partido político,

³ La doctrina de Rómulo Betancourt, se caracterizaba por ser nacionalista, sin relaciones con gobiernos provenientes de golpes de Estado o dictatoriales. La doctrina de Rafael Calderas, se caracteriza por ser un gobierno de inclusión o mixto, de relaciones con gobiernos democráticos y no democráticos.

es Carlos Andrés Pérez quien rompe con la Doctrina Betancourt, que consistía “en no mantener relaciones diplomáticas con gobiernos no democráticos o de factos, es decir, nacidos de golpes de Estado” (Chiquito y Angulo, 2013, p. 67). Carlos Andrés Pérez seguiría en su política exterior la ideología aplicada en el período presidencial de Rafael Calderas signada por la diversidad ideológica y la justicia social internacional, es decir, que se podían mantener relaciones diplomáticas con naciones de distintas ideologías.

El énfasis que se hace al período presidencial de Pérez (1974-1979) es en referencia a los primeros pasos integracionistas en referencia al GRAN que vivió el país. En esta etapa se comenzaron a asumir diversos compromisos. La intención del gobierno, era tratar de minimizar los impactos en la desigualdad existente entre los países industrializados con los países en vía hacia el desarrollo.

Para el periodo 1979-1984 asume la presidencia Luis Herrera Campins por el partido Social Cristiano COPEI. En esta etapa se comienza a producir una caída de los precios del petróleo en el mercado nacional que luego repercutiría negativamente en las industrias del Estado. La baja de los precios petroleros se produce en 1982, debido a una sobreproducción mundial. En este sentido, el gobierno decide devaluar la moneda con respecto al dólar en 1983 y establecer un estricto control cambiario para controlar la fuga de capitales. Sin embargo, no se dejó a un lado la práctica de subsidios a los productos intermedios y de capital, a los medicamentos, alimentos, entre otros. La crisis que se comenzaba a vislumbrar continuó con otras devaluaciones, un reajuste a los sueldos de las clases altas y media sin ocasionar choques sociales, a su vez, se logra estabilizar la inflación.

En este contexto, las industrias de la primera fase de la sustitución de importaciones lograron un nuevo auge con las políticas de subsidios, la devaluación de los salarios, por el llamativo dólar preferencial que permitiría la importación de materias primas. Incluso, algunas de las industrias como la textil, llegaron a exportar sus productos. Una de las políticas del Estado era prohibir la venta de divisas productos de las exportaciones que se favorecían del subsidio otorgado, lo que limitó a la capacidad de la industria para mantener sus exportaciones de los productos exclusivos a los cual se habían dado subsidios. La escasez de muchos productos y el alto costo de los bienes importados significaron la reorientación de la política industrial para estimular a las pequeñas y medianas empresas en

diversas actividades, aunque se mantenía de igual forma la dependencia de la renta petrolera.

En el periodo 1984-1989 ejerce la presidencia de Venezuela Jaime Lusinchi, por el partido Acción Democrática. En esta etapa, la significativa caída en los precios del petróleo para 1986, se acompañó por una “política populista de distribución, a costo de la inflación y del agotamiento de reservas internacionales” (Melcher, 1995, p. 80). En 1986 Venezuela tuvo “un crecimiento anual promedio de 5,7% pero empujado por una política expansiva de gasto público, creyendo –o haciendo creer- que el colapso sería temporal, lo que no hizo más que saquear sus reservas internacionales y sembrar el campo para un largo período inflacionario y recesivo con probables impactos sociales” (Rossi, 2000, p. 135).

En el periodo 1989-1994 le correspondería ejercer la Presidencia por segunda vez a Carlos Andrés Pérez, quien vendría a tratar de enmendar las dificultades económicas que vivía Venezuela para esos tiempos. Sin embargo, la aplicación de nuevas políticas orientadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) repercutiría seriamente en el sector industrial. Además, el descontento de la sociedad se hizo sentir, después de que durante varios años sufriera los efectos de la devaluación de sus ingresos, con una población mucho más numerosa que reclamaba por los volátiles efectos inflacionarios, que para la fecha se consideraban que alcanzaba cerca del 100%, producto de políticas que no habían sido encausadas a un desarrollo interno a través de la producción agrícola e industrial. En 1989 las industrias más afectadas fueron “la industria de la construcción que se paralizó por las altas tasas de interés; la del automóvil redujo sus ventas a un mínimo. Se eliminaron muchas medidas proteccionistas, reformando las tarifas aduaneras, con miras a una futura baja esencial y a la integración al GATT” (Melcher, 1995, p. 81).

Este período presidencial sufrió dos intentos de golpe de Estado para febrero de 1992 y para noviembre de ese mismo año. Posteriormente, en 1993, los distintos conflictos presentes en el país, hace que el gobierno comience a perder apoyo popular e incluso hasta de su propio partido político, por lo que se le siguió un juicio debido al mal uso de la partida secreta, llevando así a la destitución del mandatario durante el segundo trimestre de ese año. Asumió el mandato Ramón J. Velásquez de forma interina y por designación mayoritaria del Congreso de la República hasta las nuevas elecciones.

Durante este período, se inició una campaña para atraer al inversionista extranjero que adecuara algunas industrias, con la intención de tratar de competir con el mercado externo. De igual forma, se trató de fomentar a las industrias estatales con apoyos financieros. “Esta tendencia fue combinada con la política de internacionalización de estas industrias, aceptando participación de capital extranjero y comprando empresas, de posterior elaboración de los productos venezolanos, en los países consumidores (EUA, Alemania, Bélgica, Italia)” (Melcher, 1995, p. 80). En este sentido se inicia la privatización de las empresas del Estado venezolano con la intención de reducir los costos de la mano de obra y atraer inversionistas foráneos.

Entre 1994 y 1999 asumiría la Presidencia por segunda vez Rafael Calderas, en esta oportunidad apoyado por el partido político Convergencia. Continuaría el camino de políticas populistas y luego de políticas económicas denominadas “Agenda Venezuela” que constituirían una serie de programas para fortalecer los aspectos económicos y sociales del país. En materia de la política exterior económica, se continuó con la apertura comercial que se venía aplicando.

A partir de 1999, es presidente de Venezuela Hugo Chávez Frías, por el partido Movimiento Quinta República (MVR), con una ideología izquierdista, quien para ese mismo año solicitó la realización de un referéndum consultivo para cambiar la constitución de 1961. Una vez aprobada la nueva constitución, se ratificaría a Hugo Chávez en el poder, y con la nueva normativa su período de ejercicio del Poder Ejecutivo se extendería a un año más, es decir, seis años, con la novedad en la aplicación de un referéndum revocatorio a mitad de período que fuera solicitado por el 20% de los electores registrados ante el Consejo Nacional Electoral (CNE), además de poder participar en una única reelección. En el año 2008 se establece la reelección indefinida. En el ámbito internacional sugería fortalecer la soberanía en la integración multipolar. Después del 2001 se produce una crisis que llega al año 2004, cuando en un proceso de referéndum revocatorio, el presidente sería ratificado en su cargo hasta 2006 con la aprobación de la mayoría de los votos. Este último año, Venezuela se retira de la CAN, con miras a incorporarse al MERCOSUR.

Contrastando el escenario anterior con el período gubernamental de Chávez, pudiéramos agregar que la economía venezolana, se caracterizó por contar con abundantes ingresos

provenientes del sector petrolero como nunca antes vivido en la historia. Con estos recursos se estimularía los proyectos sociales, a través de distintos programas denominados “misiones”. El gasto público ha sido la bandera de este gobierno que le ha permitido tener popularidad tanto nacional como internacional, ya que Venezuela contaba con recursos para cumplir con los pagos de las importaciones provenientes de otros países y estimular el gasto a nivel nacional a través de subsidios, nacionalización de empresas y mecanismos de expropiaciones. En el largo plazo, esto conllevó a un estancamiento de la economía y hasta un retroceso, producto de la alta dependencia de los ingresos petroleros, el exceso de importaciones de bienes de consumo, entre muchos otros, desestimulando el aparato productivo del país y por su puesto con ello, el sector industrial.

En cuanto a la política exterior y de integración implementada durante el período de Chávez, ha sido descrita por Gutiérrez (2011), como:

La nueva política exterior y de integración está impregnada de retórica revolucionaria y antiimperialista, de rechazo, y oposición clara a la potencia hegemónica imperial (Estados Unidos), mientras que se utiliza el petróleo como instrumento para la proyección de la “revolución bolivariana” y para desarrollar una agenda de cooperación económica y en diversas áreas (salud, educación, financiamiento de infraestructura, financiamiento del petróleo en condiciones favorables, etc.), destinada a fortalecer alianzas políticas y a promover el “socialismo del siglo XXI”. (Gutiérrez, 2011, p. 446-447).

Para el 2012, una vez más Chávez continuará en el poder mediante una nueva reelección; sin embargo, su fallecimiento limita la continuidad en el ejercicio y será Nicolás Maduro Moros por el mismo partido político, quien asuma la presidencia de Venezuela a partir del año 2013 con igual tendencia ideológica de izquierda.

La historia demuestra que los gobiernos, en mayor o menor medida, tampoco han sido buenos administradores de sus políticas económicas, ni han cumplido con los acuerdos internacionales. En el caso de la integración andina la complacencia en las exportaciones hacía otros países fuera del grupo fue recurrente en la etapa del modelo de sustitución de importaciones y es posible que los demás países hayan incurrido en fallas similares a las de Venezuela.

2. Venezuela en el GRAN y la CAN: de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI) a la reforma de la política industrial regional

Esta sección se inicia haciendo una breve introducción de lo que se describe como parte de los análisis de la Teoría Marginalista de la Escuela de Microeconomía de Viena, en particular los aportes de Johann Heinrich Von Thünen, dio el inicio a su teoría sobre las ventajas que tenía un producto de ser posicionado cuando éste se encontraba cerca del mercado. Posteriormente, las ideas de Von Thünen fueron aceptadas por Alfred Marshall, quien incorpora como aporte fundamental a su teoría sobre “cómo aplicar el principio de que todas las formas de gastos debían llevarse hasta el punto en que el producto de la última unidad fuese igual a su coste” (Ekelund y Hébert, 2005, p. 336). Por su parte, David Ricardo en la teoría clásica también hizo análisis de la localización, pero, su énfasis estuvo en la fertilidad de la tierra. La teoría desarrollada por Von Thünen, aunque fue un poco limitada, permitió que luego Greenhut haya demostrado que “el análisis no solo se limita a las localizaciones agrícolas, sino que pueden adaptarse asimismo a la decisión de localizaciones de tipo manufacturero” (Ekelund y Hébert, 2005, p. 338). Con el análisis de los pioneros en aspectos de la localización, se han construido hoy día una reflexión para comprender la importancia que tienen en cualquier proceso de integración el elemento transporte y el posicionamiento de un bien o servicio en el mercado, entre otras cosas, que dependerá de su cercanía o no, de sus costos, de la distribución, la eficiencia, etc. al igual como sucede en cualquier economía del mundo.

Es en este sentido, al abordar lo que fue el Acuerdo de Cartagena, específicamente a través de PSDI buscaban alcanzar de forma organizada y por sectores la eficiencia en la producción, así como establecer un mecanismo que permitiera a cada país miembro tener oportunidad de conquistar mercados y al hacerlo desarrollar sus ventajas competitivas. A cada país miembro se le asignaría un programa con la finalidad de que éste lograra especializarse en un área específica, tomando en cuenta las posibilidades para alcanzar este fin. Lo primero que se debía establecer eran las condiciones adecuadas a lo interno que permitieran cumplir con los compromisos asumidos en la región. De igual forma los PSDI, debían tener las condiciones idóneas para alcanzar el propósito de industrializarse para sustituir importaciones. En este sentido, jugaba un papel muy importante las vías de acceso

para el traslado de mercancías, el cumplimiento a las fechas pautadas, entre muchos otros, para lograr exportar los bienes manufacturados entre los miembros del grupo.

En el marco del desarrollo de los PSDI, Los gobiernos de cada país andino no debían estimular a lo interno la producción que ha sido encomendada a otros países del boque regional. Los PSDI “debían incluir las decisiones sobre la localización de las actividades productivas, lo que convenía particularmente para velar por la equidad del proceso” (Salgado, 2009, p. 85), dado que todos los países participarían en el desarrollo de las industrias y lograr un beneficio común en forma más equitativa y eficiente.

Sin embargo, encontramos que en el GRAN existía un debate interno que se manifestaba en “la contradicción entre la eficiencia productiva o la ubicación óptima de la industria (crecimiento regional acelerado) y la distribución equitativa de los beneficios (crecimiento preferencial de los países menos desarrollados) a través de la producción industrial acelerada en los países menos industrializados, se hizo evidente desde el inicio mismo de la elaboración de los Programas Sectoriales” (Puyana de Palacios, 1983, p. 361-362).

Como ya se había mencionado en el segundo capítulo de este trabajo, en el GRAN fueron aprobados cuatro PSDI: el Programa Metalmecánico (PMM), el Programa Petroquímico (PPQ), el Programa Automotriz (PSA) y el Programa Siderúrgico (PSS). A continuación se examinará la participación de Venezuela en estos PSDI y sus políticas industriales internas en los años que se ejecutaban los PSDI y finalmente, en forma breve, se explica cómo fue su participación ante las reformas generadas en el GRAN y su posterior salida del grupo.

El PMM, aprobado en 1972, a través de la decisión no. 57, sufriría ciertas modificaciones en 1979, mediante decisión no. 146 en la cual se incluía a Venezuela al mismo. Este programa, no mostró mayores resultados y en la realidad no hubo iniciativas de inversión. “Esta situación también era evidente en Venezuela, por lo que no hubo inversión en el sector metal mecánico siguiendo los planes que inspiraron los PSDI” (Bustamante, 2001, p. 62).

Después del ingreso de Venezuela al GRAN en 1973, se modificó el PPQ para incluir a Venezuela, que fue aprobado de forma definitiva en 1975, aunque se modifica en 1976

cuando Chile sale del grupo. En este Programa Venezuela sería responsable de 24 productos asignados (ver anexo no. 1) según la decisión número 91, aunque “el país sólo tenía capacidad o instalaciones para 11” (Bustamante, 2001, p. 56). Posteriormente, Venezuela otorga a Bolivia, su participación en el mercado subregional de Polietileno de alta densidad, quedándose tan solo con 10 de los productos. Con relación al resto de los 13 productos, fueron considerados por Venezuela como un compromiso que podía cumplir en un largo plazo, ya que iba a requerir de grandes esfuerzos en cuanto al capital o inversión y la instalación industrial, dada su complejidad en este tipo de actividad.

Bustamante argumenta que según la Oficina Central de Planificación y Coordinación (CORDIPLAN) “la decisión 91 ignoró la capacidad de producción instalada en el país en este rubro y los planes de desarrollo integrados que se venían adelantando hasta el momento, según lo contemplado en el III y IV Plan de la Nación” (CORDIPLAN citado en Bustamante, 2001, p. 57). “En consecuencia, al quedar al margen de la programación industrial, los productos que el país venía elaborando o se había planteado producir no tenían preferencia comercial en el GRAN y debían buscar mercados en terceros países y/o someterse a las normas propias del período de sustitución de importaciones predominante en esas fechas” (Bustamante, 2001, p. 57).

Es por ello, que Venezuela fue reduciendo las inversiones en este sector, ya que al no ser incorporado algunos productos se generaba debilidades con respecto a los demás países del GRAN por lo que tenía que buscar otros mercados fuera de la región. De este modo inicia importantes retrasos en el cumplimiento de los compromisos con el bloque andino, al punto que prácticamente se puede decir que se excluyó del Programa de manera informal. Además, otro de los aspectos del sector petroquímico que quedaron rezagados, fueron los fertilizantes, en la cual Venezuela pudo haber tenido una gran participación en esta industria, por las industrias existentes dedicadas a esta actividad.

El PSA fue aprobado en 1977, después de largas discusiones, a través de la decisión 120. Este acuerdo sufrió varias modificaciones, pues ha sido considerado para muchos analistas, como uno de los programas más complejos por diversas razones. El objetivo final al que se deseaba llegar, era construir un vehículo automotor fruto de la región andina que lograra competir con otras industrias existente en el mercado. Esto no fue posible, ya que implicaba

en cierta forma negar la entrada al mercado a las Empresas Transnacionales. En el caso de Venezuela esto tenía ciertas implicaciones, pues como Bustamante (2001) nos informa:

Antes de la firma del Acuerdo de Cartagena, Venezuela contaba con siete (7) ensambladoras de las principales empresas automotrices del mundo: Chrysler (Chrysler Andina a partir de 1973 y desaparecida en 1974), International, General Motors, Ford, Renault, Jeep de Venezuela, Mack y Toyota. El tamaño y productividad de sus plantas no se había pensado en términos del mercado andino porque las empresas se habían ajustado a las condiciones predominantes en la época de sustitución de importaciones que exigían a las transnacionales el establecimiento de sus plantas al interior de cada país. Para estas empresas, sólo el mercado venezolano era suficientemente importante y atractivo como para justificar la instalación de plantas (Bustamante, 2001, p. 60).

En la programación industrial de este sector, se le fueron asignados a Venezuela 7 modelos de vehículos que incluían desde vehículos livianos hasta pesados, de pasajeros y de camiones con variaciones de toneladas. El GRAN establecía que estos ensambles deberían realizarse con Bolivia y Colombia, en particular en la producción de camionetas y camiones de ciertas toneladas en específico, así como regular algunos modelos y marcas, para finalmente establecer un modelo básico. En este caso, muchas transnacionales no se arriesgaron a invertir, ya que no lo consideraban factible y el sector privado tampoco se interesó por participar en este programa dado la enorme inversión que requería este tipo de industrias.

El gobierno nacional legalizó su participación en esta industria, pero en la práctica continuó con el ensamble de las marcas y modelos que se habían acordado eliminar por el GRAN, y tampoco cumplió con la no participación en la elaboración de otros componentes que no se le había asignado al país. Se logra evidenciar el incumplimiento de Venezuela cuando se observa que las cifras de las importaciones eran muy elevadas y lo que mostraba era que no se estaba cumpliendo con la sustitución de importaciones según la programación del GRAN. De igual manera, la inversión en este sector era muy baja.

En el caso de los PSS, aprobado en 1980, mediante decisión no. 160, se mantuvo prácticamente estática hasta el intento de modificarlo en 1988. En este Programa tampoco se lograron avances importantes. A Venezuela, no le fue asignado ningún rubro a

desarrollar, porque consideraban que esto pondría en desventaja al resto de los países del GRAN debido a su potencial industria Siderúrgica del Orinoco (SIDOR). Es decir, el país ya contaba con importantes condiciones para competir. “Los demás países hicieron saber que este Programa estaba demasiado inclinado hacia un solo país y algunos, notablemente Perú, decidieron desarrollar sus propios drenajes de ingresos siderúrgicos al margen del Pacto” (Rossi, 2000, p. 159). Este hecho fue mal visto por el Estado venezolano y decidió no suscribir el Programa Metalmecánico que posteriormente vendría a complementar a la industria siderúrgica.

En la reformulada CAN, se originaron los Proyectos de Integración Industrial (PROIs) y los Convenios de Complementación Industrial (CCIs), han quedado en planteamientos y no en ejecución. En el caso específico de los CCIs, la revisión bibliográfica o de referencia nos ha permitido constatar que el único que se conoce es el automotriz y en él ha participado Venezuela, pero los mismos no han mostrado mayor relevancia.

3. El MERCOSUR y los Programas de Integración Productiva, los Clusters y las Cadenas de Valor: el papel de Venezuela.

Como se indicó en el capítulo anterior, la propuesta del llamado nuevo MERSCOUR en materia industrial fue el Programa de Integración Productiva (PIP). El Grupo Integración Productiva del MERCOSUR, instancia de gestión de ese Programa, aprobó en el año 2014, el Programa de Integración Productiva del Sector Juguetes, según resolución GMC N° 52/14. Su objetivo principal es “fortalecer la industria del juguete en el MERCOSUR mediante acciones dirigidas a reducir la dependencia externa, incrementar su competitividad, promover la integración productiva y facilitar su inserción internacional” (MERCOSUR/GMC/RES. N° 52/14).

Esta es la única propuesta formal, que ha logrado ser aprobada en el PIP y que ha tenido algunos avances en el logro de la integración de algunas empresas en actividades del sector juguete, sobre todo para los países como Brasil y Argentina. De esta forma, se busca el incremento del empleo en el apoyo a los productores y creadores. Así mismo, este PIP ha logrado cumplir parte del acuerdo, mediante la realización de foros, talleres, ferias en el sector juguetes, que incentivan la incorporación de otras empresas a esta actividad, mientras

tanto se han ido evaluando otros sectores que puedan ser incorporados como estrategia del PIP, a través de los encuentros de integración productiva.

Gracias al portal web del Grupo Integración Productiva (GIP) del MERCOSUR se pudo obtener las siguientes informaciones sobre los encuentros que lleva a cabo el Subgrupo no. 14 que corresponde a “Integración Productiva”. Los días 21 y 22 de octubre de 2014, se celebró en Montevideo, Uruguay, el primer Encuentro Sectorial de Integración Productiva del MERCOSUR, con la presidencia Pro Tempore de Argentina, con los “representantes de las industrias metalmecánica, química, plástica y textil del MERCOSUR que se reunieron en el Centro de Asociatividad Empresarial de Montevideo para avanzar en una agenda de integración productiva regional”. Además, se contó con la participación del Alto Representante General del MERCOSUR, Dr. Ivan Ramalho, y el Centro de Formación para la Integración Regional (CEFIR). (Esta información es visible en: <http://www.gipmercosur.org/noticias/1deg-encuentro-sectorial-de-integracion-productiva-del-mercosur>). Posteriormente, el 4 de diciembre del 2014, se realizó un segundo Encuentro Sectorial de Integración Productiva del MERCOSUR, en Montevideo, para discutir la promoción empresarial y de oportunidades para la integración de los sectores alimentos, calzado, electrónica y software del MERCOSUR. (Esta información es visible en: <http://www.gipmercosur.org/noticias/2deg-encuentro-sectorial-de-integracion-productiva-del-mercosur>).

El 29 de abril de 2015 se realizó el tercer Encuentro Sectorial de Integración Productiva, en el edificio del MERCOSUR, con la presencia del Alto Representante General del MERCOSUR, Florisvaldo Fier, la participación de los coordinadores nacionales del SGT N°14 y los representantes de las cámaras empresariales del sector farmacéutico, reactivos de diagnóstico, juguetes y productos químicos, así como de representantes de entidades de apoyo del MERCOSUR. La reunión permitió coordinar la caracterización de los sectores para el fortalecimiento de la integración. (Esta información es visible en: <http://www.gipmercosur.org/noticias/mercosur-realizo-el-3deg-encuentro-sectorial-de-integracion-productiva>). Así mismo, el 15 y 16 de septiembre del año 2015, se realizó una reunión del Subgrupo de trabajo No. 14 “Integración Productiva” en la ciudad de Asunción, Paraguay, durante la presidencia Pro Tempore de Uruguay, para tratar el tema del Programa

de Integración Productiva Sector Juguetes y una Propuesta de Integración Productiva para la Industria de Semiconductores. En esa reunión estuvieron presentes “las delegaciones de Argentina, Brasil y Paraguay; el Alto Representante General del MERCOSUR (ARGM), Dr. Florisbaldo Fier, y el Director de la Secretaría del MERCOSUR (SM), el Dr. Oscar Pastore”. En esta misma reunión se acordaría que los días 26 y 27 de octubre de ese mismo año, se reunirían en Montevideo, Uruguay, para realizar el quinto Encuentro Sectorial de Integración Productiva del MERCOSUR. (Esta información es visible en: <http://www.gipmercosur.org/noticias/se-realizo-una-nueva-reunion-del-ugt-ndeg14-integracion-productiva-del-mercosur>).

A pesar de estos encuentros, podemos observar que desde la aprobación de los PIP en 2008, hasta 2014 solo se había logrado aprobar el PIP del sector juguetes. Al margen de eso solo se han producido encuentros, foros y talleres; sin incidencia en la creación de una mayor integración productiva de otros sectores importante. Desde la aprobación del PIP y hasta la presente han transcurrido casi 10 años y su concreción ha sido muy lenta. La debilidad es característica de todo el bloque, sin contar que países como Venezuela no han logrado participar en los encuentros o con propuestas de integración productiva de gran relevancia.

