

**BALANCE DE LA POLÍTICA COMERCIAL Y
AGRÍCOLA VENEZOLANA 1999-2009
Incidencia en el comercio bilateral con Colombia**

**Trabajo presentado como requisito para optar al Título de
Magíster Scientiae en Fronteras e Integración**

www.bdigital.ula.ve

Autora: Dyanna María Ruíz Uzcátegui



República Bolivariana de Venezuela
Universidad de Los Andes "Dr. Pedro Rincón Gutiérrez"
Centro de Estudios de Fronteras e Integración
"José Manuel Briceño Monzillo"
Maestría en Fronteras e Integración

**BALANCE DE LA POLÍTICA COMERCIAL Y
AGRÍCOLA VENEZOLANA 1999-2009
Incidencia en el comercio bilateral con Colombia**

Trabajo presentado como requisito para optar al Título de
Magíster Scientiae en Fronteras e Integración

Autora: Dyanna María Ruíz Uzcátegui
Tutora: María Eugenia Bello Rodríguez

San Cristóbal, enero de 2011

DEDICATORIA Y RECONOCIMIENTOS

- A Dios Todopoderoso, por darme constancia y claridad para culminar mis estudios de Maestría y poder desarrollar este trabajo.
- A quienes ya no están conmigo, y que siguen siendo pilar importante en mi vida: MIS PADRES: José Euclides Ruíz Medina, María Elodia Zerpa de Uzcátegui y José Tiburcio Uzcátegui Ibarra.
- A quienes han sido el soporte de mi vida. MI MAMÁ: Rafaela Uzcátegui Zerpa y mi hermana Lyzbeth Ruíz.
- A quienes, más que mis tías, las he considerado mis madres: Ramona, Ana Corina y Eduqueria, que están conmigo en mis buenos y malos momentos, a quienes amo y respeto.
- A los profesores: Lilibian Quintero, Magdalena Muñoz, Raúl Huizzi, José Briceño Ruiz, María Eugenia Bello y Raquel Flores, quienes han sido mis “padres académicos”.
- A Maritza Rosales, mi amiga, mi hermana.
- A mis sobrinos: Carolina, Dylan, Cristtian y Alejandro para que mi trabajo les sirva de ejemplo en sus vidas.
- A la ilustre Universidad de Los Andes, por ser mi escuela y lugar de encuentro con el bien más preciado que ser humano alguno pueda tener, “el conocimiento”, especialmente, al personal del Centro de Estudios de Fronteras e Integración (CEFI) por su incondicional apoyo.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA Y RECONOCIMIENTOS	2
RESUMEN	3
INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	7
1. Planteamiento del problema	7
2. Sistematización del problema	13
3. Objetivos de la investigación	13
3.1. Objetivo general	13
3.2. Objetivos específicos	14
4. Justificación de la investigación	14
5. Limitaciones	16
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	17
1. ANTECEDENTES	17
2. BASES TEÓRICAS	22
2.1. Política comercial	22
2.2. Intervención del Estado en el comercio internacional	26
a. Los aranceles	26
b. La contingentación	28
c. El control de cambios y de los movimientos de capitales	29
d. Los incentivos a la producción y a la exportación	30
2.3. Integración económica	31
2.3.1. Los grados de integración	32
a. El área del intercambio preferencial	32
b. La zona de libre comercio	33
c. La unión aduanera	34
d. El mercado común	35
e. La unión económica	36
f. La integración total	36
2.3.2. Corrientes del pensamiento económico de la integración	37
A. El pensamiento liberal	37
a. Ventajas comparativas	38
b. Teoría de Heckscher-Ohlin	42
c. Teoría de las uniones aduaneras	44
c.1. Creación de comercio	44
c.2. Desviación de comercio	49

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N°	DESCRIPCIÓN	PAGINA
II.1	Ventajas relativas	40
IV.1	Venezuela: Exportaciones 1999-2008 (MM de US\$)	80
IV.2	Venezuela: Balanza de mercancías 1999-2008 (MM de U\$S)	83
IV.3	Venezuela: Principales productos de las exportaciones no petroleras 2000-2008 (MM de US\$)	84
IV.4	Venezuela: Principales productos de las importaciones FOB 2005-2008 (MM de US\$)	85
IV.5	Valor de la producción por grupo de rubros 1999-2006 (tasa de crecimiento)	107
IV.6	Valor de las exportaciones agroalimentarias por capítulo (Miles de US\$) 1999-2008	113
IV.7	Valor de las importaciones agroalimentarias por capítulo (M de US\$) 1999-2008	114
IV.8	Venezuela: Evolución del comercio agroalimentario 1999-2009 (Miles de U\$S)	133
Anexo 1	Exportaciones colombianas hacia Venezuela 1999-2008 (Miles de dólares)	159
Anexo 2	Importaciones colombianas desde Venezuela 1999-2008 (MM de U\$S)	160
Anexo 4	Colombia: producción 1999-2008 (Miles de toneladas)	162
Anexo 5	Colombia: Superficie cosechada 1999-2008 (Miles de hectáreas)	163
Anexo 6	Colombia: Rendimiento 1999-2008 (Toneladas por hectárea)	164

d. El mundialismo del “óptimo” de Tinbergen	54
B. El pensamiento estructural	55
a. El estructuralismo de Marchal y Perroux	55
b. El estructuralismo de la CEPAL	58
2.4. El pensamiento comunista	61
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	63
1. Enfoque de la investigación	63
2. Nivel de investigación	64
3. Diseño de investigación	65
CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	67
1. POLÍTICA COMERCIAL VENEZOLANA 1999-2009	67
2. POLÍTICA COMERCIAL AGRÍCOLA VENEZOLANA 1999-2009	90
3. COMERCIO BILATERAL TOTAL Y AGRÍCOLA VENEZUELA-COLOMBIA 1999-2009	118
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	140
BIBLIOGRAFÍA	150
ANEXOS	159

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N°	DESCRIPCIÓN	PAGINA
II.1	Creación de comercio	45
II.2	Creación y desviación de comercio simultánea	50
IV.1	Venezuela: Exportaciones 1999-2009 (MM de US\$)	80
IV.2	Venezuela: Importaciones, exportaciones y balanza comercial 1999-2009 (MM de US\$)	81
IV.3	Venezuela: Exportaciones FOB (MM de US\$). Principales países de destino 1999-2009	87
IV.4	Venezuela: Importaciones FOB (MM de US\$). Principales países de procedencia 1999-2008	89
IV.5	Venezuela: Valor de la producción por sub-sector 1999-2006 (tasa de crecimiento)	105
IV.6	Venezuela: Superficie cosechada por grupo de rubros 1999-2006 (Hectáreas)	107
IV.7	Venezuela: Importaciones, Exportaciones y balanza comercial 1999-2009 (MM de US\$)	111
IV.8	Colombia: Exportaciones e importaciones con Venezuela 1994-2008 (MM de US\$)	128
IV.9	Venezuela: PIB total y agrícola 1999-2008 (Variación porcentual)	129
IV.10	Colombia: PIB total y agrícola 2001-2008 (Variación porcentual)	131
Anexo 3	Colombia: Importaciones, exportaciones y balanza comercial 1999-2008 (Miles de toneladas)	161

RESUMEN

En esta investigación se realiza un balance de la política comercial y agrícola venezolana durante el periodo 1999-2009. Esto, con el objetivo de conocer si las mismas han afectado la estructura, composición, destino y origen del comercio exterior venezolano total y agrícola, principalmente, con Colombia.

Respecto a la metodología, se utilizó el diseño documental, con un enfoque cuantitativo y un nivel de investigación de tipo descriptivo. La estructura del trabajo, fue diseñada en cuatro capítulos: en el primero, se define el problema a estudiar; con el segundo, se muestra una revisión del marco teórico relacionado con el tema; el tercero, contempla la metodología utilizada y en la última sección, se presentan los datos obtenidos.

Con relación a los resultados de este estudio, se puede observar que entre 1999-2009, existe una tendencia al aumento de la participación del Estado venezolano, tanto en las importaciones como en las exportaciones totales y sectoriales; así mismo, una tasa de crecimiento positiva de las importaciones totales y agroalimentarias. No obstante, para las exportaciones agrícolas el comportamiento fue decreciente.

De igual manera, se visualiza que Estados Unidos, Colombia y México, mantuvieron su posición como principales socios comerciales. Aunque existe una propensión, después de 2004, a la aparición de China y Brasil, en las negociaciones venezolanas. Respecto a Colombia, en general, las importaciones aumentaron y las exportaciones se redujeron.

PALABRAS CLAVES: Política comercial venezolana, Política comercial y agrícola venezolana, Integración y política comercial venezolana, Colombia-Venezuela: Política comercial.

INTRODUCCIÓN

La integración económica es un proceso mediante el cual un grupo de países tienen la posibilidad de aminorar los costos de transacción, entre ellos o con otras naciones, a través de un conjunto de políticas que podrían fomentar el comercio y generar un mayor nivel de especialización en los sectores más eficientes de un país. Lo que permitiría la elaboración de bienes a menor costo, el desarrollo de las economías de escala y la mejora de la balanza comercial de los participantes en este proceso.

Esto se observa entre Venezuela y Colombia, a partir de 1992, cuando ambos países decidieron establecer bilateralmente la zona de libre comercio, que les permitió obtener, ganancias estáticas y dinámicas y el aumento de los niveles de diversificación de sus economías, principalmente en el sector agroalimentario. No obstante, desde 1999, Venezuela ha comenzado a desarrollar un nuevo modelo político, económico y social.

En este sentido, se espera a través del presente estudio conocer cuáles han sido los lineamientos de la política comercial y agrícola entre 1999 y 2009, con la finalidad de determinar si las mismas han afectado la estructura, composición, destino y origen del comercio exterior venezolano total y sectorial, específicamente, si han incidido en el comercio bilateral con Colombia, durante este periodo.

Para llevar a cabo la investigación, se utilizó el diseño de investigación documental, haciendo uso de publicaciones no periódicas y periódicas, bases

de datos, incluyendo fuentes electrónicas, entre otras. Por su naturaleza, fue concebido con un enfoque cuantitativo y con un nivel de investigación de tipo descriptivo; ya que éste permitirá caracterizar los datos recolectados.

Este trabajo, se encuentra dividido en cuatro capítulos: El primero, corresponde al planteamiento del problema; el segundo, al marco teórico; el tercero, a la metodología utilizada para desarrollar esta tesis y en el último capítulo, se presentan los resultados obtenidos del desarrollo de la investigación. Finalmente, las conclusiones y recomendaciones, la bibliografía y los anexos.

Con relación a los resultados obtenidos, los mismos indican que las exportaciones públicas fueron, en promedio, 75% del total, representadas en mayor medida por productos petroleros, que estuvieron dirigidos, principalmente, a Estados Unidos, Colombia, y en menor proporción: México y Ecuador. Destacándose, luego de 2004, la participación de China y Brasil.

Entre 1999-2004, las importaciones estaban compuestas por máquinas y aparatos, material eléctrico, en valor. Ahora bien, en volumen, sobresalen los productos minerales, los del reino vegetal y los de las industrias químicas e industrias conexas. Para 2005-2008, estuvieron representadas por automóviles para pasajeros y aparatos para telefonía.

Con relación a las exportaciones agroalimentarias se visualiza una tendencia menor al aporte que las mismas han venido realizando al mercado internacional. Por su parte, las importaciones de este sector, en promedio de

los diez años de estudio, fueron crecientes, aunque se observa que entre 2007 y 2008 el aumento fue más significativo que cualquier otro periodo.

Con Colombia la tasa de variación de las importaciones fue positiva durante casi todo el periodo; excepto 2001-2002 y 2002-2003. Aunque, aumentó de manera importante entre 2003-2004. Respecto a las exportaciones agroalimentarias realizadas hacia este país, se observa una tasa de crecimiento negativa; excepto 2000-2001 y 2004-2005 cuando resultaron positivas. La caída más importante, se registró en 2002-2003.

Los resultados, también parecen indicar una tendencia creciente de la participación del Estado como principal importador, especialmente en el sector agroalimentario.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO I EL PROBLEMA

1. Planteamiento del problema

Para los especialistas en comercio internacional, Krugman de la Universidad de Princeton (Premio Nóbel en Economía 2008) y Obstfeld de la Universidad de California (1995), los países deben realizar comercio internacional por dos razones básicas: en primer lugar, los países comercian porque son diferentes entre sí y en segundo lugar, porque un mayor grado de apertura pudiera permitirles conseguir economías de escala en la producción.

Para Tugores (2006), otra posible razón para el intercambio es el hecho ampliamente probado de que, a veces, es más eficiente concentrar la producción en un lugar y/o empresa, lo cual permite reducir los costos de producción. Por lo que se trata de buscar beneficios de estas diferencias, estimulando a cada país para que produzca especializadamente aquello que mejor sea capaz de hacer y en lo que tiene alguna ventaja.

Estos autores coinciden al señalar, que tanto las naciones, como los individuos, pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno elabora aquello que sabe hacer relativamente bien. Por lo tanto, si cada país produce sólo un limitado número de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y de manera más eficiente que si intentara producir de todo.

Es decir, la producción y especialización de un país en un producto o un grupo de ellos, debe realizarse en el sector que cuenta con mayor

capacidad productiva o ventajas para la producción, lo cual podría permitir la especialización, la reducción de los costos, el desarrollo de las economías de escala, la ampliación de la canasta de productos de bienes y servicios, tanto para el productor como para el consumidor.

Sin embargo, contrario a lo indicado por la teoría del comercio internacional, en la práctica los países diseñan su política comercial de manera discrecional, con el propósito de proteger la producción interna de los sectores que consideran sensibles para sus economías.

Particularmente en Venezuela, con la elección de Hugo Rafael Chávez Frías como Presidente de la República de Venezuela, el 06 de diciembre de 1998, se planteó un nuevo modelo de desarrollo político-económico de tendencia 'socialista'. En este sentido, se sentaron las bases para el nuevo proyecto de país; tanto en la Constitución como en "El Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social de la Nación para el periodo 2001-2007". En este último, se establecieron las líneas generales de la política del actual gobierno, fundamentado en cinco equilibrios: económico, social, político, territorial e internacional.

A través de este Plan, el Gobierno Nacional estableció los objetivos en materia de política comercial; los cuales consistían en diseñar una política comercial complementaria a la política cambiaria, y alcanzar mayores niveles de competitividad tanto interna como externamente (Ministerio de Planificación y Desarrollo [MPD], 2001)

Ahora bien, en el marco del Primer Plan Socialista 2007-2013 Proyecto Nacional Simón Bolívar (2007: 44), se señala: “En los últimos 7 años de la Revolución Bolivariana ha implementado una intensa política exterior, rompiendo con la pasividad histórica que caracterizó la relación de Venezuela con el mundo, en la cual el elemento fue la mediatización y subordinación a los intereses geopolíticos del imperialismo norteamericano”.

De acuerdo con este Plan, la política exterior venezolana se propone:

- 1) Fortalecer la soberanía nacional acelerando la conformación del bloque geopolítico regional y de un mundo multipolar, 2) diversificar las relaciones políticas, económicas y culturales, de acuerdo con el establecimiento de áreas de interés geoestratégicas y 3) profundizar el diálogo fraterno entre los pueblos, el respeto de las libertades de pensamiento, religión y la autodeterminación (Ministerio de Planificación y Desarrollo, 2007).

Las estrategias y políticas para la consecución de estos objetivos están orientadas hacia: 1) El mantenimiento de las relaciones soberanas ante el bloque hegemónico mundial, 2) el desarrollo de la integración con países de América Latina y el Caribe, 3) favorecer las relaciones solidarias con otros países en desarrollo, 4) Avanzar en la transformación de los sistemas multilaterales de cooperación e integración mundial, regional y local, 5) Construir la institucionalidad de un nuevo orden de integración financiera y el establecimiento del comercio justo, 6) profundizar el intercambio cultural y la

independencia científica y tecnológica y 7) crear un nuevo orden comunicacional (MPD, 2007).

Para Briceño Ruiz (2006), existen dos elementos que caracterizan la estrategia de integración venezolana desde 1999; el primero es el perfil político, que se refleja en la lucha contra un orden unipolar. En este sentido, Chávez propone un orden multipolar, en el cual existan diversos polos de poder que permitan establecer un orden internacional más equilibrado y menos dependiente de las decisiones de un único centro de poder. Para lograrlo, argumenta la necesidad de rescatar la unidad latinoamericana y fomentar el acercamiento de los pueblos del sur. Un segundo elemento que está vinculado con la lucha contra el modelo neo-liberal.

En materia agrícola, el Plan 2001-2007, contemplaba adecuar las políticas comerciales al Plan Nacional de Desarrollo Agrícola y Alimentario, e impulsar el proceso de apertura económica promoviendo la revisión de los acuerdos subregionales con el fin de obtener resultados equitativos para el productor nacional; a través del desarrollo de un nuevo sistema aduanero acorde con los nuevos tiempos y que permita reducir el contrabando, estimular la libre competencia en la economía interna e incentivar la inserción de los productos nacionales dentro del mercado mundial y regional, estableciendo y asumiendo como premisa básica de competencia, la calidad superior, el precio más competitivo y una mayor capacidad de suministro, incrementar los niveles de productividad del sector agrícola en rubros con

opción a la exportación y garantizar eficientes condiciones de financiamiento (MPD, 2001).

Por su parte el Plan 2007-2013, establece: 1) incrementar la participación de los productores y concertar la acción del Estado para la agricultura, 2) consolidar y concertar la acción del Estado para la agricultura, 3) consolidar la revolución agraria y eliminar el latifundio, 4) mejorar y ampliar el marco de acción, los servicios y la dotación para la producción agrícola y 5) rescatar y ampliar la infraestructura para el medio rural y la producción (MPD, 2007).

La Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela, contempla la protección de la producción nacional por parte del Estado, donde éste *“... se reserva el uso de la política comercial para defender las actividades económicas de las empresas nacionales públicas y privadas”* (Artículo 301).

En este sentido, se establecieron lineamientos para el desarrollo de la agricultura a través del adelanto de logros en diversos objetivos; entre los cuales se destacan: el incremento de la producción interna para atender la demanda nacional y promover la agricultura competitiva de exportación, el desarrollo de una estrategia que permita garantizar la seguridad alimentaria de la Nación, el incentivo a la inversión en el sector agrícola y, la creación de mecanismos financieros que aseguren el cumplimiento del ciclo de producción agropecuario.

De acuerdo con la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), en su artículo 305:

“El Estado promoverá la agricultura sustentable como base estratégica del desarrollo rural integral, y en consecuencia garantiza la seguridad alimentaria de la población; entendida como la disponibilidad suficiente y estable de alimentos en el ámbito nacional y el acceso oportuno y permanente a éstos por parte del público consumidor (...). Además, promoverá las acciones en el marco de la economía nacional e internacional para compensar las desventajas propias de la actividad agrícola”.

No obstante, Gutiérrez (2007a) señala que el Producto Interno Bruto Agrícola (PIBA) decreció en 1999 (-2,1%), 2002 (-1,6%) y 2003 (-2,8 %). Así mismo, el Banco Central de Venezuela (BCV), indica en su informe económico de 2008, que la Balanza Comercial Agroalimentaria de Venezuela también resultó negativa entre 1998 y 2002 y el Producto Interno Bruto Agrícola (PIBA) privado sólo creció 3,7% entre 2004 y 2008.

En este estudio se observa que en materia de política comercial agrícola se han utilizado los siguientes instrumentos: el régimen de cuotas arancelarias para el sorgo y el maíz, la aprobación y puesta en vigencia de la Ley de Aduanas, el régimen de contingentes arancelarios para algunos productos agrícolas, la aplicación del Sistema Andino de Franja de Precios, el establecimiento del Impuesto al Valor Agregado, medidas de salvaguardia, procedimientos para el trámite de licencias y la exoneración de aranceles para bienes de primera necesidad.

De acuerdo con los escenarios esbozados anteriormente y las políticas implementadas por el actual Gobierno Nacional, la presente investigación se plantea determinar cómo ha influido la instrumentación de la política comercial en la composición, destino y origen del comercio exterior venezolano, particularmente el comercio bilateral Colombia-Venezuela en el periodo 1999-2009.

2. Sistematización del problema

Para responder a esta inquietud, la autora de este trabajo de investigación se plantea las siguientes interrogantes: ¿Cómo se ha desarrollado la política comercial y agrícola por el gobierno venezolano desde 1999 hasta 2009? ¿Cuál ha sido la composición de las importaciones y exportaciones totales y agrícolas venezolanas durante este periodo? y, ¿ha afectado el comercio bilateral Colombia-Venezuela la implementación de estas políticas?

3. Objetivos de la investigación

3.1. Objetivo general

Estudiar la política comercial y agrícola instrumentada por el gobierno venezolano durante el periodo 1999-2009, con la finalidad de conocer la composición del comercio en estos sectores y si ha afectado el comercio bilateral Colombia-Venezuela.

3.2. Objetivos específicos

- a) Describir la política comercial venezolana entre 1999-2009 y la estructura del comercio exterior total y los principales países de destino y de procedencia.
- b) Describir la política comercial agrícola venezolana entre 1999-2009 y la estructura del comercio exterior agrícola y los principales países de destino y de procedencia.
- c) Estudiar el comportamiento del comercio bilateral total y agrícola Venezuela-Colombia, desde 1999 hasta 2009

4. Justificación de la investigación

Es importante destacar que actualmente, con el proceso de globalización, el fortalecimiento del proceso de integración europea y el crecimiento sostenido de China, India y las economías asiáticas; se hace cada vez más necesario que se produzca un mayor nivel de integración en Latinoamérica; ya que esto, podría permitir que se incremente el poder de negociación de la región en el mercado internacional, principalmente el agrícola.

Para Gutiérrez (2006), a pesar de la agenda conflictiva, relacionada con el tránsito, delincuencia y de todos los problemas que conlleva la relación entre Colombia y Venezuela, ha existido siempre un punto de convergencia que es el comercial. Este aspecto, señala el autor (2007b), ha tenido

importantes efectos dinámicos de diversificación, aprendizaje exportador y es cualitativamente superior al que se da con el resto del mundo al estar conformado en su casi totalidad por productos manufacturados.

Particularmente para Venezuela, Colombia ha sido durante muchos años su segundo socio comercial; por lo que, las importaciones y exportaciones desde y hacia Colombia han permitido contar con un socio seguro, confiable y cercano, que ha permitido la comercialización de una canasta de productos diversificados, de buena calidad, y a costos muy bajos de transacción y es mayor, cuando se trata de bienes agroalimentarios.

Por esto, es que a través del presente trabajo se realiza un balance de la política comercial y agrícola venezolana, implementada desde 1999, con el propósito de conocer si las mismas han afectado la composición, destino y origen del comercio exterior venezolano, específicamente el comercio bilateral Colombia-Venezuela en el periodo de estudio.

En el capítulo II, se desarrollan algunos conceptos relacionados con la temática de estudio, que permitirán facilitar la lectura del trabajo, tales como: ¿qué es la política comercial?, ¿cuál es su importancia, y de qué forma interviene el Estado en la misma?, ¿qué es integración económica?, así mismo se señala la importancia de que se promuevan estos acuerdos, los grados y las distintas corrientes del pensamiento económico que la han examinado.

A través de esta investigación, la autora ha realizado una labor exhaustiva de recolección de datos e información importante para el conocimiento de investigadores y académicos interesados en este tema. Del mismo modo, este trabajo permitirá la divulgación más actualizada del comportamiento del comercio exterior venezolano, bien sea a través de foros, conferencias, talleres o clases presenciales en aula. Así mismo, permitirá conocer y/o ampliar la temática ya existente relacionada con el objeto de estudio.

5. Limitaciones

La mayor limitación se encontró en las estadísticas del sector agrícola, ya que no existe información oficial vigente disponible. Por lo que, fue necesario acudir a otras bases de datos.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

1. ANTECEDENTES

Con relación a la política comercial venezolana, el estudio más exhaustivo lo realizó Eduardo Ortiz Ramírez, Economista y Magister Scientiarum en Economía Internacional en la Universidad Central de Venezuela (U.C.V.) y quien ha publicado numerosos artículos en Periódicos y Revistas sobre Economía y Economía Internacional. Sin embargo, el texto donde el prof. Ortiz trabaja la temática de estudio se denomina “**La Política Comercial de Venezuela**”, fue publicado en 1992 y es el resultado de dos años de investigación.

El autor considera en este trabajo que los tres componentes principales de la política comercial son: la misma política, la promoción de exportaciones y la asociación o integración. Por estas razones, tales componentes se expresan en lo relativo al Decreto N° 239 y toda la programación de la política comercial, en los cambios de los incentivos a la exportación (entre otros elementos) y en el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), junto con el impulso de la integración dentro del Pacto Andino o con otras regiones o países.

Así mismo, Ortiz (1992) estudia la evolución y dinámica de la Política Comercial Externa de Venezuela y para ello parte de la consideración pertinente en cuanto a la dinámica económica internacional y los elementos conceptuales atinentes al caso. Del mismo modo, indica que lo relativo a los

patrones seguidos por la industrialización, se aborda en lo estrictamente indispensable: la política arancelaria, la política comercial y el balance de la nueva política comercial.

Del extenso análisis recogido en los ocho capítulos de la obra presentada como resultado de la investigación, se desprenden las siguientes conclusiones: la primera de ellas, se refiere a que la puesta en marcha en 1992 de una nueva política comercial, significaba una ubicación del impuesto ad valorem a un máximo de 30%, siendo la meta final a alcanzar el 20% para 1993.

Esta programación arancelaria, más compleja en el caso de los productos agrícolas por los tratamientos discriminatorios y condicionados, se cumplió en los plazos predeterminados. No sucedió, con los otros aspectos de la política comercial y con las políticas de reconversión industrial, tecnológica, fiscal y monetaria, con los cuales aquella debía estar estrechamente coordinada, para lograr que la estrategia de apertura externa generara realmente nuevas vías de desarrollo, a tono con las oportunidades que brindaban los mercados internacionales y el correlativo aprovechamiento de las ventajas comparativas reales y potenciales del país (Ortiz, 1992).