Para el período 2006-2012 es reelecto Presidente de la República Bolivariana de Venezuela, Hugo Chávez Frías, por el Partido Socialista Unido de Venezuela (PSUV). En el inicio de su gestión, en el año 2006, Venezuela había decidido retirarse de la CAN y solicitó su incorporación al MERCOSUR ese mismo año, pero logra su adhesión como miembro pleno en el 2012, tal y como fue explicado en el capítulo anterior.

La primera evaluación que debemos hacer con respecto a los PIP del MERCOSUR y Venezuela, es que estas nuevas políticas industriales fueron aprobadas en el año 2008 y la participación de Venezuela al bloque, se da a partir, del año 2012, es decir, cuatro años posteriores a la aprobación de los PIP. Además, después de que su ingreso al MERCOSUR se describiera como un proceso difícil, sobre todo por el rol de liderazgo que el mandatario venezolano quiso tener y su intención de reformular al bloque de integración en el sentido de dar prioridad a sus aspectos políticos y sociales, restando importancia a lo económico. Chávez llegó a criticar al MERCOSUR por su carácter comercial y porque fue creado en el

año 1991 en medio de políticas “neo-liberales” que se promovieron distintos acuerdos latinoamericanos e incluso algunas alianzas con Estados Unidos.

La propuesta de Venezuela era llevar su proyecto político nacional al ámbito internacional. Esto lo planteó en distintas reuniones y tuvo fuertes diferencias con el Congreso de Brasil al principio de las negociaciones y con la oposición de Paraguay, que no permitían el ingreso de Venezuela al MERCOSUR, por ello se mantenía como miembro asociado, no tenía derecho a voto, sino solo a voz. En distintas declaraciones, el gobierno venezolano amenazaba al bloque regional de no integrarse al MERCOSUR. Algunos vieron esta situación como una estrategia para profundizar los aspectos del ALBA, que era anti Estados Unidos, pero las constantes críticas de posiblemente abandonar al MERCOSUR, hizo que países como Argentina intercediera como mediador entre Venezuela y Brasil, dado al temor de que una negativa de integración por parte de Venezuela, repercutiría en los acuerdos bilaterales entre Argentina y Venezuela, sobre todo por la compra de bonos a la deuda pública (Malamud, 2007, p. 3, 4, 5 y 6). Una vez alcanzada las negociaciones y las tensiones lograron disiparse, Brasil accede en términos diplomáticos, adherir a Venezuela al bloque como miembro pleno.

Cabría hacerse la pregunta ¿por qué Venezuela decide retirarse de la CAN siendo que algunos los países que la integraban (Bolivia y Ecuador) eran parte del bloque bolivariano - todos los que fueron liberados por Simón Bolívar en el proyecto de conformación de la Gran Colombia- y por qué decide integrarse con los países que conforman el MERCOSUR? Es contradictoria esta posición considerando que todos los países que integran la CAN son los denominados países bolivarianos; cuando precisamente, es el mandatario venezolano el impulsor de un proyecto político que enarbola el bolivarianismo como estandarte; aduciendo la continuidad de las ideas y pensamientos del Libertador en su política nacional y exterior.

Entonces, la respuesta sería que dos de los cuatro países miembros de la CAN, tenían un gobierno con tendencia liberal, tal como fue el caso de Perú y Colombia, que podrían ser frentes de conflictos con las propuestas de Venezuela; aunado a esto, Perú y Colombia permitieron el acceso de tropas norteamericanas en sus territorios para tratar asuntos antidroga, lo que posiblemente, esto no le permitiría a Venezuela, avanzar en el proyecto

político que se venía gestando. Es cierto que en tanto la reformulación de la CAN como del MERCOSUR en la década del noventa, tenían aspectos comerciales y asociados a políticas neoliberales también es verdad que en el ámbito político, el MERCOSUR contaba con la afinidad de los gobiernos de sus miembros, exceptuando a Paraguay.

En este contexto, una vez incorporada Venezuela al MERCOSUR, el país debía sumarse a los PIP del bloque, mediante cadenas de valor, clusters, entre otros. Sin embargo, encontramos que en el Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013, contemplaba en el aspecto económico un “Modelo Productivo Socialista” en el cual se establecía que el Estado “conservará el control total de las actividades productivas que sean de valor estratégico para el desarrollo del país y el desarrollo multilateral y de las necesidades y capacidades productivas del individuo social” (Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013, 2007, p. 24). Este modelo productivo lo conformarán las Empresas de Producción Social (EPS), empresas del Estado y algunas empresas privadas. Las EPS, actuarán con igualdad de condición en la realización de actividades laborales y en la repartición de sus beneficios, a través de la eliminación de jerarquía entre los miembros asociados. Además, el Plan de la Nación contempla en su nueva geopolítica internacional, la promoción de una estrategia para la transformación de la integración regional en América Latina, la creación de un nuevo MERCOSUR y “hacia la conformación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, sobre la base de evaluación, revisión y reorientación de los contenidos de la integración” (Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013, 2007, p. 48).

En el Segundo Plan de la Nación 2013-2019, se propone en el ámbito económico como objetivo principal “propulsar la transformación del sistema económico, en función de la transición al socialismo bolivariano, trascendiendo el modelo rentista petrolero capitalista hacia el modelo económico productivo socialista, basado en el desarrollo de las fuerzas productivas” (Segundo Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2013-2019, 2013, p. 63). Se buscaría a reorientar algunos aspectos que incluye a nivel nacional factores como cadenas productivas de valor, conglomerados, el incentivo económico a la producción nacional; así como “conformar un sistema de parques industriales para el fortalecimiento de cadenas productivas, tejido industrial, facilidades logísticas, formación,

tecnología y sistema de distribución de insumos y productos con precios justos” (Segundo Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2013-2019, 2013, p. 65) y, a su vez, “generar espacios de complementación productiva y comercial con países aliados y estratégicos” (Segundo Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2013-2019, 2013, p. 65).

El Segundo Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2013-2019, en cuanto a la política del sector industrial se propone los siguientes aspectos:

Política:

1. Desarrollar y organizar las redes, así como las relaciones productivas del sector industrial.

Programas:

- Sistema de Punto y Círculo, con el objeto de atender las necesidades de las comunidades aledañas a las unidades productivas.
- Cadenas y encadenamientos productivos de los sectores estratégicos.

Política:

2. Implementar una nueva dinámica productiva, así como desarrollar un sistema de comercialización, distribución y logística de bienes intermedios para el sector industrial nacional.

Programas:

- Alianzas estratégicas internacionales que promuevan el fortalecimiento del sector industrial, garantizando la transferencia tecnológica.
- Sistema de comercialización, distribución y logística de bienes intermedios requeridos en el sector industrial; además un sistema de transporte público de soporte.

Política:

3. Fortalecer el seguimiento y regulación, así como establecer mecanismos de incentivos para el sector industrial público.

Programa:

- Sistema de información de la producción y requerimientos industriales con los órganos competentes (Segundo Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2013-2019, 2013, p. 171-172).

Como objetivo principal de la geopolítica internacional se propone “continuar desempeñando un papel protagónico en la construcción de la unión latinoamericana y caribeña” (Segundo Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2013-2019, 2013, p. 128). Entre sus objetivos específicos y con relación a la industria, se propone “consolidar la Misión Mercosur para desarrollar las áreas de capacitación y formación para la exportación; investigación, innovación y transferencia tecnológica; inversión para la producción y promoción de la exportación; profundización de la industrialización; y adecuación de infraestructura portuaria y aeroportuaria” (Segundo Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2013-2019, 2013, p. 129). Igualmente, se propone “Intensificar los proyectos grannacionales⁴ de la unión económica con los países del ALBA y de complementación productiva con los países del MERCOSUR” (Segundo Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2013-2019, 2013, p. 130).

Solo en la política industrial en el sector petroquímico, Venezuela se propone la “industrialización de los hidrocarburos: impulsar la integración del circuito refinador nacional con la industria petroquímica a fin de ampliar la cadena de valor de los hidrocarburos, incrementar la disponibilidad de insumos al sector transformador secundario, proporcionando condiciones favorables para la expansión del sector de modo de incrementar la participación de la nación en MERCOSUR” (Segundo Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2013-2019, 2013, p. 162).

Desde el año 2013 y hasta nuestros días (primer semestre del año 2016), la economía venezolana posee características similares a las del período anterior, considerado a Maduro como un sucesor de las políticas impuestas por Chávez, pero su desenvolvimiento tuvo un mayor nivel de impacto negativo, producto de una vertiginosa caída de los precios petroleros, especialmente a mediados del año 2014 y que aún se mantienen en el presente, reflejado así una vez más la dependencia con el exterior. Esto ha provocado una fuerte escasez de bienes y servicios, afectando directamente a la población, a la industria y a la economía en general.

4 “Programa de acción dirigido a cumplir con los principios y fines del ALBA, validado por los países integrantes y cuya ejecución involucre a dos o más países, para beneficio de las grandes mayorías sociales” (Tomado del sitio web y visto el 30/08/2016 en <http://alba-tcp.org/contenido/concepto-grannacional>).

Las exportaciones más importantes para Venezuela se sintetizan en el sector de hidrocarburos. A lo interno, no es capaz de cubrir las necesidades de la población, pues mucho menos lo podrá hacer para el exterior. A ello se le suman una inflación que superan los tres dígitos (aunque no se manejen cifras oficiales debido a que los entes competentes no las han publicado desde hace varios años). Existen estimaciones de analistas, evaluadores, economistas que demuestran que ha existido un incremento en el índice general de precios al consumidor (IPC), que se refleja inmediatamente en el elevado deterioro del poder adquisitivo. También se ha producido un decrecimiento del PIB, la baja productividad general, se debe en gran medida a las políticas implementadas, así como también, a la absorción del Estado de gran parte de la fuerza laboral en empresas estatales o como funcionarios del sector público.

Toda esta información nos señala que Venezuela no propuso una política industrial a lo interno, salvo en el caso de los hidrocarburos, pero ésta no se complementa con las estrategias propuestas en el MERCOSUR y menos aún con lo que posteriormente serían los Programas de Integración Productiva, cluster o cadenas regionales de valor. Aunque el Plan de la Nación había sido aprobado en el 2007 y los PIP del MERCOSUR en el 2008, ya Venezuela participaba en el bloque regional desde el 2006 como miembro asociado y debía haber considerado, las ideas de integración que se estaban llevando a cabo en el MERCOSUR, para coincidir con las estrategias planteadas y alcanzar un desarrollo económico conjunto. En ese sentido, notamos que Venezuela no ha podido materializar los programas industriales propuestos por el MERCOSUR, solo ha logrado consolidar algunos programas sociales, así como los aportes financieros al FOCEM. Sus propuestas solo han quedado en discursos pocos útiles o ejecutables, pues no existe una base de datos que permita conocer cuáles son los clusters o empresas organizadas que puedan integrarse en cadenas regionales de valor, esto en el caso que a lo interno el país no promueva estas formas de producción. Además, se observa que Venezuela se encuentra prácticamente en una parálisis industrial tanto en el sector público como en el sector privado, en gran medida se han producido cierres de empresas producto de la falta de insumos necesarios, por la restricción de divisas y por consiguiente, una fuerte disminución en sus niveles de producción ya que algunas empresas no poseen la capacidad de asumir el pago de personal y costos fijos, exceptuando algunas que aún se han logrado mantener relativamente

productivas. La calidad de los productos o de los servicios han disminuido considerablemente y la poca inversión en el país ha jugado un papel importante debido a la falta de institucionalidad jurídica que garantice el respeto a la propiedad privada, conllevando a aumentar los niveles de desempleo.

El caso del FOCEM, mecanismo de “integración solidaria” para los países miembros del MERCOSUR, fue aprobado en el 2004 y comenzó a ser operativo a partir del año 2006. Sus aportes se realizan con recursos de todos los Estados Parte, con la finalidad de fortalecer la infraestructura, competitividad de las empresas y para el desarrollo social y así como el financiamiento de la propia estructura institucional del MERCOSUR. Los aportes se realizan dependiendo del grado de desarrollo económico de cada país, con la intención de disminuir las asimetrías existentes y estos recursos se concederán en forma de donaciones, es decir, no serán reembolsables. Según la decisión no. 41/12, aprobado en el 2013, los aportes que realizará Venezuela al FOCEM serán de la siguiente forma:

Art. 1° - La participación de la República Bolivariana de Venezuela en el FOCEM se dará por medio de contribuciones anuales de US\$ 15,5 millones (quince millones quinientos mil dólares estadounidenses) realizados en los términos del artículo 3 del Anexo de la Decisión CMC N° 01/10, a ser administrados por la Unidad Técnica FOCEM, de acuerdo con la normativa aplicable.

La República Bolivariana de Venezuela efectuará sus aportes anuales al FOCEM en las fechas previstas en el artículo 4° del Anexo de la Decisión CMC N° 01/10.

Art. 2° - Los aportes anuales a que hace referencia el artículo 1° de la presente Decisión serán destinados a la financiación de los proyectos presentados por los demás Estados Partes en el marco de los Programas I, II y III, así como de los proyectos pluriestatales en que esos Estados Partes participen.

Los recursos destinados a financiar esos proyectos serán distribuidos conforme el criterio establecido en el artículo 10 de la Decisión CMC N° 18/05.

Art. 3° - La República Bolivariana de Venezuela contribuirá, además con un monto de US\$ 11,5 millones (once millones quinientos mil dólares estadounidenses) destinado a financiar proyectos presentados por este Estado Parte en el marco de los Programas I, II y III, así como proyectos plurinacionales en los que el mismo participe, a ser administrado por la Unidad Técnica FOCEM de acuerdo con la normativa aplicable (MERCOSUR/CMC/DEC. N° 41/12). (Ver cuadro No. 1).

Cuadro No. 1
Aportes al FOCEM

ESTADO PARTE DEL MERCOSUR	APORTES ANUALES AL FONDO (millones de USD)	%	RECURSOS ANUALES RECIBIDOS (millones de USD)	%
BRASIL	70	55,12	11,55	9,09
ARGENTINA	27	21,26	11,55	9,09
VENEZUELA	27	21,26	11,5	9,06
URUGUAY	2	1,57	36,96	29,1
PARAGUAY	1	0,79	55,44	43,65
TOTAL	127		127	

Fuente: Unidad Técnica FOCEM (UTF).

En un informe publicado por la Unidad Técnica del FOCEM (UTF) para diciembre de 2015, se reseña que en sus inicios el Fondo acumulaba 100 millones de USD anuales y que a partir del ingreso de Venezuela, se incrementa a 127 mil millones de USD anuales; es decir, que el aporte de Venezuela es de 27 millones de USD. Por otro lado, Brasil aporta 70 millones de USD, Argentina 27 millones de USD al igual que Venezuela, Uruguay, 2 millones de USD y Paraguay 1 millón de USD. Cada país aporta al fondo los siguientes porcentajes Brasil 55,12%, Argentina y Venezuela 21,26% cada uno, Uruguay 1,57% y Paraguay 0,79%.

La distribución de los recursos anualmente que reciben los países para aplicar cualquiera de los programas I, II y III del FOCEM, o proyectos plurinacionales en los cuales participe el país que lo requiera, se hará de la siguiente forma: Brasil y Argentina 11,55 millones de USD cada uno, lo que representa un 9,09% cada uno; Venezuela 11,5 millones de USD, lo que representa un 9,06%; Uruguay recibe un 36,96 millones de USD, lo que representa un 29,1% y Paraguay con 55,44 millones de USD que representan un 43,65%. A continuación, se describen cuáles son los Programas que llevan a cabo el FOCEM y aquellos en los que se ha logrado avanzar en el MERCOSUR.

El Programa I, corresponde a la “Convergencia Estructural” del MERCOSUR, que ha permitido fortalecer a líneas de transmisión eléctrica, construcción y rehabilitación de rutas, programas de saneamiento y agua potable y la rehabilitación de las vías férreas.

El Programa II, refiere al fortalecimiento sobre el “Desarrollo de la Competitividad” y que ha logrado avanzar en áreas fiebre aftosa, automotriz, turismo.

El Programa III, contempla el apoyo a la “Cohesión Social” y que ha logrado avanzar en las áreas de vivienda y educación.

El Programa IV, refiere al “Fortalecimiento Institucional”, con la finalidad de mejorar las infraestructuras en la protección y promoción de los Derechos Humanos del MERCOSUR.

Entre otras intervenciones que realiza el FOCEM, se encuentran:

1. El MERCOSUR – Hábitat de Promoción Social, Fortalecimiento de Capital Humano y Social en asentamientos en condiciones de pobreza, Paraguay.
2. Programa de Apoyo Integral a Microempresas, Paraguay.
3. Rehabilitación de Corredores Viales, Paraguay.
4. Laboratorio de Bioseguridad y Fortalecimiento del Laboratorio de Control de Alimentos, Paraguay.
5. Ruta 26 – tramo Melo – Arroyo Sarandí de Barceló, Uruguay.
6. Internacionalización de la especialización productiva – desarrollo y capacitación tecnológica de los sectores de “software”, biotecnología y electrónica y sus respectivas cadenas de valor, Uruguay.
7. Economía Social de Frontera, Uruguay.
8. Desarrollo de Capacidades e Infraestructura para Clasificadores Informales de Residuos Urbanos en Localidades del Interior del Uruguay, Uruguay.
9. Intervenciones Múltiples en Asentamientos ubicados en Territorio de Fronteras con Situaciones de Extrema Pobreza y Emergencia Sanitaria, Ambiental y Hábitat, Uruguay.
10. Ruta 12: Tramo Empalme Ruta 54 - Ruta 55, Uruguay.

11. Construcción y Mejoramiento de Sistemas de Agua potable y Saneamiento Básico en Pequeñas Comunidades Rurales e Indígenas del País, Paraguay.
12. Pavimentación asfáltica sobre empedrado del tramo alimentador de la Ruta 8, corredor de integración regional, Ruta 8 – San Salvador – Borja Iturbe y Ramal a Rojas Potrero, Paraguay.
13. Pavimentación asfáltica sobre empedrado del tramo alimentador de las rutas 6 y 7, corredores de integración regional, Pdte. Franco – Cedrales, Paraguay.
14. Pavimentación asfáltica sobre empedrado del tramo alimentador de la Ruta 2, corredor de integración regional, Itacurubi de la Cordillera – Valenzuela – Gral. Bernardino Caballero, Paraguay.
15. MERCOSUR YPORÃ – Promoción de acceso al agua potable y saneamiento básico de comunidades en situación de pobreza y extrema pobreza, Paraguay.
16. Desarrollo Tecnológico, Innovación y Evaluación de la Conformidad – DeTIEC, Paraguay.
17. Vinculo de Interconexión en 132 kV. ET Iberá – ET Paso de los Liebres Norte, Argentina.
18. Rehabilitación y Pavimentación asfáltica del tramo Concepción – Puerto Vallemí, Paraguay.
19. Investigación, Educación y Biotecnologías Aplicadas a la Salud, Pluriestatal. (Ver cuadros Nros. 2 y 3).

Cuadro No. 2**Áreas de trabajo y países beneficiados por el FOCEM**

	AR	BR	PY	UY	VE	PLUR	PROG IV	TOTAL
DESARROLLO PRODUCTIVO	1	5	4	2		1		13
EDUCACIÓN	2							2
FIEBRE AFTOSA						1		1
LÍNEAS DE TRANSMISIÓN ELÉCTRICA	1		1	1				3
POBLACIÓN VULNERABLE		1	3	3		1		8
VIALES		1	9	4				14
VÍAS FERREAS				2				2
INSTITUCIONAL							6	6
TOTAL	4	7	17	12	0	3	6	49

(*) Proyectos Pluriestatales, en los que intervienen dos o más países.

Fuente: Unidad Técnica FOCEM (UTF).

En el cuadro no. 2, notamos las diferentes áreas de trabajo y como cada país participa en proyectos para fortalecer la integración regional con recursos del FOCEM. En el caso de Argentina ha logrado consolidar 4 en total de los cuales: un proyecto se destina para el área de desarrollo productivo y 2 en educación; Brasil ha consolidado 7 proyectos en total y 5 son destinados al área de desarrollo productivo, 1 población vulnerable y 1 en fortalecimiento vial; Paraguay que es el país que más se ha beneficiado del FOCEM en cuanto al número de proyectos, es decir, 17 del total, 4 han sido para el desarrollo productivo, 1 a líneas de transmisión, 3 a población vulnerable, 4 a fortalecimiento vial y 2 a vías férreas; Venezuela no ha presentado ningún proyecto que le permita fortalecer la integración regional; en el caso Pluriestatal, se han presentados 3 proyectos de trabajo, 1 de desarrollo productivo, 1 en fiebre aftosa y 1 para población vulnerable; y en cuanto al Programa IV del MERCOSUR, se han incorporado 6 proyectos en el área institucional.

Cuadro No. 3

Trabajos ejecutados o por ejecutar con fondos provenientes del FOCEM

ESTADOS DE LOS PROYECTOS	Nº	AR	BR	PY	UY	VE	PLUR (*)	PROG IV
EN EJECUCIÓN	37	4	3	17	9		3	1
FINALIZADOS	6				3			3
	43	4	3	17	12	0	3	4
ELEVADOS AL CMC	2		2					
EN ANÁLISIS UTF	4		2					2
TOTAL PRESENTADOS	6	0	4	0	0	0	0	2
	49	4	7	17	12		3	6

(*) Proyectos Pluriestatales, en los que intervienen dos o más países.

Fuente: Unidad Técnica FOCEM (UTF).

El cuadro no. 3, nos muestra que de los 49 proyectos aprobados hasta la fecha de publicación del informe (diciembre, 2015), 37 se encuentran en ejecución y 6 han sido finalizados. El desempeño de Argentina de los 4 proyectos presentados, todos se encuentran en ejecución; Brasil de los 7 proyectos, posee 3 en ejecución, 2 elevados a las consideraciones del CMC y 2 en análisis de la UTF; Paraguay de los 17 proyectos, todos se encuentran en ejecución; Uruguay, de los 12 proyectos presentados, 9 se encuentran en ejecución y 3 finalizados; Venezuela no presenta ninguno proyecto; en referencia al Pluriestatales, de los 3 proyectos, los 3 están en ejecución; y el Programa IV, de los 6 proyectos presentados, 1 se encuentra en ejecución, 3 están finalizados y 2 están en análisis de la UTF.

En este sentido, uno de los objetivos de la creación del fondo ha sido para fortalecer la integración regional, a través de una infraestructura adecuada mediante la construcción de carreteras, mejoramiento de puertos, vías ferroviarias, que permitan optimizar las exportaciones entre los países, con la intención de reducir las asimetrías, pero notamos que Venezuela no ha realizado el uso de los recursos en ningún programa para mejorar aspectos económicos que ayuden a reforzar a la industria, el comercio y a la integración regional en sí, a pesar de que realiza los respectivos aportes al fondo. Lo que pudiera concluirse es que Venezuela se encuentra casi al margen de querer estar integrada al bloque, debido a su inercia en cuanto a las condiciones mínimas y necesarias de planificación y mejoramiento

de las estrategias integracionistas. Con este panorama, aún y cuando el MERCOSUR podía ser una alternativa importante para Venezuela, el país no ha asumido sus compromisos en cuanto al estímulo en la integración (ver cuadros nro. 4 y 5).

Cuadro No. 4

Utilización de los recursos del fondo

ESTADO PARTE DEL MERCOSUR	RECURSOS FOCEM ASIGNADOS (millones de USD)	% ASIGNADO A PROYECTOS
ARGENTINA	92,45	56%
BRASIL	92,45	80%
PARAGUAY	752,92	89%
URUGUAY	301,14	86%
VENEZUELA	30,98	0%
PROGRAMA IV.	1,61	100%
TOTAL	1.271.564.389	83 %

Fuente: Unidad Técnica FOCEM (UTF).

El cuadro no. 4, nos ilustra que los recursos provenientes del FOCEM desde su creación hasta el 2015, han sido utilizados de la siguiente manera: Argentina con un 92,45 millones de USD, de la asignación, ha logrado aprovechar en proyectos el 56%; Brasil con un 92,45 millones de USD, ha utilizado en proyectos un 80%; por otro lado a Paraguay se le asignan 752,92 millones de USD, y éstos fueron aprovechados en proyectos en un 89%; en el caso de Uruguay que le corresponde un 301,14 millones de USD, se utilizó en proyectos 86%; Venezuela posee una participación de 30,98 millones de USD y el país no ha presentado ningún proyecto y finalmente, el Programa IV del FOCEM, con una asignación del 1,61 millones de USD, ha ejecutado en proyectos el total de los recursos.