Es por ello, que aunado a estos factores se agregaba el hecho de que los agentes públicos y privados del desarrollo no ejecutaron todas las acciones que la apertura exigía. Por esta razón, surgieron desfases entre la política arancelaria y los entes mencionados (Ortiz, 1992).

En lo que se refiere al ingreso de Venezuela el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), éste ocurrió en una etapa de profunda crisis del organismo; por lo que, el país debió adoptar políticas y posturas adecuadas a esta nueva realidad comercial. Similarmente, indica que la política comercial evidenciaba un retroceso de la reconversión industrial y del desarrollo tecnológico, las cuales debían marchar integradas (Ortiz, 1992).

Finalmente señala Ortiz (1992), que se hacía necesario el aumento de incentivos fiscales y recursos crediticios, acelerar los programas de formación de mano de obra y personal especializado, mejorar la dotación de infraestructura y servicios, en especial de informática y comunicaciones, intensificar los programas de asistencia técnica y el empuje de la iniciativa empresarial. Por lo que, lograr cambios fundamentales en la estructura productiva del país y en la oferta de productos competitivos dentro de mercados caracterizados por innovaciones de todo tipo y competidores de diversas partes del mundo era imprescindible.

Ahora bien, en materia de política comercial agrícola venezolana entre 1999-2009, en general no se identifican trabajos de investigación recientes. Sin embargo, Gutiérrez (años), ha desarrollado investigación minuciosa y muy significativa en esta área.

En correspondencia a la temática de esta investigación destaca de este autor, el libro intitulado “**Reformas e integración económica: efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Venezuela y Colombia**”

publicado por la Fundación Polar en 1998, a través de un Convenio realizado entre esta Institución y la Universidad de Los Andes.

En este estudio se plantean como objetivos fundamentales: analizar los efectos de la liberación del comercio entre Venezuela y Colombia sobre los flujos, la estructura, la diversificación del intercambio y otros factores que caracterizaban al comercio bilateral, principalmente lo concerniente al comercio agroalimentario; así mismo, determinar los factores variables que explicaban la evolución del comercio bilateral agroalimentario. En este sentido, el trabajo permitió detectar los productos líderes, los grupos de productos con ventajas comparativas reveladas y las evidencias de la existencia del comercio intraindustrial; determinar el avance de la integración entre ambos países y finalmente, sugerir posibles áreas de intervención y/o políticas que deberían adoptarse para fortalecer la integración.

Entre las conclusiones más relevantes del trabajo destacan el extraordinario crecimiento que tuvo el comercio total, y en especial el intercambio de mercancías agroalimentarias, sobre todo a partir de la entrada en vigencia del acuerdo de libre comercio entre Venezuela y Colombia a comienzos de 1992; la tendencia a la diversificación del intercambio y el surgimiento de ventajas comparativas reveladas para Venezuela en el comercio agroalimentario con Colombia (Gutiérrez, 1998).

Así mismo, el importante rol que jugaron las variables como la evolución del Producto Interno Bruto de cada país, la relación entre los tipos

de cambio reales y el efecto de la liberación del comercio bilateral para explicar las tendencias recientes del comercio agroalimentario; el crecimiento del comercio intraindustrial, que también se dio en el sector agroalimentario, con sus consecuentes efectos minimizadores de costos sociales derivados de la liberación comercial entre ambos países.

De igual manera destaca el autor, la existencia de creación de comercio con sus consecuentes efectos positivos para el bienestar económico neto de Venezuela y la necesidad de consolidar la aún imperfecta unión aduanera, sobre todo en el caso del comercio agroalimentario y de darle prioridad a la estabilización de las economías, así como de abordar, dentro de un marco de cooperación, las intervenciones públicas, que puedan estimular el comercio bilateral, promoviendo más eficiencia, creación de comercio y mayor acceso social a las ganancias generadas por el intercambio.

En este sentido, con base a los trabajos desarrollados por Ortiz (1992) y Gutiérrez (1998), se resalta que un mayor grado de apertura comercial y agrícola, pudiera seguir permitiendo obtener a los consumidores, los productores y a Venezuela en general, ganancias estáticas y dinámicas y en mayor medida un substancial proceso de aprendizaje en materia comercial y de integración.

2. BASES TEÓRICAS

2.2. POLÍTICA COMERCIAL

Para Zaneletti (1993), son dos los objetivos específicos del análisis teórico relativo al comercio internacional: el examen de las causas que dan origen a este tipo de comercio y, las ventajas que de él se derivan. Particularmente en la teoría clásica, que se remonta a la obra de Adam Smith¹, y que parte de la noción general de la división del trabajo,² es en donde mejor se plasman los beneficios de la división internacional de la producción y, por consiguiente, del comercio internacional. A esto, se agregan los aportes de Cairnes, Marshall, Barone, Cunyngame, Edgeworth, Bastable y Taussig que permitieron con la elaboración de representaciones algebraicas y geométricas, mejorar la exposición.

Sin embargo, no es hasta febrero de 1894 y abril de 1895, cuando en dos artículos publicados en el *Giornale degli Economisti*, que Vilfredo Pareto realiza la primera inserción formalmente rigurosa del cambio internacional en el esquema del equilibrio económico general. Pareto, sostiene que la teoría del comercio internacional y las teorías de la producción de las mercancías y de los bienes de capital “brotan de un solo tronco, a saber, las condiciones del equilibrio económico general” (*op. cit.*, 1993)³.

¹ Filósofo inglés, cuya obra más importante fue “La riqueza de las naciones”, publicada en 1877.

² Suponiendo que existiesen divergencias entre los costos absolutos de los distintos países.

³ Vilfredo Pareto (1848-1923) Economista italiano. El óptimo es una situación económica en donde no existe ninguna otra posibilidad de satisfacer más a cada una de las personas o, como mínimo, satisfacer más a algunos sin perjudicar a los otros.

Ohlin⁴, también realiza aportes importantes sobre este tema en su obra *Interregional and International Trade*, publicada en 1933, en donde señala que existe una diferencia interregional en la dotación de factores productivos⁵, las series de relaciones entre los precios de los factores en las dos regiones no son proporcionales. Esto quiere decir que, en la región donde se manifiesta la escasez relativa de un factor, su precio, expresado en términos reales, es superior al que rige en la región donde es relativamente abundante (*op. cit.*, 1993).

Para Krugman y Obstfeld (1995), los países deben realizar comercio internacional por dos razones básicas: en primer lugar, los países comercian porque son diferentes entre sí y en segundo lugar, porque un mayor grado de apertura pudiera permitir economías de escala en la producción. Es decir, las naciones, como los individuos, pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien. Por lo tanto, si cada país produce sólo un limitado número de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y, por tanto, de manera más eficiente que si intentara producir de todo.

En general, estos autores indican que la primera razón para que los intercambios internacionales se produzcan es que las capacidades o habilidades de las personas o países sean desiguales. Por lo que se trata de

⁴ Bertil Ohlin (1899-1979). Sueco. Economista y político. Premio Nobel en 1977.

⁵ Son los medios necesarios para realizar el proceso productivo, tales como: tierra, trabajo, capital, capacidad empresarial y conocimiento.

buscar beneficios de estas diferencias, estimulando a cada país para que produzca especializadamente aquello que mejor sea capaz de hacer y en lo que tiene alguna ventaja (Tugores, 2006).

Otra posible razón, para la especialización e intercambio es el hecho ampliamente probado de que a veces es más eficiente concentrar la producción en un lugar y/o empresa, lo cual permite reducir los costos de producción. Esta reducción del costo por unidad que se obtiene cuando el nivel de producción es elevado, se denomina aprovechamiento de las economías de escala.⁶ Ello permite acceder también a una gama o variedad más amplia de productos (*op. cit.*, 2006).

En general, se observa que la mayoría de los autores coinciden en señalar que la producción y especialización de un país en un producto o un grupo de productos, debe realizarse en el sector que cuenta con mayor capacidad productiva o ventajas para la producción, lo cual podría permitir la especialización, la reducción de los costos, el desarrollo de las economías de escala, la ampliación de la canasta de productos de bienes y servicios, tanto para el productor como para el consumidor.

Para French-Davis (2005), esta política de comercio exterior ejerce cuatro efectos macroeconómicos: 1) el proteccionismo excesivo puede restringir la inversión y la productividad, al encerrar la producción dentro de las fronteras nacionales; 2) la liberalización indiscriminada de las

⁶ Es un proceso mediante el cual los costos unitarios de producción disminuyen al aumentar las unidades producidas de un bien.

importaciones, en rubros en los que la diferenciación del producto es importante, contribuye a segmentar la demanda interna en diversas variedades y a dificultar la operación de los productores locales; 3) el uso eficiente del perfil arancelario y de incentivos a las exportaciones, permite no sólo reasignar los recursos, sino que también puede contribuir a expandir la frontera productiva; 4) la multinacionalización de la actividad económica, ha generado nuevas formas de intercambios comerciales –entre ellas el “comercio intrafirma”, entre filiales de la misma empresa o entidades del mismo grupo empresarial.

La política comercial debe conciliar la competencia externa con el aprovechamiento local de estas economías de escala y especialización. Así mismo, en la transición debe existir un predominio de la promoción de exportaciones, con liberalización gradual de importaciones, con equilibrios macroeconómicos integrales y con políticas mesoeconómicas⁷ efectivas. Similarmente, el tipo de cambio debe jugar, un papel central en una economía en proceso de apertura hacia mercados externos; ya que la estabilidad relativa del tipo de cambio real es crucial para promover la adquisición de ventajas comparativas en la producción de bienes transables nuevos o no tradicionales, y moderar la repentina desustitución de importables (Ffrench-Davis, 2005).

⁷ La mesoeconomía es un nivel intermedio entre la microeconomía y la macroeconomía y estudia como afecta la situación coyuntural a las relaciones entre los agentes económicos.

En este sentido, French-Davis (2005) señala que resulta pertinente que la política comercial permita no sólo mejorar los niveles de productividad de las economías, sino el adecuado manejo de las políticas, a fin de que los efectos macroeconómicos tengan el menor efecto negativo y que por el contrario, permitan el mejor aprovechamiento del intercambio. Así mismo, es necesario considerar las nuevas interrelaciones que se plantean entre flujos comerciales e inversores y otras modalidades de internacionalización.

2.2. EL ESTADO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Aunque los principios del libre comercio han sido reconocidos, la realidad histórica indica que han prevalecido casi siempre las prácticas proteccionistas entre países. Las formas más comunes, según Zaneletti (1993), son las siguientes: los aranceles, la contingentación, el control de cambios y de los movimientos de capitales y, los incentivos a la producción y a la exportación.

a. Los aranceles

Para Toro Guerrero (1994), los aranceles son impuestos que se cargan a los productos cuando cruzan las fronteras de un país y pueden establecerse con fines proteccionistas y de recaudación de ingreso. Éstos, se pueden clasificar en específicos y ad valorem. El arancel específico se expresa en término de una cantidad fija de dinero por unidad física de un producto importado, por ejemplo 5 dólares por un teléfono celular. En el caso

del arancel ad valorem se establece un porcentaje fijo del valor del bien importado, por ejemplo, 3% para los bolígrafos.

Un arancel específico es de fácil aplicación y administración, particularmente para productos estandarizados. Su principal desventaja es que, el grado de protección que brinda a los productores nacionales varía inversamente con los cambios en los precios de los bienes importados. Por ejemplo, un arancel específico de 100 dólares por automóviles desestimulará en mayor medida las importaciones de automóviles cuyo valor sea de 4.000,00 dólares, que aquellos cuyo valor sea de 8.000,00 dólares. En situaciones de crecimiento de precios de bienes importados, un arancel específico pierde parte de su efecto protector. Por el contrario, en épocas de recesión, el arancel específico brinda mayor protección a los productores nacionales (*op. cit*, 1994).

El arancel ad valorem tiene mayor ventaja que el específico, ya que se puede aplicar a productos con un amplio rango de grados de variación. Como un porcentaje aplicado al valor del producto, un arancel ad valorem puede distinguir entre pequeñas diferencias en calidad del producto, lo cual habrá de reflejarse en su precio. Bajo el sistema de aranceles ad valorem, una persona que importa un automóvil Chevrolet por un valor de 7.000,00 dólares tendrá que pagar una carga arancelaria más alta que una persona que importa un Ford por un valor de 5.000,00 dólares. En el caso de aranceles

específicos, la carga sería la misma, independientemente del valor del automóvil (*op. cit*, 1994).

Otra ventaja de los aranceles ad valorem, para este autor, es que estos tienden a mantener un grado constante de protección para los productores nacionales durante períodos de fluctuaciones de precios.

b. La contingentación

Es un instrumento de control del comercio internacional que, aunque se remonta al período mercantilista, ha encontrado aplicación intensa sólo en el período posterior a la gran crisis del año 1929-1932 y consiste en el contingentamiento o la prohibición parcial de importar determinados productos y, constituye un instrumento proteccionista de la producción nacional mucho más eficaz que el arancel (Zaneletti, 1993).

Los contingentes pueden referirse a unidades de medida (volumen, capacidad, etc.) de las mercancías importables (contingentes mercantiles), o a la cantidad de divisa que se pone a disposición de los importadores (contingentes monetarios). Pueden ser establecidos en forma unilateral por un determinado país, o por vía contractual (*op. cit*, 1993).

A través del contingentamiento, los productores nacionales pueden prever a priori y con exactitud el volumen de las importaciones y regular, por lo tanto (conocido el comportamiento de la demanda interna) su propia actividad. Esta ventaja es particularmente evidente para bienes de demanda rígida (*op. cit.*, 1993).

c. El control de cambios y de los movimientos de capitales

A las dificultades de equilibrio de los pagos con el exterior creadas con motivo de la rigidez de las situaciones monetarias y financieras de todos los países, se debe no sólo la aplicación de medidas restrictivas de tipo cualitativo y cuantitativo en lo que respecta a la importación, sino también la introducción de toda una serie de acciones encaminadas a regular la compra y la venta de divisas, y a restringir la convertibilidad de las monedas y el movimiento internacional de capitales. Estas medidas, adoptadas por primera vez durante la primera guerra mundial por razones contingentes, han tenido amplia difusión a partir de la crisis mundial de 1929 (*op. cit.*, 1993).

Una forma relativamente blanda de intervención está representada por los llamados “fondos de equilibrio” de los cambios, organismos generalmente estatales, que tratan de mantener dentro de cierto límites las oscilaciones del curso de los cambios motivadas por influencias estacionales o por fenómenos especulativos. Cuando el cambio tiende a superar el llamado nivel máximo, y se perfilan signos de devaluación, el fondo de equilibrio interviene en el mercado de divisas cediendo moneda extranjera a cambio de moneda nacional; caso contrario, cuando el cambio tiende a caer por debajo de lo que se considera como nivel mínimo.

Para la asignación de divisas a los importadores se adoptan criterios de discriminación según las mercancías y su origen. Generalmente se concede prioridad a aquellas que son más necesarias para la economía

nacional, o sea, prácticamente, a las materias primas. En ciertas ocasiones, la discriminación se realiza aplicando diferentes tipos de cambio a las distintas mercancías importadas, de manera que para las mercancías cuya importación se considera indispensable, las divisas se otorgan al tipo de cambio oficial; en lo que respecta a otras mercancías se les aplica el mismo tipo, pero aumentado con una prima. Esto comporta, prácticamente, la institución de un sistema de cambios múltiples (*op. cit.*, 1993).

d. Los incentivos a la producción y a la exportación

La intervención del Estado en los cambios internacionales comprende también una acción de incentivo que se exterioriza en la concesión, en forma directa e indirecta, de subvenciones a favor de determinadas actividades productivas nacionales. Las intervenciones de esta naturaleza pueden revestir el carácter de incentivos (o primas) a la producción y de incentivos (o primas) a la exportación. Los primeros van dirigidos a apoyar el esfuerzo que los productores nacionales realizan para hacer frente a la concurrencia internacional y tratan, por consiguiente, en última instancia, de limitar el volumen de las importaciones. En cambio, los segundos intentan apoyar los esfuerzos que los exportadores nacionales realizan para aumentar las ventas en el exterior y conquistar nuevos mercados para la producción nacional. Su finalidad última es, por consiguiente, desarrollar el comercio de exportación (*op. cit.*, 1993).

2.3. INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Para Balassa (1972; citado por Gutiérrez, 1998), la integración es un proceso que adopta medidas con el objetivo de eliminar la discriminación entre las unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones. Así mismo, es vista por este autor, como una situación que se caracteriza por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales.

Por su parte, Jovanovic (1992; citado por Gutiérrez, 1998), indica que la integración económica se define como un proceso y un instrumento a través del cual un grupo de países hacen un esfuerzo por mejorar su nivel de bienestar. Para lo que se requiere de una división del trabajo y de la libertad de movimientos para bienes, servicios y factores de producción dentro del área del acuerdo.

En este sentido, Vacchino (1981) señala que la integración económica es aquella que persigue, según sea el caso, suprimir las barreras a las transferencias económicas entre los países que participan en el acuerdo, la interpenetración de las economías, la armonización y unificación de las políticas nacionales y la creación de organismos comunes.

Es importante según Bela Balassa (1972; citado por Vacchino, 1981), diferenciar los conceptos de cooperación e integración. La cooperación, se refiere a acciones que tienen como finalidad disminuir la discriminación; mientras que la integración económica, requiere de medidas destinadas a suprimir la discriminación en el comercio entre naciones.

Vacchino (1981: 13-14), sintetiza señalando que:

Las doctrinas que propician la integración económica multinacional tienden a hacer evidentes los efectos favorables de este proceso sobre la producción, el consumo y el bienestar, aun cuando desde diferentes puntos de vista. En ellas se encuentra, a veces implícitamente, una relación fundamental, necesaria para captar ajustadamente el fenómeno de la integración económica: la que existe entre la ampliación de la actividad económica más allá de las fronteras nacionales y la realización de un óptimo económico. En mayor o menor medida se reconoce que la ordenación de la actividad económica en el interior de un espacio más grande que el delimitado por las fronteras nacionales es un factor de optimización de la actividad económica.

2.3.1. Los grados de integración

Como el fenómeno de la integración económica afecta diversos ordenes, la realización de las diferentes etapas requiere que los medios y fines económicos previstos se complementen con medidas correlativas en los planos jurídico-institucional y político-social. Por supuesto, las consecuencias o resultados de las acciones adoptadas se habrán de reflejar en todos los planos mencionados, mediante una serie de efectos encadenados.

Ya es clásica la división quintupartita presentada por Bela Balassa (1972; citado por Vacchino, 1981), a la que se le agrega, generalmente, una fase previa (Vacchino, 1981):

a. El área de intercambio preferencial

Se le denomina “zona de preferencias aduaneras” y consiste en el acuerdo de los países miembros para brindar a sus respectivas producciones

un trato preferencial en comparación con el otorgado a los países ajenos al grupo.

Este tipo de convenios internacionales han tenido un campo de acción muy restringido, como consecuencia de oponerse a la “cláusula de la nación más favorecida”, uno de los principios básicos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La regla establece que cada uno de los países se compromete a otorgar a los demás signatarios un trato igual y sin discriminaciones; ello implica que cualquier ventaja que un país conceda a otro (con relación a uno o varios productos) se extenderá en forma inmediata e incondicional a las demás partes contratantes del mencionado acuerdo.

Desde el punto de vista teórico no existe acuerdo sobre el papel del área de intercambio preferencial en un proceso de integración: para algunos no constituye una etapa de ese proceso (Balassa), para otros es una forma muy peculiar de integración (Tamames; citado por Vacchino, 1981).

b. La zona de libre comercio

La zona o el área de libre comercio queda configurada mediante el acuerdo entre los países que en ella participan para suprimir las tarifas arancelarias y otras restricciones cuantitativas al intercambio recíproco de bienes, pero conservando cada país miembro con relación al resto del mundo, su autonomía comercial, financiera y aduanera; entre ellos los

derechos a un arancel aduanero propio y al establecimiento, supresión o modificación de sus tarifas (Vacchino, 1981).

El acuerdo se instrumenta en un “tratado-base” que fija las condiciones, plazos y mecanismos del proceso de liberalización comercial; sus órganos comunes son meros coordinadores o asistentes de los países miembros, cuyos gobiernos conservan todo el poder de decisión y el derecho a veto. Su objeto se limita al intercambio de bienes, con el propósito de lograr un incremento sustancial en los intercambios recíprocos; su principal instrumento es la gradual y progresiva supresión de las trabas aduaneras y de otras restricciones cuantitativas existentes, empleando el mecanismo de las desgravaciones negociadas o el de las desgravaciones automáticas, según un calendario predeterminado y comprendiendo, según se anticipara, lo sustancial del comercio recíproco (*op. cit.*, 1981).

c. La unión aduanera

Se logra mediante el acuerdo entre los países participantes para liberar las corrientes comerciales recíprocas y para adoptar frente a los terceros países una misma política arancelaria, cuyo principal instrumento es el establecimiento de una tarifa externa común (*op. cit.*, 1981).

Como fase del proceso de integración, la unión aduanera agrega al libre intercambio de mercancías entre los países miembros, la aplicación al comercio de mercancías con terceros países la misma tarifa aduanera. Se espera que facilite el incremento de los intercambios entre los países

miembros y que evite las posibles desviaciones de tráfico, con sus perjudiciales consecuencias sobre la competencia y la especialización en el área (*op. cit.*, 1981).

Para los teóricos liberales, la unión aduanera da solución a los problemas que surgen de los casos de desviación de comercio y a los mayores costos de administración, propios de la zona de libre comercio y justifican la supremacía de aquélla sobre ésta; en efecto, con el establecimiento de la tarifa externa común desaparecen las ventajas artificiales entre los países miembros, ligadas a las diferencias de sus tarifas arancelarias y disminuyen las posibilidades de que la reasignación de factores productivos o las nuevas radicaciones, que trae aparejado el proceso de integración, obedezcan a otras razones que no respondan al principio de la división internacional del trabajo y a la ley de las ventajas comparativas (*op. cit.*, 1981).

d. El mercado común

En este grado de integración, los países miembros no sólo acuerdan suprimir las restricciones arancelarias y cuantitativas al comercio recíproco, sino también los obstáculos que dificultan el libre movimiento de los factores de la producción. Este aspecto, justamente, constituye la diferencia específica de este grado de integración respecto de los anteriores, y significa la libre circulación de los trabajadores y de los movimientos de capital entre los países miembros, así como el derecho al establecimiento empresarial, sin

discriminaciones, en cualquiera de ellos. El mercado común es el último de los pasos sucesivo en la liberalización del comercio y en la circulación de los factores productivos (*op. cit.*, 1981).

e. La unión económica

Esta etapa del proceso de integración combina la supresión de todo tipo de restricciones a los movimientos de mercancías y de factores productivos, con un grado considerable de armonización de las políticas económicas nacionales. Entre ellas las políticas monetaria, financiera, fiscal, industrial, agrícola, social, etc., con el propósito de eliminar las discriminaciones que pueden resultar de las diferencias y disparidades entre las políticas nacionales referidas (*op. cit.*, 1981).

f. La integración total

La integración total o plena debe realizarse en lo económico, en lo social y en lo político. En lo económico es el resultado de los lazos creados entre productores, consumidores, asalariados, capitalistas, agricultores, etc., por encima de las fronteras nacionales. La integración adquiere perfiles sociales con la armonización y coordinación de las políticas nacionales y con el establecimiento de instituciones y políticas comunes, que impidan el predominio de unos grupos privados sobre otros, o de una nación sobre otras y que contribuyen a realizar el objetivo de la “igualdad de posibilidades” y la integración política corona el edificio y realiza la unidad de dirección y de decisión para la coordinación de planes privados y públicos (*op. cit.*, 1981).

Es decir, cada grado superior incluye un nuevo elemento de abolición de una esfera de discriminación primero, de coordinación y uniformación después, cuando se dejan atrás las formas más elementales para acceder a las más complejas, que relacionan la integración económica con la política. (*op. cit.*, 1981)

2.3.2. Corrientes del pensamiento económico de la integración

De acuerdo con Vacchino (1981), las distintas corrientes del pensamiento económico que han examinado la integración económica son principalmente tres: 1) la corriente del pensamiento liberal, 2) del pensamiento estructural y 3) del pensamiento comunista.

A. El pensamiento liberal

Los clásicos ingleses, como Adam Smith, David Ricardo, Stuart Mill, entre otros, intentaron edificar la ciencia económica a imagen y semejanza de las ciencias de la naturaleza. En este sentido, propusieron tres leyes sobre las cuales estaban fundamentadas las relaciones económicas internacionales: la primera de ellas, "*la división internacional del trabajo*", que determina el tipo de especialización de cada país en la producción internacional y las ventajas de esta especialización (Vacchino, 1981).

La segunda, "*la ley de las ventajas comparativas*"; la cual establece que las condiciones y los límites de los intercambios que se efectúan entre los países participantes se realizarán en función de las diferencias relativas

de sus costos de producción. Y la última ley, “el restablecimiento automático del equilibrio internacional”, asegura que las modificaciones en las corrientes de intercambio y en los precios de las mercancías intercambiadas, en el sistema patrón-oro habrán de equilibrar, automáticamente, las balanzas de pago de los diferentes países participantes en el comercio internacional (*op. cit.*, 1981).

a. Ventajas Comparativas
Supuestos básicos del modelo

Desde el punto de vista de la producción:

- Cada país produce dos bienes mediante el empleo de un solo factor de producción que es totalmente homogéneo del que hay una dotación fija: el trabajo.
- La tecnología se representa mediante una función de producción de coeficientes fijos, lo que tiene como consecuencia que las productividades marginales y medias del trabajo van a ser iguales entre sí (Gutiérrez, 1998).