Cuadro No. 5

Distribución de los recursos por país

ESTADO PARTE DEL MERCOSUR	PROYECTOS PRESENTADOS (millones de USD)	%
ARGENTINA	52,01	56%
BRASIL	74,32	80%
PARAGUAY	671,17	89%
URUGUAY	259,55	86%
VENEZUELA	-	0%
PROGRAMA IV.	1,61	100%
TOTAL	1.058,66	83 %

Fuente: Unidad Técnica FOCEM (UTF).

El cuadro no. 5 como complemento del cuadro anterior muestra en millones de dólares estadounidenses cuál ha sido la ejecución de proyectos por país y por programas. Argentina ha utilizado el 56% de los recursos asignados para los proyectos planteados, es decir, 52,01 millones de USD; Brasil el 80%, con 74,32 millones de USD; Paraguay 89%, con 671,17 millones de USD; Uruguay 86% con 259,55 millones de USD, Venezuela 0% por no presentar ningún proyecto y el Programa IV, el 100% con 1,61 millones de USD. Para un total de la utilización de los recursos del FOCEM del 83%, es decir, 1.058,66 millones de USD.

En el caso del FOPYME, la distribución de los recursos como aporte al fondo, se distribuirá de la misma forma que en el caso del FOCEM, es decir, cada país aportará según su nivel de desarrollo económico equilibrando las asimetrías entre sí y serán distribuidos de forma igualitaria entre los Estados Parte. En anexo a la decisión MERCOSUR/CMC/DEC. N° 39/14, las aportaciones de los recursos estarán distribuidos de la siguiente forma: Brasil, 70 millones de USD anuales, Argentina y Venezuela 27 millones de USD anuales cada uno, Paraguay, 1 millón de USD anual y Uruguay 2 millones de USD anual. Cada país deberá contar con instituciones a lo interno que sirvan de apoyo para evaluar y asignar los recursos económicos a las empresas que deseen participar en los PIP y lograr la inserción en el mercado regional. De igual manera, deberán establecer las garantías a los recursos que se otorguen, a fin de ser sostenible; pero en el presente el Consejo Administrativo del

FOPYME se encuentra trabajando en los aspectos del funcionamiento técnico y operativo del fondo.

Por ello, no se puede realizar una evaluación del compromiso asumido por los países en cuanto al otorgamiento de créditos para estimular las PYMES del MERCOSUR y así considerar el comportamiento en cuanto a los niveles de producción, solo se puede destacar que todos los países, exceptuando a Venezuela, suministran información de las posibles instituciones o entes que servirán para tal fin. Esta información se encuentra disponible en el portal web del GIP, en el área denominada “Instrumento de Apoyo”. (Esta información es visible en: <http://www.gipmercosur.org/programa>).

Así mismo, a través del portal web del GIP, encontramos la gama de clusters que han sido identificadas por cada país, y que las mismas se encuentran clasificadas por sectores, ubicación, etc. (ver anexo no. 2): No se logró encontrar información de clusters registrados en Venezuela, por lo que se pudiera constatar que se desconoce el papel que juegan estas pequeñas empresas como pieza de su participación en la integración regional.

En una investigación sobre los primeros clusters conocidos en Venezuela según la Corporación Andina de Fomento (CAF), en un Reporte de Economía y Desarrollo (RED), publicado en el 2006, informa que en los años noventa “surgió un cluster de software en Mérida gracias a la iniciativa de la Universidad de Los Andes adelantada en el marco de la Ley de Zona Libre Cultural, Científica y Tecnológica del estado Mérida. El objetivo de esta ley fue explotar y reforzar la ventaja comparativa de esa región en términos de capital humano, conocimiento tecnológico y científico, redes de comunicación e información” (Giraldo citado en RED-CAF, 2006, p. 88). Posteriormente, en el 2001, mediante “los Programas de Apoyo a la Competitividad de la CAF, en alianza con la Universidad de Harvard y el INCAE, se realizó un diagnóstico del cluster venezolano del software a fin de identificar algunas formas adecuadas de intervención que dinamizasen su competitividad” (Giraldo citado en RED-CAF, 2006, p. 88). Entre los primeros obstáculos identificados fueron la poca inversión, poca innovación, bajos niveles gerenciales, entre otros, que limitaba el acceso a mercados internacionales, por las dificultades de responder a financiamientos. Así mismo, en el RED, publicado por la CAF (2006), nos informa que:

En 2002 se creó en Mérida el Centro de Excelencia de Ingeniería de software (CEISOFT) por iniciativa conjunta del Parque Tecnológico de Mérida y la Cámara Venezolana de Tecnologías de Información, en alianza con el European Software Institute (ESI) de Bilbao. CEISOFT ha operado como un mecanismo de coordinación del cluster, permitiéndole alcanzar economías de escala, facilitando a sus empresas el acceso a programas de mejoramiento continuo y a la certificación de calidad (CMM) (Giraldo citado en RED-CAF, 2006, p. 88).

El CEISOFT, ha logrado capacitar a personal de empresas en el uso y aplicación de las herramientas que permitieran mejorar la producción tanto en software, como en otras áreas. Para el año 2004 “con el respaldo del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MCT), del Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (CONAPRI) y de la CAF, se dio origen al Programa Venezolano de Exportación (EXPORTIC), con el propósito de consolidar a Venezuela como un proveedor confiable de bienes y de servicios de tecnologías de información y comunicación (TIC)” (Giraldo citado en RED-CAF, 2006, p. 88). Este Programa ha logrado incrementar la enseñanza y la cooperación entre las empresas o firmas; además de la creación de una plataforma de información que permita conocer los cronogramas, noticias, etc., con las diferentes organizaciones de apoyo.

Con esto lo que se quiere es demostrar que mucho antes de que Venezuela ingresara al MERCOSUR, se han logrado crear algunos clusters con potenciales importantes, pero que más allá de eso, el país no ha logrado elevar esos programas a una escala de integración regional y sobre todo como parte del PIP en el MERCOSUR.

En cuanto a las cadenas valor, se observa que la primera y única cadena de valor regional que se ha conocido en el MERCOSUR, es la que impulsan Uruguay y Brasil para el reciclaje de plástico binacional de reciclado de botellas PET y la elaboración de fibra sintética de poliéster. Sin embargo, esto es más un acuerdo bilateral que la participación conjunta del bloque regional, lo que finalmente pudiera considerarse que no es realmente una cadena de valor regional.

En cuanto al papel de Venezuela en las a estas cadenas de valor del MERCOSUR, tampoco existe información que permita conocer cuáles son las empresas que participan en ellas, en dónde están ubicadas, cuál es la actividad que desarrollan y si realmente existen. Todo señala que Venezuela tampoco ha logrado integrarse en cadenas regionales de valor,

dado que el mismo bloque regional no ha consolidado alguna donde participen todos los países como apoyo a los PIP.

En una información reciente que ha surgido del gobierno venezolano a mediados del 2016, como lo señala una publicación del diario de circulación nacional *Ultimas Noticias*, en la sección de cultura y entretenimiento, publicado el 25 de junio de 2016, a través de su portal web, se conoció la propuesta cultural que daría la “prioridad a proyectos económicos conjuntos con los países del bloque, para la venta, edición y auspicio de bienes y servicios culturales, así como una industria cultural del Mercosur” (Esta información es visible en: <http://www.ultimasnoticias.com.ve/noticias/entretenimiento/cultura/venezuela-propuso-la-creacion-una-industria-cultural-del-mercosur-generar-divisas/>). Esta propuesta de crear una industria cultural a través, de cadenas de valor regional, no muestra con claridad y amplitud como se llevaría a cabo este proceso y quienes participarían en ellas. Hasta ahora, solo ha quedado en una propuesta y no ha sido aprobado ningún programa al respecto. Por otra parte, debemos considerar que esta propuesta es de muy bajo impacto industrial y a su vez que posee características de prestaciones de servicios y no de producción en cadenas.

Lo que si se logró encontrar en el portal GIP con respecto a Venezuela son solo cinco “entidades registradas” que desean integrarse productivamente al MERCOSUR, las mismas son: 1) AGRICMAQ C.A., ubicada en el estado Carabobo, que desarrolla actividades comerciales, de ventas de repuestos y servicios de equipos y maquinarias pesadas; 2) Empresas DACHI – ZUHE, C.A. ubicada en el estado Mérida, como industria manufacturera en la elaboración de productos alimenticios y bebidas; 3) Grupo de Empresas MOON C.A. ubicada en el estado Táchira, como industria manufacturera en la producción de plásticos, cauchos, entre otros; 4) Kimera Consulting, ubicada en el Distrito Capital que ofrece suministros de electricidad, gas, agua, servicios de inmobiliarias, empresariales, de alquiler y otras actividades de servicio comunitario; y 5) Qbiocare, ubicada en el estado Zulia, que ofrece servicios médicos. Como se puede notar, casi todas estas empresas, no son productoras o transformadoras de materia prima, algunas fungen como comercializadoras o prestadoras de servicios, que posiblemente no resulten de mayor impacto para la transformación productiva en el MERCOSUR.

En definitiva, la problemática interna que transita Venezuela con políticas económicas desfavorables para el país, se reduce en una muy baja participación en la integración en el MERCOSUR, pues como se ha mencionado antes, solo ha cumplido con algunos acuerdos sociales, la búsqueda de dar al MERCOSUR un viraje político y social y sus aportes económicos al FOCEM. Paradójicamente, Venezuela al no estimular sus propias empresas a través de cluster o cadenas de valor regional, impide que éstas se vean favorecidas con recursos provenientes de su propio país y del FONPYMES y el FOCEM, sino que más bien, ayuda a las empresas de otras regiones, según el informe UTF del FOCEM.

Este panorama se muestra un poco confuso para Venezuela, pero también pudiéramos dar la mirada a intención de renovar el MERCOSUR en su aspecto industrial, a través de los PIP, que han resultado en progresos muy lentos en su formulación y aprobación como parte de los acuerdos. En cuanto a la gama de empresas que pudieran establecer cadenas de valor y aquellos clusters que impulsarían la dinámica regional, los demás países han realizado un mayor esfuerzo que el hecho por Venezuela y más aún cuando el país a lo interno sufre los verdaderos efectos de la enfermedad holandesa y que a pesar de las difíciles circunstancias, no ha logrado mecanismo que impulsen al sector industrial, todo lo contrario, ha retrocedido.

Este hecho pudiera estar vinculado a la razón del discurso asociado a corrientes ideológicas socialistas que maneja el gobierno de estatizar las industrias venezolanas, en el cual el Estado es el dueño de los medios de producción y que contradicen con las propuestas establecidas en el MERCOSUR, que poseen una tendencia más capitalista a través de las propuestas de una producción fragmentada post-fordista con las distintas empresas y que fueron acogidas en el seno del MERCOSUR como alternativa de crecimiento industrial.

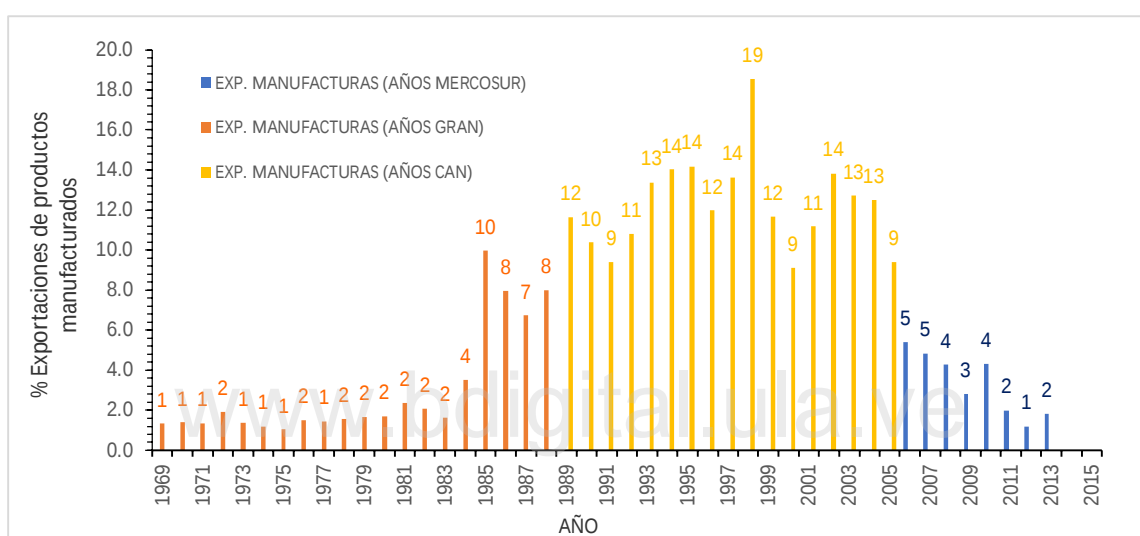
A pesar de algunos esfuerzos, las propuestas realizadas por el MERCOSUR, han quedado más en retórica que en hechos tangibles. La dilatación en la creación y posterior avance del Programa de Integración Productiva y la combinación de pequeñas y medianas empresas tanto públicas o privadas, parecieran ser una utopía para este bloque de integración regional.

4. Comparando la participación de Venezuela en las políticas industriales de la CAN y el MERCOSUR

En el caso específico de Venezuela, se muestra un análisis general del comportamiento que ha tenido las exportaciones de manufacturas hacia el mundo en cada período de integración regional (ver gráfico no. 1).

Gráfico no. 1

Porcentaje de exportaciones de manufacturas de Venezuela al mundo (como porcentaje de exportaciones totales).



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Banco Mundial (BM).

En el gráfico no. 1 se ha tomado como referencia para el análisis del comportamiento de Venezuela en sus niveles de exportaciones de manufactura, desde la suscripción del Acuerdo de Cartagena para luego analizar la evolución en el periodo de la CAN y el MERCOSUR, recordando que el país venía aplicando la ISI a lo interno en la etapa del regionalismo cerrado. Según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) consideradas por el Banco Mundial (BM), las manufacturas se definen en los renglones 5, 6, 7 y 8 (ver anexo no. 3).

Las primeras barras que van desde 1969 hasta 1972 corresponden a períodos previos de su ingreso al GRAN. Las exportaciones más importantes ocurren en 1972, con un porcentaje de 1,9%, después de ese año, las exportaciones comenzaron a presentar ligeras caídas. Una vez suscrito el Acuerdo de Cartagena, Venezuela se acopla a los PSDI como un

mecanismo de industrialización en el GRAN, sus niveles de participación en exportaciones manufactureras, presentaron un nuevo ligero incremento al período anterior, que van desde 2% hasta un 4% aproximadamente, pero en 1985 su incremento es mucho mayor con un 10%; luego comienza a descender en dos puntos porcentuales en 1986 hasta 1987 y posteriormente se produce un incremento en aproximadamente dos puntos porcentuales, ubicándola en 8%. Si comparamos los primeros años de integración con la aplicación de modelo ISI, a través de los PSDI, Venezuela iba tomando lentamente crecimientos hasta alcanzar una mejor participación a partir de 1986 y hasta antes del período de apertura comercial.

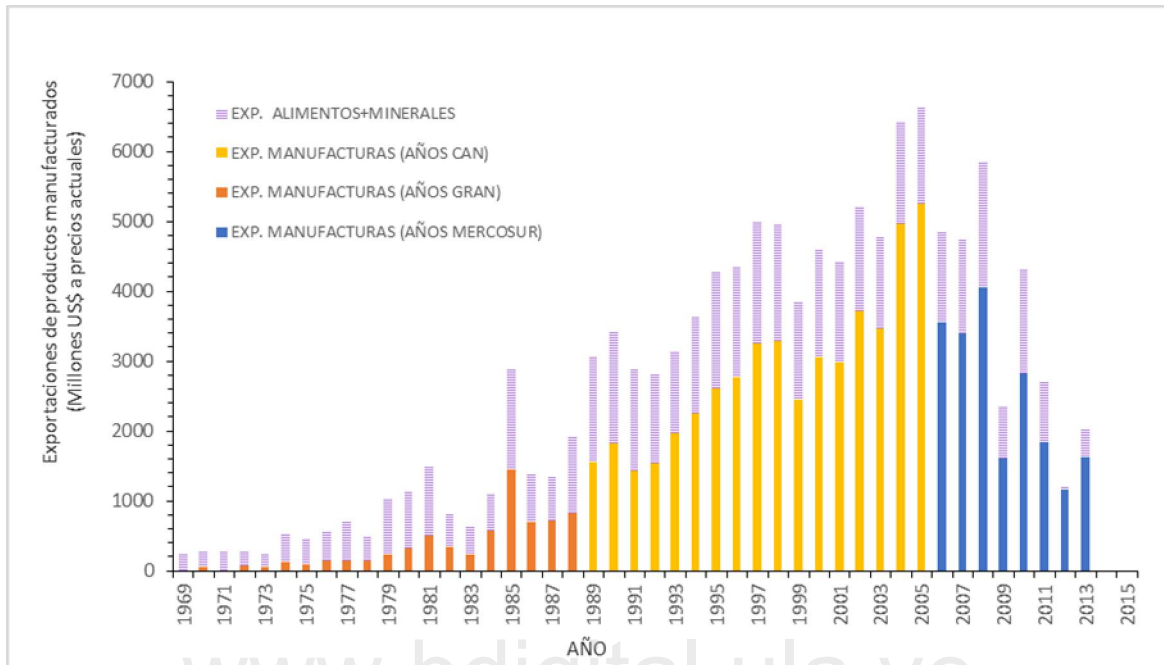
En la etapa de la CAN o de apertura comercial en el marco del nuevo regionalismo o regionalismo abierto, encontramos que los niveles de exportaciones de manufactura han sido significativamente mayores al período anterior. Ha tenido altos y bajos, pero los niveles más bajos han llegado a 9,1% mientras que el más alto se presentó en el año 1998 con 18,5%, lo que evidencia una mejor participación de Venezuela en la transformación de las materias primas. Después de 1998, los niveles de exportaciones se ubicaron entre 9% y 14% aproximadamente.

Una vez que Venezuela se retira de la CAN y se incorpora al MERCOSUR, sus niveles de exportaciones de manufacturas han mostrado una tendencia a la baja, con niveles que van desde 5% al 1%, es decir, niveles que, si hacemos una comparación, se asemejan a los primeros años cuando Venezuela comenzaba a transformar la producción a bienes manufacturados, prácticamente similares en el período que va desde 1969 hasta 1984.

Otro aspecto que se debe analizar es el comportamiento de las exportaciones de mercadería en millones de dólares para los mismos años de estudio al anterior y que según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) consideradas por el Banco Mundial (BM), las mercaderías no petroleras se definen en todos sus renglones exceptuando el no. 3 (ver gráfico no. 2).

Gráfico no. 2

Exportación de mercaderías no petroleras de Venezuela al mundo (en millones de USD a precios 2013).



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Banco Mundial.

En el gráfico no. 2, se comparan las exportaciones de bienes manufacturados con las exportaciones totales de alimentos y minerales de Venezuela hacia el mundo en miles de millones de dólares; la diferencia se puede notar en el incremento de la barra por encima de las exportaciones de manufacturas que se refieren al total de todas las exportaciones que realiza el país en mercadería. Su comportamiento tiende a ser totalmente similar al porcentaje de las exportaciones de manufacturas vistos en el gráfico anterior en cuanto a los incrementos o las disminuciones en cada año y según las etapas consideradas desde la firma del Acuerdo de Cartagena, la etapa CAN y posteriormente el MERCOSUR.

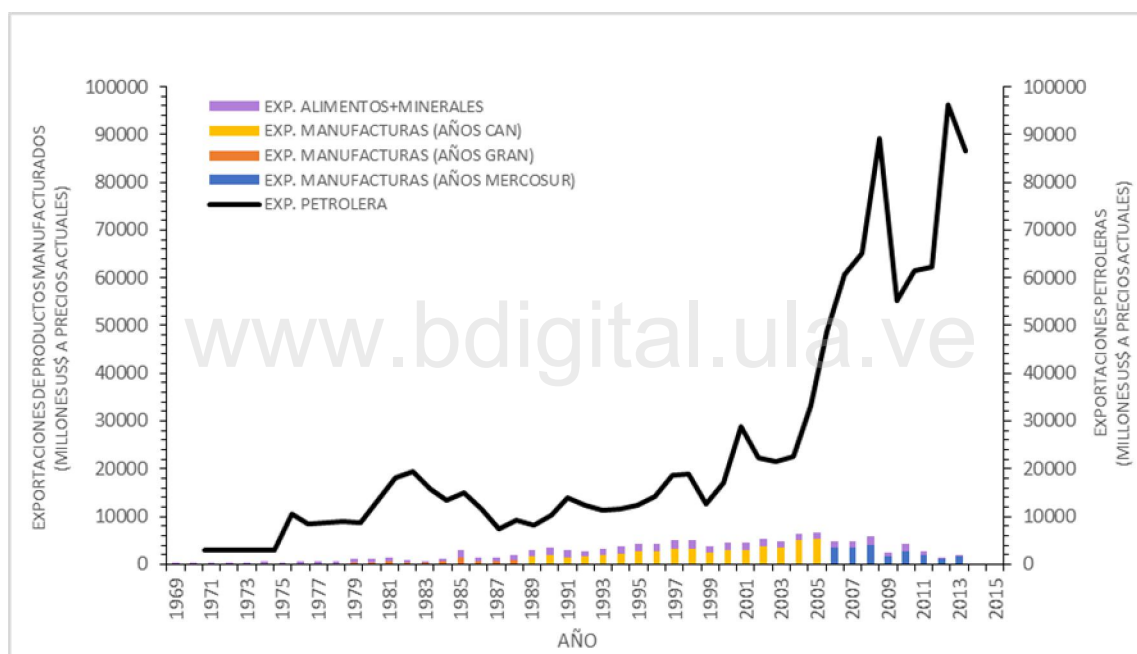
Previo a la integración, Venezuela obtuvo por exportaciones de mercaderías de alimentos y minerales entre los años 1969 hasta 1972 (4 años) un total de 877 millones de USD. Una vez que se suscribe al Acuerdo de Cartagena, desde 1973 hasta 1988 (16 años), obtuvo por exportaciones un total de 10.235 millones de USD. En la etapa de regionalismo abierto, Venezuela obtuvo por exportaciones de mercadería de alimentos y minerales entre los años 1989 hasta 2005 (17 años), un total de 25.071 millones de USD y para la etapa de

adhesión al MERCOSUR, que va desde 2006 hasta 2013 (8 años), ha obtenido un total por exportaciones de alimentos y minerales un total de 8.024 millones de USD.

Ahora haremos la misma comparación de exportaciones de mercadería del gráfico no. 2 con las exportaciones petroleras para así poder evaluar cuál ha sido el sector de mayor relevancia (ver gráfico no. 3).

Gráfico no. 3

**Exportaciones de mercaderías no petroleras de Venezuela al mundo &
Exportación petrolera de Venezuela al mundo
(en millones de USD a precios de 2013)**



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Banco Mundial

En el gráfico no. 3 podemos observar todas las exportaciones que realiza Venezuela expresadas en millones de dólares. Las primeras barras corresponden a las exportaciones de manufacturas y lo adicional a esas barras, las exportaciones de alimentos, minerales y otros, conformando un grupo de exportaciones no petroleras. Por otro lado, tenemos la línea trazada que representa las exportaciones de petróleo y sus derivados. Notamos que estas últimas exportaciones son mucho más significativas que la suma de los dos sectores anteriores, por lo que se demuestra la dependencia del mercado petrolero y no se han

incrementado las exportaciones producto de la transformación productiva de mayor valor industrial.

El comportamiento general de la línea de exportaciones petroleras presenta altos y bajos, pero se puede notar que posterior al año 2003 Venezuela ha experimentado un fuerte crecimiento en este sector hasta llegar al año 2008, año en que presenta una fuerte caída, pero por un menor tiempo, es decir, hasta el 2009: luego de esa etapa vuelve a tener un significativo crecimiento hasta el año 2012 que retorna a una tendencia hacia la baja.

Los niveles iniciales de las exportaciones petroleras durante el periodo 1969 hasta 1972 son de 11.458 millones de USD; para el período 1973-1988 fueron de 179.390 millones de USD; para el período 1989-2005 fueron de 330.401 millones de USD y para el período 2006-2013 fue de 576.910 millones de USD. Para un total de 1.098.159 millones de USD.

El total de las exportaciones de manufacturas de Venezuela en el período 1969-2013 representaron 75.082 millones de USD; de minerales y alimentos 44.207 millones de USD y el sector petrolero de 1.098.159 millones de USD.

El total en todos los sectores de exportación de la economía venezolana al mundo según período de análisis (1969-2013) fueron los siguientes: para el período 1969-1988 fue de 208.689 millones de USD; el total del período 1989-2005 fue de 403.792 millones de USD y el total del período 2005-2013 fue de 604.967 millones de USD. La mayor aportación se evidencia en la etapa MERCOSUR, sin embargo, se debe tener en consideración según la revisión de los gráficos anteriores y en éste, que dicho resultado se ve altamente favorecido por las exportaciones petroleras.

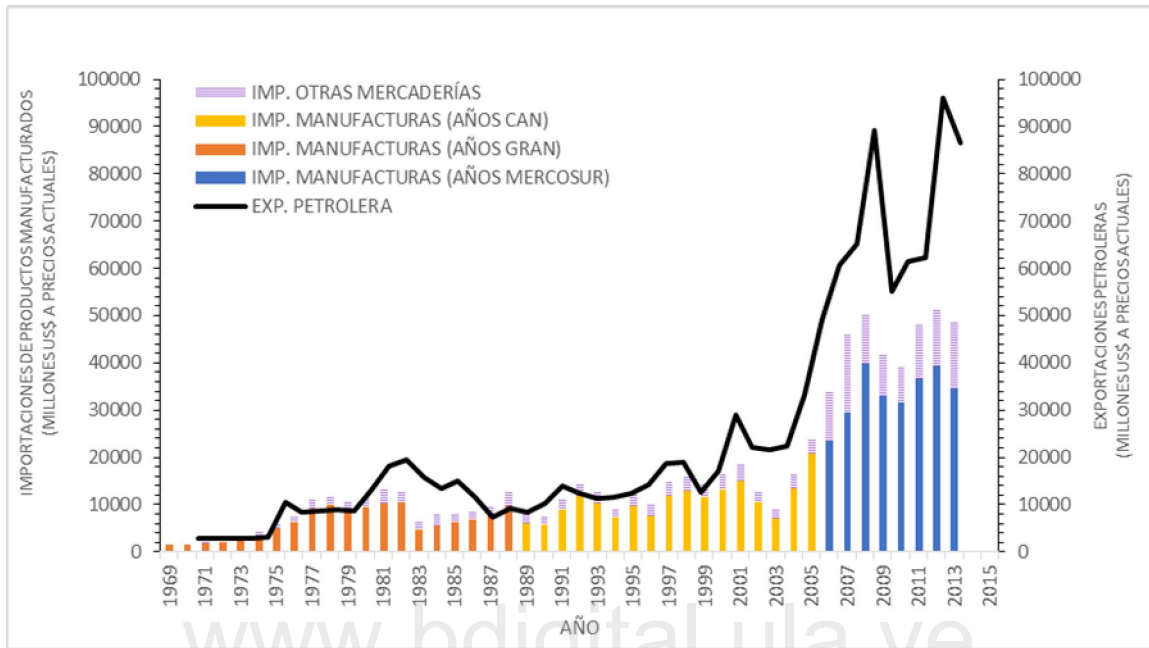
En definitiva, todos los sectores han aportado a la economía venezolana un total de 1.217.448 millones de USD, evidenciando así que el sector que más aporta a la economía venezolana es el petróleo y no los productos industrializados, lo que permite comprender la alta dependencia del comercio externo sin aprovechar parte de esos recursos petroleros en mejorar las industrias del país.

Ahora realizamos una revisión en cuanto a las importaciones que ha realizado Venezuela del mundo (ver gráfico no. 4).

Gráfico no. 4

Importación de mercaderías de Venezuela del mundo & Exportación petrolera de Venezuela al mundo

(en millones de USD a precio 2013)



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Banco Mundial.

En el gráfico no. 4 se observa las importaciones que realiza Venezuela en mercadería que se encuentran expresadas en barras y si a esto lo contrastamos con la línea de exportaciones petroleras y sus derivados, notamos que ascienden o descienden según el ritmo de exportaciones petroleras y que las exportaciones petroleras han tendido a un crecimiento, exceptuando ciertas caídas en algunos años. En los primeros años antes de la ISI, las importaciones casi igualaban a las exportaciones petroleras, posteriormente con la aplicación de la ISI, tomando 1972 como el inicio en la aplicación de los PSDI, las importaciones alcanzaban o superaban en algunos años específicos a las exportaciones. Algo similar ocurre en la etapa del nuevo regionalismo, excepto los últimos años que tiende a disminuir un poco. Una vez que Venezuela se incorpora al MERCOSUR a partir del 2006, los niveles de importación aumentaron en una mayor proporción debido a los excesos de exportación registrados productos de las ventas petroleras. En pocas palabras, podemos notar que las importaciones aumentan conforme han aumentado sus niveles de

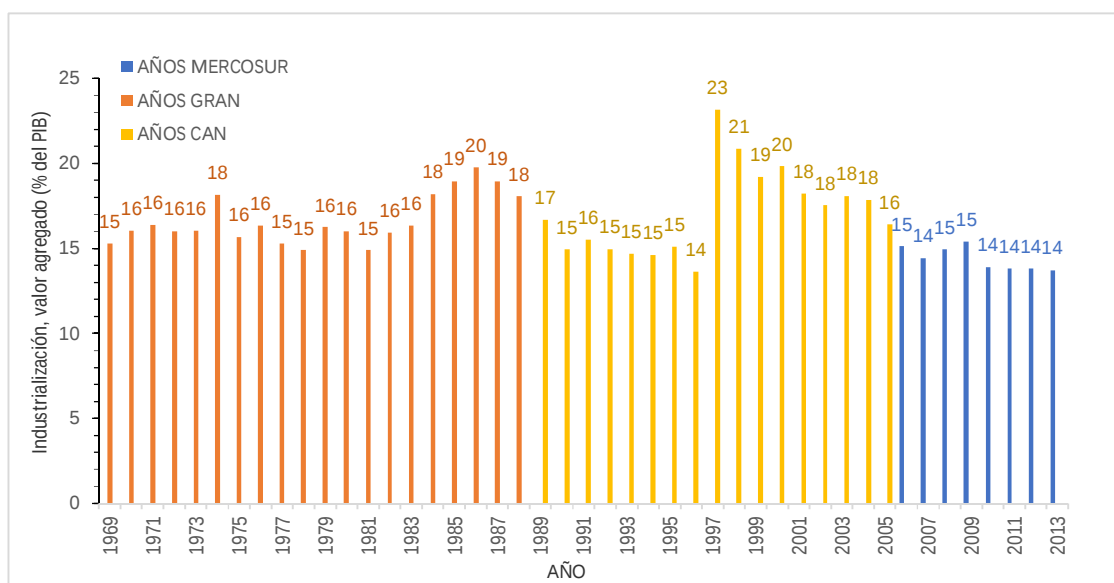
exportaciones petroleras, lo que indica que estos recursos no han sido bien utilizados para enfocar el desarrollo de la industria nacional.

Previo a la aplicación de los PSDI (1969-1972), Venezuela importaba en manufacturas un total de 6.800 millones de USD contra una exportación petrolera de 11.458 millones de USD; para el momento en que se inician los PSDI (1973-1988), las importaciones alcanzaron los 115.072 millones de USD contra una exportación petrolera de 179.390 millones de USD; para el período 1989-2005, las importaciones fueron 183.524 millones de USD contra 330.401 millones de USD y para el período 2006-2013, las importaciones alcanzaron los 267.636 millones de USD contra 576.910 millones de USD. El total de importaciones de manufacturas para la fecha de evaluación (1969-2013), fue de 573.031 millones de USD contra 1.098.159 millones de USD de exportaciones petroleras.

Estos altos números de importaciones de mercaderías nos hacen reflexionar que el país se sustenta por sus elevadas exportaciones petroleras y pocas exportaciones de manufacturas, que sus principales exportaciones se basan en materias primas, minerales, servicios, etc., más que en la agregación de valor en la transformación y la obtención de un bien final (ver gráfico no. 5).

Gráfico no. 5

Porcentaje de participación del PIB industrial en el PIB total de Venezuela



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Banco Mundial.

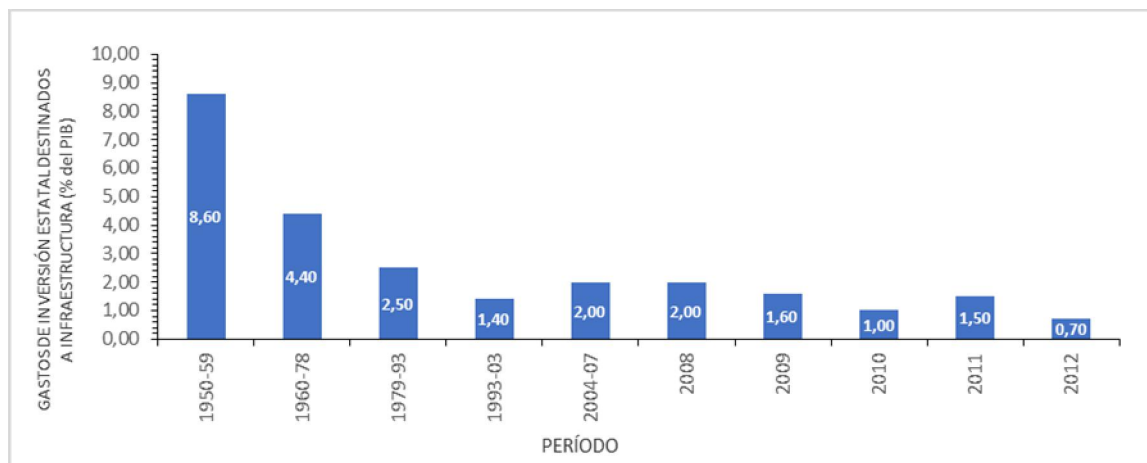
En el gráfico no. 5 se muestra el porcentaje del PIB industrial como porcentaje del PIB total en el período de evaluación: 1969 hasta 2013. Su participación presenta altos y bajos en forma general, pero su mayor nivel se ha producido en el año 1997 con un 23%. En términos generales, la más baja participación ha sido del 14% y la más alta del 23%.

En el período 1969-1972, el porcentaje del PIB industrial promedio fue de 15,94%; para el período 1973-1988 (período de aplicación de los PSDI), fue de 16,85%; para 1989-2005, fue de 17,14% y para el período 2006-2013, fue de 14,39%; es decir que en la primera etapa previa a la aplicación de la ISI su porcentaje fue relativamente bajo, pero si pasamos al siguiente período donde Venezuela había adoptado la ISI a través de los PSDI en la integración andina, su incremento fue ligero, alcanzando solo 0,91 puntos porcentuales de crecimiento, debido principalmente a las políticas nacionales de desarrollo industrial. En la siguiente etapa se produce nuevamente un pequeño incremento de apenas 0,28 puntos porcentuales de crecimiento y en el último período fue de decrecimiento con un valor de -2,74 puntos porcentuales, éste último valor nos ubica en niveles incluso por debajo de los registrados en los primeros años de análisis en 1969-1972. En resumen, la participación porcentual del PIB industrial en Venezuela es moderadamente baja durante 44 años constantes de evaluación según datos obtenidos del Banco Mundial.

En este sentido, se hizo un análisis del comportamiento que tuvo el país en la inversión de infraestructura necesaria para el apoyo industrial y desarrollo de la nación (ver gráfico no. 6).

Gráfico no. 6

Porcentaje de inversión en infraestructura (en base al PIB) de Venezuela



Fuente: Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, vol. XVIII, no. 2 (jul-dic), pp. 263-277.

En el gráfico no. 6, observamos que el primer período que va de 1950-1959 la inversión en infraestructura en Venezuela ha sido de 8,60%, posteriormente durante el período de 1960-1978 fue de 4,40%; en el período 1979-1993 fue de 2,50%; en el período 1993-2003 fue de 1,40%; en el período 2004-2007 fue de 2,00%; en el año 2008 fue de 2,00%; en el año 2009 de 1,60%, en el año 2010 fue de 1,00%, para el año 2011 fue de 1,50% y para el año 2012 fue de 0,70%.

En forma generalizada y aunque los períodos de tiempo no son similares, se puede notar que la inversión en infraestructura en Venezuela ha sido muy baja y va en descenso, a pesar de la abundancia de los recursos provenientes del sector petróleo, que pudieran dinamizar la actividad industrial, a través del fortalecimiento de las vías, puertos, aeropuertos, proyectos ferroviarios, entre otros. Según recomendaciones del Banco Mundial, desde 1980, la inversión de infraestructura de un Estado, debería superar el 5% del PIB.

Más recientemente la Confederación Venezolana de Industrias (CONINDUSTRIA) realizó una encuesta denominada “coyuntura trimestral”, que fue publicada con resultados del primer trimestre del año 2016. Estos resultados indican que la capacidad utilizada en el sector industrial ha presentado una tendencia a la caída en forma casi continua, destacando que en el primer trimestre del año 2010 la capacidad utilizada era de 52,18%, comparándola con el primer trimestre del año 2016 que ha llegado a alcanzar un 36,34%, es decir, una caída de 15,82 puntos porcentuales en seis años. Esto conllevó a revisar cuáles son los

principales factores que influyen en esta caída y la estadística arrojó lo siguiente: 90,3% obedece a la incertidumbre política, 87,9% responde a la falta de proveedores, 81,6% corresponden a la falta de divisas, 78,1% recaen en los controles de precios, 72,7% se deben a la baja demanda, 83,8% se atribuyen al racionamiento eléctrico, 54,8% aluden a la falta de maquinarias y equipos, 46,3% se generan por conflictos laborales, 44,7% es debido a la falta de financiamiento, 42,5% conciernen a la falta de mano de obra calificada, 41,5% obedecen a la dificultad el acceso al mercado exportador y finalmente, el 31,8% es debido a la inserción de productos importados.

Una vez más con esta información se corrobora que Venezuela sufre un proceso de desindustrialización por múltiples factores, debido a la aplicación de su política económica en general y para efectos de esta evaluación, de su política industrial y de la política exterior y de integración. El no aprovechar los recursos económicos en abundancia provenientes principalmente del sector petrolero y el no transformar sus principales materias primas para el fortalecimiento de la industria nacional en la incorporación de valor para fortalecer los mecanismos de desarrollo nacional y de complementación en la integración, da como resultado que Venezuela sea un país poco competitivo y más dependiente de sus materias primas, lo que a la larga conlleva a resultados desfavorables si los correctivos no se aplican a tiempo, afectando directamente a su población.

CAPÍTULO VI

¿ES EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (ISI) UNA ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO EN EL MARCO DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL?

1. Análisis del Modelo ISI como Estrategia para el Desarrollo Económico en el marco de la Integración Regional

El principio “normativo” de la CEPAL, “es la necesidad de que el Estado contribuya al ordenamiento del desarrollo económico en las condiciones de la periferia latinoamericana. Se trata, en suma, del paradigma desarrollista latinoamericano” (Bielschowsky, 1998, p. 10). En el modelo de industrialización por sustitución de importaciones propuesto por Raúl Prebisch y la CEPAL, se planteó que aquella era un mecanismo que permitiera alcanzar el desarrollo mediante la integración regional, en un ambiente propicio para América Latina que buscaba reducir la dependencia con los países dominantes.

Hechos acontecidos en la época como la caída de la bolsa en New York en 1929 y más tarde las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial, demostraron la debilidad que tenían los países menos desarrollados para abastecerse de bienes y servicios necesarios, sin tener que depender en exceso del comercio internacional. Este contexto marca la pauta de la creación de una teoría que puede ser vista como una de las mejores propuestas que América Latina podía ver nacer. El simple hecho de combinar estas ideas de industrialización aprovechando la abundancia de los recursos naturales con que los países contaban para su transformación, hacía pensar que América Latina lograría alcanzar los niveles adecuados de países desarrollados. Posteriormente, en la aplicación del modelo, no se alcanzaron del todo los objetivos propuestos que permitiría obtener los niveles económicos adecuados, por lo que, surgen algunas posturas críticas por considerar que la ISI no alcanzó el objetivo final y en su proceso se generaron grandes dificultades. Es por ello, que debemos hacer una breve evaluación de las razones por las cuales tales políticas no resultaron favorables.

La CEPAL como centro intelectual, hace una separación de la teoría clásica del comercio internacional del método histórico estructuralista. “En el análisis económico cepalino el estructuralismo es esencialmente un enfoque orientado por la búsqueda de

relaciones diacrónicas, históricas y comparativas, que se presta más al método *inductivo* que a una *heurística positiva* (Bielschowsky, 1998, p. 14); es decir, que el enfoque “implica un método de producción del conocimiento muy atento al comportamiento de los agentes sociales y a la trayectoria de las instituciones, que se aproxima más a un proceso inductivo que a los enfoques abstracto deductivos tradicionales” (Bielschowsky, 1998, p. 15).

Se debe recordar que los acontecimientos históricos desempeñan un papel fundamental y se originan en circunstancias distintas, por lo cual, requiere la aplicación de mecanismos diferentes. Por otro lado, la modernización va cambiando la realidad, por lo que aunque las ideas de la CEPAL pudieron no ser equivocadas en un contexto de economías rezagadas, la forma como fueron aplicadas hizo que se comenzara a desechar el proyecto de industrializarse para superar el subdesarrollo y que éste debía darse en un ámbito de integración.

Entre los primeros aspectos que se debe considerar es que los postulados consideraban que para avanzar a niveles de un país desarrollado, la región deberá comenzar por un proceso de industrialización mediante una planificación que se daría en dos etapas (que han sido explicadas en los primeros capítulos), la “etapa fácil” y la “etapa difícil”. La primera de ellas, logró consolidarse en los países que aplicaron el modelo, alcanzando reducir considerablemente el volumen de importación en los principales sectores de consumo y de bienes primarios, pero en el segundo caso, no se logró alcanzar los frutos del progreso técnico. Prebisch, nos señalaba que esta segunda etapa era de mayor rigurosidad por el complejo proceso de transformación que requieren mayor tecnología y especialización en su producción; para ello, era necesaria la disponibilidad de capital en la implementación y adaptación de maquinarias y equipos, así como el adiestramiento técnico que requeriría la especialización. Se entendía que el Estado tenía las herramientas necesarias para impulsar la dinámica del sector industrial.

En el caso de la vinculación entre industrialización e integración regional, se propugnaban políticas proteccionistas para resguardar el mercado regional de las importaciones de terceros países, y establecer aranceles para una lista de productos en la búsqueda de una armonización entre las naciones debido a las desigualdades existentes en la región; una vez alcanzado este nivel, los aranceles debían ser eliminados gradualmente.

Los países que adoptaron la ISI, como en el caso del GRAN, no se rigieron por estas sugerencias, sino que en su aplicación los niveles de proteccionismo se mantuvieron aranceles muy elevadas durante un período muy largo. Esto produjo un agotamiento de un modelo, que luego debía pasar a una segunda etapa de promoción de exportaciones y competencia internacional que nunca alcanzó.

En este sentido, en el GRAN, la primera fase de la industrialización se planteó como una forma de crecimiento hacia adentro, mediante la cual se pretendía mejorar a la industria nacional y la regional. Sin embargo, la experiencia demostró que se mantuvo un proceso de industrialización interno con ciertos avances, pero no se llegó a la segunda etapa de transformación de productos con suficiente valor agregado aprovechando las ventajas. “Si bien en el Acuerdo de Cartagena se planteó un Programa de Liberación del comercio intrasubregional, en su instrumentación se establecieron una serie de singularidades que, en la práctica, no permitieron una real apertura comercial” (López Bustillo, 2009, p. 101).

Posteriormente, cuando en la década del noventa se produce la reformulación de las políticas económicas debido al estancamiento y retroceso que mostraba el proceso de integración, la ISI, que en el GRAN tuvo como instrumento los PSDI; tuvo que pasar a un modelo de industrialización hacia afuera. Estos cambios permitirían mejorar los ingresos debido al comercio internacional, pero no derivaron en una superación de la alta dependencia con relaciones a los países del centro o desarrollados, ni tampoco permitieron superar la condición de países subdesarrollados.

2. Las Causas de Fracaso del Modelo

Es necesario destacar, que las naciones que aplicaron el modelo, no lograron cumplir con los acuerdos establecidos dentro del proceso de integración. Una de las causas de los primeros fracasos producidos en la etapa de sustitución de importaciones fue debido a la falta de divisas para lograr mantener la demanda de bienes de capital. De igual manera, los problemas macroeconómicos de cada país no llegaron a solventarse, lo hacía difícil cumplir con los acuerdos de la integración. A esto se sumaba que algunos países del GRAN

mostraban una mayor simpatía por tener relaciones comerciales con terceros países, lo que conllevaría a no cumplir con los compromisos productivos en la región.

En el ámbito de las negociaciones, prevalecía los conflictos de intereses nacionales al notar que un país en particular podía obtener mayores ventajas en la producción de un bien con respecto a otro país, lo que obstaculizaba llegar a acuerdos concretos que beneficiarían a la región en general, en algunos casos, ni siquiera lograban un consenso.

En cuanto, a la localización de las plantas industriales, los gobiernos de los países, eran complaciente con las empresas de capital privado para la ubicación de sus plantas, haciendo el proceso muy complejo y poco estratégico, lo que terminaría en aumentar los costos de la producción. Es decir, se rompió con la planificación sectorial estratégica de complementación y reciprocidad mutua que se quería lograr a través de los PSDI.

El aspecto ideológico, también jugó un rol fundamental al momento de establecer acuerdos en la planificación industrial, tal como fue el caso de Colombia que eran de tendencia liberal y Chile que en 1976 decidió retirarse del bloque por el cambio interno de políticas de derecha que diferían con las políticas aplicadas en el GRAN. Así mismo, algunos países tardaron en incorporarse en los acuerdos de integración y que al materializar su participación se debía modificar la programación sectorial.

El ámbito territorial tuvo un gran peso debido a la diferencia existente en la geografía andina, que va desde altas montañas, hasta enormes bosques e incluso; algunos países no tienen salida al mar, y la inseguridad de las regiones fronterizas hacen mucho más difícil el traslado de mercancías, aumentando sus costos. La integración física prácticamente no se llegó a consolidar, solo se avanzaron en algunas vías ferroviarias en algunos países, por lo que el problema de localización también estuvo presente como factor contrario a lo que se quería alcanzar.

Por otro lado, hubo muy poco avance en la planificación del sector industrial, limitándose a cuatro sectores en específicos, obviando muchos otros que podían ser incluidos de forma inmediata en la programación, dada la abundancia de materias primas existentes en la región andina.

A pesar de estas limitaciones, el Pacto Andino, fue el proceso de integración que más se apegó a las propuestas de la CEPAL en cuando a la ISI a través de los PSDI, pero no llegó a aplicarse por completo, por lo que se puede concluir que es al menos inexacto tildarlo como un modelo que fracaso en cuanto a sus propuestas, sino más bien en cuanto a su aplicación. En definitiva, las ideas de la CEPAL, siguen siendo válidas en cuanto a que la integración es un instrumento que permite promover la industrialización.

3. Comparación de las Estrategias de Integración (CAN-MERCOSUR) al Servicio de la Industrialización como Mecanismo para el Desarrollo Económico

Las políticas industriales aplicadas en el CAN y el MERCOSUR se distinguen por: en primer lugar, el contexto en el que fueron creadas y, en segundo lugar, por los programas que cada grupo de integración aplica. El interés por la revisión de estos dos acuerdos, es debido a que Venezuela le ha tocado transitar en estos dos escenarios de integración.

La política adoptada en la CAN en sus inicios, se vio marcada por el predominio de un ferviente nacionalismo, en el cual adoptan políticas de industrialización. Sus estrategias están enfocadas en una política industrial conjunta con un enfoque del tipo dirigista-panificador, en el cual el Estado juega un papel protagónico. Estas políticas eran tomadas de la propuesta hecha por la CEPAL. Posteriormente, en la reformulación de las políticas del bloque subregional en la década del noventa, la CAN acogería nuevas estrategias industriales a través de los PROIs y los CCIs en un contexto de políticas neo-liberales.

En el caso del MERCOSUR, se inicia con estrategias industriales (al igual que la reformulada CAN), en un contexto de políticas neo-liberales, apoyándose en un principio en los Foros de Competitividad de las Cadenas Productivas que permitía la participación de los sectores tanto públicos como privados. Posteriormente, el MERCOSUR hace un cambio a políticas industriales conjuntas mediante el PIP que se combina con enfoques de tipo social, apoyándose en las cadenas regionales de valor y los clusters. Estas iniciativas contarían además con apoyo financiero por parte del Estado, a diferencia de los Foros de Competitividad de las Cadenas Productivas que no disponían de este apoyo por parte de las naciones miembros del bloque.