Desde el punto de vista de la demanda:

- Todo lo que se produce es vendido y no se puede gastar más de lo que se produce.

Respecto al comercio internacional:

- El mundo sólo tiene dos países.
- El comercio es libre. No existen restricciones al comercio.

- No hay costos de transporte.
- El trabajo es inmóvil internacionalmente (Gutiérrez, 1998).

Supuestos institucionales:

- Existe competencia perfecta en todos los mercados y en todos los países.
- El valor de un bien se determina por el número de horas que incorpora el trabajador.
- Los gustos están dados.
- La estructura y distribución del ingreso está dada y es conocida (Gutiérrez, 1998).

Ejemplo:

Supongamos que la tabla siguiente presenta los bienes que se producen en dos países (Venezuela y Colombia); asimismo, los requerimientos del factor trabajo para la producción de ambos países y los precios relativos de estos bienes.

Cuadro II.1
Ventajas relativas

Bienes	Requerimientos unitarios del factor trabajo		Precios relativos de los bienes en Venezuela	Precios relativos de los bienes en Colombia
	Venezuela	Colombia		
Cerveza de malta	2	6	3,60	11,4
Arroz	5	10	9	19
Azúcar y sus derivados	3	3	5,4	5,7
Bombones, caramelos y confites	6	4	10,8	7,60
Huevos de aves	12	9	21,6	17,1

Fuente: Elaboración propia.

Para determinar los precios relativos de Venezuela, supongamos que el salario es de 285,95 dólares de Estados Unidos mensuales y que este valor dividido entre 160 horas de trabajo mensual, equivale a 1,80 dólares por cada hora trabajada. Ahora bien, que para el caso de Colombia el salario mínimo es de 300 dólares; es decir 1,90 por hora.

Entonces, para el rubro cerveza de malta, Venezuela necesita 2 horas/hombres para producir un galón de cerveza y Colombia requiere de 6 horas/hombre. Es decir, producir un galón de cerveza de malta le cuesta a Venezuela 2 horas/hombre x 1,80 US\$/hora = 3,60 US\$/hombre. A Colombia, 11,40 US\$/hombre.

Por lo tanto producir un galón de cerveza es más económico para Venezuela, porque tiene ventajas comparativas en este producto (suponiendo los demás factores constantes); es decir, este país debería producir cerveza de malta y venderla a Colombia (similarmente con el arroz y el azúcar y derivados). Este último país, en cambio debe producir de acuerdo con la información de la tabla: bombones, caramelos, confites y huevos de aves.

Fortalezas del modelo:

- Simpleza.
- La predicción acerca de que un país exporta aquel bien en que su productividad es relativamente alta, ha sido confirmada por la evidencia empírica (Gutiérrez, 1998).

Limitaciones:

- La especialización completa no existe en la realidad.
- No toma en cuenta la distribución del ingreso.
- No considera la diferencia de recursos entre países.
- Ignora el posible papel de las economías de escala como causa del comercio.
- Se trabaja con un modelo de competencia perfecta (Gutiérrez, 1998).

b. Teoría Heckscher-Ohlin

En este modelo, la dirección y composición del comercio internacional se explica por las ventajas comparativas; las cuales vienen dadas por la diferencia en la dotación relativa de factores entre países. Es decir, el país exporta aquel bien que usa en forma intensiva el factor de producción que es relativamente abundante en ese país (Gutiérrez, 1998).

Supuestos:

- Los países tienden a exportar bienes que son intensivos en los factores de los que tienen oferta abundante.
- Dos países, por ejemplo, Venezuela y Colombia.
- Dos sectores, por ejemplo, automotriz y textil.
- Dos factores de producción: trabajo y capital.
- La tecnología es igual entre países.
- Se cumple la ley de los rendimientos marginales decrecientes.
- Rendimientos constantes a escala.
- Pleno empleo.
- La economía no crece.
- Un factor es relativamente abundante en un país, pero escaso en el otro.
- Los factores son perfectamente móviles entre industrias, pero no entre países.
- Competencia perfecta.

- Cada factor utiliza los factores en proporciones diferentes, pero con la misma intensidad.
- No existen las barreras naturales, ni artificiales.
- Las curvas de indiferencia son homotéticas; es decir, reportan la misma utilidad (Gutiérrez, 1998).

Limitaciones:

- La dotación de factores se modifica con el desarrollo tecnológico, alterando las funciones óptimas de producción y cambiando las condiciones de la especialización internacional.
- Los factores productivos han adquirido cierta movilidad, a nivel internacional, por los mejores medios de transporte y comunicaciones, la internacionalización del crédito y los movimientos de capital y, en menor medida, de los trabajadores.
- La homogeneidad de los factores ha sido perturbada por el progreso tecnológico y en el caso de la mano de obra, por las distintas posibilidades de aprendizaje y capacitación.
- Los mercados, en su gran mayoría, no presentan ya una estructura atomística, sino oligopólica o monopólica (Gutiérrez, 1998).

Vacchino (1981), señala que en el cosmopolitismo liberal la integración es considerada desde un punto de vista comercialista, porque sólo se refiere a los intercambios; microeconómico porque los únicos agentes

que se tienen en cuenta son los individuos y las microunidades; estático, pues excluye toda perspectiva dinámica de la integración; cosmopolita, porque la nación carece de realidad económica; y liberal, ya que la armonía universal se obtiene por el libre cambio.

c. Teoría de las uniones aduaneras

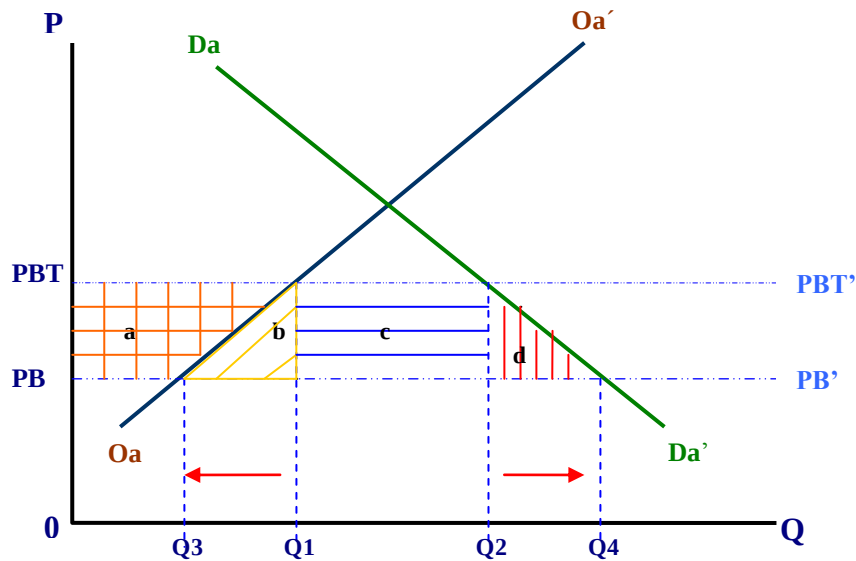
En los años 50, el estudio de Jacob Viner se convirtió en referencia para el estudio de la teoría económica de la integración, la cual se consideraba sinónimo de la teoría de las Uniones Aduaneras. Para Viner (1981; citado por Vacchino, 1981), “el aumento en el bienestar de un ser humano conduce a un incremento del bienestar social cuando no reduce el de ningún miembro del grupo” (óptimo de Pareto).⁸ En este sentido, rechaza el criterio de que las uniones aduaneras eran un camino al libre comercio e introduce la distinción entre creación y desviación de comercio.

c.1. Creación de Comercio

La creación de comercio se da entre los países miembros de una unión aduanera cuando un proveedor de mercancías de bajo costo sustituye a otro menos eficiente, conduciendo a creación de nuevo comercio entre los países miembros (Gutiérrez, 1998).

⁸ Vilfredo Pareto (1848-1923). Economista italiano. Señalaba que una situación económica es óptima si no existe como mínimo, la posibilidad de satisfacer más a algunos sin perjudicar a los otros.

Gráfico II.1
Creación de comercio



Fuente: Gutiérrez, (1998: 26).

Supuestos:

- Las curvas de oferta y demanda doméstica para el país A están representadas por $OaOa'$ y $DaDa'$ respectivamente.
- El bien x se produce en el país B en condiciones de oferta perfectamente elástica (siempre habrá oferta del bien x). Es decir, al precio $0PB$ siempre habrán cantidades ilimitadas del bien x.
- Las importaciones del bien x deben pagar un arancel equivalente a $0PBT - 0PB$. Esto significa que la tasa arancelaria viene dada por la relación $(0PBT - 0PB) / 0PB$.
- Antes de crearse la unión aduanera o el área de libre comercio, la oferta de importaciones del bien x, una vez que se ha pagado el

correspondiente arancel, se representa por $PBTPBT'$ (perfectamente elástica).

- En las condiciones iniciales, con una tasa arancelaria como la que se ha descrito, el país A produce OQ_1 y demanda OQ_2 al precio $OPBT$. Como las cantidades demandadas son mayores que las producidas internamente, el país A debe importar el bien x en cantidades equivalentes a Q_1Q_2 desde el país B.

Ahora, el país A y el país B deciden conformar una unión aduanera. Es decir, deciden liberar las restricciones al comercio de bienes (entre ellos el bien x), y además fijan un Arancel Externo Común (AEC) frente a terceros países. Debido a la eliminación de las restricciones para el comercio, las importaciones que hace el país A del bien x, provenientes del país B, no pagarán aranceles. Es decir, podrán venderse al precio OPB . En consecuencia la curva de oferta de importaciones ahora se desplaza paralelamente hacia abajo y se representa por $PBPB'$.

Al producirse la disminución del precio del bien x, importado desde el país B, debido a que ahora no paga arancel al entrar al país A, se producen varios efectos:

En primer lugar, las importaciones más baratas hacen que el precio disminuya desde $OPBT$ a OPB en el país A. Al menor precio OPB el país disminuye su producción desde OQ_1 a OQ_3 . La producción nacional del bien x en el país A, ha sido desplazada por importaciones provenientes del país B.

Éste es el denominado “efecto producción” de la integración, estudiado por Viner (1950), citado por Gutiérrez, 1998).

En segundo lugar, al menor precio OPB , los consumidores del país A aumentan las cantidades demandadas desde OQ_2 a OQ_4 . Éste es el denominado “efecto consumo” de la integración, estudiado originalmente por Meade (1955) y posteriormente por Lipsey (1957) y Gehrels (1957) (citados por Gutiérrez, 1998).

La disminución de la producción doméstica del bien x (en el país A) acompañada del aumento de la cantidad demandada, consecuencia del menor precio, hace que las importaciones aumenten desde Q_1Q_2 a Q_3Q_4 .

Como consecuencia de haberse eliminado los aranceles que el país A cobraba al país B, el gobierno del país A deja de percibir (o recaudar) una cantidad equivalente al arancel $(OPB - OPBT)$ multiplicado por la cantidad que antes se importaba Q_1Q_2 . Esto se representa por el área del rectángulo c.

El análisis en términos de bienestar económico neto para la sociedad, indica que:

- Los consumidores ganarían el equivalente a las áreas $a+b+c+d$. Es decir, por efectos de la creación de la unión aduanera (o del área de libre comercio), el excedente del consumidor (EC) se ha incrementado en una cantidad equivalente a las áreas antes señaladas ($\Delta EC = a+b+c+d$).

- Los productores del país A tienen una pérdida, por cuanto ahora producen menos. En términos de excedente del productor (EP), la pérdida se representa por el área a ($\Delta EP = -a$).
- El gobierno (G), al no recaudar aranceles sobre las importaciones del bien x provenientes del país B, pierde el equivalente al área c ($\Delta G = -c$). En síntesis:

$$\begin{array}{l}
 \Delta EC = (a+b+c+d) \\
 \Delta EP = -a \\
 \Delta G = -c \\
 \hline
 GNB = b+d
 \end{array}$$

Las ganancias netas de bienestar económico para la sociedad al producirse la creación de una unión aduanera (o un área de libre comercio), debido a la creación de comercio, se representan en el gráfico por las áreas de los triángulos b y d. El área b representa ganancias de eficiencia productiva para la sociedad. Antes de la creación de la unión aduanera, el país A producía la cantidad Q1Q3 al costo de producción representado por el área b + Q3Q1. Esta misma cantidad ahora es importada desde el país B a un costo menor, representado por Q3Q1, por debajo de la línea del recuadro de b. La diferencia entre el costo anterior de producir y el menor costo de importar, representa un ahorro neto de recursos para la sociedad igual al área b (Gutiérrez, 1998).

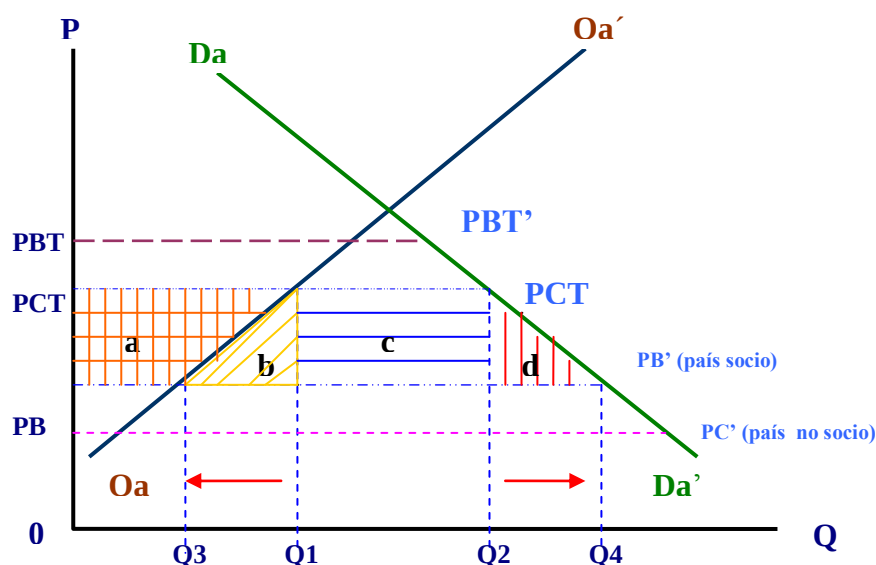
c.2. Desviación de comercio

La desviación del comercio ocurre cuando una fuente internacional de abastecimiento de costo menor es sustituida por una fuente de abastecimiento más cara, representada por un país miembro de la unión aduanera del área de libre comercio. De manera esquemática puede decirse que la desviación de comercio se produce cuando, en la situación previa a la creación del acuerdo de integración económica, el país A importa un bien x desde un país C, más eficiente (productor de menor costo) (Gutiérrez, 1998).

Sin embargo, una vez que se forma el acuerdo de integración entre el país B y el país A, ahora se importa el bien x desde el país B (socio del acuerdo), no porque éste sea más eficiente que el país C, sino porque el bien x importado desde el país B se hizo más barato al no pagar arancel de importación cuando entra al país A (Gutiérrez, 1998).

En este caso, el país C, aunque es más eficiente que el país B, es discriminado por el acuerdo de integración porque sus productos sí pagarán arancel al cruzar la frontera del país A, haciéndolos más caros. Es decir, el país B, a pesar de ser menos eficiente que el país C, desplaza a este último del mercado en el país A, gracias a su condición de miembro del acuerdo de integración (Gutiérrez, 1998).

Gráfico II.2
Creación y Desviación de comercio simultánea



Fuente: Gutiérrez, (1998: 27)

Supuestos:

- $OaOa'$ y $DaDa'$ representan la curva de oferta y demanda doméstica del bien x en el país A.
- El país C puede vender el bien x al país A al precio $0PC$. El país C tiene una oferta del bien x perfectamente elástica, representada por $PCPC'$.
- El país B también puede suministrar el bien x al país A, pero como sus costos de producción son mayores (más ineficientes que el país C) lo puede hacer al precio $0PB > 0PC$.
- Antes de la formación de la unión aduanera (o área de libre comercio) entre el país A y el país B, la situación se caracteriza porque el país A

impone un arancel ad valorem sobre las importaciones del bien x. Este arancel es igual a $(0PCT-0PC)/0PC$ para el país C; e igual a $(0PBT-0PB)/0PB$ para el país B. Con el arancel existente, el país A importa el bien x desde el país c, lo cual permite que el bien x sea vendido en el mercado interno (del país A) al precio $0PCT < 0PBT$. Al precio $0PCT$, el país A producirá $0Q1$; los consumidores demandarán $0Q2$ y, dado que la demanda es mayor que la oferta doméstica del país A, se importarán cantidades del bien x en cantidades iguales a $Q1Q2$.

- Supóngase que se forma una unión aduanera entre el país A y el país B.

En consecuencia, las importaciones del bien x provenientes del país B ya no pagarán aranceles. Supóngase también que el Arancel Externo Común (AEC) que adopta la unión aduanera para el bien x es el mismo que cobraba el país A. Esto implica que las importaciones del bien x provenientes desde el país C, continúan pagando el mismo arancel de importación (el país C es discriminado al crearse la unión aduanera). En otras palabras, al crearse la unión aduanera, el bien x puede ser adquirido por el país A al precio $0PB$ si vienen desde el país B, y al precio $0PCT$ si provienen del país C (ahora $0PCT > 0PB$). Debido a la creación de la unión aduanera, $0PB$ es ahora menor que $0PCT$. En consecuencia, el país B puede venderle al país A el bien x a un precio menor que el país C, debido a que este último ha sido discriminado al formarse la unión aduanera, ya que sus bienes deben pagar aranceles al ingresar al país A (Gutiérrez, 1998).

La formación del acuerdo de integración económica ha discriminado al país C. Y, en consecuencia, a pesar de que éste es más eficiente que el país B, termina por ser desplazado como proveedor del país A. En este caso se ha producido desviación de comercio, pues una fuente de aprovisionamiento más barata y externa a la unión aduanera (el país C) ha sido sustituida por una fuente de aprovisionamiento al interior de la unión aduanera (el país B), debido a las ventajas que le reporta el ser miembro del acuerdo de integración. Esto genera ineficiencia en la asignación de recursos a escala internacional, al mismo tiempo que se les impide a los consumidores del país a tener acceso a una fuente de abastecimiento más barata (en condiciones de libre comercio). Por tanto, la desviación de comercio analiza aisladamente, se considera negativa para el logro de un mayor bienestar económico (Gutiérrez, 1998).

Luego de la creación de la unión aduanera, el bien x se importará desde el país B. En consecuencia, los consumidores del país A podrán aumentar las cantidades demandadas desde $0Q_2$ a $0Q_4$. De otro lado, los productores del país A, debido a la disminución que se produjo en el precio del bien x ($0P_B < 0P_C$) bajarán su producción doméstica a $0Q_3$. El resultado final es que las importaciones del país A aumentan desde Q_1Q_2 a Q_3Q_4 (Gutiérrez, 1998).

En términos de análisis de los efectos de bienestar de la creación de la Unión Aduanera, puede decirse lo siguiente (Gutiérrez, 1998):

- Los consumidores del país A ganan las áreas $a+b+c+d$. Es decir, al crearse la Unión Aduanera y poder obtener el bien x a un precio menor y consecuentemente aumentar las cantidades demandadas, el excedente del consumidor (EC) aumenta en el equivalente al área antes señalada ($\Delta EC = (a+b+c+d)$).
- Los productores del país A, que antes de la formación de la Unión Aduanera producían OQ_1 al precio $OPCT$, bajan su producción a OQ_3 debido al menor precio al cual deben vender ahora = OPB . En consecuencia el excedente del productor (EP) disminuye en el equivalente al área a, es decir, $\Delta EP = -a$.
- Para el gobierno (G) el área c representa parte de la caída del ingreso que recaudaba por concepto de aranceles a las importaciones. Pero, el gobierno del país A no pierde solamente el equivalente al área c, también pierde e. En consecuencia, $\Delta G = -(c+e)$.
- En síntesis:

$$\begin{array}{rcl}
 \Delta EC & = & (a+b+c+d) \\
 \Delta EP & = & -a \\
 \Delta G & = & -(c+e) \\
 \hline
 GNB & = & (b+d) - e
 \end{array}$$

Si $(b+d) > e \rightarrow GNB > 0$ habrá creación neta de comercio.

Si $(b+d) < e \rightarrow GNB < 0$ habrá desviación neta de comercio (Gutiérrez, 1998)

Para Reynolds (1995), citado por Gutiérrez (1998), el acuerdo de integración pudiera inicialmente estar generando desviación de comercio, pero a medida que avanzan las negociaciones y se establecen, por parte de los países socios, políticas de cooperación y acciones que permiten reducir los costos de transacción, podría mejorar la eficiencia, así como también reducir los costos unitarios de comerciar y distribuir por debajo del tercer país no socio del acuerdo más eficiente.

d. El mundialismo del “óptimo” de Tinbergen

Considera a la integración como el establecimiento de la estructura más deseable en la economía internacional e incluye su tratamiento en el contexto del problema más general que supone la adopción de una política económica óptima. Sólo que debe limitarse a impedir los grandes desequilibrios.

Asimismo, recomienda utilizar en los procesos de integración internacional varios instrumentos: La integración negativa, la integración positiva, la integración monetaria, la integración de las instituciones, la integración del desarrollo, nueva división del trabajo: países desarrollados y subdesarrollados y cristalizar los órganos necesarios para una cooperación más profunda y extendida: La Organización de las Naciones Unidas (ONU),

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Banco Mundial (BM), Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) y el GATT.

Limitaciones:

- Apego a los instrumentos de la economía liberal.
- No es lícito detener el movimiento hacia las integraciones regionales en nombre de un orden económico.
- Vislumbraba el nacimiento de un nuevo orden mundial, que lograría satisfacer los requerimientos esenciales de equidad, equilibrio, participación y desarrollo para todos.

B. El pensamiento estructural

a. El estructuralismo de Marshall y Perroux

De acuerdo con Vacchino (1981), en el análisis de la realidad es necesario incluir los fenómenos estructurales; los cuales son desestimados por el modelo liberal. En este caso, toma dos vertientes que utilizan diversos aspectos del análisis estructural y que se encuentran vinculados con el fenómeno de la integración económica y que son considerados por Marshall y Perroux.

De acuerdo con Marshall (citado por Vacchino, 1981), el continentalismo o regionalismo debe percibirse como la creación de un

espacio de solidaridad entre naciones que son vecinas y homogéneas; lo cual permite la internacionalización de las políticas económicas en el cuadro de uniones multinacionales. Este autor, consideraba para este caso la doctrina que Lucien Broccard expusiera entre ambas guerras mundiales y cuya idea implicaba que la colaboración humana era realizada en círculos concéntricos de más en mayores: localidad, región, nación, continente, economía mundial.

En este sentido, la región era definida desde el punto de vista económico en razón de sus polos más que por sus funciones, y que se trataría de un campo de fuerzas económicas, con un núcleo o polo que podría ser una gran ciudad. Una vez implantado este polo, serviría de centro de la dinámica espacial y ejercería efectos de arrastre y de aglomeración sobre otras actividades, técnicamente complementarias o cosmopolitas (*op. cit., 1981*).

El desarrollo de los polos tendería a desbordar las fronteras regionales y por ende, difundiría sus efectos más allá; lo cual establecería nexos de unión entre polos y regiones vecinas; es decir, lo llamados “ejes de desarrollo”, a partir de los cuales aparecerían zonas de expansión industrial o “pasillos de prosperidad” (*op. cit., 1981*).

Por su parte Perroux (citado por Vacchino, 1981), señala que el crecimiento y progreso en la economía mundial hasta nuestros días ha sido resultado de la aparición e influencia de las grandes economías dominantes.

Toda economía dominante resulta de un proceso iniciado de una unidad motriz.

En este sentido, la nación existe por los polos de desarrollo, pero los polos cuestionan la realidad de la nación ya que algunos de ellos no son controlados por los Estados como los de las empresas transnacionales y otros en el exterior que toman influencia sobre las unidades económicas de un país. Lo que conlleva a una desvalorización no intencional de las fronteras (*op. cit., 1981*).

Perroux, propone una desvalorización intencional de las fronteras mediante un modelo de polos de desarrollo a escala mundial: mundialismo. Pero como es falso que las naciones irradian sus polos en el mundo en su totalidad y los polos de crecimiento y desarrollo difunden sus efectos solo hacia sus espacios vecinos, es preciso pasar primero por la integración continental antes de pensar en la integración mundial (*op. cit., 1981*).

Para Perroux la integración tiene por objetivo, una cierta relación entre un aparato productivo y una población. Es la autoridad pública quien promueve la integración. Para saber el beneficio de quien opera la integración, dependerá de la estructura social y de la forma de repartición. Ello debe ser abordado por cualquier política que no sea ni hipócrita ni ineficaz en el largo plazo. Esto determinara que la integración esté al servicio de la gente o de los monopolios (*op. cit., 1981*).

Este mismo autor, afirma que las economías de dos territorios están bien fusionadas solo si la fusión está al servicio de las poblaciones de ambos territorios. La integración es entonces un proceso que se propone crear estructuras que permitan el desarrollo de los aparatos productivos y que las poblaciones se apoyen mutuamente.

Una economía que no se integra o se desintegra por influencias de fuerzas extranjeras u otros factores sufre de dos males: una pérdida de sustancia por la evasión de los capitales y los técnicos y una yuxtaposición de regiones y sectores estancados (Briceño Ruiz, 2003).

b. El estructuralismo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)

La teoría ortodoxa o neoclásica del comercio internacional, señala que la apertura comercial de los países en buenas condiciones terminaría generando bienestar a la población. Esta teoría había centrado su discusión teórica en que cada país debería producir aquel producto donde tiene una “ventaja absoluta” o “ventaja comparativa”.

No obstante en América Latina, para Casas Gragea (2005), en los años cuarenta nació un pensamiento que cuestionaba esta teoría. Esta nueva corriente del pensamiento que se generó de manera original desde América Latina y recibió el nombre de estructuralismo latinoamericano o escuela estructuralista del desarrollo y fue encabezada por el economista

argentino Raúl Prebisch⁹ desde la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), fundamentalmente, con la presentación del trabajo “*El desarrollo de América Latina y algunos de sus principales problemas*”¹⁰.