Lo que podemos observar es que las políticas industriales llevadas a cabo en la primera etapa de la CAN como mecanismo para alcanzar el desarrollo económico, se resumen en una planificación sectorial estratégica para la producción y el mercado de las industrias pesadas como ejes fundamentales en los acuerdos de integración. A pesar de no conseguir los niveles esperados, se logró una importante industrialización dentro la región andina. En referencia a los PROIs y los CCIs que no han llegado a dar mayores resultados, solo se ha quedado en propuestas, alcanzado a establecer un comercio internacional de bienes con poca transformación de las materias primas. Se suponía que estos nuevos programas de industrialización conjunta deberían mejorar a los PSDI que ya venían con cierto grado de avance en las industrias pesadas.

En el caso del MERCOSUR, los Foros de Competitividad de las Cadenas Productivas, no mostraron tener mayor impacto, apenas un sector en específico tuvo un mejor comportamiento: el foro de madera y muebles, pero nuevamente, nos encontramos con que se tratan de sectores de poca importancia estratégicas debido a la poca o moderada transformación industrial, que no ayuda a mejorar la competitividad regional.

En el MERCOSUR actual se observa una combinación de apoyo por parte del Estado con recursos económicos y en la coordinación de los Programas de Integración Productiva, con elementos de apoyo a las pequeñas, medianas y grandes empresas, clusters y cadenas de valor de sector tanto público como privado. Pareciera tener relevancia el hecho de que hasta ahora tampoco se puede considerar que exista un bien final de transformación a gran escala, producto de este nuevo mecanismo que lleva a cabo el MERCOSUR.

Aunque estos dos grupos de integración se suscribieron en distintos tiempos, se puede notar que en los primeros diez años de la CAN, obtuvo muy buenos resultados, posterior a esos diez años, pasaron aproximadamente unos diez años más que se definen como un proceso lleno de dificultades por distintas razones antes explicadas que vivió el grupo, hasta la reformulación de sus acuerdos en la década del noventa que conduciría a un intercambio comercial más libre entre las naciones. En medio de su crisis actual, la CAN mantiene su mismo énfasis en la relación comercial y no ha existido una propuesta que estimule la industrialización del bloque en forma general.

Cuando damos una mirada a los primeros diez años en la aplicación de una política industrial en el MERCOSUR, nos encontramos que no existieron resultados de gran trascendencia en la transformación productiva de la región. Prácticamente este bloque se dirigió por el intercambio comercial de bienes y servicios, pero sin una programación industrial conjunta que permitiera fortalecer al bloque. En los sucesivos 15 años después, en el MERCOSUR aparece una propuesta que fueron los foros de competitividad productiva, pero estos se han desarrollado más bien como un mecanismo de tipo bilateral, como en el caso de Brasil y Argentina, estas las dos economías dominantes del bloque. Las demás naciones simplemente se abocaron a la producción interna, como Paraguay y Uruguay, sin mayor participación en los foros, debido a la baja competitividad en este nuevo esquema de producción de muchos de sus sectores económicos. La información recabada hasta la fecha en materia del PIP, permite señalar que solo se ha logrado avanzar en el programa del sector juguete. Tampoco existen cadenas de valor que estén integradas regionalmente para la transformación y complementación en la producción de un bien final. En otras palabras, los avances han sido muy pocos, aunque el PIP se encuentra teóricamente en ejecución, existen retrasos significativos en su aplicación.

Si hacemos una revisión en detalle de los proyectos económicos en la región andina encontramos que todos han realizado aportes en la promoción del desarrollo, algunos más ambiciosos que otros, pero ha faltado la acción conjunta de las naciones para fortalecer los mecanismos de integración y uno de ellos es que la industrialización sea en verdad factor esencial de estos procesos de manera que contribuya al desarrollo económico. Este último no podrá ser alcanzados sólo mediante las exportaciones de sus materias primas, bienes de baja transformación y de servicios que no nos coloca en una posición subordinada en el mercado internacional (ver gráfico no. 7).

Gráfico no. 7.

Porcentaje de exportaciones intra y extra bloque de los países de la CAN

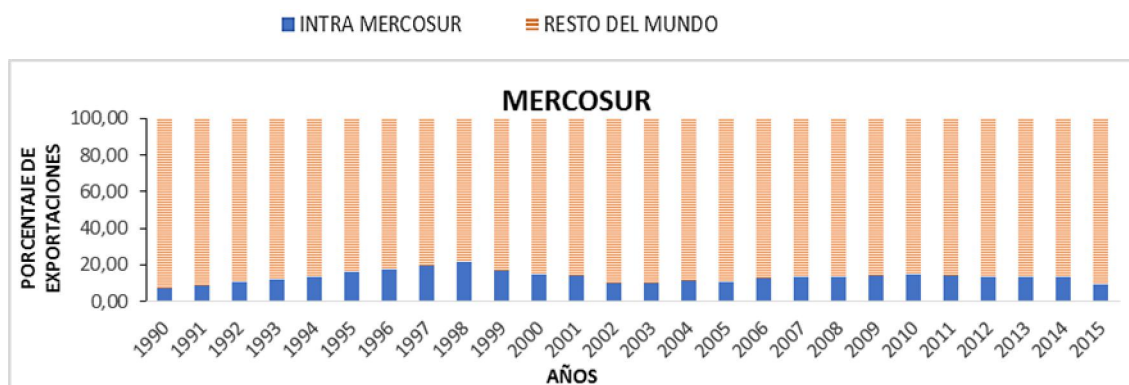


Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización Mundial del Comercio (OMC), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cálculos propios.

En el gráfico no. 7, se observa el caso de la CAN, en su período de estudio 1990-2015, en cuanto al porcentaje de las exportaciones intra bloque (representadas en las primeras barras) y las exportaciones extra bloque (representadas por barras entramadas). Se evidencia que las exportaciones intra-comunitarias son mucho menores que las exportaciones que realiza al resto del mundo. En valores porcentuales las exportaciones intra-comunitarias no alcanzan un 15%, mientras que las exportaciones extra comunitarias alcanzan, en el mejor de los casos un 86% y, en su peor escenario, un 96%. La tendencia general de las exportaciones intracomunitarias se inicia con crecimientos hasta el año 1998, cuando tuvo su mayor participación ubicándose en un 14%. Posteriormente se evidencia decrecimientos significativos que colocan a las exportaciones intra bloque en un valor mínimo de 4%, todo lo contrario, en el caso de las exportaciones extra comunitario que inician con un decrecimiento hasta alcanzar un 86% y luego se incrementa, alcanzando un 95% y 96% en los últimos años.

Gráfico no. 8.

Porcentaje de exportaciones intra y extra bloque de los países del MERCOSUR



Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización Mundial del Comercio (OMC), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cálculos propios.

En el caso del MERCOSUR, en el período de estudio 1990-2015, el gráfico no. 8 evidencia un mayor comercio intra-bloque (representadas en las primeras barras) en el caso de las exportaciones si se compara con la CAN, que llegan a mostrar una participación con valores cercanos al 20%. En cambio, su participación de comercio extra bloque (representadas por barras entramadas) es un poco menor que en el caso de la CAN, pues representa un 80% aproximadamente de exportaciones. Al igual que en el caso de la CAN, se inició con un crecimiento de las exportaciones intra-bloque con respecto a las exportaciones extra-bloque hasta el año 1998, ubicándolo en un 21,67% de participación. Posterior a ese año, descienden las exportaciones intra-bloque hasta llegar a valores cercanos a 10% y 15% aproximadamente, mientras que las exportaciones extra-bloque iniciaron con un descenso de hasta un 78,33% y para luego ascender hasta alcanzar variaciones entre 85% hasta 90% aproximadamente.

Gráfico no. 9.

Porcentaje de importaciones intra y extra bloque de los países de la CAN

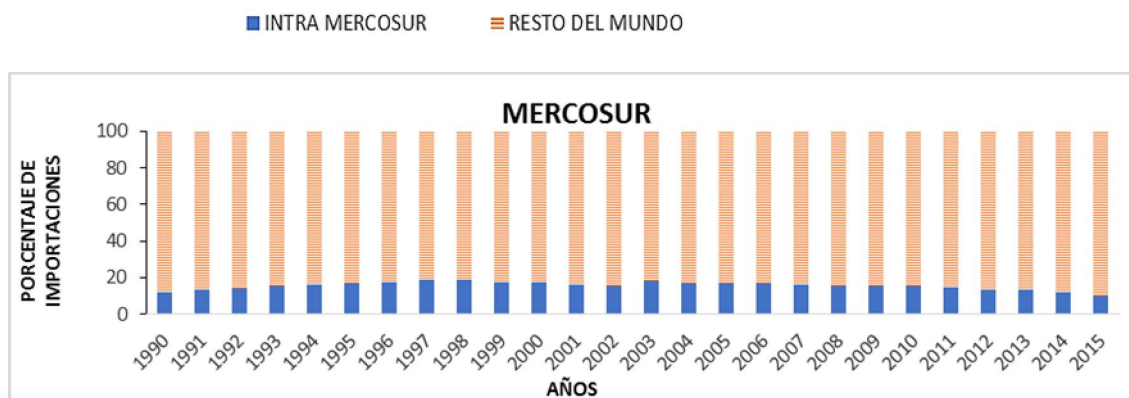


Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización Mundial del Comercio (OMC), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cálculos propios.

En el gráfico no. 9, vemos el comportamiento de la CAN para el período 1990-2015. Se evidencian que el porcentaje de importaciones intracomunitarias (representadas por las primeras barras) y extra-comunitarias (representadas por las barras entramadas). En el primer caso, las importaciones se han mantenido en sus inicios crecientes, luego permanecen casi estables y en los últimos años disminuyen. En sus inicios las importaciones intra-comunitarias alcanzaron valores entre 7% hasta el 10%, luego se mantuvieron por largo períodos en valores entre 12% y 11%, y su caída se produce en el año 2010 hasta llegar a valores del 9%, hasta alcanzar el 6% en el último año. En el segundo caso, las importaciones con el resto del mundo iniciaron con crecimientos, luego se mantienen casi constantes y posteriormente aumenta nuevamente, es decir que en el inicio, su comportamiento representaron valores porcentuales que van desde 93% a 90%, luego en el intermedio sus valores se comportaron entre valores de 91% y 88%. En los últimos años su caída alcanza una participación de 94% y 92%.

Gráfico no. 10.

Porcentaje de importaciones intra y extra bloque de los países del MERCOSUR



Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización Mundial del Comercio (OMC), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cálculos propios.

En el gráfico no. 10 se analiza el caso del MERCOSUR durante el período de estudio 1990-2015, en concreto los porcentajes de sus importaciones intra-bloque (representadas por las primeras barras), que crecen hasta alcanzar valores de 12%, luego se logra niveles más altos en 1998 con 19%, y luego decrece un poco ubicándose en 17% hasta llegar a un 10% en el año 2015. Las importaciones extracomunitarias (simbolizadas por las barras entramadas), representaron desde sus inicios un 88% hasta llegar hasta el año 2000 a un 83%, es decir hubo una disminución de las importaciones extra bloque, seguidamente, posterior al año 2001, se producen ligeros incremento desde un 84% hasta un 90% de importaciones extra bloque.

Ahora, revisaremos cuales han sido las exportaciones e importaciones tanto intra-bloque como extra bloque en los dos acuerdos de integración regional, que muestren el comportamiento de manufacturas solamente (ver gráficos no. 11, 12, 13 y 14).

Gráfico no. 11.

Porcentaje de exportaciones de manufacturas de los países de la CAN



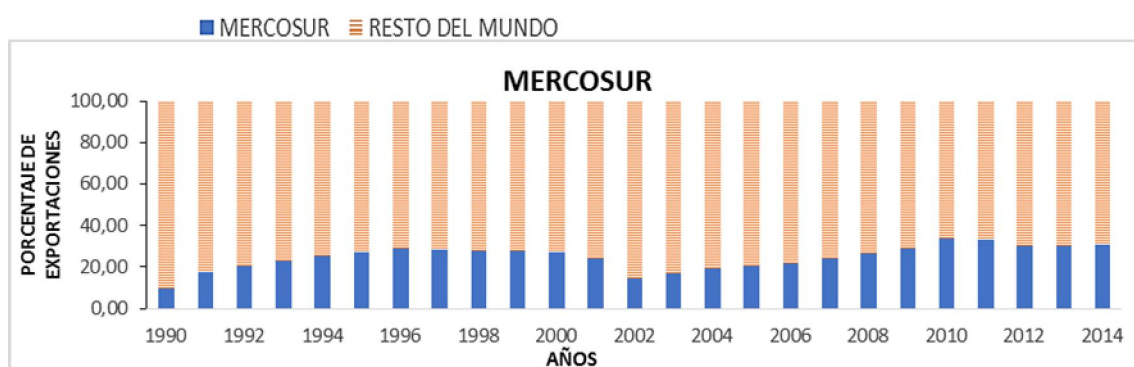
Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización Mundial del Comercio (OMC), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cálculos propios.

En el gráfico no. 11, se observa el comportamiento que la CAN ha tenido con respecto al porcentaje de las exportaciones tanto intra-regionales como extra-regionales de manufacturas, en el período de evaluación 1990-2014. Las exportaciones de manufacturas entre los países miembros de la CAN (representadas por las primeras barras), mostraron en sus inicios un crecimiento ubicándose en 14,26% en el año 1990, con una tendencia de crecimiento a partir del año 1991 hasta 1996 que representaron en promedio 26,86%, luego tiende a disminuir en el año 1997 con un valor de 26,49% hasta el año 2000 con 16,53. Posteriormente, vuelven a presentar un ligero crecimiento pues representa en el año 2001 un 18,54% para alcanzar en el 2002 con un 22,32%. Luego en el 2003 inicia un nuevo período de crecimiento de 22,15% hasta disminuir en el 2007 en 17,87%. Seguidamente surge un nuevo incremento que va desde 2008 con 20,39% hasta llegar al 2014 con un 29,52%. En el caso de las exportaciones de manufacturas al resto del mundo (representadas por las barras entramadas), significaron en sus inicios un 85,74% hasta ubicarse en el año 1991 con una disminución de 78,26%, hasta llegar a 69,12% en 1996, luego se produce un crecimiento de 73,51% en el año 1997, hasta llegar a un 83,47% en el 2000. A partir del año 2001 se reducen las importaciones con el resto del mundo, llegando de 81,46% hasta 77,68% en el 2002, seguidamente se produce un ligero incremento en el 2003 de 77,85%

hasta el 2007 con 82,13%, desde ese último año hasta el 2014 se produce una disminución que va desde 79,61% y 70,48% respectivamente.

Gráfico no. 12.

Porcentaje de exportaciones de manufacturas de los países del MERCOSUR

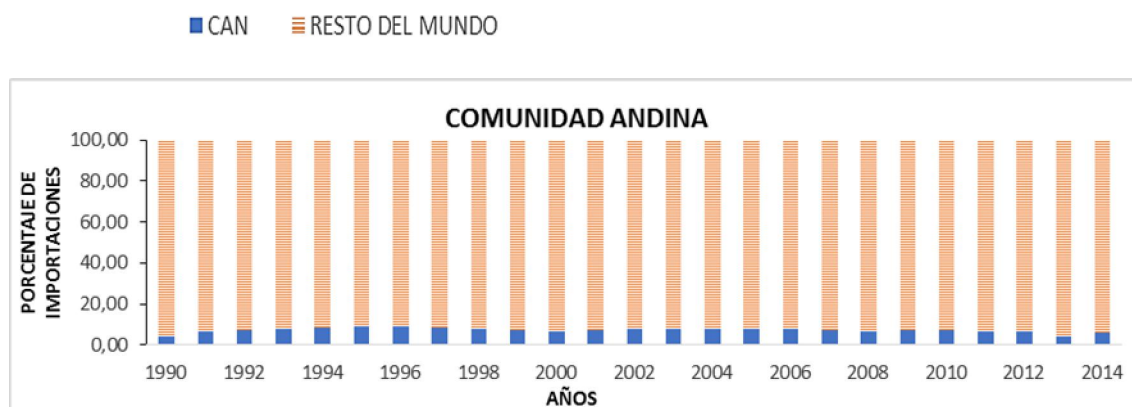


Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización Mundial del Comercio (OMC), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cálculos propios.

En el gráfico no. 12, se observan que los porcentajes de exportaciones de manufacturas intra-bloque de los países del MERCOSUR (representadas por las primeras barras), para el período de estudio (1990-2014). Se inicia con un incremento sustancial que va desde el año 1990 con 9,82% hasta el año 1996 con 28,84% y luego tiende a disminuir a partir del año 1997 con 28,14% hasta el año 2002 que registró su menor participación en 14,35%. Posteriormente muestra ligeros crecimientos desde el año 2003 al alcanzar un 16,74% hasta el 2010 con 33,43%, finalmente muestra una nueva tendencia a disminuir a partir del año 2011 con 33,14% hasta el 2014 con 30,45%. Cuando observamos las exportaciones de manufacturas con el resto del mundo (representadas por las barras entramadas), significaron en sus inicios una tendencia de decrecimiento entre los años 1990 hasta 1996 con valores de 90,18% y 71,16%, luego, a partir del año 1997 hasta el año 2002, tendieron a aumentar en valores que se ubicaron desde 71,86% hasta 85,65%. Posteriormente, mostró una tendencia de decrecimiento desde el año 2003 con 83,26% hasta el 2010 con 66,57%. Finalmente, desde el año 2011 hasta el 2014 muestra una tendencia de crecimiento que se ubica entre 66,36% hasta 69,55%.

Gráfico no. 13.

Porcentaje de importaciones de manufacturas de los países de la CAN

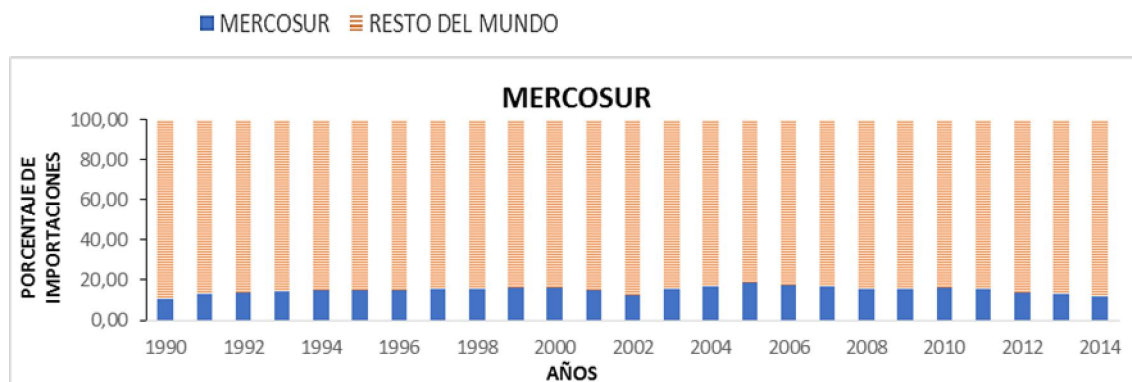


Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización Mundial del Comercio (OMC), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cálculos propios.

En el gráfico no. 13, se puede observar las importaciones de manufacturas realizadas por la Comunidad Andina (representadas por las primeras barras), para el período 1990-2014, tanto los intra-bloque, como con el resto del mundo. Las importaciones de manufacturas intra-bloque prácticamente se mantienen en valores similares para todo el período, es decir, no superan el 10%, siendo el valor más bajo de 4,15% para el año 2013 y el más alto para el año 1996 con un 9,24%. Sin embargo, encontramos que las importaciones más importantes provienen del resto del mundo (representadas por las barras entramadas), que tuvieron una tendencia similar en todo el período, al no disminuir del 90,76% en 1996; su valor más alto de importaciones con el resto del mundo, se presentaron en el año 2013 con un 95,85%. Es decir, que el bloque subregional depende mucho más de sus importaciones con terceros que con los propios de la región.

Gráfico no. 14.

Porcentaje de importaciones de manufacturas de los países del MERCOSUR

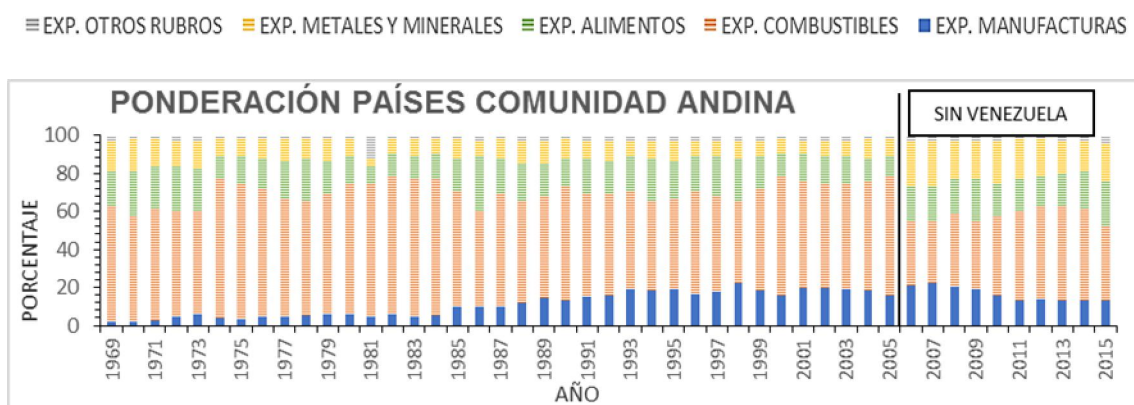


Fuente: Elaboración propia en base a las estadísticas del Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización Mundial del Comercio (OMC), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cálculos propios.

En el gráfico no. 14 se observa el comportamiento que ha tenido el MERCOSUR en el período 1990-2014 en cuanto a las importaciones de manufacturas intra y extra-bloque. La tendencia durante todo el período ha sido similar, con algunos ligeros incrementos o ligeras disminuciones en ambos casos. Cuando nos referimos a las importaciones de manufacturas intra-bloque (representadas por las primeras barras), notamos que en forma generalizada posee una tendencia por debajo del 20%, obteniendo su mayor valor en el año 2005 con 18,90% y su menor valor en el 2002 con 12,59%. En el caso de las importaciones extra-bloque (representadas por las barras entramadas), su tendencia es similar durante todo el período, con un valor alto de importación de un 87,41% para el año 2002 y el más bajo de 81,10% en el 2005.

Gráfico no. 15.

Distribución porcentual de las exportaciones de mercancías de los países de la CAN



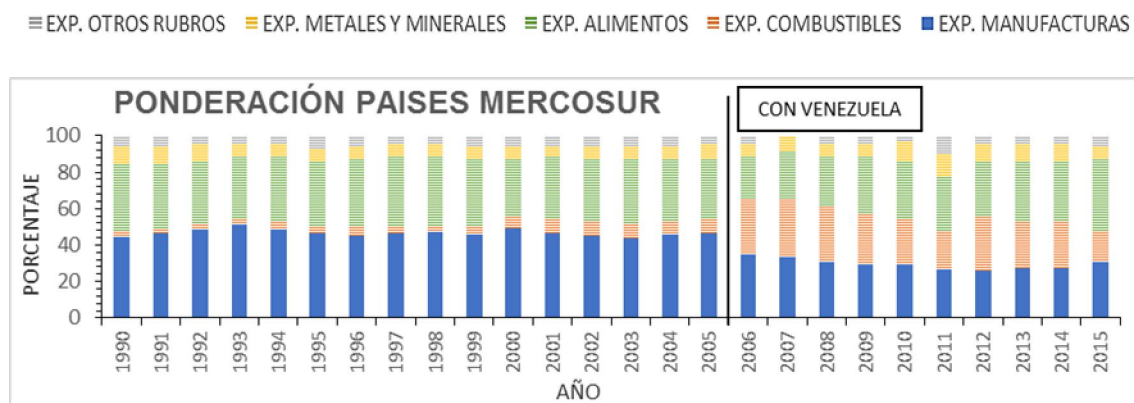
Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos del Banco Mundial, cálculos propios.