En esta obra se esbozó la teoría centro-periferia, en la cual se evidenció la contraposición a la teoría neoclásica del comercio internacional y la falacia que era aplicar a los países en desarrollo la tesis de que el futuro del progreso técnico del mundo industrializado tiende a repartirse parejamente a toda la colectividad (*op. cit.*, 2005).

Prebisch, señalaba que los centros eran aquellos donde penetraban las técnicas capitalistas de producción y las periferias, eran aquellas cuya producción permanecía rezagada tecnológicamente; lo cual se proyectaba en el deterioro de los términos de intercambio (*op. cit.*, 2005).

Todo esto indicaba que contrario a la teoría neoclásica del comercio internacional, se estaba generando mayor diferenciación entre los ingresos reales medios entre el centro y la periferia, y por lo tanto, una concentración en el centro de los beneficios que generaba el progreso técnico. Por lo que,

⁹ Raúl Prebisch (1901-1986), se le considera el fundador y principal exponente de la escuela económica llamada "estructuralismo latinoamericano". Desarrolló las tesis Prebisch-Singer de la "Teoría de la Dependencia". Según esta idea, las empresas coloniales y el comercio internacional no han sido útiles para el desarrollo económico sino que, al dislocar las estructuras e instituciones socio-económicas de las colonias, generaron una serie de problemas (dependencia de las exportaciones, crecimiento desequilibrado) que bloquearon las posibilidades de desarrollo. Los países del tercer mundo, decía Prebisch, han caído en un estado de "dependencia" del primer mundo, convirtiéndose en productores de materias primas en una relación de "centro-periferia" con sus metrópolis. Para que estos países puedan entrar en una senda de desarrollo sostenido se haría necesario que se les permitiera un cierto proteccionismo en el comercio exterior y estrategias de sustitución de importaciones.

¹⁰ Esta obra fue publicada en 1949 y para Alberto Hirschman fue considerado como el “Manifiesto Latino-Americano”, que lo impulsó a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL.

las economías de la periferia tenían estructuras productivas especializadas y heterogéneas; mientras que las del centro eran diversificadas y homogéneas. Esto, consolidaba a los países de la periferia como productores y exportadores de materias primas y a los centrales como productores y exportadores de bienes industriales (*op. cit.*, 2005).

Este modelo de sustitución de importación, se basó principalmente en el reemplazo de productos importados previamente, por los producidos domésticamente. Entre las razones para adelantar este modelo, se encontraban la transferencia más rápida de innovación tecnológica en la industria que en la agricultura, la mayor absorción de mano de obra en una etapa de crecimiento rápido de la población, y aún más la rápida urbanización y el movimiento de los factores de producción hacia la industria desde la exportación (Bustamante, 2007).

Sin embargo, en los años sesenta, el pesimismo se apoderó de la mayoría de los intelectuales, científicos y empresarios y políticos latinoamericanos ante el evidente fracaso de este modelo de sustitución de importaciones; ya que, seguía existiendo fuertes limitaciones para importar, creciente endeudamiento externo, aumento del desempleo y subempleo, marginación de los grupos sociales, bajos niveles de vida y una fuerte presión inflacionaria. Asimismo interfirió con la integración regional, producto de la preferencia de las empresas en buscar la protección que les brindaba el Estado (*op. cit.*, 2007).

No obstante y a pesar de la crítica al modelo de sustitución de importaciones, los resultados muestran que fue más exitosa de lo que se tiende a conceder. Un estudio de tres economistas de Oxford sobre los niveles de vida en América Latina, durante 1940-1980, muestran que en términos de expectativas de vida, producto territorial bruto per cápita y alfabetismo los resultados fueron muy positivos para estos tres indicadores (*op. cit.*, 2007).

C. El pensamiento comunista

Concibe a la integración socialista como un proceso organizado y dirigido conscientemente, producto de la política económica concertada de un grupo de países y orientada a aprovechar las posibilidades de la cooperación y especialización regional para resolver grandes problemas de dicha región: económicos y políticos, internos y externos (Vacchino, 1981).

La finalidad de esta integración es fusionar todas las economías nacionales de los países socialistas en una economía internacional única regulada de acuerdo con un plan general. Debe ser dinámica y un proceso divisible por etapas (sin plazos fijos), de cumplimiento de objetivos y tareas concretas; caracterizada por un centralismo democrático y de gestión planificada de la economía. Pero, que debe realizarse entre países con igualdad de sistema económico (*op. cit.*, 1981).

El mecanismo principal de este proceso integracionista, es el plan económico; a través de la coordinación de los planes nacionales a escala regional, para pasar a un plan general de desarrollo de la división internacional socialista del trabajo (*op. cit.*, 1981).

Críticas realizadas a este modelo:

- Falta de una estructura multinacional con poderes propios.
- La desigualdad en dimensión y poder económico y político de sus países miembros.
- La indefinición de las fases del proceso de integración.
- El carácter predominante, en la realidad, del bilateralismo sobre el multilateralismo y de la cooperación internacional respecto de la integración (*op. cit.*, 1981).

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

1. Enfoque de la investigación

En concordancia con la naturaleza de la investigación, este estudio se concibe con un punto de vista cuantitativo, para responder distintas preguntas de investigación de un planteamiento de problema. Esta orientación brinda al investigador la posibilidad de plantear el problema de estudio, a través de la recolección de datos, a partir del cual se pueden derivar hipótesis y construir un marco teórico (Hernández Sampieri, Fernández y Baptista; 2007).

En el caso particular de este trabajo y en función de los objetivos, se hace uso de las bases de datos disponibles para la investigación, tales como las del Banco Central de Venezuela (BCV), el Instituto Nacional de Estadística (INE), la Confederación Nacional de Asociaciones de Productores Agropecuarios (Fedeagro), la Cámara venezolana-colombiana (CAVECOL) y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

Esta revisión se desarrolla con la finalidad de determinar cuál ha sido el comportamiento de la política comercial y agrícola venezolana adoptada desde 1999 y hasta 2009, a partir de fuentes numéricas. Estos datos, permitirán inferir la información para realizar los análisis.

2. Nivel de investigación

De acuerdo con Arias (2006: 23) “El nivel de investigación se refiere al grado de profundidad con que se aborda un fenómeno u objeto de estudio.”

Para Selltiz y Jahoda (1997; citado por Ramírez, 2006: 84), el nivel de investigación es la “... *descripción, con mayor precisión, de las características de un determinado individuo, situaciones o grupos, con o sin especificación de hipótesis iniciales acerca de la naturaleza de tales características...*”

Es decir, este nivel consiste en obtener datos para caracterizar los elementos relacionados con el tema. Para lo cual, se hace uso de la interpretación, análisis y descripción.

Arias (2006: 24) señala que:

La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere.

Para el análisis de este estudio, se hace uso de este nivel de investigación porque se realizará una descripción de los datos obtenidos; con el propósito de delinear, en términos generales, el desempeño que ha tenido la política instrumentada por el actual gobierno.

Del mismo modo, se espera observar la incidencia de estas medidas en la relación bilateral Venezuela-Colombia.

3. Diseño de investigación

En concordancia con Arias (2006:26) *“El diseño de investigación es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado...”*

El desarrollo de este trabajo de grado hace uso del diseño de investigación documental que, de acuerdo con Ramírez, Bravo y Méndez (1987: 21), citado por (Ramírez, 2006: 74) es:

... una variante de la investigación científica, cuyo objetivo fundamental es el análisis de diferentes fenómenos (de orden histórico, psicológico, etc.) de la realidad a través de la indagación exhaustiva, sistemática y rigurosa, utilizando técnicas muy precisas; de la documentación existente, que directa o indirectamente, aporta la información atinente al fenómeno que estudiamos.

Citando a Arias (2006: 27), *“La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas...”*

Específicamente, por las características del trabajo de investigación a desarrollar fue necesario acudir a los siguiente recursos documentales impresos: publicaciones no periódicas, tales como libros, folletos, tesis y trabajo de grado e informes de investigación; publicaciones periódicas: prensa, revistas científicas y, documentos de cifras: informes estadísticos, informes socioeconómicos, anuarios estadísticos y económicos, memorias y

cuentas. Similarmente, la utilización de fuentes electrónicas: documentos en Internet, entre ellas páginas Web, publicaciones periódicas en línea, publicaciones no periódicas en línea, documentos, noticias, archivos en CD y bases de datos institucionales y comerciales.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO IV PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

1. POLÍTICA COMERCIAL VENEZOLANA 1999-2009

De acuerdo con Guerra (2004), la referencia más importante de la política económica aplicada entre 1999-2003 la representa el proyecto titulado *“La propuesta de Hugo Chávez para transformar a Venezuela: una revolución democrática”*, cuya vertiente económica se denominó *“el proyecto de transición: cinco polos para una nueva República”*. Su capítulo II: *“Equilibrio Económico”*, contiene un conjunto de definiciones generales sobre la orientación que el nuevo gobierno le imprimiría a la economía.

El programa comienza con el tradicional diagnóstico del carácter monoexportador de la economía. Con la propuesta de política que se avanza en el documento se aspiraba lograr *“un sistema económico competitivo, que apoyándose en las ventajas comparativas y competitivas de nuestro país, genere productos capaces de satisfacer las necesidades de la población y competir con las mercancías extranjeras...”* Ello sugería promover la diversificación de la economía como línea estratégica de la política económica (*op. cit.*, 2004).

El enunciado fundamental del programa económico tenía como base lo que se denominó *“una economía humanista, autogestionaria y competitiva”*, para lo cual se identificaron cinco sectores fundamentales, en el cual se asentaría la nueva estructura económica: Sector I: empresas básicas y estratégicas: energía, empresas básicas, minería hidroelectricidad y alta

tecnología militar. Sector II: bienes de consumo esenciales que comprende industria de la construcción, producción agrícola primaria y agroindustrial, y pequeña y mediana industria. Sector III: servicios esenciales y gobierno. Sector IV: banca y finanzas y sector V: la gran industria. En este sentido, las políticas macroeconómicas del Programa de Gobierno consistían en un conjunto de enunciados generales sin que se tuviera claro la consecución de un objetivo estratégico (*op. cit.*, 2004).

En correspondencia con el Programa Económico, se formuló una política para una transición de dos años. Programa Económico de Transición 1999-2000 (Ministerio de Planificación y Desarrollo, 1999),¹¹ en la cual se preveía alcanzar un modelo de desarrollo que basado en la competitividad y el crecimiento económico permitiera lograr mayor equidad. En este programa se trazaron tres objetivos fundamentales: promover un crecimiento económico sostenido y diversificado, reducir la inflación, aumentar el nivel de empleo, así mismo, fortalecer los vínculos con el Pacto Andino, Mercosur y el CARICOM. No obstante, en materia de política comercial, no se contemplaron lineamientos (*op. cit.*, 2004).

En este sentido, la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999) en su artículo 301 establece: *“El Estado se reserva el uso de la política comercial para defender las actividades económicas de las empresas nacionales públicas y privadas. No se podrá otorgar a empresas y*

¹¹ Este programa fue posteriormente actualizado con las políticas para el año 2000 en el documento: “Programa Económico 2000” (MPD, 2000).

organismos o personas extranjeros regímenes más beneficiosos que los establecidos para los nacionales...”

De acuerdo con Gutiérrez (2007b), desde 1999, en el contexto del proceso político denominado “*Revolución Bolivariana*”, Venezuela ha planteado cambios radicales en su política exterior y comercial. Este nuevo gobierno, asumió un discurso fuertemente crítico a las reformas económicas orientadas hacia el mercado, planteadas en el programa de ajustes de 1989 y continuadas a partir de 1996.

De igual manera, ha enfrentado permanentemente a Estados Unidos su socio comercial más importante y con quien históricamente mantuvo buenas relaciones diplomáticas. Por su parte, se han fortalecido las relaciones políticas y económicas con los países que adversan a Estados Unidos en los foros internacionales, como Cuba, Irán y China y, en América del Sur con Argentina, Brasil, Uruguay, Ecuador y Bolivia. Así mismo, desde 1999, se han realizado cambios importantes en la política comercial del país y, en materia de integración se han tomado varias decisiones importantes: el fuerte rechazo al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) promovido por Estados Unidos, proponiendo un modelo de integración alternativo denominado Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), la salida de la CAN, la denuncia al G-3 en mayo de 2006, la suscripción en octubre de 2004 en el Acuerdo de Complementación Económica 59 (ACE 59) en el marco de

la ALADI, conocido como TLC CAN-Mercosur y, la solicitud de adhesión al Mercosur (*op. cit.*, 2007b).

A partir de 1999, señala Gutiérrez (2007b), Venezuela ha aplicado una política comercial más discrecional, caracterizada por la exoneración de aranceles a listas específicas de bienes de primera necesidad, el aumento de las restricciones cuantitativas y sanitarias para importar. Esto ha generado algunas controversias comerciales con sus socios de la CAN, especialmente con Colombia, que acusó a Venezuela de violentar las normas de la zona de libre comercio y la unión aduanera y de perforar el arancel externo común.

El Banco Central de Venezuela en su informe económico de 1999, indica que el Ejecutivo Nacional efectuó revisiones y/o modificaciones en materia de aduanas con el objeto de adecuar su normativa a las exigencias de los cambios experimentados en el comercio de bienes y servicios así como de homologar dichas normas con las de aquellos países con los cuales se hayan celebrado tratados y convenios internacionales especiales.

Particularmente, el 17 de junio de 1999 (Gaceta Oficial N° 5.353 Extraordinaria) se dictó la Reforma Parcial de la Ley Orgánica de Aduanas, la cual definía tanto los integrantes de la autoridad aduanera (Presidente de la República, Consejo de Ministros, Ministro de Finanzas, y Jefe de la Administración Aduanera), como sus funciones, a objeto de garantizar una buena gestión en el servicio aduanero. El gobierno emitió el Decreto con Rango y Fuerza de Ley sobre Medidas de Salvaguardia (Gaceta Oficial N°

5.372 Extraordinaria, de fecha 11-08-99) destinado a proteger la producción nacional el cual permite por vía reglamentaria, establecer mecanismos de naturaleza especial, tales como las salvaguardias establecidas en el Acuerdo sobre la Agricultura y en el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, que estipula la Organización Mundial del Comercio, así como otros acuerdos y tratados comerciales internacionales y de integración que son ratificados por la República. Quedaron exceptuados de la aplicación de este decreto-ley, aquellas medidas que se adopten con el fin de salvaguardar la posición exterior y el equilibrio de la balanza de pagos (Banco Central de Venezuela, 1999).

El marco legal que regula las inversiones extranjeras fue complementado con una Ley de Promoción y Protección de las Inversiones (Gaceta Oficial N° 5.390 Extraordinaria, de fecha 22-10-99) a los fines de establecer un marco estable en materia tributaria y de políticas de promoción e incentivos (*op. cit.*, 1999).

A partir de 2003, comenzó a ocurrir un nuevo cambio en lo que se refiere a la política cambiaria y que afectó el desempeño de la política comercial. En el mes de enero, todavía bajo el esquema de tipo de cambio flexible y en un entorno caracterizado por la confrontación política de los agentes económicos se ajustaron al alza sus expectativas de depreciación e inflación en previsión de un aumento del déficit fiscal y de la aplicación de medidas en el ámbito cambiario, desplazándose hacia activos financieros

externos. Después de una larga huelga nacional que redujo el nivel de reservas internacionales y afectó a sectores claves de la economía (Ruíz Uzcátegui, 2006).

Luego de la paralización de la principal industria del país tuvo el efecto de propiciar una demanda nerviosa y especulativa de dólares y en consecuencia una fuerte salida de capitales que deterioró gravemente el nivel de reservas internacionales. El 2 de diciembre de 2002, las reservas internacionales del país se ubicaban en 12.447MM de US\$, cayendo a 11.873 MM de US\$ al 31 de diciembre. Es decir, el país sufrió una pérdida de reservas de casi US\$ 60 millones diarios (República Bolivariana de Venezuela. Dirección de Información del Ministerio de Finanzas, 2003).

Con el objeto de contrarrestar esta situación, se intensificaron las operaciones de mercado abierto y el suministro de divisas que requería el mercado cambiario a fin de estabilizarlo. No obstante, las presiones sobre el mercado cambiario se acentuaron aún más, lo que llevó a la suspensión de las operaciones cambiarias en un contexto de una fuerte demanda de divisas y la interrupción de las exportaciones petroleras, la cual tendía a comprometer la sostenibilidad de las reservas internacionales. A tal efecto, el 05 de febrero el Ejecutivo a través del Ministerio de Finanzas, en concordancia con el BCV, decide la adopción de un Régimen Administrado de Divisas (RAD) en sustitución del régimen cambiario de libre flotación y plena convertibilidad. La tasa fue fijada en 1.596,00 Bs/US\$ para la compra y

1.600,00 Bs./US\$ para la venta (Gaceta Oficial N° 37.625 de 05/02/2003). Conforme a lo anterior, se crea la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) (Decreto N° 2.302 de 05/02/2003), a los fines de coordinar, administrar y controlar el flujo de divisas, de acuerdo con el marco legal definido en los convenios suscritos (Ruíz Uzcátegui, 2006).

El Ejecutivo Nacional complementó el esquema de control de cambio con un control de precios sobre un importante número de bienes y servicios (Decreto N° 2.304 de fecha 05/02/2003), con la finalidad de dar cumplimiento al artículo 320 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, y a fin de garantizar el bienestar de la población y salvaguardar los derechos e intereses de los consumidores (*op. cit.*, 2006).

Todos estos factores incidieron para que el gobierno nacional intensificara los controles sobre el comercio exterior; ya que se agregó en 2006, la resolución gubernamental n° 195 del Ministerio de Industrias Ligeras y Comercio (MILCO) que exige el certificado de no producción o de producción nacional insuficiente para poder acceder a las divisas al tipo de cambio oficial (sustancialmente inferior al que prevalece en el mercado paralelo de divisas) para aproximadamente 3.500 partidas arancelarias (Gutiérrez, 2007a).

Después de 2007 y en el marco del Proyecto Nacional Simón Bolívar Primer Plan Socialista 2007-2013, se señala que *“a partir de 1999 se inició un proceso de cambio en Venezuela, orientado hacia la construcción del Proyecto Nacional Simón Bolívar, el cual continúa en esta nueva fase de*

gobierno para profundizar los logros alcanzados por las Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007" (MPD, 2007).

Este Plan, estaba orientado a: 1) identificar y definir una política de construcción y articulación de los nuevos polos de poder geopolíticos en el mundo, 2) afianzar los intereses políticos comunes entre los países, 3) profundizar la amistad, confianza y solidaridad, para la cooperación y coexistencia pacífica entre los pueblos, 4) establecer como puntal para la conformación de un nuevo mapa geopolítico el desarrollo energético, 5) construcción de nuevos esquemas de cooperación económica y financiera para el apalancamiento del desarrollo integral y el establecimiento del comercio justo mundial.

Esta nueva concepción de las relaciones económicas internacionales es guiada por los principios de complementariedad, cooperación y solidaridad; así mismo, la profundización del intercambio cultural, educativo, científico comunicacional.

En este sentido, las áreas de interés geoestratégicas para orientar la política exterior venezolana son: 1) participar en la construcción del nuevo Mercosur, 2) consolidar el eje del liderazgo Cuba-Venezuela-Bolivia para impulsar el ALBA, 3) fortalecer la alianza Venezuela, Suramérica y el Caribe, 4) consolidar la alianza política integral emergente en base a los intereses comunes antiimperialistas con Irán, Siria, Bielorrusia y Rusia, 5) intensificar la

integración económica, cultural, científica y tecnológica con China, Vietnam, Malasia y zonas circunvecinas, 6) profundizar el acercamiento con los Gobiernos de España, Portugal y Reino Unido y, 7) contribuir a consolidar la presencia de África en la geopolítica mundial.

A través de este Plan, el Gobierno Nacional se propone aplicar una política exterior e interior consistentes con el desarrollo endógeno. En este sentido, 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.

Así mismo, se prevé establecer un modelo productivo socialista con el funcionamiento de nuevas formas de generación, apropiación y distribución de los excedentes económicos y una nueva forma de distribución de la renta petrolera. Este modelo, estará conformado básicamente por las empresas de producción social, que constituyen el germen y el camino hacia el Socialismo del Siglo XXI, aunque persistirán empresas del Estado y empresas capitalistas privadas.

Siguiendo los lineamientos de este Plan, para 2008 y en materia de política comercial, se adoptaron algunas medidas administrativas, dirigidas a enfrentar las insuficiencias de la oferta nacional y garantizar la seguridad agroalimentaria del país, para lo cual el Ejecutivo Nacional instrumentó acciones orientadas a flexibilizar los trámites para las importaciones de los

rubros alimenticios, de insumos y de bienes de capital. Conforme a lo establecido en el Decreto N° 5.813 (Gaceta Oficial N° 38.853) de fecha 14 de enero de 2008 de la Presidencia de la República, se determinó la lista de los productos, subproductos e insumos requeridos para la producción de los alimentos, a la vez que se flexibilizaron los trámites para su producción, importación y mercadeo (Banco Central de Venezuela, 2008).

En este sentido, estos rubros fueron exceptuados temporalmente de algunos requisitos, entre los cuales está el Certificado de No Producción o de Producción Insuficiente que debe presentarse ante Cadivi (Providencia N° 085 de Cadivi. Gaceta Oficial N° 38.862 de fecha 31 de enero de 2008) (*op. cit.*, 2008).

En el mes de marzo, se estableció una nueva lista de bienes que no requerían certificación de insuficiencia o de no producción nacional para la adquisición de divisas para su importación (Gaceta Oficial N° 38.882 de fecha 3 de marzo de 2008). Para el cumplimiento de la revisión periódica de dicho listado, se creó un Comité Técnico de Coordinación Interministerial, integrado por representantes de los ministerios del Poder Popular para las Finanzas, Industrias Ligeras y Comercio, Industrias Básicas y Minería, Salud, Energía y Petróleo, Ciencia y Tecnología, y Telecomunicaciones e Informática. Posteriormente, en el marco del anuncio de la Presidencia de la República de un conjunto de medidas para el reimpulso productivo, en el mes de junio, se establecieron ajustes temporales para facilitar los trámites de

adquisición de divisas, destinadas a realizar importaciones de bienes de capital, insumos y materias primas, realizadas por las empresas que conforman los sectores productivos y transformadores del país, hasta por un monto de 50.000 US\$ o en su moneda equivalente (Gaceta Oficial N° 38.958 de fecha 23 de junio de 2008) (*op. cit.*, 2008).

En consistencia con las medidas anteriores, el Ministerio del Poder Popular para Economía y Finanzas (Gaceta Oficial N° 39.009 de fecha 4 de septiembre de 2008), estableció los listados de códigos arancelarios que requieren y no necesitan certificados de no producción, a ser incorporados como importaciones productivas (*op. cit.*, 2008).

En el mes de septiembre, CADIVI (Gaceta Oficial N° 39.027 de fecha 30 de septiembre de 2008), actualizó la reglamentación de las operaciones de exportación, con la finalidad de mantener información actualizada de las empresas. Destaca la obligatoriedad de demostración de ventas de divisas al BCV, pago de impuestos, reglamentación de los trámites de envío de muestras al exterior, y de aquellos relativos al financiamiento a través de Banco de Comercio Exterior (BANCOEX), así como el proceso de control posterior por parte de Cadivi (BCV, 2008).

Así mismo, la Ley de Aduanas fue objeto de una reforma parcial (Gaceta Oficial N° 38.875 de fecha 21 de febrero de 2008), que exoneró del pago de gravámenes aduaneros los bienes, mercancías y efectos declarados como de primera necesidad y los que formen parte de la cesta básica,

siempre y cuando existan en el país condiciones de desabastecimiento por no producción o producción insuficiente, o cualquier otra circunstancia que vaya en detrimento del bienestar social, en línea con lo establecido en el artículo 305 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, conforme al cual el Estado debe garantizar la disponibilidad suficiente y estable de alimentos y el acceso oportuno y permanente a éstos por parte del público consumidor (*op. cit.*, 2008).

Otra medida comercial que destacó fue la resolución publicada en Gaceta Oficial N° 38.902 de fecha 3 de abril de 2008, en la cual se dispuso que para la exportación de las mercancías clasificadas era necesario exigir, junto con la declaración de aduanas, el Certificado de Demanda Interna Satisfecha. Este requisito contribuyó a solventar el desabastecimiento temporal de algunos alimentos básicos como la leche, el arroz, el azúcar y los huevos. El Certificado de Demanda Interna Satisfecha es otorgado por el Ministerio del Poder Popular para la Alimentación y tiene un lapso de vigencia de seis meses (*op. cit.*, 2008).

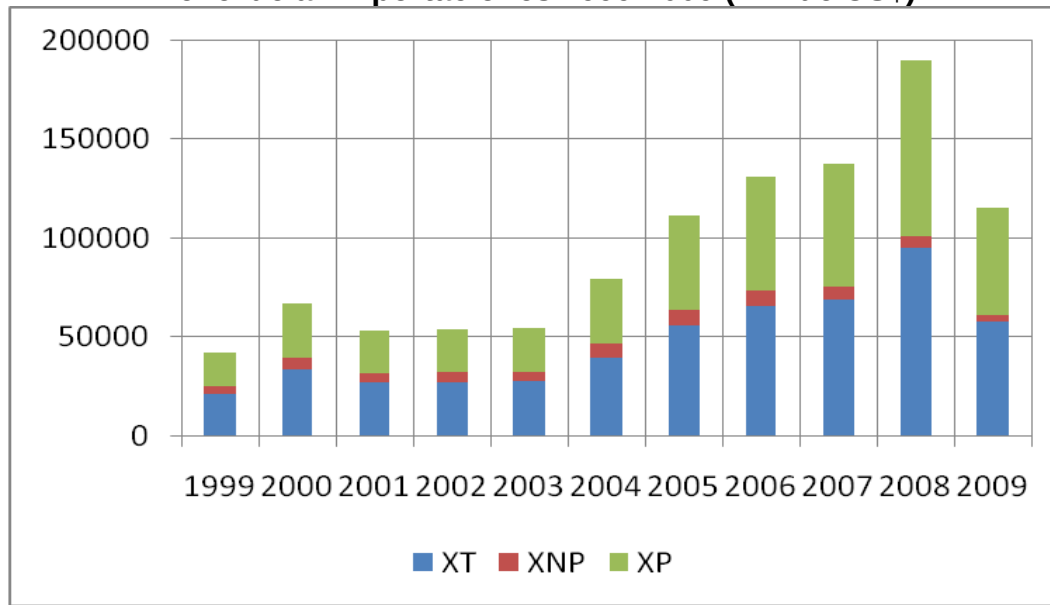
En el mes de octubre, en el marco de las medidas dirigidas a garantizar la seguridad alimentaria, destacó la resolución del Ministerio del Poder Popular para Economía y Finanzas (Gaceta Oficial N° 39.039 de fecha 16 de octubre de 2008), en la cual se exoneró cerca de un 4% de aranceles para la importación de ganado, con la finalidad de incorporar este rubro dentro de los beneficios derivados de la exoneración arancelaria contenida

en el artículo 91 de la Ley Orgánica de Aduanas. Tal resolución se tomó una vez evaluados los niveles de abastecimiento y el cumplimiento de la regulación de precios (*op. cit.*, 2008).

Así mismo, el Ejecutivo Nacional facilitó la creación de un fondo de inversiones para sectores productivos estratégicos, con una asignación especial de 1.000 millones de US\$ para desarrollar proyectos en los sectores prioritarios como alimentos y manufacturas. Estos recursos provinieron de la aplicación del Impuesto a las Ganancias Súbitas en la industria petrolera nacional (500 millones de US\$) y del Fondo de Inversión Chino-Venezolano (USD 500 millones). De igual forma, se propuso la conformación de empresas mixtas en alianza estratégica entre el sector privado y el Estado y se reactivó el Plan Excepcional de Compras del Estado. Además, el Ejecutivo Nacional mantuvo su estrategia de diversificación y ampliación de los socios comerciales a través de la profundización de los vínculos con países de Asia y América Latina (*op. cit.*, 2008).

De acuerdo con los datos mostrados en el gráfico y cuadro IV.1, se observa que las exportaciones venezolanas han presentado el siguiente comportamiento: entre 1999-2000 59,94%, -20,47% para 2000-2001, 0,43% entre 2001-2002, en un 1,68% para 2002-2003, un 45,68% entre 2003-2004, 40,46% para 2004-2005, un 17,70%, 5,23% y 37,86% y -39,46% para 2005-2006, 2006-2007, 2007-2008 y 2008-2009, respectivamente.

Gráfico IV.1
Venezuela: Exportaciones 1999-2009 (MM de US\$)



Fuente: BCV

XT: Exportaciones Totales
XNP: Exportaciones No Petroleras
XP: Exportaciones Petroleras

Cuadro IV.1
Venezuela: Exportaciones, 1999-2009 (MM de US\$)

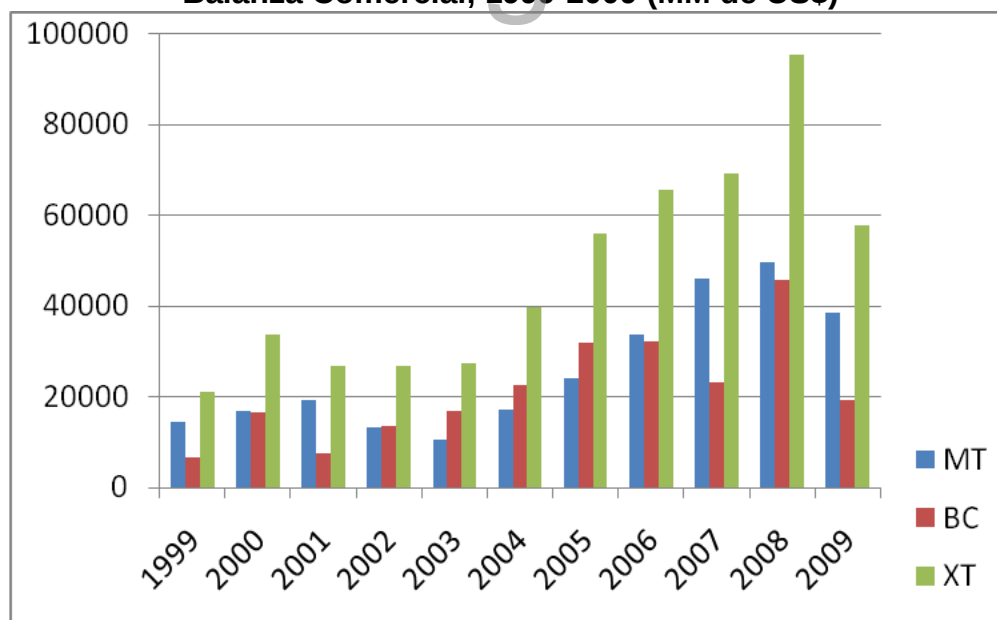
AÑO	XT	XNP	XP
1999	20963	4228	16735
2000	33529	5655	27874
2001	26667	4922	21745
2002	26781	5249	21532
2003	27230	5201	22029
2004	39668	6797	32871
2005	55716	7573	48143
2006	65578	7605	57973
2007	69010	6370	62640
2008	95138	6010	89128
2009	57595	3394	54201

Fuente: BCV

Es decir, en promedio interanual, la tasa de crecimiento de las exportaciones totales de Venezuela fue de 10,63%. De este valor, destaca el incremento de las exportaciones petroleras que crecieron un 12,47% en promedio interanual, muy por encima de las exportaciones no petroleras que decrecieron en un -2,17%.

Sin embargo, los datos permiten determinar el desplome de las exportaciones petroleras en 2008-2009 en un -39,18%; así mismo, para las exportaciones no petroleras que han venido reduciéndose de manera sostenida desde 2006-2007 (-16,23%), 2007-2008 (-5,65%) y en 2008-2009, cuando decrecieron en -43,53% (la mayor caída de todo el periodo).

Gráfico IV.2
Venezuela: Importaciones, Exportaciones y
Balanza Comercial, 1999-2009 (MM de US\$)



Fuente: BCV

En el gráfico IV.2, las importaciones FOB de Venezuela en millones de dólares de Estados Unidos entre 1999 a 2008, fueron: 13.213, 16.073, 17.391, 12.422, 10.687, 17.318, 23.693, 32.498, 45.463 y 48.095, respectivamente. Es decir, han aumentado en promedio interanual 17,53%. Por su parte, la balanza comercial fue favorable para Venezuela en promedio anual un 25,03% durante el periodo en estudio.

De acuerdo con la información suministrada por los informes económicos anuales del BCV, entre 1999 y 2008, se observa que el sector público representó, durante este lapso, el mayor volumen de las exportaciones FOB de Venezuela con el 83,5% en 1999; 85% en 2000; 77,3% en 2001; 76,1% en 2002; 73% en 2003; 74,4% en 2004; 74,5% en 2005; 77,5% en 2006; 77,4% en 2007 y 95,5% para 2008. De las exportaciones del sector público, el petróleo tiene mayor peso específico con 78,9% en 1999, 80,9% en 2000; 72,6% en 2001; 71,3% en 2002; 69% en 2003; 69,7% en 2004; 71,0% en 2005; 74,4% en 2006; 74,6% en 2007 y 93,5% en 2008.

Con relación a las importaciones FOB del sector privado fueron de 83,2%; 82,3%; 84,4%, 85,1%; 75%; 87,1%; 86,5%; 87,9%; 83,4% y 80,4% para el lapso 1999-2008. El resultado final del saldo de mercancía fue positivo en promedio interanual en 21,97%, durante todo este periodo, debido, principalmente, a que estas exportaciones fueron mayores. Esto, originado por las exportaciones petroleras realizadas por el sector público.

Cuadro IV.2
Venezuela: Balanza de mercancías 1999-2008
(Millones de US\$)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones FOB	20.819	34.038	26.726	26.656	27.170	38.748	55.473	65.210	69.165	93.542
Sector Público	17.391	28.940	21.594	20.264	19.845	28.813	41.335	50.520	53.562	89.457
Petróleo	16.419	27.526	20.322	19.014	18.735	27.017	39.381	48.509	51.615	87.443
Hierro	124	132	133	121	149	290	264	248	290	373
Oro	0	169	65	13	0	65	198	0	0	0
Aluminio	660	771	701	737	778	850	965	1.346	1.115	905
Productos químicos	181	340	366	334	143	564	510	398	522	716
Otros	7	2	7	45	40	27	17	19	20	20
Sector privado	3.428	5.098	5.132	6.392	7.325	9.935	14.138	14.690	15.603	4.085
Importaciones FOB	13.213	16.073	17.391	12.422	10.687	17.318	23.693	32.498	45.463	48.095
Sector público	2.223	2.838	2.968	1.857	2.677	2.237	3.208	4.227	7.529	9.413
Sector privado	10.990	13.235	14.423	10.565	8.010	15.081	20.485	28.271	37.934	38.682
Saldo en mercancías	7.606	17.965	9.335	14.234	16.483	21.430	31.780	32.712	23.702	45.447

Fuente: Banco Central de Venezuela

Cuadro IV.3
Venezuela: Principales productos de las exportaciones
no petroleras 2000-2008 1/ (Millones de US\$)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Productos semi-elaborados de hierro o acero	400	405	489	570	1.067	1.472	1.238	614	940
Productos planos de aluminio	468	414	477	421	733	828	1.115	884	745
Sustancias químicas básicas	414	473	518	448	520	477	559	623	435
Productos planos de hierro o acero	350	265	432	317	580	470	469	506	512
Carbón	155	255	277	207	144	217	256	348	254
Alúmina	89	98	86	93	127	203	208	131	151
Buques y otras embarcaciones	3	3	47	127	99	169	-	253	178
Abonos y compuestos de nitrógeno	50	72	137	152	124	150	150	229	162
Productos no planos de hierro o acero	52	102	127	139	232	134	163	112	88
Productos no planos de aluminio	27	25	34	63	262	127	175	122	145
Resto de vehículos automotores	15	23	31	34	37	87	142	96	29
Cemento	123	112	91	94	73	60	68	21	6
Otros productos elaborados de metal	144	106	122	103	142	55	133	94	98
Partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores	173	142	166	162	173	49	170	110	27
Otros productos químicos n.c.p.	61	70	63	51	64	47	62	68	72
Automóviles de pasajeros	38	49	61	76	130	44	149	91	25
Hilos y cables aislados	25	19	14	20	35	38	53	48	43
Resto de productos de hierro o acero, n.c.p.	19	21	17	27	48	34	73	84	73
Plásticos en formas primarias y de caucho sintético (polímeros)	231	208	167	33	108	34	95	79	30
Otros tipos de transporte n.c.p.	1	7	23	58	33	33	37	56	43
Aparatos e instrumentos médicos, para medir, ensayar, verificar y otros fines; partes, piezas y accesorios	12	8	26	25	26	25	35	25	34
Pescados y crustáceos enlatados, salados y ahumados	150	133	110	58	78	25	49	31	27
Llantas y cámaras de caucho	80	55	56	71	74	24	89	74	34
Estructuras y construcciones mayores metálicas	26	36	17	19	19	20	42	21	33
Otros	1.117	1.104	1.117	1.013	944	521	1.199	768	1.242

Fuente: Banco Central de Venezuela

1/ Excluye mineral de hierro y petróleo.

Nota: Esta es una nueva presentación del BCV, adoptada a la clasificación denominada Códigos de Productos de Venezuela (CPV).

Durante 2000-2008, el principal producto de exportación no petrolera fue productos semi-elaborados de hierro o acero con 799,44MM de US\$ (en promedio simple), seguido por los productos planos de aluminio (676,11MM de US\$), sustancias químicas básicas (496,33) y productos planos de hierro o acero (433,44MM de US\$).

Cuadro IV.4
Venezuela: Principales productos de las importaciones FOB 2005-2008
(Millones de US\$)

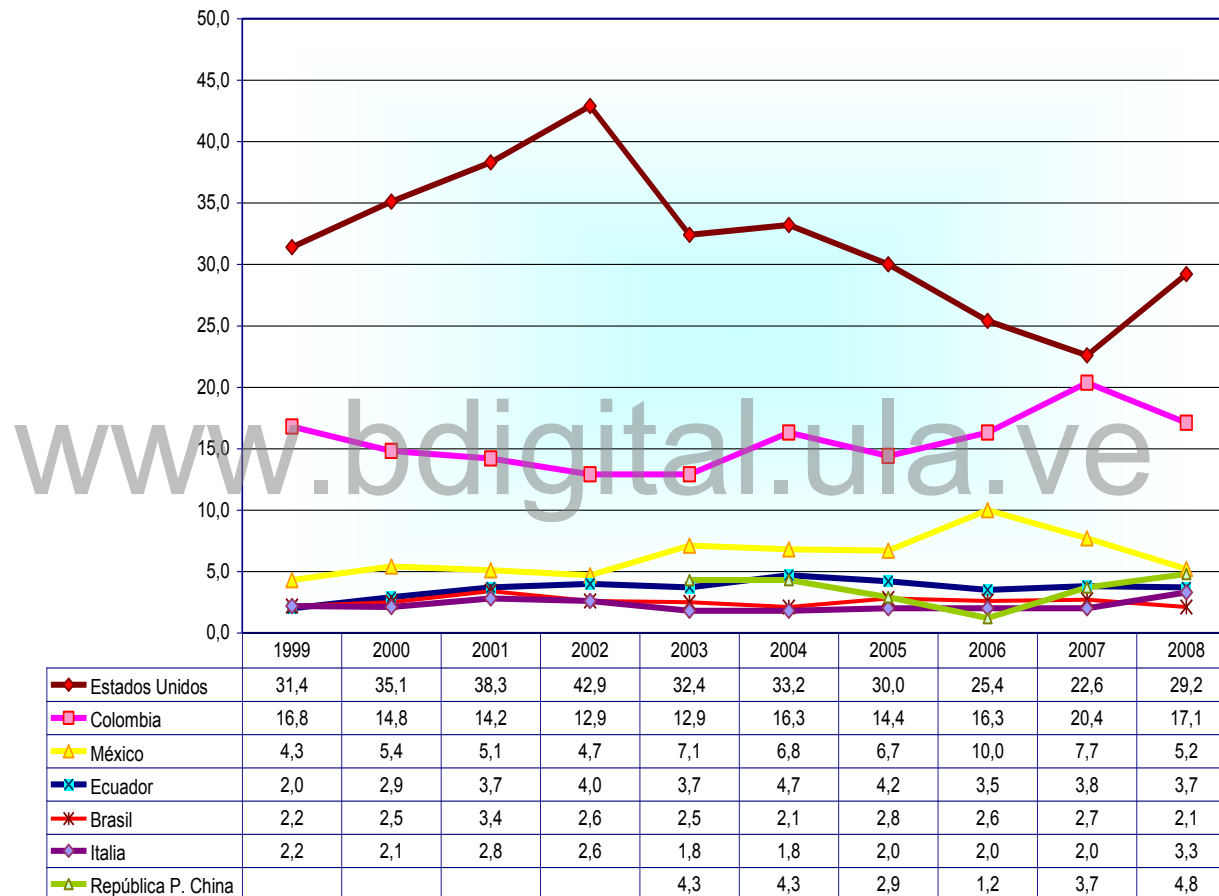
Productos/Años	2.005	2.006	2.007	2.008
Automóviles para pasajeros	1.789	2.709	4.198	1.226
Transmisores de radio y televisión y				
aparatos para telefonía y telegrafía con hilos, partes y piezas	1.177	2.129	2.241	2.194
Resto de vehículos automotores	902	1.447	2.425	931
Otros tipos de maquinarias de uso general, sus partes y piezas	1.009	1.277	1.608	1.927
Productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos	880	1.186	1.585	1.847
Sustancias químicas básicas	722	1.183	983	1.422
Resto de maquinaria y equipo de uso especial	918	1.163	1.416	1.666
Máquinas de procesamiento automático de datos	701	1.139	1.413	1.187
Motores, turbinas, bombas y compresores	823	1.004	855	1.048
Receptores de radio y televisión, aparatos de grabación,				
reproducción de sonido y video, y productos conexos	576	968	1.564	827
Buques y otras embarcaciones	386	849	205	201
Aparatos e instrumentos médicos, para medir,				
ensayar, verificar y otros fines, partes, piezas y accesorios	520	623	916	1.197
Otros productos químicos n.c.p.	472	616	600	819
Otros productos elaborados de metal	429	577	767	1.042
Aceites y grasas de origen animal y vegetal	376	543	632	982
Prendas de vestir, excepto prendas de piel	395	538	1.089	1.232
Partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores.	407	521	631	715
Aparatos de uso doméstico n.c.p.	335	518	569	739
Maquinaria para la explotación de minas, canteras y para obras de construcción	322	492	886	1.053
Plásticos en formas primarias y de caucho sintético (polímeros)	374	445	564	721
Pasta de madera, papel y cartón	479	428	513	627
Productos no planos de hierro o acero	478	403	305	346
Otros cereales	279	381	428	726
Jabones y detergentes, preparados para limpiar y				
pulir, perfumes y preparados de tocador	271	361	488	676
Otros tipos de equipos de transporte n.c.p.	322	333	931	317
Otros	6.502	8.727	14.098	19.458

Fuente: Banco Central de Venezuela

Entre 2005-2008, las importaciones FOB estuvieron caracterizadas, principalmente en MM de US\$, por automóviles para pasajeros los cuales representaron en promedio 2.481 MM de US\$; después por aparatos para telefonía con 1.935 MM de US\$; en tercer lugar, por maquinarias de otro tipo (1.455 MM de US\$) y posteriormente por resto de vehículos (1.426 MM de US\$).

www.bdigital.ula.ve

Gráfico IV.3
Venezuela: Exportaciones FOB (Millones de US\$)
Principales países de destino 1999-2008

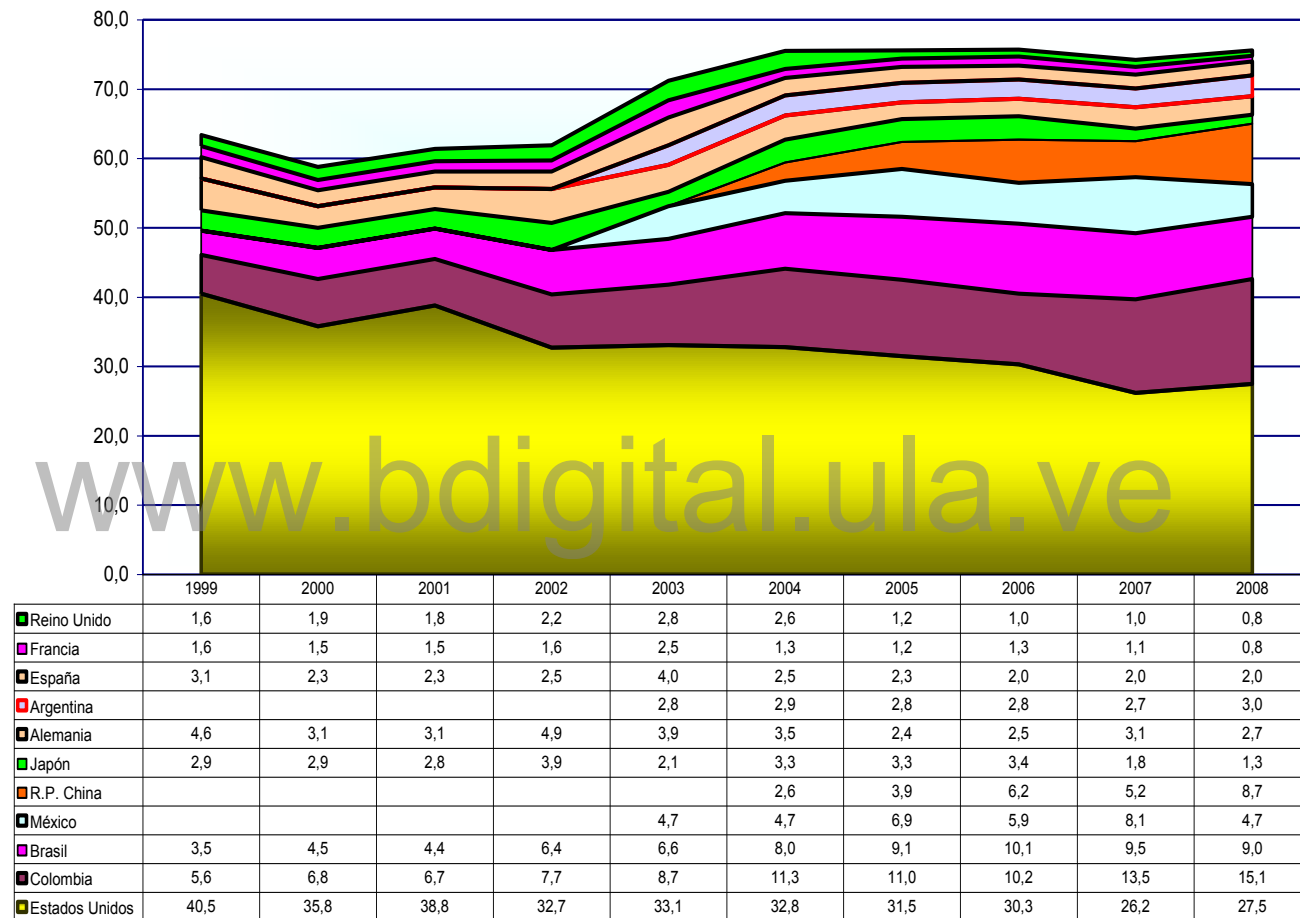


Fuente: Banco Central de Venezuela

Estados Unidos es durante todo el periodo de análisis (1999-2008), el principal país de destino de las exportaciones FOB venezolanas, siendo éstas del 32,1% en promedio simple. Por su parte, Colombia ocupa el segundo lugar con el 15,6% (promedio simple), México tuvo una participación de 6,3% (aunque redujo su participación en 2008), Ecuador 3,6%, Brasil 2,6% e Italia con 2,3%. Destaca el incremento de la participación de la República Popular China y Brasil a partir de 2003, siendo en promedio en este periodo de 3,5%. Esto, producto del acercamiento comercial de Venezuela y a la firma de nuevos acuerdos realizados por ambos países en los últimos años.

www.bdigital.ula.ve

Gráfico IV.4
Venezuela: Importaciones FOB (Millones de US\$): Principales países de procedencia 1999-2008



Fuente: Banco Central de Venezuela

El principal país de origen de las importaciones venezolanas es Estados Unidos con un promedio en los diez años de 33%; seguido por Colombia con 10%, Brasil 7%, México 6%; Japón, Alemania, Argentina y España con 3%; Reino Unido 2% y Francia 1%. Destacan China y Brasil como proveedor de Venezuela, a partir de 2004.

2. POLÍTICA COMERCIAL AGRÍCOLA VENEZOLANA, 1999-2009

De acuerdo con el “Programa Económico de Transición 1999-2000”, el diseño de estrategias y políticas agrícolas se fundamentaron en el rescate y relanzamiento de la base productiva del país, en el marco de un conjunto de estrategias que permitirían adecuar el país a la realidad existente de los mercados globalizados para enfrentar con éxito los retos y desafíos del nuevo milenio, prevaleciendo el interés nacional como marco de actuación (Ministerio de Planificación y Desarrollo, 2000).

Durante el período del programa económico de transición, se esperaba lograr el incremento paulatino del PIB agrícola para los próximos dos años, estimular el incremento de la productividad de las cadenas agrícolas, adecuar la investigación y la transferencia tecnológico, impulsar el desarrollo de nuevas áreas de producción a través de los rubros líderes en espacios geográficos definidos (Eje Orinoco-Apure), fortalecer y ampliar los programas sociales y de apoyo a los medianos y pequeños productores para mejorar la efectividad y disponibilidad de alimentos en los sectores de pobreza extrema, armonizar la relación entre los distintos sectores que intervienen en el

proceso productivo y de comercialización, mejorar y fortalecer la infraestructura de apoyo y servicios a la producción, lograr una inserción de la agricultura en el contexto internacional adecuada a la realidad nacional y culminar adecuadamente la integración del sector agroalimentario venezolano a los acuerdos regionales (*op. cit.*, 2000).

En el marco de este nuevo proyecto de país, se presenta el Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007, que en materia de política comercial, específicamente, para Venezuela procuraba sentar las bases de un modelo productivo capaz de generar un crecimiento autosustentable, promover la diversificación productiva y lograr la competitividad internacional en un contexto de estabilidad macroeconómica, lo cual facilitaría una profunda y diversa reinserción en el comercio internacional globalizado (República Bolivariana de Venezuela. Ministerio de Planificación y Desarrollo, 2001).

Así mismo, se indicaba que la sustentabilidad del crecimiento económico y social exigía añadir, al motor del desarrollo que se concentraba en el producto petrolero, nuevas ramas de producción agrícola, industrial y de servicio, capaces de generar una firme corriente de exportación a los mercados globalizados. El objetivo general de este plan de desarrollo consistía en alcanzar un crecimiento económico sostenido (MPD, 2001).

Con relación a los objetivos específicos, éstos buscaban organizar un sistema integral de fomento a las exportaciones no petroleras, la integración

regional orientada a fortalecer la capacidad de competir en los mercados regionales e internacionales, mejorar y construir nuevas obras de infraestructura de apoyo a la actividad exportadora, desarrollar políticas proactivas para elevar la productividad, la competitividad y la innovación, mejorar y garantizar la existencia de mecanismos y fuentes de financiamiento a la actividad exportadora (corto, mediano y largo plazo), desarrollar zonas francas de exportación y puertos libres con régimen fiscal especial, difundir información sobre la capacidad de producción del sector para identificar oportunidades con la gran industria y la exportación y políticas de promoción de las exportaciones (MPD, 2001).