En el gráfico no. 15, se puede observar la distribución porcentual de las exportaciones de mercancías de los países de la CAN, para el período 1969-2015. A partir del 2006, se excluye a Venezuela de los datos, una vez que el país se retira del bloque, por lo que se hace una revisión general del comportamiento de la CAN. El análisis se realizó en mayor detalle por sectores. En el primer caso, que corresponden a las exportaciones de manufacturas (representadas en las primeras barras), su comportamiento ha tenido de crecimiento muy lento con algunas fluctuaciones, pero en lo general ha tendido a crecer con porcentajes no mayor a un 23%, una vez que se retira Venezuela esta tendencia es similar, aunque con ligeros descensos, a partir del año 2009 hasta ubicar el último registro del año 2015 en 13,33%. Al observar el comportamiento en el sector de combustibles (representada en las barras entramadas después del sector manufacturero), en forma general se presentan cierto crecimiento y decrecimiento, pero con una tendencia entre 43,52% el valor mínimo en 1998 y 73,30% el valor máximo en 1974, lo que indica que el mercado más amplio de exportaciones ha sido aprovechado por el sector de combustibles. Por otro lado, cuando observamos el retiro de Venezuela del bloque a partir del año 2006, esas exportaciones tendieron a disminuir a valores de 32,17% el mínimo en 2007 y a 49,61% el valor mayor en 2013, lo que representa de igual forma un gran volumen de exportación por parte de los países de la CAN en este sector. Con el retiro de Venezuela, los valores generales sufren

una tendencia a disminuir, en gran medida atribuible a la condición de exportador neto de ese rubro por este país. El sector combustible en general (representada por las barras entramadas después del sector manufacturero), mostró desde sus inicios una alta participación de las exportaciones y luego conforme fueron creciendo los bienes manufacturados, esa tendencia fue disminuyendo, pero sigue siendo alta la participación. En lo que respecta al sector alimentos (simbolizadas por las barras entramadas después del sector combustible), representan valores que van desde 9,07% en 1981 como valor mínimo a 23,24% en 1970 como valor máximo, es decir que su participación es relativamente un poco baja. Una vez que Venezuela se retira del bloque, el comportamiento en este sector tiende a mantenerse relativamente similar con una participación de 16,41% en el año 2012 como valor mínimo y de un 24,07% en el año 2015 como valor máximo. En el caso del sector de metales y minerales (representadas en las barras sucesivas al sector de alimentos), la participación de los países de la CAN ha sido relativamente similar o ligeramente mayor con respecto al comportamiento del sector alimentos, su valor más bajo ha sido de 4,68% en 1981 y su valor más alto de 16,23% en 1970. Una vez que Venezuela se retira del bloque de integración, el comportamiento en este sector demostró un pequeño incremento con valor mínimo de 16,42% en el 2014 a valores máximos de 23,93% en el 2010. En referencia a las exportaciones de otros rubros, corresponden a todos aquellos sectores que no hayan sido incluidos en los anteriores (representados por las barras que le siguen al sector metales y minería), se evidencia una muy baja participación en todo el período con valores que oscilan entre 1,33% en 1982 como valor mínimo y 11,63% en 1981. Sin embargo, ese fue el único año que demostró un crecimiento significativo de ese sector, por lo general los valores se encuentran entre 1% y 3% aproximadamente. Cuando se produce el retiro de Venezuela de la CAN, el comportamiento en ese sector, representan la misma tendencia generalizada con valores no menores al 2% y no mayores al 4%.

Gráfico no. 16.

Distribución porcentual de las exportaciones de los países del MERCOSUR



Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos del Banco Mundial, cálculos propios.

En el gráfico no 16, encontraremos la distribución porcentual de las exportaciones de mercancías de los países del MERCOSUR, para el período 1990-2015. A partir del 2006, se incluye a Venezuela en los datos, una vez que el país hace su ingreso como miembro asociado y en el 2012 ingresa como miembro pleno al bloque, por lo que se hace una revisión general del comportamiento del MERCOSUR. El análisis se realizó en mayor detalle por sectores. En el primer caso, que corresponden a las exportaciones de manufacturas (representadas en las primeras barras), la tendencia generalizada es de prácticamente similar desde 1990 hasta el 2005, siendo uno de sus valores más bajos 43,61% en el 2003 y su valor más alto fue en 1993 con un 51,25%. Después del ingreso de Venezuela en el 2006, las exportaciones de manufacturas han disminuido a 35,11% y su valor menor fue en el 2012 con un 26,29%; las exportaciones muestran un descenso, debido a la poca participación del país en el MERCOSUR en este rubro y al realizarse las ponderaciones de todos los países, las exportaciones son menores que antes del ingreso de Venezuela. Al referimos al sector de los combustibles (representada por las barras entramadas), notamos que en el caso del MERCOSUR su participación es mucho menor a diferencia de la CAN, que era su principal mercado. Sus exportaciones van desde valores casi nulos hasta llegar en el 2005 a 8,38% como máximo. Luego con el ingreso de Venezuela, esa tendencia tiende a incrementarse sustancialmente, debido a las características propias del país, siendo su valor más alto 31,98% en el año 2007 y de

17,47% en el año 2015. Seguidamente, cuando observamos el comportamiento del sector agrícola (representado por las barras entramadas después del sector de combustibles), notamos que en el MERCOSUR, la participación es mucho mayor a la de la CAN, con valores que van desde el mínimo en 30,79% en el 2000 al máximo de 38,05% en 1996. Con el ingreso de Venezuela al bloque decaen las exportaciones en aproximadamente 10 puntos porcentuales, obteniendo como valor mínimo 23,50% en el 2006 y valor máximo 39,04% en el año 2015. Cuando evaluamos el comportamiento del sector metales y minerales (representada por las barras entramadas después del sector agrícola), notamos que tienen una pequeña participación similar a la CAN, con valores mínimos de 6,37% en el 2001 y como valor máximo de 10,33% en 1991. Con la participación de Venezuela al bloque, prácticamente su comportamiento ha sido similar con un valor mínimo de 7,04% en el 2006 y un valor máximo de 11,57% en el año 2011. En cuanto a otros rubros que engloban a todos los no mencionado anteriormente (representada por las barras entramadas después del sector metales y minería) sus valores van desde el mínimo en 3,98% en 1993 y su valor máximo alcanzado en 5,74% en el año 2000. Con la incorporación de Venezuela al bloque, las exportaciones de otros rubros se mantuvieron casi con los mismos valores registrados en los últimos años, el valor mínimo representó un 0,87% en el 2007 y el valor máximo de 10,18% en el 2011.

En definitiva, los países del MERCOSUR han tenido mayor participación en el sector manufacturero y agrícola, mientras que la CAN, prácticamente mucho más al sector combustible que cualquier otro sector. Lo que indica esta revisión es que algunos países varían según sus capacidades, pero que la transformación de manufacturas en ambos casos prácticamente no supera el 50% y mucho menos en la CAN, cuyos valores están por debajo del 20%.

Gráfico no. 17.

Distribución porcentual de las importaciones de mercancías de los países de la CAN

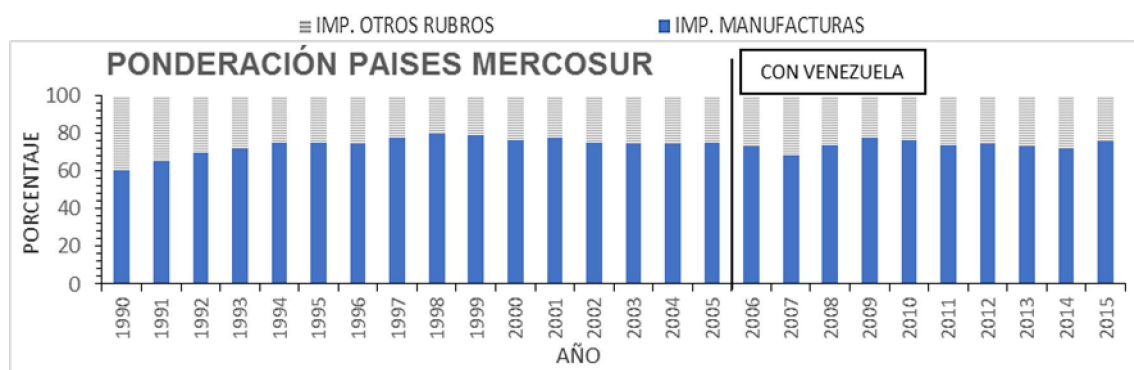


Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos del Banco Mundial, cálculos propios.

En el gráfico no. 17, nos encontramos con la distribución porcentual de las importaciones de mercancías de los países miembros de la CAN, incluyendo a Venezuela hasta el año 2005; después de ese año se hace una revisión del resto de los países miembro de la integración andina. El período de estudio abarcó desde 1969 hasta llegar finalmente al año 2015. Cuando evaluamos las importaciones de manufacturas (representadas por las primeras barras), notamos que ha mantenido una tendencia muy similar en todos los años, con grandes cantidades de importaciones de manufactura que alcanzan el 81,12% en 1978 y su menor valor de 66,22% en 1981, lo que evidencia una fuerte dependencia en este sector y que no han alcanzado los objetivos propuestos ni en la etapa del viejo regionalismo con el GRAN, así como tampoco la etapa del nuevo regionalismo con la CAN. Cuando detallamos el comportamiento de la CAN sin la participación de Venezuela, los resultados son similares a los anteriores, es decir, con importaciones que van desde 74,34% en el 2014 y 77,41% en el 2009; en general casi todos los años tienen un comportamiento entre 60% y 80% aproximadamente. Cuando revisamos otros rubros (representados por las barras entramadas), corresponden a importaciones de todos los demás sectores, entre ellos, el agrícola, combustibles, etc.; sus importaciones han sido más bajas en este sector con valores de 18,87% en 1972 a 33,77% en 1981.

Gráfico no. 18.

Distribución porcentual de las importaciones de mercancías de los países del MERCOSUR



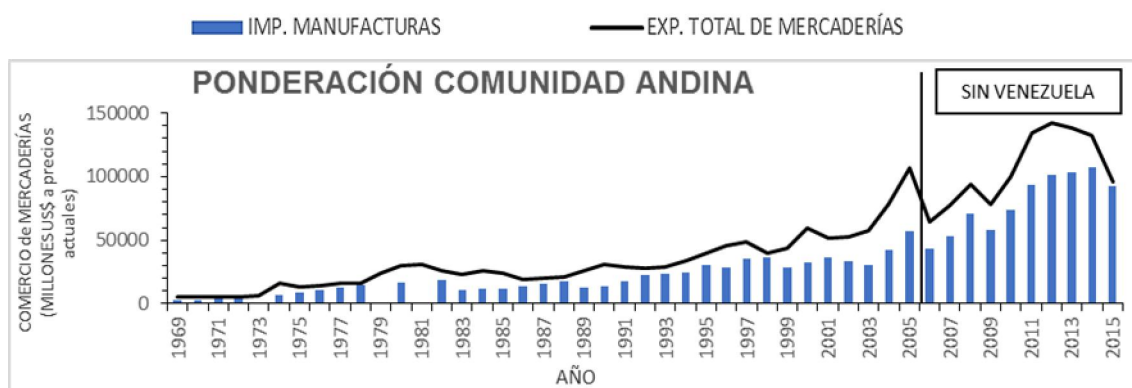
Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos del Banco Mundial, cálculos propios.

En el gráfico no. 18, tenemos la distribución porcentual de las importaciones de mercancías de los países miembro del MERCOSUR, dividido en importaciones de manufacturas e importaciones de otros rubros, que representan todos los no incluidos como manufacturas. El período de evaluación se realiza a partir de 1990 (año previo a la integración), hasta el 2015. Las importaciones de manufacturas (representadas por las primeras barras), en sus inicios se muestran con fluctuaciones, incluso de menor importación que los años finales del período de evaluación. El valor más bajo lo alcanzó en 1991 con 65,17% y fue en crecimiento, obteniendo como valor más alto en el año 1998 con 80,19%. Todo esto transcurre cuando Venezuela aún no era miembro del bloque, una vez incorporada Venezuela, su tendencia se mantuvo relativamente alta, con valores mínimos de 68,49% en el 2007 y como valor alto de 77,74% en el 2009, es decir, que los países del MERCOSUR al igual que los de la CAN, tuvieron importantes volúmenes de importaciones de manufacturas que alcanzaron o superaron el 80%. Si observamos las importaciones de otros rubros (representados por las barras entramadas), que incluyen todo aquello rubros que no sean los de manufacturas, encontramos que los valores más bajos se producen en el año 1998 con un 19,80% y su valor más alto fue en 1991 con 34,82%. Luego, con el ingreso de Venezuela al bloque, el valor de importaciones más bajo en este sector se produce en el 2009 con 22,25% y el valor más alto de 31,50 en el 2007.

Gráfico no. 19.

Importaciones & Exportaciones de mercaderías de los países de la CAN

(en millones de USD a precios de 2013)



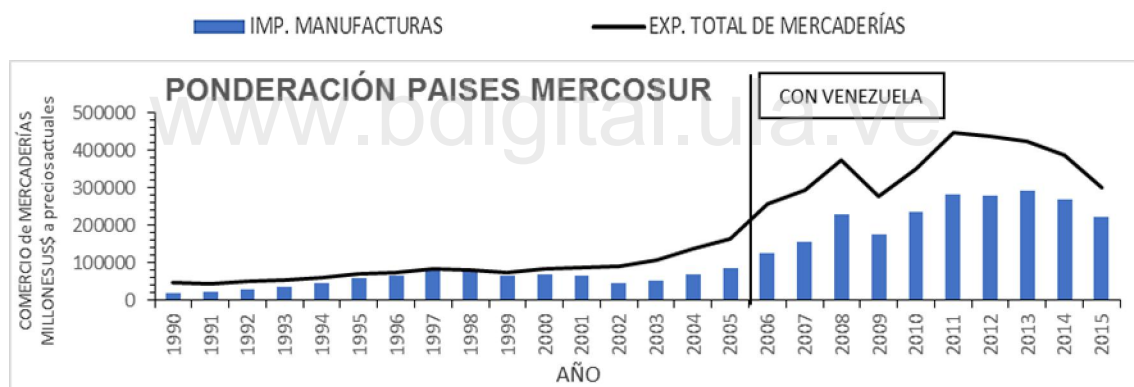
Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos del Banco Mundial, cálculos propios.

En el gráfico no. 19, realizamos una comparación entre importaciones y exportaciones de mercancías en la CAN, representados en millones de dólares americanos (USD) o a precios actuales que maneja el Banco Mundial, es decir, 2013. El período de estudio a evaluar será a partir de 1969 hasta el 2015. Las barras representan las importaciones de manufacturas y la línea las exportaciones totales de mercancías. En sus inicios notamos que las importaciones eran casi similares a las exportaciones totales de mercancías, con una brecha de separación muy pequeña. A partir de 1974, las exportaciones totales tuvieron un ligero incremento, conforme iban creciendo las exportaciones, las importaciones de manufacturas también iban en aumento, por ejemplo, cuando revisamos algunos años, como en 1988, el valor de importaciones de manufacturas fue de 17.193,89 millones de USD y de las exportaciones para ese año fue de 20.774 millones de USD, una diferencia de apenas 3580,11 millones de USD, recordando además que solo se señalan las importaciones de manufacturas, es decir, no se consideran otros sectores. Esta tendencia se ha mantenido en algunos años más marcado que en otros, pero en líneas generales, demuestra que gran parte de los recursos producto de las exportaciones, se gastan en las importaciones de manufactura. El año 2005 representó el mayor crecimiento de las importaciones de manufacturas que se ubicaron en 56.907,66 millones de USD y las exportaciones también fueron significativas, con un valor de 107.200,41 millones de USD. Una vez que Venezuela

se retira de la integración andina, en lo general el valor de las exportaciones totales han tenido un crecimiento, al igual que las importaciones de manufacturas. Los niveles más altos de exportaciones se registraron en el 2012 con 142.554,48 millones de USD, y las importaciones de manufacturas alcanzaron un valor de 101.773,84 millones de dólares. Luego notamos que las exportaciones han ido cayendo desde el año 2013 y las importaciones fueron creciendo ligeramente hasta el año 2015 que ha mostrado una tendencia hacia la baja. En ese último año, las exportaciones totales de mercancías representaron 96.439,04 millones de USD y las importaciones de solo las manufacturas representaron 92.985,83 millones de USD, es decir, una diferencia de tan solo, 3.453,21 millones de USD.

Gráfico no. 20.

**Importaciones & Exportaciones de mercaderías de los países del MERCOSUR
(en millones de USD a precios de 2013)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos del Banco Mundial, cálculos propios.

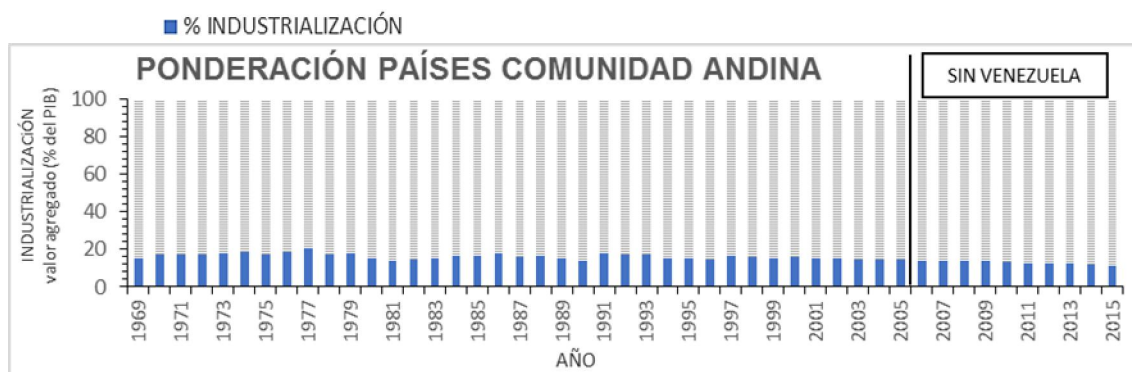
En el gráfico no. 20, observamos al igual que el gráfico anterior, el comportamiento de las importaciones de manufacturas con las exportaciones totales en millones de USD para el caso de los países del MERCOSUR. El período de evaluación será desde 1990 hasta el año 2015. La tendencia general ha ido en crecimiento tanto para las importaciones de manufacturas (representadas en barras), como para las exportaciones totales de mercaderías (representado por una línea), solo se evidencia algunas variaciones en algunos años específicos, pero en términos generales, tiende a crecer. Para los países del MERCOSUR las importaciones de manufacturas son un poco menores si se compara a las importaciones

de la CAN. Sin embargo, en ambos casos son un importante recurso utilizado para adquirir bienes transformados, en comparación a las exportaciones totales que el bloque realiza. Si examinamos los años 1997, 1998 y 1999, encontramos que el valor de las importaciones de manufacturas fue de 78.712,13 USD, 79.592,03 USD y 65.778,68 USD respectivamente contra unas exportaciones totales de mercaderías de 83.179 millones de USD, 81.366 millones de USD y 74.322 millones de USD respectivamente, es decir que la variación representó solo 704.466,87 millones de USD, 1.773,97 millones de USD y 8.543,32 millones de USD. Posteriormente disminuyen un poco las importaciones de manufacturas y se mantienen en ligero crecimiento las exportaciones totales de mercaderías. Una vez incorporada Venezuela al bloque, el valor de las exportaciones aumentó mucho más que en años anteriores, lo que posiblemente se atribuya a la actividad petrolera que desarrolla Venezuela. No obstante, también aumentó considerablemente el valor de las importaciones de manufacturas. El valor de las exportaciones de mercaderías totales llegó en el 2011 a 448.576,75 millones de USD y las importaciones de manufacturas alcanzaron un valor de 292.356 millones de USD en el 2013. A final de ese año y al igual que la CAN, comienzan a caer los niveles de exportaciones totales de mercaderías; de igual forma disminuyen las importaciones de manufacturas, pero de una forma más lenta que las exportaciones, demostrando una vez más que también este bloque, es dependiente de bienes manufacturados.

Finalmente, se hará una revisión de los porcentajes del PIB industrial en el PIB total en cada uno de los acuerdos de integración (ver gráficos 21 y 22).

Gráfico no. 21.

Porcentaje de participación del PIB Industrial en el PIB total de los países de la CAN

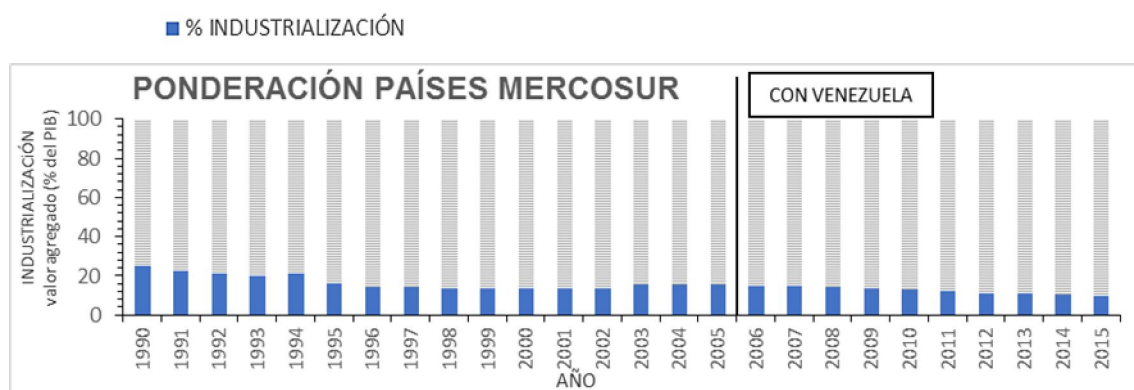


Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos del Banco Mundial, cálculos propios.

En el gráfico no. 21, encontramos el porcentaje de PIB industrial del PIB total (representados en barras), de los países miembro de la CAN, para un período de evaluación que va desde 1969 hasta el 2015, considerando una separación hasta el 2006 que Venezuela se retira de la CAN. En términos generales, existen pequeñas variaciones entre unos años y otros, pero en la generalidad no superan el 20% del PIB industrial en el PIB total en la ponderación de todos los países miembros. Sin embargo, hacemos una revisión más detallada del valor mínimo que representó un 14,23% en el año 1990. Por otro lado, su valor más alto fue de 20,86% en el año 1977 cuando estaban activos los PSDI. Una vez retirada Venezuela del acuerdo, los porcentajes de industrialización han tenido un ligero decrecimiento que ha llegado en el 2015 a representar el 11,66% y como valor más alto el 14,25% en el año 2007. En términos generales, el PIB industrial es un poco baja para todo el período de estudio y más aún para los últimos años, lo que comprueba que los países siguen siendo pocos transformadores de materias prima y lo que ha logrado aumentar es el comercio de esas materias primas.

Gráfico no. 22.

Porcentaje de participación del PIB Industrial en el PIB total de los países del MERCOSUR



Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos del Banco Mundial, cálculos propio.

En el gráfico no. 22, observamos el porcentaje que tiene el PIB industrial en el PIB total (representados en barras), que realizan los países miembros del MERCOSUR, para un período de evaluación que va desde 1990 hasta el 2015, considerando una separación en el año 2006 cuando Venezuela ingresa al bloque. Notamos que los niveles de industrialización en los primeros años de evaluación eran mayores a los últimos años, que muestran una caída considerable de los valores porcentuales. El valor más alto lo ubicamos desde el inicio del acuerdo en 1991 alcanzando un 22,64% mientras que los valores más bajos fueron de 13,66% para 1999. Cuando Venezuela se incorpora al bloque los porcentajes siguieron decreciendo, resultando como valor más alto en el 2006 con un 14,97% y el más bajo en el 2015 con un 9,87%.

La evaluación final, es que la industrialización de estos países tenía un mejor nivel desde sus inicios como bloque de integración regional, momento a partir del cual sus valores han ido decreciendo considerablemente, incluso hasta alcanzar niveles por debajo del 10%. Sin embargo, los países del MERCOSUR muestran un mejor comportamiento que la CAN, posiblemente debido al tamaño de sus economías, como Brasil, pero en definitiva, en ambos casos el aspecto industrial no ha sido lo suficiente para lograr alcanzar los niveles de desarrollo deseados.

Cuando hacemos las comparaciones de las políticas y estrategias de desarrollo industrial aplicadas en cada uno de estos dos acuerdos de integración y sus resultados, encontramos

que el único que ha aplicado una programación conjunta ha sido el GRAN en sus años iniciales, con el PSDI, y que el renovado MERCOSUR pareciera intentar hacerlo a través de los PIP. La diferencia entre uno y otro, es que la política industrial asumida en los inicios de la actual CAN, se acoplaron más a las ideas propuestas por Prebisch que consideraba necesaria la planificación por parte del Estado, aunque en el GRAN se optó por un control total centralizado de la industria, cuando realmente Prebisch recomendaba que el Estado debía realizar una planificación en los asuntos de promoción, estímulo y apoyo a las industrias. Mientras que en el caso del PIP del MERCOSUR, la política industrial, posee elementos de teorías administrativas modernas, en las cuales el Estado participará con el apoyo financiero y serán las empresas las encargadas de la producción en combinación con otras que reduzcan sus costos y a la vez agreguen valor a cada etapa de la producción.