En este sentido el Artículo 305 de la Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela señala que:

El Estado promoverá la agricultura sustentable como base estratégica del desarrollo rural integral, y en consecuencia garantiza la seguridad alimentaria de la población (...) La producción de alimentos es de interés nacional y fundamental al desarrollo económico y social de la Nación. A tales fines, el Estado dictará las medidas de orden financiera, comercial, transferencia tecnológica, tenencia de la tierra, infraestructura, capacitación de mano de obra y otras que fueran necesarias para alcanzar niveles estratégicos de autoabastecimiento. Además promoverá las acciones en el marco de la economía nacional e internacional para compensar las desventajas propias de la actividad agrícola.

Todo esto sirvió de base jurídica para que en 2005 se aprobara la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario, que fue publicada en Gaceta Oficial

Extraordinaria N° 5.771 de fecha 18 de mayo de ese mismo año, la cual señala en su artículo 1°:

La presente Ley tiene por objeto establecer las bases del desarrollo rural integral y sustentable; entendido este como el medio fundamental para el desarrollo humano y crecimiento económico del sector agrario dentro de una justa distribución de la riqueza y una planificación estratégica, democrática y participativa, eliminando el latifundio como sistema contrario a la justicia, al interés general y a la paz social en el campo, asegurando la biodiversidad, la seguridad agroalimentaria y la vigencia efectiva de los derechos de protección ambiental y agroalimentario de la presente y futuras generaciones (República Bolivariana de Venezuela, 2005a [RBV, 2005a]).

A través de esta ley se crea el Instituto Nacional de Tierras, para la administración, redistribución y la regularización de las tierras. También se crea la Corporación Venezolana Agraria, para desarrollar, coordinar y supervisar las actividades empresariales del Estado para el desarrollo del sector agrario.

Así mismo, el 06 de enero de 2005 se promulga el Decreto N° 3.404 sobre la reorganización de la tenencia y uso de las tierras con vocación agrícola. Este decreto, “tiene por objeto consolidar el proceso de reorganización de la tenencia y uso de las tierras con vocación agrícola, para eliminar de forma progresiva el latifundio en las zonas rurales del país (...); mediante la planificación plurisectorial con las Administraciones Nacional, Estatal y Municipal, así como coadyuvar en la aplicación de las políticas que se dicten en esta materia” (artículo 1°) (RBV, 2005b).

También se dicta el Reglamento parcial del decreto con fuerza de Ley de tierras y desarrollo agrario para la determinación de la vocación de uso de la tierra rural, el 09 de febrero de ese mismo año a través del Decreto N° 3.463, el cual contempla en su artículo 1º, “(...) *que tiene por objeto establecer las normas para la clasificación de la tierra rural en clases y subclases para su uso, según su mayor vocación de uso, señalando los rubros agrícolas (vegetales, acuícolas, pecuarios y forestales) a ser producido en las Unidades de Producción Agrícolas (fundos, fincas, parcelas, conucos)*” (RBV, 2005c).

Similarmente, mediante Resolución del Ministerio de Agricultura y Tierras N° 078 de fecha 26 de mayo de 2006, publicada en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.445, se crea la guía única de despacho para la movilización de animales, productos y subproductos de origen animal. Esto, como instrumento de uso nacional para la movilización. Así mismo, a través de esta resolución, la Comisión de Sanidad Agropecuaria, para asesorar, planificar y coadyuvar en la promoción de actividad de sanidad animal realizadas por el Ministerio de Agricultura y Tierras, a través del Servicios Autónomo de Sanidad Agropecuaria (SASA), así como el fomento de la producción, resguardo y diseño de políticas zoonosanitarias. Del mismo modo, se crean los Centros de Coordinación Estatal de Sanidad Agropecuaria y los Comités Municipales de Sanidad Agropecuaria.

Para Machado-Allison y Rivas (2004), a partir de 1999 se han hecho más intensas y contrarias las políticas en materia agrícola, con relación a muchos acuerdos regionales o a tendencias de otros países. Entre el año 2000 y el 2003 se inició un retorno a las políticas fuertemente proteccionistas e intervencionistas del pasado bajo la cobertura de un discurso que apela a las viejas ideas de desarrollo endógeno y autoabastecimiento alimentario.

En este contexto, las medidas más importantes de política comercial vinculadas con el sector agropecuario instrumentadas por Venezuela desde 1999 son las siguientes:

Régimen de cuotas arancelarias para el sorgo y el maíz

A finales de 1998, sólo el sorgo y el maíz amarillo estaban bajo el régimen de cuotas arancelarias (Reca, 2002; citado por Gutiérrez, 2002). Condición que continuó según Gaceta Oficial N° 36.695 de fecha 06/05/1999, donde se estableció el régimen de contingente arancelario para el maíz amarillo y el sorgo. El arancel aplicado a los productos sería el resultante del Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP) que no sea superior al tipo arancelario aplicado a la cuantía del contingente (20% para el maíz amarillo y 40% para el sorgo). El total del contingente a importar de maíz amarillo¹²

¹² La cantidad total del contingentamiento para el maíz amarillo es de 583.459 TM, pero en el período comprendido entre el 13/01/99 y el 31/03/99, se otorgaron licencias de importación para el maíz amarillo por la cantidad de 117.811 TM (Gaceta Oficial N° 36.620, de fecha 13/01/999. Resolución conjunta de los Ministerios de Hacienda, de Industria y Comercio, y de Agricultura y Cría).

corresponde a la cantidad de 465.648 TM y el del sorgo a 1.114.290 TM. Así mismo, se señala en el Artículo 5º que el 90% del contingente se distribuirá entre las empresas concurrentes con importaciones de los productos en los dos últimos años y la duración es de tres meses. Este régimen de cuota tuvo una prórroga primeramente hasta el 31 de diciembre de 1999, según resolución del Ministerio de Finanzas y el Ministerio de la Producción y el Comercio Números DM/Nº 284 y DM/Nº 628, respectivamente; posteriormente tuvo una prórroga hasta el 31/12/2000 según las Gacetas Oficiales Nº 36.917 y 37.147.

Aprobación y puesta en vigencia de la Ley General de Aduanas e inicio del proceso de automatización

Aprobación y puesta en vigencia de la Ley General de Aduanas (25 de mayo de 1999) e inicio del proceso de automatización de las aduanas. Desde marzo de 2001, Venezuela implementó el sistema de valoración de aduanas según los acuerdos suscritos ante la OMC, acorde con esto se establecieron los precios de referencia de mercancías importadas para evitar la subfacturación (Gutiérrez, 2005).

Aplicación del régimen de contingentes arancelarios (según OMC)

El contingente se administra mediante la emisión de licencias de importación por el Ministerio de Agricultura y Tierras desde el 17 de octubre de 2001 y la aplicación del régimen de contingentes arancelarios (según OMC) a quince (15) productos (agrícolas, entre los cuales se encuentran

caña de azúcar, leche en polvo y otros lácteos, aceites y grasas de origen vegetal) y setenta (70) sub-partidas arancelarias. (Gutiérrez, 2005).

Aplicación del SAFP

Esto, restringe el arancel total a cobrar (incluyendo el variable) a que no supere el arancel consolidado ante la OMC. Aquellas sub-partidas arancelarias incluidas en el SAFP y que están sujetas al régimen de contingentes arancelarios (*tariff-quota*), deben cobrar el arancel establecido para la cuota como máximo (máximo 40%) (Gutiérrez, 2005).

Impuesto al Valor Agregado

En mayo de 1999, se estableció el impuesto al valor agregado (IVA) con una tasa entre 8 y 16,5%, luego del 14% en 2005, con excepciones para algunos bienes (principalmente alimentos y libros). El IVA se aplica a las importaciones tomando como base el valor de los bienes en la aduana más los aranceles, servicios aduanales y otros cargos por concepto de medidas *antidumping* (si es el caso). Las importaciones hechas a través de los regímenes aduaneros especiales (puertos libres, zonas libres) lo pagan. Impuestos específicos y especiales son cargados a las bebidas alcohólicas y al tabaco, en las mismas condiciones que a los bienes nacionales (Gutiérrez, 2005).

Régimen del contingente arancelario

En Resolución conjunta de los Ministerios de Finanzas y de la Producción y el Comercio N° DM/N° 289 y 630, respectivamente, se establece régimen de contingente arancelario para el rubro caña de azúcar por una cantidad de 132.013 TM. El porcentaje del arancel aplicado en el marco de la cuantía del contingente es 40%. El contingente se realiza mediante licencias de importación, con vigencia de tres meses. Así mismo, la resolución señala que las solicitudes de licencia de importación serán canalizadas ante la Dirección General de Mercadeo Agrícola del Ministerio de la Producción y el Comercio (Gaceta Oficial N° 36.835, de fecha 23/11/99). Ampliación por un año del contingente arancelario de azúcar crudo, según Gaceta Oficial N° 37.574. En Gaceta Oficial N° 36.831 de fecha 17/11/1999, el Ministerio de Finanzas y el Ministerio de la Producción y el Comercio señalan los productos bajo el Régimen de Contingente Arancelario.

Medidas de salvaguardia

En Gaceta Oficial N° 5.372 Extraordinaria, Artículo 1º, el Presidente de la República dicta el Decreto con Rango y Fuerza de Ley sobre Medidas de Salvaguardia con el objetivo de *“...prevenir e impedir los efectos perjudiciales sobre la producción nacional, cuando [...] las importaciones de un bien han aumentado en cantidades y condiciones tales que causen o amenazan causar un perjuicio grave a la producción nacional...”*

Trámite de licencia

En Gaceta Oficial N° 37.082 de fecha 21/11/2000, se dan a conocer los procedimientos para el trámite de licencias. Asimismo, la Gaceta Oficial de fecha N° 37.629, de 11/02/2003, señala que el 90% del contingente se otorga a empresas que hayan realizado importaciones durante los últimos dos años y el 10% restante a las que incursionen por primera vez. También a las importaciones incluidas en el contingente se les aplicará el Sistema Andino de Franjas de Precios.

Modificación de Arancel de Aduana

Modificación del Arancel de Aduana según Decreto 289 del 20/12/1995, publicado en Gaceta Oficial N° 37.549 del 15/10/2002.

Certificado de origen

Mediante resolución que se exige a los importadores de productos similares, el certificado de origen de aquellos bienes que según las condiciones establecidas en la Decisión de la Comisión Antidumping y sobre Subsidio, hayan sido sometidos a derechos antidumping o compensatorios (Gaceta N° 37.559, de fecha 30/10/02).

Exoneración total de aranceles

Mediante resolución conjunta de los ministerios de Producción y Comercio (MPC) y el MAT (Gaceta Oficial 327.290; 37.619; 37.867) se concedió la exoneración total de los aranceles a las importaciones de bienes considerados de primera necesidad o de consumo masivo como leche en polvo y fluida, leguminosas, cereales, aceites y grasas de origen vegetal, sardinas, atún, azúcar refinada, pastas alimenticias, compotas, salsa de tomate, cerveza, crema dental, desodorantes, jabones, papel y cartón para envases y otros. En total 51 sub-partidas arancelarias.

En este mismo año también se exigió el aval del Ministerio de Agricultura y Tierras (MAT) para poder realizar exportaciones agrícolas.

Obligatoriedad de vender las divisas

A partir de febrero 2003, se estableció a los exportadores la obligatoriedad de vender las divisas obtenidas por concepto de exportaciones al tipo de cambio oficial. Durante el Paro Cívico, el Gobierno concedió la exoneración total de impuestos aduaneros a los productos de la canasta básica (Gaceta Oficial N° 37.625; 05/02/2003).

Similarmente, se exoneraron totalmente los impuestos a la importación del producto: azúcar de caña en bruto sin adición de aromatizantes ni colorantes (Gaceta Oficial N° 37.629, Resolución N° 1.280 del Ministerio de Finanzas).

También, se agrega a la resolución establecida para tramitar licencias de importación los permisos fito y zoosanitarios (Gaceta Oficial N° 37.631).

Se exonera del pago de los impuestos de importación y la tasa de régimen aduanero a los bienes que integran el Plan Excepcional de Desarrollo Económico y Social, así como otros productos de la cesta básica (Gaceta Oficial N° 37.731) y se continúa con la exoneración del impuesto de aduanas parcial o total a los bienes de consumo masivo (Gaceta N° 38.114).

Establecimiento del nuevo arancel de aduanas

En agosto de 2005 entró en vigencia el nuevo Arancel de Aduanas de Venezuela, el cual adopta la nomenclatura arancelaria común de la CAN, aumenta de 10 a 15 el número de regímenes legales aplicables a la importación y exportación de mercancías, las mercancías sujetas a estándares técnicos (normas COVENIN) y garantiza el tratamiento preferencial para las mercancías provenientes de países con los cuales Venezuela ha suscrito acuerdos de comercio preferencial.

Contingente arancelario

Contingente arancelario (Gaceta Oficial N° 38.183) para los productos leche, quesos, sorgo, maíz amarillo, aceites, soya y otros.

Según las Gacetas Oficiales N° 38573 y 38873, se establece el contingente para el azúcar de caña por una cuantía de 132.013 TM, con tipo arancelario de 40%.

Otras medidas

Se deroga la resolución DM/N° 265 de fecha 13/10/05, y en consecuencia se levanta la prohibición de importación de productos de origen avícola procedentes de Colombia (Gaceta Oficial N° 38.488).

Se establecen medidas temporales para la flexibilización de los trámites para la producción, importación y mercadeo de productos, subproductos e insumos requeridos para la producción de alimentos (Gaceta N° 38.853).

Resolución conjunta del Ministerio del Poder Popular para las Finanzas, para la Alimentación y para la Agricultura y Tierras, mediante la cual se exige además de la declaración de aduanas el Certificado de Demanda Interna Satisfecha (emitido por el Ministerio del Poder Popular para la Alimentación) para los siguientes productos: animales vivos, de la especie bovina, porcina, ovina, avícola, pescados, leche, queso, huevos, hortalizas, frutas entre otros (Gaceta Oficial N° 38.902).

También, en el contexto de la política comercial se implementaron instrumentos para la promoción de exportaciones como:

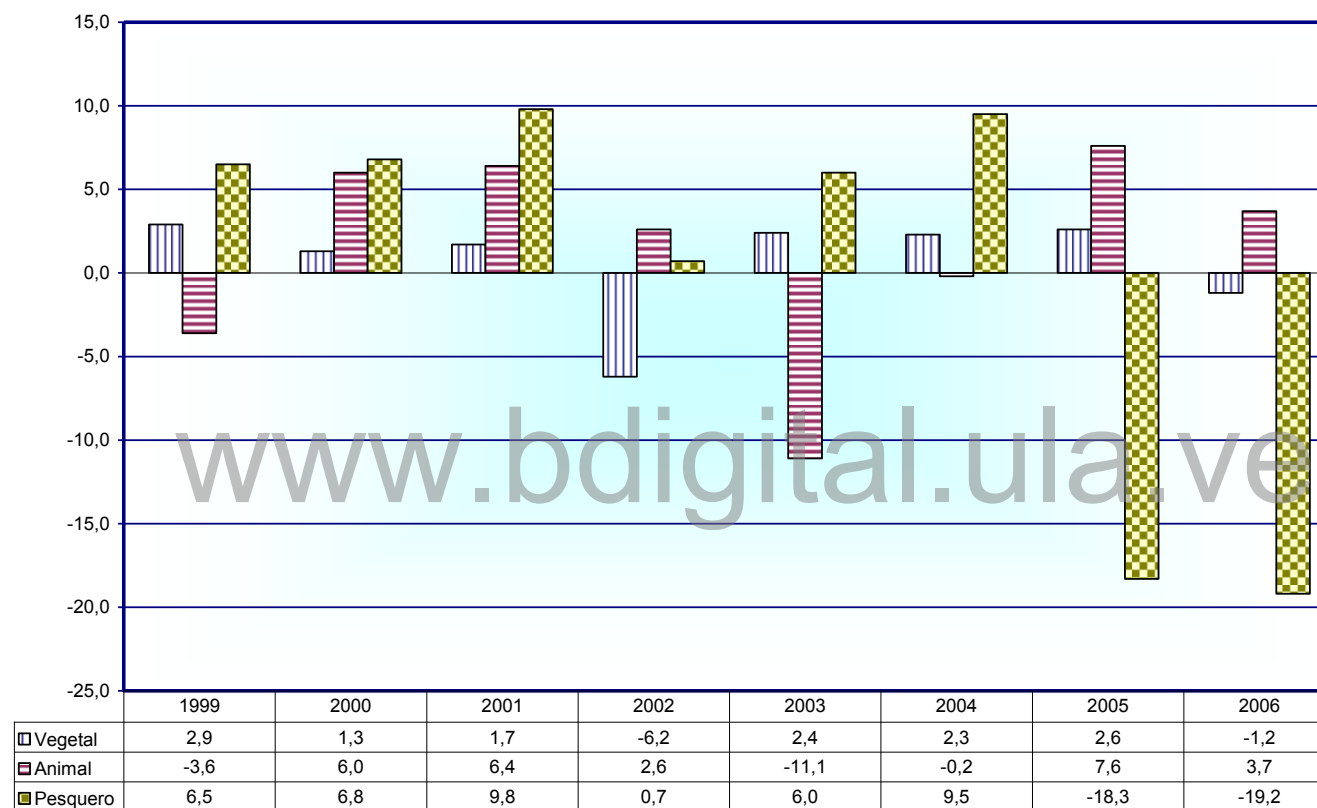
- Créditos fiscales (subsidio) del 10% para los bienes agrícolas no procesados.
- Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (ATPA) y para perfeccionamiento pasivo, mediante el cual se autoriza la importación de materias primas, insumos, partes y piezas con suspensión del pago de aranceles y tasas por servicio de aduanas, al ser utilizados como materias primas para la exportación;
- Devolución de impuestos de importación de insumos (*draw back*) utilizados para la exportación mediante certificados de reintegro tributario; d) devolución del impuesto al valor agregado (IVA) pagado por insumos;
- Régimen de Zonas francas mediante el cual las empresas exportadoras operando en el territorio de la zona franca no pagarán aranceles de importación, impuestos internos (impuestos sobre la renta), IVA, ni servicios aduanales.
- Financiamiento y programas conexos de ruedas de negocios y promoción de exportaciones organizados por el Banco de Comercio Exterior (BANCOEX) y otros organismos públicos.

Similarmente, Machado-Allison y Rivas (2004), señalan que por ejemplo el incremento en la competitividad de un buen número de productos agrícolas en Venezuela (1998-2002) fue limitado por la tasa de cambio; los errores en la política comercial internacional; la profunda desconfianza hacia la gestión política y económica del gobierno de turno y la excesiva injerencia

del gobierno en los negocios agrícolas. Cuando la tasa de cambio fue modificada y favoreció a los productores nacionales, la reducción de la capacidad de compra de los venezolanos, el elevado nivel de desempleo, un clima de enorme incertidumbre, así como el control de cambio y de precios, tuvieron impacto negativo sobre productores, agroindustria y distribuidores finales.

De acuerdo con el gráfico IV.5, el valor de la producción fue, en promedio simple de los ocho años, para el sub-sector vegetal de 0,73%; animal 1,43% y pesquero 0,23%. Y en promedio anual para 1999 el valor fue de 1,93%; 4,7% para 2000; 5,96% para 2001; -0,96% para 2002; -0,9% para 2003; 3,86% para 2004; -2,8% para 2005 y -5,56% para 2006. El sub-sector que afectó en mayor medida el comportamiento de estos valores fue el pesquero que representó la mayor caída durante todo este lapso, con relación a los otros sectores; ya que se redujo en -18,3% puntos en 2004 y -19,2% en 2006.

Gráfico IV.5
Venezuela: Valor de la producción por Sub-sector 1999-2006
(Tasa de crecimiento)



Fuente: Fedeaagro

Entre 1999 y 2006, según datos suministrados por la Confederación Nacional de Asociaciones de Productores Agropecuarios (Fedeagro), el rubro que presentó la mayor tasa de crecimiento fue fluviales, quien en promedio ascendió 10,2% durante este periodo, debido principalmente a la mejora de su tasa en 2005 (33,1%) y 2006 (38,0%), que hizo que se ubicara muy por encima de la media del resto de rubros registrados en el cuadro IV.5. A este sector, le siguió marítimos con 5,1%, animal (4,2%) y cereales (3,4%). Por su parte, el producto que decreció, en promedio, de forma importante fue granos leguminosos con -4,3%; quien además registro una significativa caída en 2006 (48,6%).

www.bdigital.ula.ve

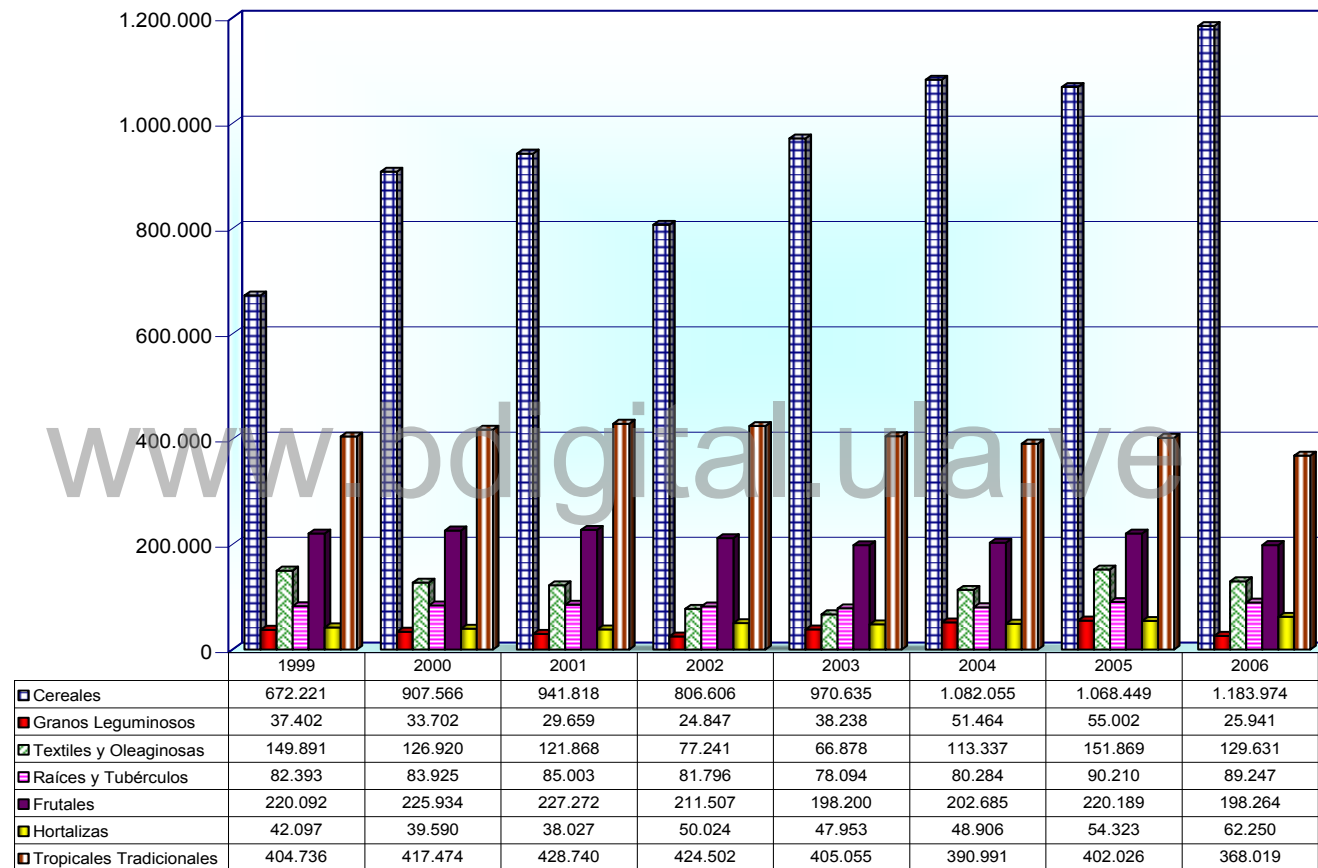
Cuadro IV.5
Valor de la producción por grupo de rubros 1999-2006
(Tasa de crecimiento)

Años/Rubro	Cereales	Granos Leguminosos	Textiles y Oleaginosas	Raíces y Tubérculos	Frutales	Hortalizas	Tropicales Tradicionales	Animal	Marítimos	Fluviales	Total
1999	6,6	-13,8	-1,7	8,7	-1,1	-0,2	6,1	-3,7	5,2	6,9	-0,4
2000	-7,0	-8,6	1,2	11,3	1,8	2,1	7,0	6,0	8,4	-15,5	4,1
2001	6,7	-14,3	-7,8	2,4	-3,9	3,6	5,6	6,4	16,2	3,9	4,3
2002	-14,1	-18,9	1,8	-9,7	2,1	1,3	-8,7	2,6	-8,6	-0,5	-1,5
2003	8,8	19,0	-1,5	-13,6	8,2	-12,7	3,2	11,1	0,0	8,7	-2,2
2004	18,7	48,6	11,9	-0,5	-0,4	-2,6	-1,0	-0,2	9,5	7,3	1,9
2005	-4,2	2,7	17,2	22,6	5,5	13,8	0,5	7,6	-17,6	33,1	3,3
2006	11,9	-48,7	-8,7	4,3	-17,6	5,2	-2,0	3,7	27,6	38,0	0,2

Fuente: Fedeagro.

De acuerdo con el gráfico IV.6, el rubro que presentó mayor extensión de superficie cosechada fue cereales con 954.166 hectáreas (en promedio), seguido por tropicales tradicionales 405.193; frutales (213.018 hectáreas); textiles y oleaginosas (117.204); raíces y tubérculos (83.869); hortalizas (47.896) y granos leguminosos (37.032).

Gráfico IV.6
Superficie cosechada por grupo de rubros 1999-2006
(Hectáreas)



Fuente: Fedeaagro.

Después de 2007 y en el marco del Proyecto Nacional Simón Bolívar Primer Plan Socialista 2007-2013, se contempla que en materia agrícola, la base de la garantía de la seguridad alimentaria está orientada hacia el desarrollo rural. Sin embargo, la visión de la agricultura no se restringe a lo alimentario, sino que incluye los cuatro subsectores: Vegetal, Animal, Forestal y Pesquero. Es decir, esta actividad está llamada a cumplir un importante papel en la ocupación del territorio, la redistribución del ingreso y el aporte de otras materias primas a la industria (MPD, 2007).

En este Plan, se establece que la soberanía alimentaria implica el dominio por parte del país de la capacidad de producción y distribución de un conjunto significativo de los alimentos básicos que aportan una elevada proporción de los requerimientos nutricionales de la población. Para el desarrollo de la capacidad interna de producción de alimentos aprovechando las capacidades propias del país, el Estado prevé la elevación sustancial de la inversión productiva en la agricultura y particularmente en materia de riego, saneamiento de tierras y vialidad rural (MPD, 2007).

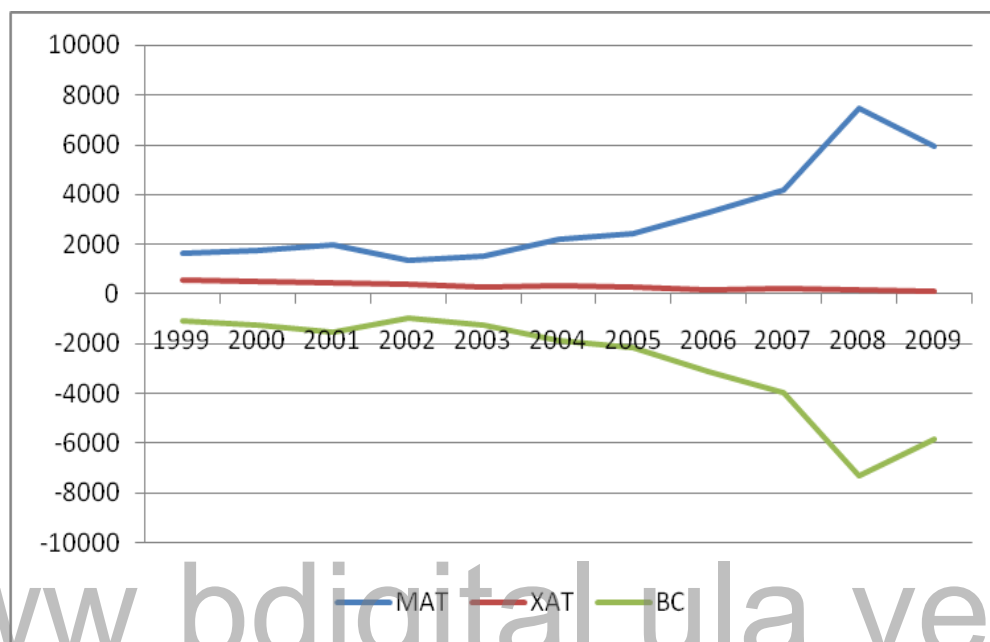
Para compensar las desventajas propias de la actividad agrícola; tales como: la rigidez de la oferta agrícola, la estructura agroindustrial concentrada como demandante de materias primas y proveedora de bienes de consumo intermedio y final, los subsidios a la producción que utilizan los principales países exportadores y el sesgo importador que se introduce por la

abundancia relativa de divisas del país; se tomarán acciones en el ámbito nacional y en las relaciones internacionales (MPD, 2007).

En función del modelo de desarrollo “Socialista del Siglo XXI”, se espera incrementar la participación de los productores y concertar la acción del Estado para la agricultura, focalizar la acción sectorial del Estado, establecer espacios de concertación, consolidar la revolución agraria y eliminar el latifundio, culminar el catastro de tierras, expropiar y rescatar tierras ociosas o sin propiedad fundamentada, incorporar tierras a la producción y orientar su uso; aplicar el impuesto predial, mejorar y ampliar el marco de acción, los servicios y la dotación para la producción agrícola (MPD, 2007).

Así mismo, financiar en condiciones preferenciales la inversión y la producción; promover un intercambio comercial acorde con el desarrollo agrícola endógeno; capacitar y apoyar a los productores para la agricultura sustentable y el desarrollo endógeno; dotar de maquinarias, insumos y servicios para la producción; mejorar los servicios de sanidad agropecuaria y de los alimentos; rescatar y ampliar la infraestructura para el medio rural y la producción; incrementar la producción nacional de ciencia, tecnología e innovación hacia necesidades y potencialidades del país; fomentar la investigación y desarrollo para la soberanía alimentaria (MPD, 2007).

Cuadro IV.7
Venezuela: Importaciones, Exportaciones y
Balanza Comercial Agroalimentaria 1999-2009 (Millones de US\$)



Fuente: INE

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística (INE), las exportaciones venezolanas agroalimentaria desde 1999 hasta 2009 han sido en millones de dólares de Estados Unidos, las siguientes: 1.627, 1748, 1958, 1351, 1502, 2195, 2445, 3290, 4187, 7477 y 5933, respectivamente. Es decir, durante este periodo las importaciones han crecido en un 15,46% en promedio interanual, principalmente después de 2003 cuando se han intensificado.

Por su parte las exportaciones de este sector han sido de: 537MM de US\$, 466 MM de US\$, 438MM de US\$, 379MM de US\$, 267MM de US\$, 294MM de US\$, 272MM de US\$, 155MM de US\$, 192MM de US\$, 164MM

de US\$ y 90MM de US\$ respectivamente para cada año de estudio. En promedio interanual han decrecido -18%, fundamentalmente después de 2007 cuando han profundizado su caída.

Con relación a la balanza comercial agroalimentaria, la misma ha sido negativa durante todo el lapso de análisis y se observa que en promedio interanual decreció un 20,51%. En este sentido, los resultados son concluyentes al indicar que la misma, a partir de de 2003 se ha hecho más decreciente y ya en 2009, se ubicaba en -5843, muy por debajo de la obtenida en 1999 cuando fue de -1090.

En el cuadro siguiente, se puede visualizar que de los catorce capítulos analizados, los que presentaron un promedio interanual positivo fueron: gomas y resinas (2,84%), cacao y sus preparaciones (11,44%) y bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre (1,78%). Sin embargo, los que tuvieron una reducción significativa durante este periodo fueron: residuos y desperdicios de las industrias alimentarias (-42,03%), productos de molinería (-38,43%) y grasas y aceites vegetales (-38,43%).

Cuadro IV.6
Valor de las exportaciones agroalimentarias por capítulo
(Miles de US\$) 1999-2008

Capítulo/Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Animales vivos	996	656	758	1.001	1.314	950	1.326	224	721	972
Carne y despojos comestibles	302	262	197	474	345	241	718	48	182	293
pescados y crustáceos, moluscos	123.721	148.434	130.466	102.644	61.039	77.722	60.658	25.029	33.007	27.662
Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural	2.152	1.772	2.151	1.126	1.433	877	1.774	732	116	511
Los demás productos de origen animal	1.152	1.472	1.351	1.026	796	244	98	67	234	270
Plantas vivas y productos de la floricultura	1.065	1.268	635	455	420	397	287	204	206	109
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	4.039	2.885	2.184	2.219	1.662	2.911	2.370	1.096	1.337	1.116
Frutos comestibles	40.288	24.199	18.454	16.727	10.362	16.178	10.910	4.639	4.854	3.009
Café, té, yerba, mate y especias	49.282	3.783	237	12.795	12.291	9.125	308	33	4.541	8.359
Cereales	29.627	20.259	14.227	8.588	2.247	3.582	4.797	8.176	8.569	
Productos de molinería	9.941	10.742	7.986	5.444	4.630	3.006	5.851	2.852	2.418	126
Semillas y frutos oleaginosos	41.180	45.461	37.755	20.222	4.578	18.041	17.086	10.285	5.924	3.624
Gomas, resinas y demás jugos y extratos vegetales	1.607	1.759	2.808	2.205	1.644	2.643	2.604	1.148	2.122	2.068
Materias trenzables	69	66	26	80	189	37	6	23	18	
Grasas y aceites animales o vegetales	12.277	5.765	12.016	9.407	5.499	907	3.481	2.630	829	156
Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos	10.592	5.345	8.334	6.996	5.582	9.302	10.481	997	31	393
Azúcares y artículos de confitería	5.316	3.467	2.963	3.001	3.291	2.355	2.632	1.789	2.514	475
Cacao y sus preparaciones	11.891	9.963	7.010	9.968	12.539	23.425	19.377	4.419	27.014	31.516
Preparaciones a base de cereales	30.851	28.808	26.391	22.699	15.394	30.905	41.424	41.751	30.004	16.229
Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos	9.281	36.167	14.667	12.316	9.917	9.788	10.501	3.809	12.083	8.175
Preparaciones alimenticias diversas	22.089	17.692	22.332	13.953	14.824	12.239	13.562	7.417	10.389	7.882
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	37.450	36.799	49.310	58.451	56.626	39.261	36.187	20.116	32.210	43.929
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	13.927	16.752	25.897	29.954	11.249	3.429	1.176	638	453	103
Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	78.334	42.592	48.339	36.836	29.481	26.524	24.655	16.784	12.228	6.580

Fuente: Fedeaagro.

Por su parte, las importaciones agroalimentarias por capítulos que se incrementaron en mayor medida durante este periodo, en promedio interanual, destacan: carne (72,75%), animales vivos (55,80%) y los demás productos de origen animal (48,55%).

Cuadro IV.7
Valor de las importaciones agroalimentarias por capítulo
(Miles de US\$) 1999-2008

Capítulo/Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Animales vivos	8.125	10.075	14.785	8.334	5.620	146.648	179.307	201.956	248.771	439.506
Carne y despojos comestibles	8.877	10.361	13.512	8.523	9.944	65.868	81.084	137.079	455.857	1.216.003
pescados y crustáceos, moluscos	15.388	17.913	29.400	18.172	10.175	19.355	25.228	33.217	86.425	180.004
Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural	135.943	186.392	210.578	130.422	152.516	174.788	196.222	311.038	313.621	1.000.363
Los demás productos de origen animal	1.377	1.477	2.051	840	503	2.083	1.895	31.565	78.463	48.512
Plantas vivas y productos de la floricultura	1.527	2.172	2.420	980	389	491	896	1.156	1.180	1.547
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	82.263	87.677	72.046	55.457	56.296	69.292	66.196	89.679	126.421	128.952
Frutos comestibles	67.038	80.174	78.896	27.770	19.692	35.303	67.422	91.843	122.206	240.701
Café, té, yerba, mate y especias	5.707	6.678	6.512	3.742	2.769	5.582	5.451	7.268	11.091	15.384
Cereales	295.368	329.527	310.663	204.256	314.077	341.525	319.436	410.325	552.456	1.128.079
Productos de molinería	92.568	70.303	79.668	66.208	85.505	98.894	110.469	110.572	143.108	229.489
Semillas y frutos oleaginosos	31.240	62.112	60.250	40.597	13.624	24.306	112.985	49.290	46.411	64.639
Gomas, resinas y demás jugos y extratos vegetales	11.909	16.100	16.897	13.355	13.486	18.082	21.660	30.359	23.030	22.237
Materias trenzables	907	820	1.366	615	523	805	2.184	1.652	2.772	2.468
Grasas y aceites animales o vegetales	192.106	176.064	139.416	176.099	258.862	330.768	245.558	388.141	442.558	639.844
Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos	81.385	23.747	26.391	11.888	4.613	39.143	53.850	105.045	102.045	188.138
Azúcares y artículos de confitería	104.318	84.963	140.395	90.579	72.870	117.601	112.305	133.857	216.423	224.921
Cacao y sus preparaciones	22.658	20.652	26.724	16.585	14.218	31.279	42.024	57.636	63.930	62.507
Preparaciones a base de cereales	34.063	48.986	79.820	50.639	35.810	44.821	85.053	158.426	144.868	332.608
Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos	66.721	65.955	77.221	46.775	36.577	60.101	72.527	104.093	132.365	207.603
Preparaciones alimenticias diversas	87.404	75.636	128.505	118.516	104.498	142.271	215.045	265.360	255.283	271.477
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	118.729	172.746	216.256	96.774	107.281	149.648	172.349	235.572	270.051	206.317
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	147.993	185.251	214.987	153.680	172.212	262.734	246.234	317.348	332.178	604.977
Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	13.149	11.834	8.896	9.679	10.136	13.091	9.264	17.079	15.539	20.873

Fuente: Fedeaagro.

Con relación al desempeño de la política económica agrícola se observa que la premisa del Gobierno bolivariano era impulsar el desarrollo endógeno de la nación y alcanzar la soberanía agroalimentaria; sin embargo, lejos de materializarse este objetivo se evidencia poco desarrollo del sector. A pesar de los esfuerzos que ha hecho el Ejecutivo para incentivar al sector

durante los últimos años, la producción agrícola se encuentra estancada (Diario El Universal, 26/11/2009).

De acuerdo con el informe del Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (Conapri, 2006), el Gobierno Nacional se ha constituido en el principal importador de alimentos del país, a través de la Corporación de Alimentos y Servicios Agrícolas (CASA), liderando las importaciones y compitiendo con enormes ventajas con la red comercial, garantizando la distribución a través de los Mercados de Alimentos (Mercal, C.A.) y subsidiando el costo de la importación. Esto con la intención de garantizar parte de la producción, financiada a través del Fondo de Desarrollo Agropecuario, Pesquero, Forestal y Afines (Fondafa)¹³. Lo que le ha permitido importar directamente y distribuir alimentos a través de la red de mercados populares vendiendo por debajo de los precios regulados.

Así mismo, señala este informe, que el Gobierno interviene de manera directa en la formación de los precios internos y actúa en competencia con los agricultores actuando como importador y distribuidor de alimentos. Además de ello, ha desplegado un programa de “Crecimiento Endógeno”, en aras de desarrollar productos de consumo alimenticio específicos que necesitan atención, dándoles subsidios y aportes especiales para su producción.

¹³ Es un instituto autónomo, adscrito al Ministerio de Producción y el Comercio, dirigido a servir de apoyo financiero para la ejecución de los programas de desarrollo económico y social, dictados por el Ejecutivo Nacional en el ámbito agropecuario.

En Venezuela, a pesar de que el gobierno ha buscado el desarrollo del sector para abastecer el consumo interno, aun se es altamente dependiente de las importaciones de insumos agrícolas. De acuerdo con la información del ex Ministro de Agricultura en 2004, Arnoldo Márquez, se batió, por lejos, el récord de importación de alimentos en el país (se importaron alrededor de 2.500 millones de dólares vs. un promedio histórico de 1.500 millones anuales (Conapri, 2006).

De hecho, este sector tiene poco peso en la economía nacional. En el tercer trimestre del año 2000, cuando recién empezaban las estrategias de impulso del Gobierno a esta actividad, el sector aportaba 5,4% del Producto Interno Bruto. Al cierre del tercer trimestre de 2009, tras nueve años de aplicación de las políticas oficiales al área, la categoría aportaba 5,7% del PIB (Diario El Universal, 26/11/2009).

De acuerdo con el informe económico del Banco Central de Venezuela (2008), entre 2004 y 2008 el PIB agrícola privado ha crecido apenas 3,7%. Detalla que en 2004 tuvo un alza de 4,2%; un pico de 10,1% en 2005; una contracción de 0,9% en 2006, y un leve repunte de 1,9% y 3,1% en los dos años siguientes, respectivamente.

Similarmente, este informe señala que el sector agrícola privado tuvo en promedio un “crecimiento moderado, caracterizado por un significativo crecimiento en 2005, que estuvo seguido por una ligera contracción y una

variación promedio en los últimos dos años, que fue inferior al resto de las actividades económicas a excepción de la petrolera y la minera”.

Las cifras del PIB correspondientes al tercer trimestre de 2009 reseñan que la agricultura privada, que está agrupada en la misma categoría con los restaurantes y hoteles privados y actividades diversas públicas, apenas ha crecido 0,1%, el peor índice de los últimos nueve años, lo que indicaría que prácticamente este sector ha entrado en recesión (Diario El Universal, 26/11/2009).

El estancamiento que registra el aparato agrícola nacional entre 2004 y 2008 coincide con la etapa de “la guerra contra el latifundio” y las políticas de “rescate de tierras” que ha emprendido el Gobierno en las unidades de producción privados. Más de 2.150.000 hectáreas que se encontraban productivas, como aseguran productores y ganaderos, y que aportaban una importante cantidad de alimentos al mercado nacional pasaron de manos de productores privados al Estado. A esto se suman los controles de precios y la alta inflación que, aunados a la amenaza a la propiedad privada así como a la inseguridad jurídica, han desestimulado al sector productivo (Diario El Universal, 26/11/2009).

El informe económico del BCV (2008) también reseña que la producción de alimentos elaborados mostró una desaceleración entre 2006 y 2008, al igual que lo evidenció el índice de volumen de producción de la

industria manufacturera privada, correspondiente a la categoría de alimentos, bebidas y tabacos.

En el año 2008, las importaciones de estos rubros tuvieron una expansión de 78,9%. Además, estas compras foráneas en términos reales se duplicaron desde 2004, “lo que permite contrastar que cada vez más se adquirieron estos bienes para satisfacer la demanda local”, que tuvo un boom desde ese año (Diario El Universal, 26/11/2009).

Parte del crecimiento de las importaciones vino acompañado por el alza de precios en el mercado internacional, sin embargo y a pesar de esa situación, las importaciones subieron 37,8% en 2008 (en términos constantes) (Diario El Universal, 26/11/2009).

3. COMERCIO BILATERAL VENEZUELA-COLOMBIA 1999-2009

Venezuela es junto con Brasil y Bolivia el país de América Latina que tiene mayor número de vecinos fronterizos, lo cual crea una diversidad de relaciones específicas. Sin embargo, la de mayor magnitud en cuanto a su longitud, población y dinámica, es la que existe con Colombia ya que son diversos los lazos que unen a estos dos países, históricos, culturales y económicos (Bello Rodríguez, 2007).

Además, Colombia y Venezuela comparten una frontera, que tiene una línea limítrofe de 2.216 kilómetros de extensión; en la que se reconocen tres grandes sectores: El de la península de la Guajira, el de Norte de

Santander (Colombia) – Táchira (Venezuela) y el sector de los Llanos Orientales. No obstante, el sector fronterizo de mayor interés e importancia es el que comprende administrativamente al departamento Norte de Santander, en Colombia, y al estado Táchira, en Venezuela, donde tiene lugar uno de los procesos de integración fronteriza más intensos reconocibles a escala de todo el subcontinente sudamericano, promovido y estimulado desde las metrópolis regionales, Cúcuta (Colombia) y San Cristóbal (Venezuela) (Bello Rodríguez, 2007).

En este sentido resulta importante conocer que aunque el término frontera resulta muy abstracto, debe ser considerado más allá de la perspectiva de la geopolítica; ya que son espacios flexibles, fluctuantes y cambiantes (Lugo Marmignon, 2007).

La función de la frontera es potencialmente integradora, si bien en diversos grados y variantes, tiene un movimiento o tropismo centrífugo en relación a los centros nacionales de cada Estado. Su efecto se extiende horizontalmente a ambos lados del límite y tiende a crear un modo de vida en común, con elementos de ambos lados, distintos a los respectivos centros. Su estabilidad es relativa debido a factores coyunturales (Nweihed, 1992).

Para la CAN (2005), lo más destacable en materia demográfica de la población fronteriza entre Venezuela y Colombia, es que se trata de una población predominantemente joven y urbana. Además, tiene una alta

movilidad geográfica, particularmente en los municipios limítrofes, Cúcuta y Villa del Rosario en Colombia y Ureña y San Antonio en Venezuela.

Ahora bien, desde el comienzo de la historia de la fijación de límites entre Colombia y Venezuela se evidencian diferentes interpretaciones que impiden una versión exacta de los acontecimientos en materia de límites. La problemática limítrofe traspasa la simple disputa territorial ocasionando un largo proceso de siglo y medio de sucesivos acuerdos, tratados y negociaciones que en ocasiones han conllevado hasta la suspensión de los mismos con el agravante de amenaza e inminentes conflictos que datan desde las controversias territoriales luego de 1830, a raíz del desmembramiento de la Gran Colombia, con la propuesta de Venezuela del “*uti possidetis iuris*”, acogido por Colombia; de allí parten diferentes tratados, laudos y negociaciones suscritos entre ambas naciones.

Para Briceño Monzón (2006: 120), *“la integración debe entonces ser vista como una solución común a problemas comunes que nacen de la relación entre esas razones neoeconómicas y socioculturales que la facilitan. Somos una región con infinidad de rasgos comunes como para desperdiciar las ventajas del camino integracionista”*.

Así mismo, este autor, considera que la integración trae consigo enormes beneficios: un mejor empleo de los factores de producción, en virtud de la especialización y de las economías de escala; la ampliación de los mercados y que podría permitir la producción en masa; aumento en el

bienestar de los diferentes sectores de la sociedad, elevando su calidad de vida y ofreciendo mayores índices de empleos, lo que genera confianza en el proceso.

Para Gutiérrez (2006), a pesar de la agenda conflictiva, relacionada con el tránsito, delincuencia y de todos los problemas que conlleva esa inmensa frontera entre los dos países, ha existido siempre un punto de convergencia que es el comercial. En este sentido, ha argumentado que:

“(…) a pesar de los diferendos y controversias que tradicionalmente han marcado las relaciones políticas y diplomáticas entre Colombia y Venezuela, la condición de socios naturales y la racionalidad propia de los negocios termina por imponerse, aprovechando las oportunidades que surgen en medio de los escenarios adversos al fortalecimiento de la integración entre ambas naciones” (Gutiérrez, 2006:166).

Así mismo, este autor, *“(…) considera que si bien la integración no es exclusivamente de comercio, éste, sin duda alguna, constituye un eje articulador que crea bases sólidas para promover la integración y la cooperación en lo político, lo social, el desarrollo de la infraestructura y de las zonas de fronteras”*.

Para la Cámara de Integración Económica Venezolana-Colombiana (Cavecol, 2009), son dos los procesos paralelos, en materia de integración, que pudieran destacarse entre Venezuela y Colombia. Al primero, lo llama integración fronteriza (espontánea) y al segundo, la integración binacional (formal).

En el primer caso, la integración espontánea, se caracteriza porque los procesos de inmigraciones y comercio entre factores humanos y económicos en las distintas fronteras, es natural y permanente, genera identidad propia de la región, incremento de los flujos comerciales e interdependencia regional (genera contrabando) (Cavecol, 2009).

Por su parte, la integración binacional se desarrolla a través de instrumentos jurídicos desde los centros de poder formal (Caracas-Bogotá) y los gobiernos generan el marco de actuación, los empresarios desarrollan y consolidan las redes y se generan vínculos entre las poblaciones a nivel nacional, lográndose el entendimiento de semejanzas y diferencias (Cavecol, 2009).

Así mismo señala Cavecol (2009), que este proceso de integración binacional presenta cuatro etapas: a) el regionalismo cerrado en el marco de la CAN (1973-1990), b) el regionalismo abierto en el marco de la CAN (1990-1999), c) el regionalismo abierto en el marco del desaceleramiento (2000-2006) y d) la transición y redefinición de la relación por denuncia de Venezuela a la CAN (2006-2009).

En este sentido Gutiérrez (2007b) observa, por ejemplo, que para el período 1973-1982, el comercio bilateral entre Colombia y Venezuela creció a una tasa media anual de 29,9%, impulsado por el crecimiento promedio anual de las exportaciones (38,8%) y las importaciones (26%) colombianas;

similarmente por el auge comercial en estos países y la mejora de los principales productos de exportación; tales como el petróleo y el café.

Entre 1982-1989, pese a que en Colombia el PIB tuvo un menor crecimiento (3,2%), fue inferior al obtenido en el periodo anterior (4,2%). Por su parte, en Venezuela el escenario no fue tan optimista, y exhibió un decrecimiento promedio anual de 0,1%; además del establecimiento de un control de cambio y de políticas fuertemente proteccionistas, que incidieron en el comercio bilateral; el cual se vio reducido en 29,2% en término nominales y en 44,9% en términos reales (Gutiérrez, 2007b).

En el lapso que va desde 1989 hasta 1991, previo al establecimiento de la zona de libre comercio entre Colombia y Venezuela en 1992, el PIB de Colombia creció a la tasa media anual de 3,3% y el de Venezuela en 8,1%, y fue acompañado con reformas en la política comercial de ambos países y la recuperación económica. Estos factores contribuyeron para que el comercio bilateral mejorara, y para que desde 1993 y hasta 1998 Colombia se convirtiera en el primer destino de las exportaciones no tradicionales de Venezuela, desplazando a Estados Unidos del primer lugar que tradicionalmente había ocupado. Del mismo modo Colombia se convirtió para Venezuela, en 1998, en el principal proveedor de importaciones con un 5,3% detrás de Estados Unidos, de donde provenía el 41,7% de las importaciones venezolanas (Gutiérrez, 2007b).

Para Cavecol (2009), durante el periodo entre 1990-1999, se profundizó la modalidad de regionalismo abierto en el marco de la CAN y que se debió a la voluntad política para avanzar en el proceso de integración efectiva, la visión integral de la Agenda binacional, a que se compartían valores y visiones en lo que a política económica y exterior se refería.