ANÁLISIS FINAL

Es notorio que los factores que más han intervenido en la integración regional en América Latina son en gran medida las influencias ideológicas e intereses particulares. Lo correcto sería realizar con objetividad una evaluación de la política económica acorde a la situación de cada país. Esto puede que no sea tan sencillo, pero debería ser parte importante a la hora de aplicar los mecanismos procurando encausar la toma de decisiones técnicas en base a una evaluación rigurosa y profunda en su propuesta.

Un primer aspecto que se debe señalar, como afirma Salgado Peñaherrera, es que “la integración económica solo se puede concebir como una acción que debe proyectarse a largo plazo. Si no es así, pierde relieve y prioridad y eso es lo que ha sucedido y creemos que sigue aun sucediendo” (Salgado, 2009, p. 91). Llevar a cabo con éxitos una integración económica ha resultado complejo para los países de América Latina, debido a las propias asimetrías que poseen las naciones y por ello se debe tratar prudencialmente el tiempo para ir alcanzando por etapas los objetivos trazados.

Cuando se plantea la pregunta ¿es el modelo de sustitución de importaciones (ISI) una estrategia para el desarrollo económico en el marco de la integración regional?, es oportuno reflexionar de que el modelo de sustitución de importaciones fue planteado como un

mecanismo que permite alcanzar un desarrollo económico en el marco de una integración regional siempre y cuando los países que la componen busquen similares objetivos, es decir, que confluyan los aspectos políticos, económicos y sociales. Como lo expuso el mismo Raúl Prebisch, “no habrá un desarrollo económico apto, socialmente sólido y políticamente estable en América Latina, sino se hace un esfuerzo considerable para fomentar la aptitud nacional en la producción y el intercambio mediante mecanismos técnicos y financieros” (Prebisch, 2000, p. 154).

En otras palabras, se considera que la ISI deba ser replanteada desde una óptica distinta a la aplicada en la integración andina con los PSDI en la aplicación de los cuatro programas específicos como lo fueron las industrias metalmecánica, la petroquímica, la automotriz y la siderúrgica, que por su grado de complejidad industrial y una gran gama de productos, fueron proyectos muy ambiciosos cuando las economías del momento apenas estaban iniciando el desarrollo de la primera etapa de sustitución de importaciones, en sectores como alimentos, bebidas, calzados, textil, etc. El asumir la robustez de un complejo industrial sin la adecuada tecnificación para la transformación de productos con valor agregado, no resultaba tan sencillo en países que aún eran altamente dependientes del exterior. Por otro lado, el compromiso que se adjudicaba el Estado de absorber la producción de la industria pesada para agregar valor y transformar sus productos con recurso del Estado provenientes de las exportaciones de materia prima, tampoco ayudó a desenvolverse correctamente. Los cuatro programas tuvieron como ventaja que fueron planificados según sus principales materias primas existentes en cada región, pero no se logró cumplir con una realidad existente que era la falta de tecnificación y especialización para poder ser competitivos. En este sentido, se recomendaba sustituir las exportaciones de materias primas y/o bienes de bajo valor agregado, por la tecnificación en la transformación de esas materias primas hasta alcanzar su madurez en un lapso prudente y así lograr ser competitivos.

Esto significaba que cada país debía realizar una evaluación por sector y considerar las materias primas en las cuales poseía ventajas. Para ello requiere de una buena planificación estratégica con la participación del Estado, ya que es quien conoce sus fortalezas y debilidades, además de contar con los recursos económicos para hacerlo, pero en la

actualidad no se debe hacer mediante un intervencionismo total o intentos de controlar los medios de producción, porque esto resulta insostenible para cualquier nación, por lo que se sugiere combinar a los sectores tanto públicos como privados en la dinámica económica y con regla de juego claras.

Cada Estado, por su parte, deberá ser encargado de planificar el sector industrial en cuanto a la ubicación adecuada de las plantas industriales, así como invertir en servicios públicos de calidad como carreteras, agua potable, alumbrados, seguridad, entre otros. Por otro lado, también debe impulsar y/o estimular a sectores productivos que desean participar a través de créditos a tasas de intereses flexibles que permitan fomentar el empleo tanto directo. Así mismo se encargará de establecer una estructura institucional con leyes y normas que permita realizar la revisión en materia de cumplimientos a los acuerdos, así como sancionar a empresas o industrias que no cumplan con el objetivo planteado de transformación en la agregación de valor en los productos a exportar. Para lograr cumplir con estos planteamientos, se debe permitir la participación de capital nacional, regional y foráneo que logren invertir en los sectores que se consideren estratégicos y que sirvan de apoyo en el crecimiento y desarrollo de las economías.

Particularmente cuando se observa el caso venezolano, notamos que el país tuvo una experiencia exitosa en el sector petrolero con la extracción de la materia prima y posteriormente con la transformación de sus derivados. La participación de empresas trasnacionales cumplió un papel fundamental en las inversiones de las industrias petroleras al tecnificar al personal de la nación en diversas áreas, más allá del tipo de concesiones que estableció Venezuela para el momento. Este mecanismo permitió que la empresa estatal de petróleo estuviera capacitada para transformar derivados de este recurso natural una vez que la empresa se nacionaliza en 1976. Sin embargo, más allá de la industria petrolera, Venezuela, posee actualmente altas desventajas en las exportaciones de manufacturas y como se hizo referencia en el capítulo anterior, su industria nacional está desarticulada con políticas que no van acorde a un verdadero desarrollo. La dependencia del sector petrolero, así como muchas políticas inapropiadas han hecho del país un caso de estudio muy particular y más aún cuando se desvincula de su antigua integración (la de la CAN) en la

cual tenía algunas oportunidades y pasa a otro bloque de integración (el MERCOSUR) aunque sin participar en los mecanismos creados para la transformación productiva.

Para fortalecer los sectores industriales, es necesario, aplicar una estrategia de políticas adecuadas, en la cual participen las universidades, los gremios profesionales, los trabajadores activos, empresas, el Estado, etc. en la formulación de propuestas que aporten al talento como parte de la especialización, a la innovación y en la formación y adaptación de nuevas tecnologías, para que sea el Estado el encargado de consolidar, implementar y garantizar los procesos.

En síntesis, no se puede decir que la CAN o el MERCOSUR han tenido mejores resultados en sus estrategias industriales, pues como ya se ha repetido en diversas oportunidades, se aplicaron en tiempos distintos, la conforman países distintos con culturas, costumbres y formas de consumo diferenciado, etc. Lo que si debemos concluir es que hasta ahora ambos bloques siguen siendo parte de una periferia y que no se han logrado avanzar lo suficiente en la transformación de bienes manufacturados y, por lo tanto, existe una desventaja que hace pensar que las ideas pueden ser todas exitosas, siempre y cuando primero se realicen en forma conjunta y segundo, que la aplicación adecuada de sus políticas sean las que garanticen el éxito.

En ambos acuerdos de integración se puede notar que la aplicación de las estrategias industriales propuestas, no llegan a concretarse, solo se ha avanzado en el comercio de materias prima y algunos productos con baja transformación, pero la dependencia de terceros sigue estando presente. En definitiva, es la actitud de los países lo que pudiera hacer el cambio e impulsarse a una verdadera transformación productiva.

CONCLUSIÓN

Todo el complejo proceso de revisión realizado en esta tesis, nos lleva a una profunda reflexión de que en definitiva los países de América Latina no han logrado alcanzar los frutos del progreso técnico, que como lo señalaba Prebisch sólo se puede lograr a través de un proceso de transformación conjunta y ese mecanismo lo facilita la integración económica.

Revisar la relación de industrialización e integración en América Latina, ha permitido plantearse algunas interrogantes, entre ellas el comprender el cómo se han llevado los procesos de integración en la región y entender la conexión que vincula la historia de los hechos económicos, políticos y sociales a nivel regional y global en un entorno por el cual han transcurrido una serie de situaciones y actores que hoy por hoy siguen transformando e influenciando las circunstancias.

Los primeros aspectos teóricos de la integración descritos por autores con influencia de las escuelas clásicas, neo-clásicas, estructuralismo francés, nos permitieron ampliar un panorama de lo que América Latina ha experimentado, desarrollando un nuevo enfoque en una búsqueda de desarrollo a través de las relaciones comerciales y de intercambio que realizan determinadas naciones, creándose así en la región un pensamiento económico estructuralista latinoamericano y posteriormente el neo-estructuralismo.

Es por ello, que al revisar los esquemas de integración regional en América Latina nos encontramos con diversas etapas predominantes que se pueden resumir en tres fundamentalmente; el viejo regionalismo o regionalismo cerrado, el nuevo regionalismo o regionalismo abierto y el regionalismo post-liberal o post-hegemónico, los cuales fueron ampliamente explicados en el segundo capítulo. A su vez, se considera que los nuevos acontecimientos en la región estén describiendo una nueva etapa.

América Latina al plantearse alcanzar el desarrollo a través de las propuestas hechas por la CEPAL que se vincula directamente a la industrialización a través de la ISI, encontramos que el GRAN como bloque de integración regional estableció unos mecanismos que facilitarían el proceso industrial en forma conjunta y estratégica entre sus naciones. Esta propuesta que consistió en los PSDI, solo se limitó a cuatro programas: el metalmecánico,

el petroquímico, el automotriz y el siderúrgico. Sin embargo, la investigación ha logrado evidenciar que estos programas no alcanzaron el objetivo propuesto, por intereses de índole nacional de los países miembros y porque no se contemplaron algunos argumentos propuestos por Prebisch y la CEPAL. Este acuerdo de integración aunque fue creado en la etapa del viejo regionalismo, el mismo se adaptó a la etapa del nuevo regionalismo o regionalismo abierto una vez que fue reorientada la estructura del bloque regional y que cambia su denominación a CAN como fue expuesto en el tercer capítulo y se considera que aún posee esas características.

Con estos nuevos cambios las políticas industriales que se aplicaron fueron los PROIs y los CCIs, las cuales tampoco mostraron fortaleza en el ámbito industrial. Lo importante que se debe señalar en esta nueva etapa, es el papel predominante que tuvo el comercio en cuanto al incremento de sus exportaciones durante la década de los noventa, a pesar de que no se estableció una política industrial conjunta. No obstante, esta exitosa etapa comercial está vincula al papel que tuvo el modelo de sustitución de importaciones en la etapa previa al regionalismo abierto, cuando las industrias establecidas percibieron una apertura comercial que permitió el estímulo de la actividad económica en el sector dado el crecimiento de la demanda a nivel mundial.

En el caso del MERCOSUR, que se inicia en la etapa del nuevo regionalismo, sus políticas industriales iniciaron con los acuerdos bilaterales entre Argentina y Brasil, a través de los Foros de Competitividad de las Cadenas Productivas en algunos sectores considerados como estratégicos. Sin embargo, el acuerdo que prevaleció fue el de maderas y muebles, siendo precisamente Argentina y Brasil, los países que tuvieron mayor ventaja por sus experiencias previas. Uruguay y Paraguay optaron por fortalecer sus economías al notar la debilidad que tenían con respecto a los principales países competitivos del bloque. A partir del año 2004 aparecieron nuevos elementos en los acuerdos de integración, donde algunos países han considerado incorporar políticas sociales al bloque regional. Ese cambio que viene a modificar aspectos importantes en la integración, es lo que se refiere como la etapa de regionalismo post-liberal o post-hegemónico descritos en el cuarto capítulo de este trabajo. En el sector industrial, son los PIP el motor principal para activar en forma conjunta la participación regional, a través de cadenas regionales de valor o clusters.

En el caso particular de nuestro estudio, desarrollado en el quinto capítulo, en relación de la participación industrial de Venezuela en los acuerdos de integración regional, es posible sintetizar los siguientes resultados: en cuanto al GRAN, el país solo logró suscribirse a los PSDI en el sector Petroquímico y el Automotriz. En el Petroquímico, solo participó en 11 de los 24 programas asignados, debido a las limitaciones en la capacidad instalada. Posteriormente entregaría a Bolivia el mercado subregional de polietileno, reduciendo su participación en 10 de 24 productos asignados. En el sector Automotriz, las empresas ensambladoras con las que contaba el país, tenían instaladas plantas cuyo tamaño y productividad se definieron en términos de mercado nacional y no regional. A pesar de que se le fueron asignados ensambles de vehículos en forma conjunta con Colombia y Bolivia, no hubo interés de las empresas trasnacionales y el sector privado en invertir en esta actividad, debido a la complejidad operativa y la cuantiosa inversión que se debía realizar. Sin embargo, el país si legalizó su participación en el programa, aunque tampoco tuvo éxito en la ejecución del mismo. En el sector metalmecánico, no hubo iniciativas de inversión por parte de Venezuela. Por último, en el sector siderúrgico, el país no participó porque prácticamente fue excluido de este programa, debido al gran potencial que poseía y que le colocaba en ventaja frente a los demás países miembros. Finalmente, Venezuela se excluye de manera informal de los PSDI. En el caso de la CAN, solo logró participar en el sector automotriz sin obtener mayores resultados. Por otro lado, en el bloque de integración del MERCOSUR, la participación industrial en los PIP, Venezuela hasta la fecha no se ha sumado al único sector aprobado (juguetes). Por otra parte, debido a que el bloque regional no ha concretado aún, ninguna cadena regional de valor, el país tampoco participa en esta nueva propuesta. Igualmente, en el caso de los clusters, el país no refleja ninguna participación.

Como reflexión final en el caso de estudio de esta investigación que correspondió a Venezuela, nos da una visión de que el país está en mayor riesgo actualmente debido a la dependencia casi exclusiva con la industria petrolera, que hacen atribuirle con seriedad los efectos de la enfermedad holandesa, ya que muestra signos de desindustrialización, por lo que al transcurrir un siglo de sus primeras exportaciones en el sector de los hidrocarburos, la administración de esos recursos no han sido adecuada para la inversión en sectores que serían productivos y competitivos. Todo lo contrario, ha prevalecido el fuerte gasto público,

la cultura del subsidio interno de bienes y servicios, entre muchos otros, que hoy hacen de un país poco productivo, por la falta de industrias que permita superar cualquier embate del mercado internacional.

De nada servirá una integración económica regional, si Venezuela no logra superar internamente sus dificultades, por más esfuerzo y proyecto que se plantee, se debe comenzar por revisar la política industrial interna, tratar de ser competitivo en una diversidad de sectores e ir adaptándose a los mecanismos propuestos por la integración, siempre y cuando su participación se ajuste a la dinámica industrial regional. De igual manera, toda la región debe concentrar sus esfuerzos para superar las dificultades más urgentes a lo interno y sobre todo en el ámbito industrial como alternativa para lograr un desarrollo económico regional.

Finalmente, en el desarrollo del sexto capítulo, al realizar las comparaciones de los dos bloques regionales de integración en los que Venezuela ha participado, y en los períodos de tiempos evaluados, encontramos que: el caso de la GRAN/CAN, a pesar de los grandes esfuerzos en sus inicios, y debido a sus limitaciones, los proyectos industriales terminaron por ser abandonados y por tomar algunas medidas que se hicieron en el marco de una nueva transformación, ajustada a los ritmos mundiales, que cambiaron la composición del comercio intraindustrial, conllevando a un crecimiento en las exportaciones. Aun así, no se ha logrado impulsar regionalmente una transformación profunda de la estructura industrial. A medida que pasan los años, este ciclo se vuelve a repetir, pero con actores distintos, ideologías diversas, programas y acuerdos múltiples, que privilegian la satisfacción de las necesidades internas de crecimiento de cada país por sobre la región.

En el análisis de esta investigación, llegamos a la conclusión de que la hipótesis principal se cumple, al referirnos de que la integración es un mecanismo eficiente para promover la industrialización; y más aún la hipótesis auxiliar, en la cual la integración es un mecanismo eficiente para promover la industrialización, siempre y cuando los mecanismos institucionales, los intereses políticos y las estrategias de desarrollo sean compartidos entre los países miembros de un bloque.

En definitiva, los países de América Latina aún se encuentran en desventajas para superar cualquier crisis a lo interno y por supuesto, mayores son las desventajas frente a

terceros países. Si bien, han logrado avances en sus intentos y mayores relaciones comerciales, no ha materializado el hecho de responder de manera eficiente ante circunstancias diversas.

Se debe recordar, que la dependencia también surge de la necesidad que tienen terceros países con respecto a los países en desarrollo, por lo que el intercambio en las relaciones de tecnificar, preparar al personal humano y obtener los capitales, se debe hacer en suma con las materias primas que se exportan, es decir, las exportaciones con la tecnificación, para ir alcanzando gradualmente las etapas de desarrollo industrial. Es propicia la colaboración del sector público y privado, de pequeñas, medianas y grandes empresas, así como ha sido propuesto en el PIP del MERCOSUR. Para el Estado es insostenible soportar todos los procesos industriales con su capital, es por eso que una participación conjunta pudiera indicar el horizonte a seguir. El Estado como planificador y las empresas como transformadoras del sector primario.

www.bdigital.ula.ve

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

Bautista González, A. (2008). *Integración Sudamericana. Opción regional para el desarrollo económico, político y social*, Táchira – Universidad Nacional Experimental del Táchira (UNET), Fondo Editorial UNET (FEUNET).

Bela Balasa, J. (1962). *The Theory of Economic Integration*, George Allen and Unwin, Londres.

Bela, Balassa J. (1964). *Teoría de la Integración Económica*, México - Hispano-América.

Bértola, L. y Ocampo, J. (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia*, Madrid – SEGIB.

Briceño Ruíz, J. (2003). *Las teorías de la integración regional*, Mérida - Universidad de Los Andes (ULA).

Briceño Ruíz, J. (2007). *La integración regional en América Latina y el Caribe. Procesos históricos y realidades comparadas*, Mérida - Universidad de Los Andes (ULA).

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Santiago de Chile, Naciones Unidas-CEPAL.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2014). *Un decálogo para la integración regional, Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas*, Santiago de Chile, Naciones Unidas-CEPAL.

Corporación Andina de Fomento. (2006). *Camino a la transformación productiva en América Latina, Reporte Economía y Desarrollo (RED)*, CAF, Caracas, Venezuela.

Ekelund, R. y Hébert, R. (2005). *Historia de la Teoría Económica y de su Método*, 3era. Edición, México, D. F., Editorial Mc-Graw-Hill,

Mitnik, F. y Magnano, C. (2011). *Desarrollo de cadenas productivas, clusters y redes empresariales. Herramientas para el desarrollo territorial*. Fondo Multilateral de Inversiones, Banco Interamericano de Desarrollo, Agencia para el Desarrollo Económico de Córdoba.

Padilla Pérez, R. (2014). *Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial. Metodología y experiencia de la CEPAL en Centroamérica*, Santiago de Chile, Naciones Unidas-CEPAL y Cooperación alemana Deutsche Zusammenarbeit.

Pérez, E.; Sunkel, O. y Torres, M. (2012). *Raúl Prebisch (1901-1986). Un recorrido por las etapas de su pensamiento sobre el desarrollo económico*. Santiago de Chile, Naciones Unidas-CEPAL.

Perroux, F. (1960). *La Coexistencia Pacífica*, México - Fondo de Cultura Económica.

Perroux, F. (1964). *La Economía del siglo XX*. Barcelona - Ariel.

Prebisch R. (1963). *Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano*, México - Fondo de Cultura Económica.

Puyana de Palacios, A. (1983). *Integración económica entre socios desiguales. El Grupo Andino*, México - Nueva imagen.

Rossi, C. (2000). *Caída y auge de América Latina. Del fracaso al éxito*, Caracas – Panapo.

Soria Murillo, V. (2005). *Integración económica y social de las Américas. Una evaluación del libre comercio*, México - Itaca.

Smith, A. (1981). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica.

Tugores, J. (2006). *Economía Internacional. Globalización e integración regional*, Madrid - Mc Graw Hill.

Vacchino, J. (1981). *Integración Económica Regional*. Caracas - Universidad Central de Venezuela.

Viner, J. (1961). *Comercio Internacional y desarrollo económico*, Madrid - Tecnos.

CAPITULOS EN COMPILACIONES

Baptista, A. (1984). “Más allá del optimismo y del pesimismo: las transformaciones fundamentales del país”, *El caso Venezuela. Una ilusión de armonía*, Ediciones IESA, Caracas, pp. 21-41.

Briceño Ruíz, J. (1999). “El Viejo y el Nuevo Regionalismo Caribeño. Un análisis Comparado de la Teoría y Práctica de las Experiencias de Integración en la Cuenca del Caribe”, *Escenarios de la Integración Regional en las Américas*, Mérida - Universidad de Los Andes, pp. 159-190.

Briceño Ruíz, J. (2011). “Del regionalismo estratégico al regionalismo social y productivo. Las transformaciones del modelo de integración del MERCOSUR”, *El MERCOSUR y las complejidades de la integración regional*, Editorial Teseo, Buenos Aires, Argentina, pp. 121-162.

Briceño Ruíz, J. (2012). “América Latina y la Integración Regional. Lo original y lo adoptado”, *Integración Latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Madrid - Fondo de Cultura Económica de España, pp. 25-58.

Garbarino, P.; Jung, A. y Plottier, C. (2008). *La región desde una lógica de clusters: Aportes para construcciones estratégicas en Uruguay*, Montevideo – Universidad Católica, documento de trabajo 02-2008, pp. 1-136.

Giacalone, R. (2008). “Negociaciones entre la Comunidad Andina y la Unión Europea en el marco del inter-regionalismo”, *La integración sudamericana: un complejo proceso inconcluso*, Mérida - Universidad de Los Andes, pp. 127-144.

Gutiérrez, A. (1999). “La Comunidad Andina de Naciones: El Difícil Camino de la Integración Regional”, *Escenarios de la Integración Regional en las Américas*, Mérida - Universidad de Los Andes, pp. 265-312.

Gutiérrez, A. (2011). “El complejo proceso del ingreso de Venezuela al MERCOSUR”, *El MERCOSUR y las complejidades de la integración regional*, Editorial Teseo, Buenos Aires, Argentina,, pp. 439-469.

Gutiérrez, A. (2012). “América Latina: Evolución en el Pensamiento y en las Estrategias de Integración”, *Integración Latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Madrid - Fondo de Cultura Económica de España, pp. 233-250.

Lipsey, R. (1977). “La teoría de las uniones aduaneras. Una reseña general”, en Andic S. y S. Teitel (1977), *Integración Económica*, México – Fondo de Cultura Económica, pp. 33-53.

Lipsey, R. (1977). “La teoría de las uniones aduaneras. La desviación de comercio y el bienestar”. En Andic S. y S. Teitel (1977), *Integración Económica*, México - Fondo de Cultura Económica, pp. 230-238.

Prebisch, R. (1970). “Transformación y desarrollo la gran tarea de la América Latina”, *Banco Interamericano de desarrollo*, México - Fondo de Cultura Económica, pp. 115-118.

Riggirozzi, P. (2012). “Re-territorializando consensos: hacía un regionalismo post-hegemónico en América Latina”, *Anuarios de Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe*, Buenos Aires, pp. 129-152.

Sanahuja, J. (2010). “La construcción de una región Suramérica y el regionalismo postliberal”, *Una región en construcción UNASUR y la integración en América del sur*, Barcelona – Fundación CIDOB, pp. 87-134.

Sanahuja, J. (2012). “El regionalismo Post-liberal en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas y nuevos desafíos”, *Anuarios de Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe*, Buenos Aires, pp. 19-66.

Toro G., L. (2003). “Dos escenarios alternativos en un acuerdo de libre comercio entre CAN y MERCOSUR: con o sin ALCA”, *CAN-MERCOSUR a la sobra del ALCA*, Mérida, Venezuela, Universidad de Los Andes (ULA), pp. 65-104.

Viner, J. (1977). “La teoría Económica de las uniones aduaneras. Una aproximación al libre comercio”, en Andic S. y S. Teitel (1977), *Integración Económica*, México – Fondo de Cultura Económica, pp. 89-102.

ARTÍCULOS DE REVISTAS

Bielschowsky, R. (1998). “Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: Una reseña”, *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados*, 1era. Edición, Vol. 1, Santiago de Chile, Naciones Unidas-CEPAL.

Briceño Ruíz, J. (2010). “Venezuela y el proceso de construcción del modelo económico del MERCOSUR. El ALBA como variable”, *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, regionalismo y Desarrollo*, Vol. 5, No. 10, pp. 85-111.

Botto, M. (2013). “Alcance y límites de la integración productiva del MERCOSUR”, *Documento de trabajo no. 66*, Área de Relaciones internacionales FLACSO/CONICET, Argentina, pp. 1-36.

Bustamante, A. (2001). “El Estado en los procesos de integración: caso de Venezuela en la Comunidad Andina”, *Red de Revista Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal, Geoenseñanza*, Vol. 6, No. 1, San Cristobal, Venezuela, Universidad de Los Andes, pp. 4574.

Chiquito, A. y Angulo E. (2013). “La política exterior de Venezuela durante el primer gobierno constitucional de Carlos Andrés Pérez (1974-1979)”, *Revista de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales (CIVITAS)*, Vol. 1, No. 2 (Junio – Noviembre), Universidad Privada Dr. Rafael Belloso Chacín (URBE), pp. 61-84.

Guillén Romo, H. (2001). “De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina”, *Revista Comercio Exterior*, Vol. 51, No. 5 (Mayo), pp. 359-369.

Guillén, A. (2006). “Raúl Prebisch, crítico temprano del modelo neoliberal”, *Revista Economía*, vol. 4, Nº. 10, pp. 123-130.

Gutiérrez, A. (1997). “América Latina: Del regionalismo cerrado al regionalismo abierto”, *Revista Fermentum*, Mérida – Universidad de Los Andes, pp. 7-40.

Malamud, C. (2007). “El MERCOSUR y Venezuela: la Cumbre de Asunción y el impacto de una posible ruptura venezolana”, *Real Instituto Elcano*. Área América Latina – ARI No. 78/2007, pp. 1-6.

Melcher, D. (1995). “La Industrialización de Venezuela”. *Revista Economía*, No. 10, Mérida, IIES - Universidad de Los Andes, pp. 57-90.

Mendoza Álvarez, C. (2014). “Revisión críticas de las teorías de la integración económica regional”, *Revista Científica “teorías, enfoques y aplicaciones en las ciencias sociales”*, año 7, No. 15, Julio-Diciembre 2014, pp. 25-39.

Molina, F. (2007). “Visiones del regionalismo y la regionalización en América del Sur en el nuevo milenio”, *Revista Venezolana en Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 13, No. 3 (Septiembre.-Diciembre.), Caracas, pp. 13-32.

Palacios L., Juan. (1995). “El nuevo regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio “, *Revista Comercio Exterior*, Vol. 45, No. 4 (Abril), México, pp. 295-302.

Perroux, F. (1967). “¿Quién integra? ¿En beneficio de quien se realiza la integración?”, *Revista de la Integración*, No. 1, pp. 33-53.

Pinto, A. (1970). “Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina”, en: *El Trimestre Económico*, Vol. 37, N° 145, Enero-Marzo, 145, pp. 83-100.

Prebisch R. (1959). “El mercado Común Latinoamericano”. *Revista Comercio Exterior*, Tomo IX, No. 9 (Septiembre), México, pp. 25-31.

Prebisch R. (1959). “El desarrollo latinoamericano y sus principales problemas”, *El Trimestre Económico*, LXIII-I: 249 (Enero-Marzo), pp. 175-245.

Prebisch R. (1986). “El Desarrollo Económico de la América Latina y Algunos de sus Principales Problemas”, *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 26, No. 103, pp. 479–502.

Prebisch R. (2000). “Reflexiones sobre la Integración Económica Latinoamericana”, *Revista de Economía y Estadística*, cuarta época, número especial, pp. 145-156.

Prebisch, R. (2008). “Hacia una teoría de la transformación”, *Revista de la CEPAL*, No. 96, pp. 27-71.

Vacchino, J. (1990). “Motivaciones y objetivos de la integración”, *Manual para el Estudio de los Aspectos Políticos y Sociales de la Integración Económica Latinoamericana*, Buenos Aires – Depalma, pp. 13-28.

SEMINARIO-TALLER

Barral, W. y Cervieri, C. M. (2010). “A Integração produtiva na nova agenda do MERCOSUL”, *Seminario-Taller: La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR*, Montevideo, pp. 49-52.

Bianchi, E. (2010). “La integración productiva como herramienta para la consolidación del MERCOSUR”, *Seminario-Taller: La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR*, Montevideo, pp. 59-64.

Felleti, R. (2010). “Integración productiva regional”, *Seminario-Taller: La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR*, Montevideo, pp. 53-58.

Hiratuka, C. (2010). “Desenvolvimento de cadeias de valor regionais”, *Seminario-Taller: La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR*, Montevideo, pp. 121-146.

Kreckler, L. M. (2010). “Integración productiva en el MERCOSUR: una apuesta estratégica”, *Seminario-Taller: La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR*, Montevideo, pp. 41-42.

Kreimerman, R. (2010). “Integración productiva regional y desarrollo económico”, *Seminario-Taller: La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR*, Montevideo, pp. 43-48.

Porta, F. (2010). “Algunas consideraciones sobre la dinámica de la integración productiva en el MERCOSUR”, *Seminario-Taller: La integración productiva en la nueva agenda del MERCOSUR*, Montevideo, pp. 43-48.

INFORMES

Informe de la Unidad de Apoyo a la Participación Social UPS-MERCOSUR. (2014). “Contribuciones para el Diálogo Regional”, *1er. Taller Regional para el Fortalecimiento de la Participación Social en el MERCOSUR en el año Internacional de la Agricultura Familiar*, Ciudad de Corrientes, República de Argentina, pp. 92-99.

Informe de la Unidad Técnica del FOCEM UTF-MERCOSUR. (2015). “El fondo para la convergencia estructural del MERCOSUR – FOCEM (2005-2015)”, *Unidad Técnica FOCEM – UTF*, Secretaría del MERCOSUR, Montevideo, Uruguay, pp. 1-48.

FUENTES ESTADÍSTICAS

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) - Sistema de Informaciones de Comercio Exterior (SICOEX).

Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Banco Mundial (BM).

Confederación Venezolana de Industrias (CONINDUSTRIA).

Fondo Monetario Internacional (FMI).

Organización Mundial del Comercio (OMC).

PÁGINAS WEB

Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) – Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP). En línea: <http://alba-tcp.org/>. Consulta: 30-08-2016.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). En línea: www.aladi.org. Consulta: 30-08-2016 y 31-08-2016.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) - Sistema de Información de Comercio Exterior (SICOEX). En línea:

http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsf/totales_comercio_exterior.seam?cid=23661.

Consulta: 31-08-2016.

Banco Mundial. En línea: www.worldbank.org. Consulta: 29-08-2016.

Biblioteca digital andina. En línea: <http://www.comunidadandina.org/bda/default.aspx>.

Salgado Peñaherrera, G. (1995). “El grupo andino de hoy: Eslabón hacia la integración de Sudamérica”. Documento de la Universidad Simón Bolívar de Ecuador (Julio), pp. 1-60.

Biblioteca digital FLACSO. En línea: <http://biblioteca.clacso.edu.ar>. Mancero Acosta, M. (1999). “Ecuador y la integración andina, 1989-1955: el rol del Estado en la integración entre países en desarrollo”. Tesis de Maestría, de la Universidad Simón Bolívar, sede Ecuador, Quito, Corporación Editora Nacional (1era. Edición), pp. 1-112.

Confederación Venezolana de Industria (CONINDUSTRIA). En línea: <http://www.conindustria.org/>. Encuesta (2016). “Coyuntura trimestral”. 1er. Trimestre 2016, Venezuela.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). En línea: <http://www.cepal.org/es>. Di Filippo, A. (1998). “Integración regional latinoamericana, globalización y comercio sur-sur”. Documento de la CEPAL LC/R. 1820, CEPAL, Santiago de Chile, pp. 1-29. Consulta: 15-05-2016.

Estudios para el Desarrollo (ESPADE). En línea: <http://espade.com.ar/politica-industrial-comun-en-mercosur/>. Balbo, G. (2013). “Política Industrial Común en MERCOSUR. Una alternativa para la profundización del proceso de integración. Relaciones Argentina-Brasil”. Argentina, pp. 1-16. Consulta: 27-07-16.

Fondo Monetario Internacional (FMI). En línea: www.imf.org. Consulta: 20-08-2016.

Grupo Integración Productiva (GIP) del MERCOSUR. En línea: <http://www.gipmercosur.org/>. Consulta: 08-08-2016, 09-08-2016 y 10-08-2016.

Instituto de Integración Latinoamericana. En línea: <http://www.iil.jursoc.unlp.edu.ar/>. Garrido Carrasco, J. (2008). “El nuevo regionalismo: características y diferencias”. Informe Integrar, pp. 1-18. Consulta: 13-05-2016.

Organización Mundial del Comercio (OMC). En línea: <https://www.wto.org/indexsp.htm>. Consulta: 20-08-2016, 30-08-2016 y 31-08-2016.

Publicaciones periódicas en Red: En línea: <http://www.ultimasnoticias.com.ve/>. “Venezuela propuso creación de industria cultural del MERCOSUR para generar divisas”. *Diario Ultimas Noticias, sección cultura y entretenimiento*, publicado el 25-06-2016. Consulta: 08-08-2016.

Revista Electrónica. En línea: www.reei.org. Ibáñez, J. (2000). “El nuevo regionalismo latinoamericano en los años noventa”. *Revista de Estudios Internacionales* No. 1 (Diciembre). Consulta: 17-05-2016.

Revista Electrónica. En línea: <http://www.comunidadandina.org/>. López Bustillo, A. (2009). “Los primeros cuarenta años de integración andina”. *Revista de la Integración*, No. 4 (Junio), Perú, pp. 100-114. Consulta: 05-07-2016.

Revista Electrónica. En línea: <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/>. Merino Cisternas, S. (1979). “Programa Sectorial de desarrollo de la industria automotriz”, *Revista de integración latinoamericana*, Vol. 4, No. 38, pp. 19-31. Consulta: 02-09-2015.

Revista Electrónica. En línea: <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/nomadas/>. Rodríguez Suárez, P. (2012). “Regionalismo en el marco de las relaciones internacionales del siglo XXI”, *Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídica Nómadas*. Madrid, Universidad Complutense, Revista No. 2, Vol. 34, pp. 387-401. Consulta: 13-05-2016.

Revista Electrónica. En línea: <http://www.comunidadandina.org/>. Salgado Peñaherrera, G. (2009). “El grupo andino: entre dos concepciones de la integración económica”. *Revista de la Integración*, No. 4 (Junio), Perú, pp. 84-99. Consulta: 06-07-2016.

Revista Electrónica. En línea: <http://www.anepe.cl/>. Urzúa Lira, G. (2002). “La Comunidad Asia-Pacífico en el contexto de las relaciones económicas latinoamericanas de

integración”, Revista Política y Estratégica. Santiago de Chile, No. 88, pp. 23-33. Consulta: 27-05-2016.

Secretaría de Integración Económica Centro Americana (SIECA). En línea: <http://www.sieca.int/General/Default.aspx>. Torrent, R. (2009). “La integración regional ante un nuevo cambio de paradigma: reflexiones desde una perspectiva histórica comparada”. Consulta: 14-05-2016.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). En línea: <http://www.sela.org/>. SELA (2012). “Desarrollo productivo e Industrialización en América Latina y el Caribe”, Caracas, Venezuela, Consejo Permanente del SELA, SP/Di N° 18-12, pp. 1-55. Consulta: 15-01-2015.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). En línea: <http://www.sela.org/>. SELA (2012). “Cadenas de valor, Pymes y Políticas Públicas. Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe”, Foro sobre políticas públicas: Inserción de PYMES en cadenas de valor, globales, y regionales, SP/FDPP: IPYMESCVGR-DT, N° 2-12, pp. 1-51. Consulta: 18-01-2015.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). En línea: <http://www.sela.org/>. SELA (2014). “Políticas de Desarrollo Productivo e Industrial en América Latina y el Caribe”, San José, Costa Rica, SELA-CELAC/DT N° 1-14, pp. 1-48. Consulta: 10-07-2015.

Tesis Doctoral en Red. En línea:

<http://www.tesisenred.net/handle/10803/113784/browse?value=Mendoza+%C3%81lvarez%2C+Carolina+de+la+Concepci%C3%B3n&type=author>. Mendoza Álvarez, C. (2010). “Integración y comercio exterior: Correlaciones en la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur. Período: 1999-2008. Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla, España. Consulta: 26-08-2015.

DOCUMENTOS LEGALES

Comunidad Andina. Acuerdo de Cartagena. En línea: www.comunidadandina.org. Consulta: 27-08-2015.

Comunidad Andina. Decisión 1. En línea: www.comunidadandina.org. Consulta: 25-07-2015.

Comunidad Andina. Decisión 57. En línea: www.comunidadandina.org. Consulta: 25-07-2015.

Comunidad Andina. Decisión 91. En línea: www.comunidadandina.org. Consulta: 25-07-2015.

Comunidad Andina. Decisión 120. En línea: www.comunidadandina.org. Consulta: 25-07-2015.

Comunidad Andina. Decisión 146. En línea: www.comunidadandina.org. Consulta: 25-07-2015.

Comunidad Andina. Decisión 160. En línea: www.comunidadandina.org. Consulta: 25-07-2015.

Comunidad Andina. Documentos de las Reuniones del Consejo Presidencial Andino. En línea: http://www.comunidadandina.org/public/libro_19.htm. Consulta: 15-07-2016.

Mercado Común del Sur. Tratado de Asunción. En línea: <http://www.mercosur.int/>. Consulta: 25-07-2016.

Mercado Común del Sur. Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la Estructura Institucional del Mercosur Protocolo de Ouro Preto. En línea: <http://www.mercosur.int/>. Consulta: 25-07-2016.

Mercado Común del Sur. Consejo Mercado Común (CMC). Decisión no. 12/18. En línea: <http://www.mercosur.int/>. Consulta: 20-07-2016.

Mercado Común del Sur. Consejo Mercado Común (CMC). Decisión no. 23/02. En línea: <http://www.mercosur.int/>. Consulta: 20-07-2016.

Mercado Común del Sur. Consejo Mercado Común (CMC). Decisión no. 39/14. En línea: <http://www.mercosur.int/>. Consulta: 10-08-2016.

Mercado Común del Sur. Consejo Mercado Común (CMC). Decisión no. 41/12. En línea: <http://www.mercosur.int/>. Consulta: 09-08-2016.

Mercado Común del Sur. Grupo Mercado Común (GMC). Resolución GMC no. 52/14. En línea: <http://www.mercosur.int/>. Consulta: 09-08-2016.

Mercado Común del Sur. Secretaría del MERCOSUR, Informe Técnico no. 017/06. En línea: <http://www.mercosur.int/>. Consulta: 20-07-2016.

Primer Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013.

Segundo Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2013-2019.

www.bdigital.ula.ve

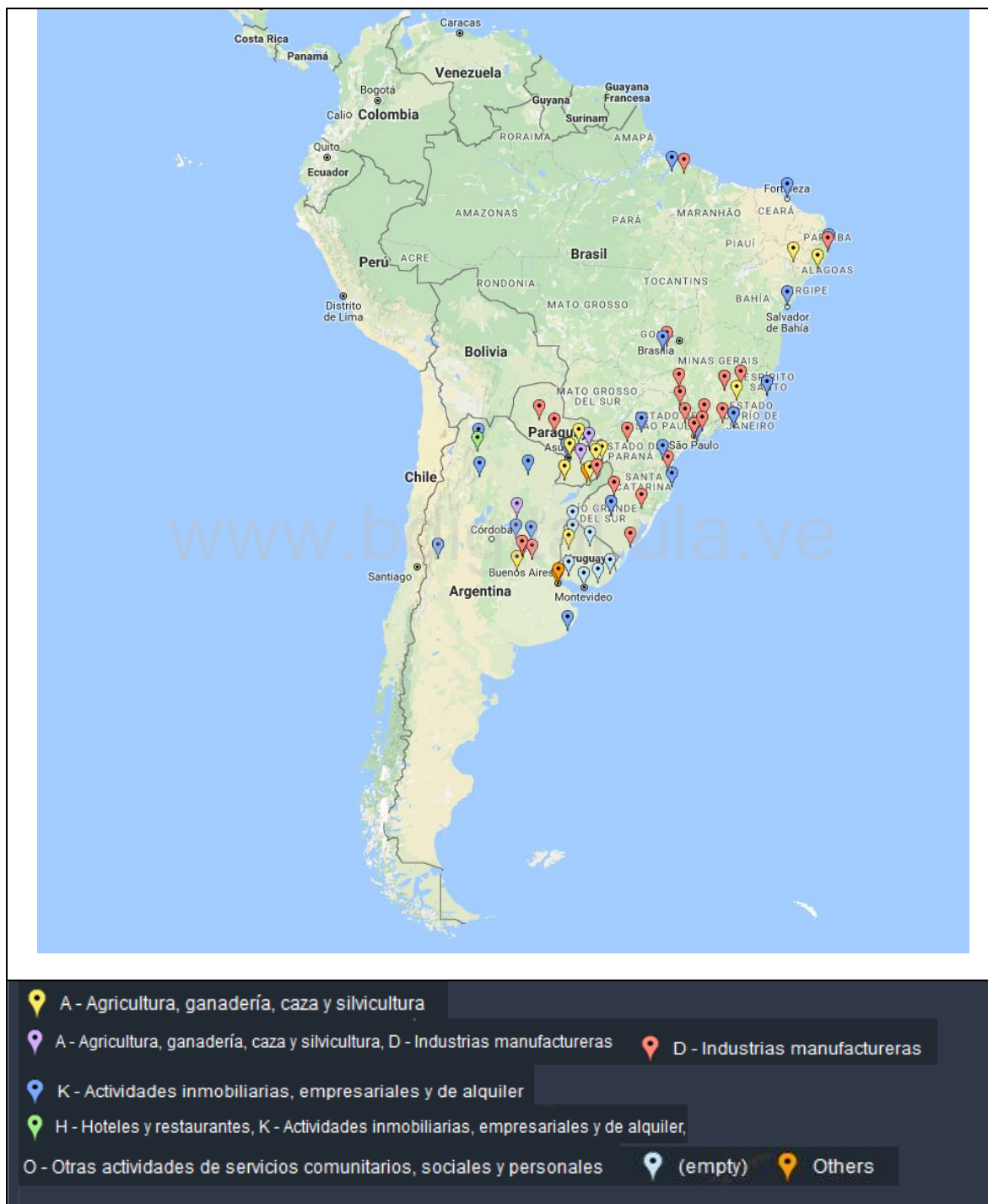
www.bdigital.ula.ve

ANEXO NO. 1

DECISIÓN No. 91 PRODUCTOS OBJETO DEL PROGRAMA PRODUCTOS ASIGNADOS V E N E Z U E L A	
NABANDINA	PRODUCTO
28.03.00.00	Carbono (principalmente, negros de humo)
29.01.05.12	Estireno (vinilbenceno; estirolo, estiol)
29.02.01.06	Clorofluorometanos
29.02.01.07	Cloruro de etileno (1:2 Dicloroetano)
29.02.02.01	Cloruro de vinilo (monocloroetileno)
29.02.02.02	Tricloroetileno
29.02.02.03	Tetracloroetileno
29.04.01.01	Alcohol metílico (metanol)
29.04.01.03	Alcohol isopropílico
29.04.03.02	Propilenglicol (propanodiol)
29.08.04.03	Dipropilenglicol
29.08.04.99	Eteres de los propilenglicoles
29.09.01.02	Epóxido de propileno (óxido de propileno)
29.15.21.04	Anhídrido ftálico
29.30.01.00	Toluen-diisocianato
39.01.07.00	Polipropilenglicoles
39.02.01.00	Polietileno de baja densidad
39.02.01.00	Polietileno de alta densidad
39.02.02.00	Poliestirenos
39.02.05.00	Cloruro de polivinilo tipo suspensión, sin carga, plastificantes, colorantes u otras adiciones
39.02.05.00	Cloruro de polivinilo tipo emulsión, sin carga, plastificantes, colorantes u otras adiciones
39.02.07.00	Cloroacetato de polivinilo, sin carga, plastificantes, colorantes u otras adiciones
40.02.02.00	Caucho polibutadieno-estireno (SBR)
40.02.02.00	Caucho polibutadieno (BR)

ANEXO NO. 2

MAPA DE CLUSTER PRODUCTIVOS DE LOS PAÍSES DEL MERCOSUR REGISTRADOS EN EL GRUPO DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA



ANEXO NO. 3

CLASIFICACIÓN UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI) REVISIÓN 4

Estructura detallada y notas explicativas

0 - Productos alimenticios y animales vivos

00 - Animales vivos no incluidos en el capítulo 03

01 - Carne y preparados de carne

02 - Productos lácteos y huevos de aves

03 - Pescado (no incluidos los mamíferos marinos), crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos y sus preparados

04 - Cereales y preparados de cereales

05 - Legumbres y frutas

06 - Azúcares, preparados de azúcar y miel

07 - Café, té, cacao, especias y sus preparados

08 - Pienso para animales (excepto cereales sin moler)

09 - Productos y preparados comestibles diversos

1 - Bebidas y tabacos

11 - Bebidas

12 - Tabaco y sus productos

2 - Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles

21 - Cueros, pieles y pieles finas, sin curtir

22 - Semillas y frutos oleaginosos

23 - Caucho en bruto (incluso el caucho sintético y regenerado)

24 - Corcho y madera

25 - Pasta y desperdicios de papel

26 - Fibras textiles (excepto las mechas (tops) y otras formas de lana peinada) y sus desperdicios (no manufacturadas en hilados, hilos o tejidos)

27 - Abonos en bruto, excepto los del capítulo 56, y minerales en bruto (excepto carbón, petróleo y piedras preciosas)

28 - Menas y desechos de metales

29 - Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.

3 - Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos

32 - Hulla, coque y briquetas

33 - Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos

34 - Gas natural y manufacturado

35 - Corriente eléctrica

4 - Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal

41 - Aceites y grasas de origen animal

42 - Aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados

43 - Aceites y grasas de origen animal o vegetal, elaborados; ceras de origen animal o vegetal; mezclas o preparados no comestibles de grasas o aceites de origen animal o vegetal, n.e.p.

- 5 - Productos químicos y productos conexos, n.e.p.
 - 51 - Productos químicos orgánicos
 - 52 - Productos químicos inorgánicos
 - 53 - Materias tintóreas, curtientes y colorantes
 - 54 - Productos medicinales y farmacéutico
 - 55 - Aceites esenciales y resinoides y productos de perfumería; preparados de tocador y para pulir y limpiar
 - 56 - Abonos (excepto los del grupo 272)
 - 57 - Plásticos en formas primarias
 - 58 - Plásticos en formas no primarias
 - 59 - Materias y productos químicos, n.e.p.
- 6 - Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material
 - 61 - Cuero y manufacturas de cuero, n.e.p., y pieles finas curtidas
 - 62 - Manufacturas de caucho, n.e.p.
 - 63 - Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles)
 - 64 - Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón
 - 65 - Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles, n.e.p., y productos conexos
 - 66 - Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p.
 - 67 - Hierro y acero
 - 68 - Metales no ferrosos
 - 69 - Manufacturas de metales, n.e.p.
- 7 - Maquinaria y equipo de transporte
 - 71 - Maquinaria y equipo generadores de fuerza
 - 72 - Maquinarias especiales para determinadas industrias
 - 73 - Máquinas para trabajar metales
 - 74 - Maquinaria y equipo industrial en general, n.e.p., y partes y piezas de máquinas, n.e.p.
 - 75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos
 - 76 - Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido
 - 77 - Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p., y sus partes y piezas eléctricas (incluso las contrapartes no eléctricas, n.e.p., del equipo eléctrico de uso doméstico)
 - 78 - Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)
 - 79 - Otro equipo de transporte
- 8 - Artículos manufacturados diversos
 - 81 - Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitarios y para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado, n.e.p.
 - 82 - Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y artículos rellenos similares
 - 83 - Artículos de viajes, bolsos de mano y otros artículos análogos para contener objetos
 - 84 - Prendas y accesorios de vestir
 - 85 - Calzado
 - 87 - Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, n.e.p.
 - 88 - Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de óptica, n.e.p., relojes
 - 89 - Artículos manufacturados diversos, n.e.p.
- 9 - Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci
 - 91 - Paquetes postales no clasificados según su naturaleza

93 - Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza

96 - Monedas (excepto de oro), que no tengan curso legal

97 - Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro)

I - Oro monetario

II - Monedas de oro y monedas en circulación

www.bdigital.ula.ve