Esto lo corrobora Córdova (1996; citado por Gutiérrez, 1998), quien señala que un conjunto de factores explican el auge comercial entre Venezuela y Colombia: la voluntad política de ambos países, los factores geográficos, la historia común, las afinidades socioculturales y los patrones de consumo, los factores de orden coyuntural y la relación entre los tipos de cambio.

De acuerdo con la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, en 1994 la participación de las exportaciones colombianas hacia Venezuela para el sector primario fue de 7,9% y el sector industrial representó el 92,0%; desagregado de la siguiente manera: agroindustriales (11,6%), industria liviana (48,3%), industria básica (21,9%), maquinaria y equipo (7,9%) y para la industria automotriz (2,3%).

Para 1995, el sector primario de Colombia representó el 8,1% y el industrial el 91,9%; para la agroindustria el 11,5%, la industria liviana el 40,5%, la industria básica el 26,3%, maquinaria y equipo el 8,1% y la industria automotriz el 5,4%.

En 1996, el sector primario colombiano exportó a Venezuela el 6,2% y el industrial el 93,8%; siendo para la agroindustria la participación de un 12,9%, la industria liviana el 35,0%, la industria básica el 25,6%, maquinaria y equipo 9,3% y la industria automotriz el 11,0%.

Para 1997, el sector primario en Colombia tuvo una participación de 6,2% y el industrial el 93,8%; detallado para la agroindustria de 9%, industria liviana con 31,5%, la industria básica de 26,0%, maquinaria y equipo de 11,1% y para la industria automotriz el 16,1%.

Para 1998, los productos primarios tuvieron un peso en el total de las exportaciones hacia Venezuela de 10,8% y 89,2% para la industria. Ésta se descompone en: agroindustria (16,3%), industria liviana (28,2%), industria básica (21,9%), maquinaria y equipo (12,2%) y para la industria automotriz el 10,6%.

Con relación a las importaciones colombianas desde Venezuela, de acuerdo con este mismo Instituto, el mayor peso de éstas estuvo en el sector industrial; siendo entre 1994 y 1998 de 78,7%; 78%; 79,6%; 79,7% y 78,8% respectivamente. Durante todo este periodo, destacan de las importaciones industriales la industria básica (37,0%; 39,9%; 42,6%; 44,6% y 45,2% respectivamente). De las importaciones de productos primarios destacó durante 1994-1998 (ambos años inclusive), los derivados del petróleo (incluido Fuel Oil) con 13,2%; 13,9%; 11,2%; 13,7% y 13,4%.

En síntesis, durante 1999-2009, las exportaciones colombianas hacia Venezuela tuvieron en promedio, un decrecimiento interanual de -4,25%. Sin embargo, las mismas cayeron en un 53% entre 2008-2009 al pasar de 1198MM de US\$ a 563MM de US\$. Por su parte, las importaciones desde Venezuela crecieron en forma interanual, en este periodo, un 15,94%. No obstante, también reportaron una reducción entre 2008-2009 en un -33,5%.

Las exportaciones de productos primarios colombianos hacia Venezuela tuvieron una participación entre 1999 y 2008 (ambos años inclusive) de 8,2%; 8,0%; 10,0%; 9,0%; 15,3%; 17,3%; 15,2%; 15,3%; 14,0% y 22,0%. Dentro de este sector destacan las exportaciones del rubro demás productos agropecuarios que pasó de 4,7% en 1999 a 16,7% en 2008.

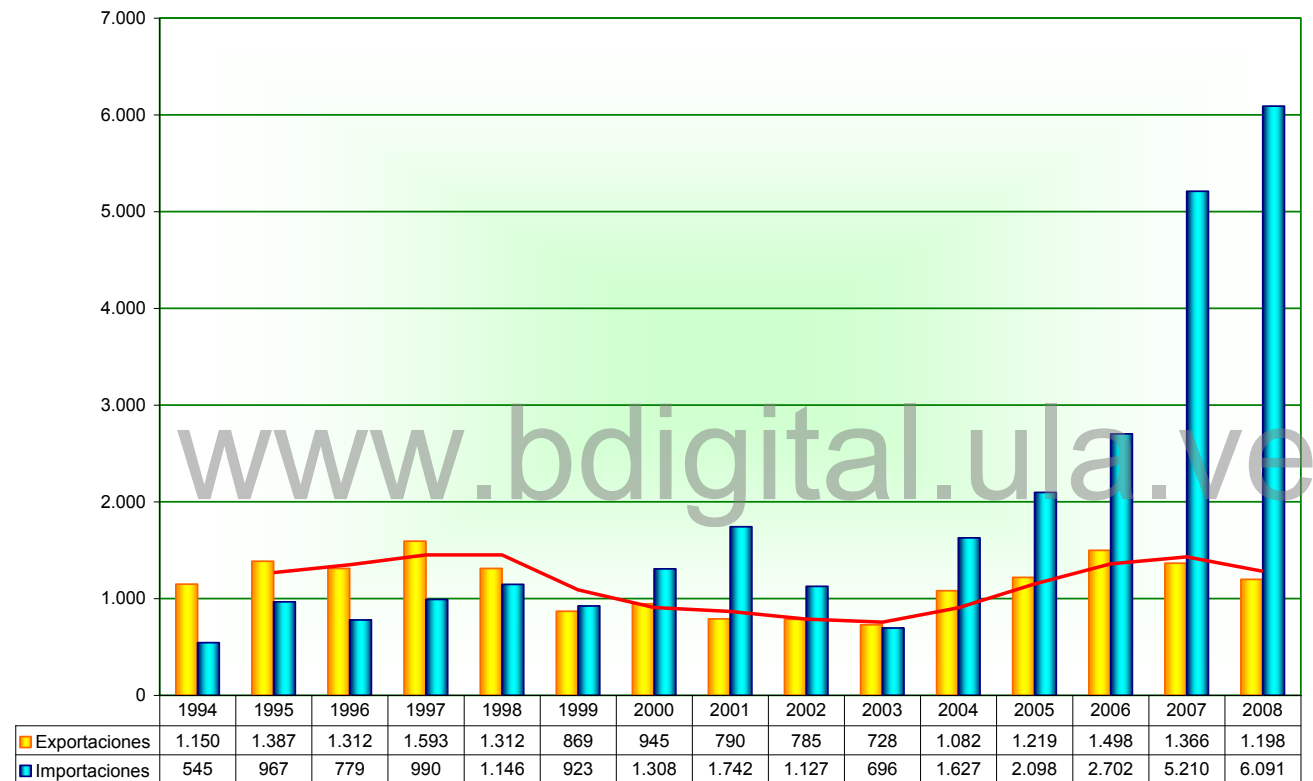
Con relación al sector industrial fue de 91,8% en 1998; 92,0% en 1999; 90,0% en 2000; 91,0% en 2002; 84,7% en 2003; 82,7% en 2004; 84,8% en 2005; 84,7% en 2006; 86,0% en 2007 y 78,0% en 2008. Para este grupo destacaron las exportaciones de la industria liviana que pasó de 31,3% de 1999 hasta 42,4% en 2008.

La participación de las importaciones desde Venezuela entre 1999 y 2008 (ambos años inclusive) fue de 24,3%; 20,2%; 9,0%; 11,3%; 10,5%; 10,2%; 7,8%; 13,3%; 6,0% y 7,6% para los productos primarios. En este sector, destaca la importación de los derivados del petróleo (incluido Fuel Oil); sin embargo, pasó su participación de 18,1% en 1999 a 5,9% en 2008.

Para las importaciones industriales, el comportamiento para este lapso fue de 75,7% para 1999; 79,8% para 2000; 91,0 para 2001; 88,7% para 2002; 89,5% para 2003; 89,8% para 2004; 92,2% para 2005; 86,7% para 2006; 94,0% para 2007 y 92,4% para 2008. En este rubro, destaca la participación de las importaciones de la industria básica venezolana; la cual fue en promedio de 63,5%. Así mismo, se observa que esta industria logró incrementar su participación de 46,8% en 1999 a 80,6% en 2008.

Con relación a la balanza comercial colombiana con respecto a Venezuela, resultó negativa a una tasa promedio anual de -54,16%; mientras que el comercio bilateral entre ambos países creció 9,92%, en estos mismos términos. No obstante, tuvo una caída importante entre 2008-2009 cuando se redujo un -36,7%.

Gráfico IV.8
Colombia: Exportaciones e Importaciones
con Venezuela 1994-2008 (MM de US\$)

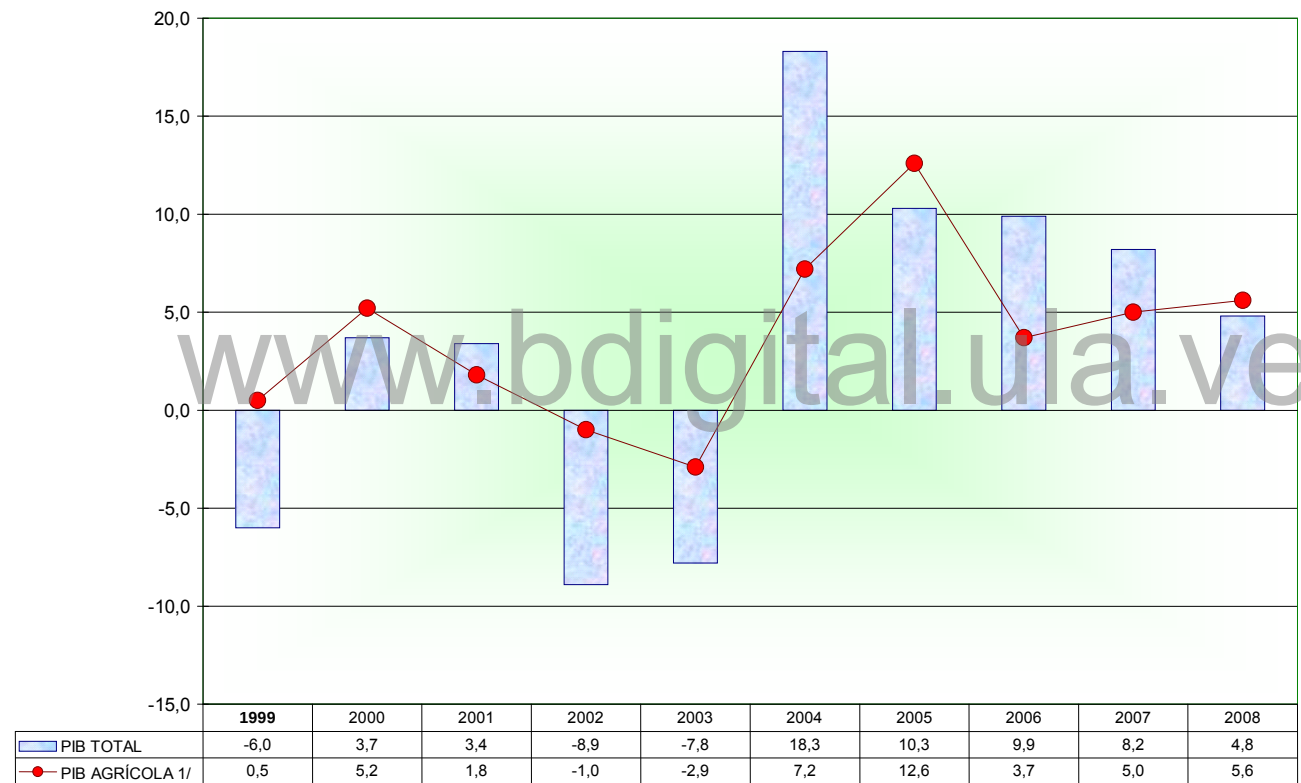


Fuente: CAVECOL

Exportaciones colombianas hacia Venezuela

Importaciones colombianas desde Venezuela

Gráfico IV.9
Venezuela: PIB total y agrícola 1999-2008 (Variación porcentual)

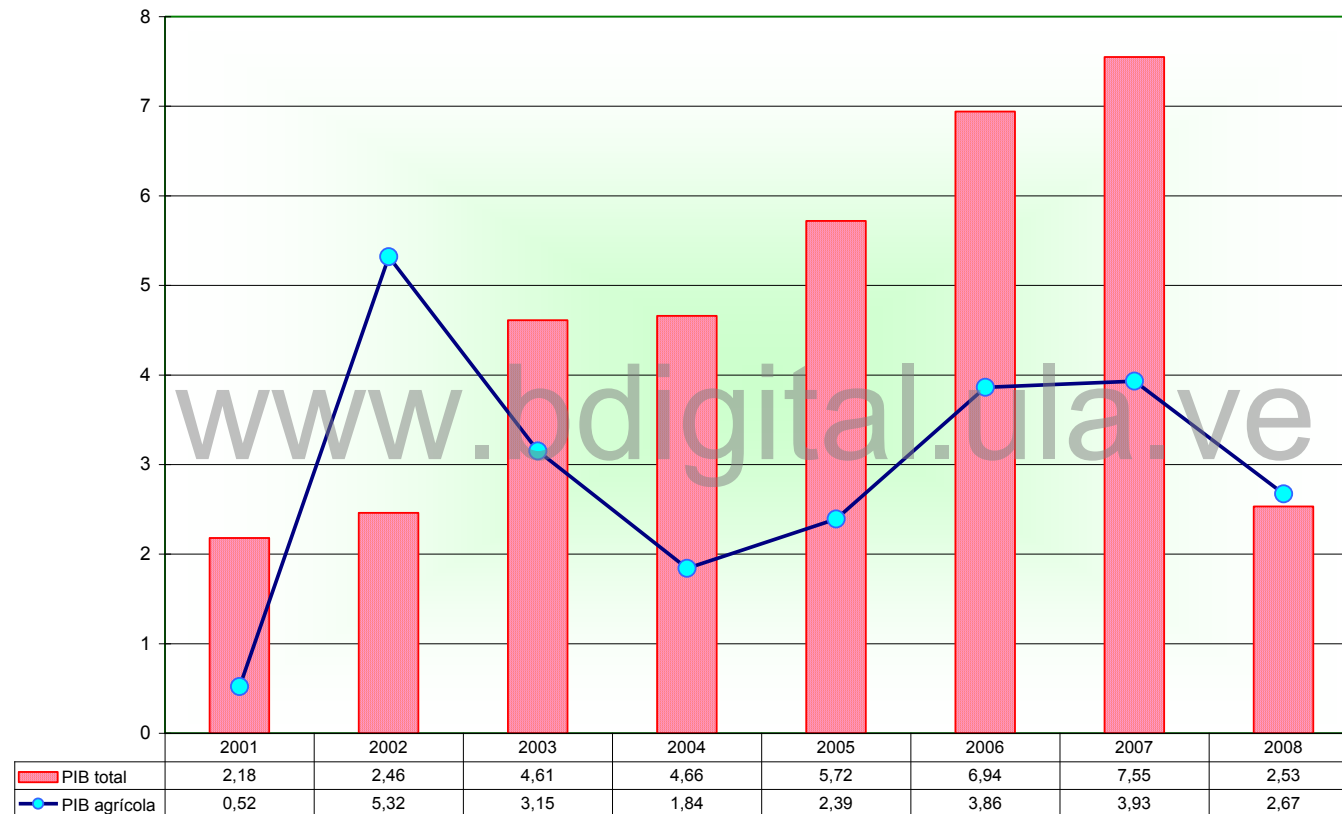


Fuente: BCV

Con relación al Producto Interno Bruto Total y Agrícola de Venezuela, se observa en el gráfico anterior, que éste creció en promedio anual un 3,91% entre 2001-2008; mientras que el PIB Agrícola mejoró en 13,44% durante este periodo. Sin embargo, este indicador para Venezuela incluye otros sectores de la economía como: la agricultura privada, restaurantes, hoteles privados y actividades públicas diversas.

Por su parte, Colombia el PIB total creció en promedio anual (2001-2008), 1,67% por debajo del venezolano y aunque sufrió una caída importante en 2008, presentó menos volatilidad comparado con el PIB venezolano. Con relación al PIB agrícola de Colombia, éste fue en promedio 19,93% por encima del PIB agrícola venezolano (13,44%). Esto, a pesar de que el indicador colombiano, sólo incluye al sector agrícola; mientras que el venezolano, incluye otros rubros.

Gráfico IV.10
Colombia: PIB total y agrícola 2001-2008
(Variación porcentual)



Fuente: DANE

Como se señaló anteriormente, el comercio bilateral entre Venezuela y Colombia, se estima que ha crecido en promedio anual 9,92%. Para Gutiérrez (2007b), desde 1999 y hasta 2003, el comercio entre ambos países estuvo marcado por el deterioro del crecimiento económico en ambos países (como se observa en los gráficos anteriores), la existencia de relaciones diplomáticas tensas entre los gobiernos de Venezuela y Colombia y la poca voluntad política para perfeccionar y avanzar en el proceso de integración andina.

Como señala el autor (2007b: 45):

(...) en este periodo se evidenciaron las diferencias ideológicas, de políticas económicas y de modelos de desarrollo entre los gobiernos de ambos países. Mientras Colombia reafirmaba su estrategia de desarrollo a partir de políticas amigables con el mercado, más en línea de las recomendadas por el Consenso de Washington, Venezuela desarrollaba fuertes críticas a las reformas económicas con orientación de mercado instrumentadas desde 1989 e iniciaba un proceso de fuerte intervención gubernamental en la economía.

Para Cavecol (2009), entre 2000 y 2006 (ambos años inclusive) se produjo una desaceleración bajo la modalidad de regionalismo abierto del comercio colombo-venezolano; ocasionado porque Venezuela inició la transición en cuanto a la redefinición de su política económica y exterior; producto de un nuevo modelo de desarrollo y de la crisis política que se generó entre 2002 y 2003 y que incidió en el establecimiento de un régimen de control de divisas en febrero de 2003 y de control de precios.

Cuadro IV.8
Venezuela: Evolución del comercio
Agroalimentario 1999-2009 (MM de US\$)

AÑO	MAT	XAT	BC
1999	1627	537	-1090
2000	1748	466	-1282
2001	1958	438	-1520
2002	1351	379	-972
2003	1502	267	-1235
2004	2195	294	-1901
2005	2445	272	-2173
2006	3290	155	-3135
2007	4187	192	-3995
2008	7477	164	-7313
2009	5933	90	-5843

Fuente: INE

De acuerdo con estos datos, las importaciones agrícolas totales aumentaron en promedio anual en 13,81% y las exportaciones totales agrícolas totales de Venezuela decrecieron en 16,36%. Con relación a la balanza comercial decreció en promedio anual -18,28%, durante el periodo en estudio.

Para Fedegro en el periodo 1999-2008, los principales productos agrícolas importados por Venezuela fueron en mayor medida, carnes y despojos comestibles; seguidos por azúcares y artículos de confitería; luego animales vivos y preparaciones alimenticias diversas.

Con relación a las exportaciones agroalimentarias, en promedio anual hacia Colombia, destacan: tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados, cereales, preparaciones a base de cereales, residuos y desperdicios de las

industrias y alimentos preparados para animales; así mismo, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.

Estos datos permiten deducir una fuerte caída en las exportaciones agroalimentarias de Venezuela hacia Colombia, principalmente, desde 2005 y un incremento de las importaciones desde Colombia; las cuales han aumentado de manera sostenida desde 2005. Sin embargo, éstas se redujeron para 2009.

Entre las razones que explican la caída de las exportaciones e importaciones de Colombia para Venezuela es el inició en 2002 de una huelga nacional en este último país, que duró dos meses y paralizó parte importante de la producción a lo largo y ancho del país. Esto obligó al gobierno nacional a suspender las transacciones de divisas en enero de 2003 y posteriormente el anunció de la entrada en vigencia de un régimen de control de cambio a partir del 5 de febrero de 2003, medida que fue acompañada de un control de precios (Gutiérrez, 2005).

Esta medida originó el aumento de los costos de transacción; ya que el control de cambio afectó negativamente el proceso de comercialización interna de bienes y servicios, el comercio exterior y las relaciones económicas con los principales socios comerciales, entre ellos Colombia (Gutiérrez, 2005).

En este sentido Gutiérrez (2005: 76) señala que:

En la actualidad existen en Venezuela, restricciones cuantitativas (contingentes administrados mediante licencias

de importación) para las importaciones de maíz blanco, maíz amarillo, trigo, oleaginosas, azúcar, leche y la discrecionalidad sobre la normativa para importar bienes agroalimentarios ha aumentado. La obtención de las licencias se condiciona no a la compra (absorción) previa de la producción nacional, lo que violenta las normas de la OMC. Adicionalmente, se han utilizado retardos y condicionamientos de la entrega de permisos sanitarios para poder importar, lo cual ha afectado a las importaciones de productos como papa, café, carne de aves y de cerdo, carnes y bovinos vivos, ajo, cebolla y hongos comestibles. En este sentido, Venezuela ha sido denunciada por sus socios comerciales en organismos como la CAN y la OMC y, se ha convertido en el país que mayores violaciones y sanciones comerciales ha recibido dentro de la CAN. Así mismo, el Estado venezolano ha intensificado su rol como importador directo de alimentos, con exoneración del pago de aranceles y con fácil acceso a las divisas. (Gutiérrez, 2005: 76).

Adicionalmente, se produce la captura de Rodrigo Granda el 13 de diciembre de 2004 y se genera el rompimiento de las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia el 14 de enero de 2005; pero, que son reestablecidas el 15 de febrero de 2005. Sin embargo, continúa el crecimiento de los términos del intercambio; aunque la balanza comercial es favorable a Colombia. Así mismo, las actividades manufactureras se mudan o concentran en Colombia y se produce el fortalecimiento de las cadenas de comercialización de productos colombianos en Venezuela. Del mismo modo, en este lapso, las visiones y los valores en cuanto a la política económica y política exterior se distancian, se presentan limitaciones para continuar avanzando (Cavecol, 2009).

Para el periodo entre 2006 y 2009, se produce la transición y redefinición de la relación por denuncia de Venezuela a la CAN, resalta: a) la adopción de medidas administrativas en Venezuela, b) cierre de frontera por instalación de peajes en Cúcuta (agosto-septiembre 2007), c) propuesta de la reforma constitucional en Venezuela, d) crisis política binacional (intercambio humanitario diciembre 2007), e) militarización de frontera y desescalamiento de medidas (04 al 07 de marzo de 2008), f) adopción de medidas administradas con relación a Colombia y g) Venezuela anuncia “congelamiento de relaciones con Colombia” el 28 de julio de 2009.

Para Gutiérrez (2005), este mayor nivel de protección se ha convertido para el gobierno venezolano, en una necesidad para enfrentar la pérdida de competitividad del aparato productivo agroalimentario nacional (y en general de los sectores productivos no petroleros) derivada de la política macroeconómica que estimuló la apreciación del tipo de cambio real (hasta febrero de 2002); mientras que sus socios comerciales importantes, como Colombia, habían iniciando procesos de ajustes y de corrección de la apreciación cambiaria desde 1998.

No obstante, Colombia continuó siendo el segundo país de destino de las exportaciones no petroleras de Venezuela (XNP) con el 15,2%, superada por Estados Unidos en 2005. Las exportaciones que Venezuela realiza hacia Colombia son fundamentalmente exportaciones no petroleras. Mientras las exportaciones no petroleras de Venezuela hacia el mundo apenas

representaron en promedio para los años 2004-2005 el 15,1% del total exportado (Gutiérrez, 2007a).

Este autor (2007a), señala que las exportaciones de Venezuela hacia Colombia son menos concentradas que las que realiza hacia el mundo y la mayor parte de las exportaciones que realiza hacia Colombia y hacia la CAN son manufacturas, que en otras circunstancias tendrían dificultades para ser exportadas.

En síntesis “el comercio de Venezuela con Colombia tiene importantes efectos dinámicos de diversificación, aprendizaje exportador y es cualitativamente superior al que se da con el resto del mundo al estar conformado en su casi totalidad por productos manufacturados” (Gutiérrez, 2007a: 63).

Sin embargo, el Ministro colombiano de Comercio, Industria y Turismo se presentó una queja ante la OMC de Venezuela por el bloqueo comercial, que según este país, ha impuesto Venezuela a sus productos agropecuarios. Los productos bloqueados representan el 17% de las exportaciones de Colombia a Venezuela en 2008, y podría suponer una pérdida de 1.030 millones de dólares. El presidente venezolano, Hugo Chávez, ordenó en agosto la congelación de las relaciones comerciales y diplomáticas con Colombia, en protesta por el acuerdo de cooperación militar que negociaban entonces Bogotá y Washington y que este viernes fue firmado en la capital colombiana (Diario La Nación, 31/10/2009).

Así mismo, en la reunión regular del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC del 28 y 29 de octubre de 2009, la delegación de Colombia, presentó una queja sobre el cese de certificados de importación que “virtualmente afecta a todas sus exportaciones agropecuarias a Venezuela”. (Diario El Mundo, 19/11/2009).

El Gobierno colombiano asegura que las medidas que afectan su exportación de carne, huevos, pollos, café, ganado en pie, frutas y hortalizas, representan 1.030 millones de dólares, igual a 17% del comercial total entre ambos países al cierre de 2008 (Diario El Mundo, 19/11/2009).

Para la presidenta de la Cámara de Comercio de San Antonio, Isabel Castillo, “sea cual sea la política de nuestro gobierno, nosotros, somos ciudadanos y empresarios de la frontera y seguiremos impulsando la integración económica, cultural y social con la hermana República de Colombia”. Refiriéndose a la crítica situación económica de la frontera, la cual se refleja en la reducción de la producción, el comercio, el crecimiento del desempleo (Diario La Nación, 11/10/2009).

En este sentido, Gutiérrez (2007b) señala que independientemente de que Venezuela haya salido de la CAN y de la firma del TLC de Colombia con Estados Unidos, debe reconocerse la necesidad de redefinir las relaciones entre ambos países, que pudiera ser a través de la firma de un acuerdo de libre comercio binacional; ya que resulta imposible, ignorar los beneficios estáticos y dinámicos que los dos países han obtenido a través del comercio

bilateral y un retroceso, sólo representaría costos y pérdidas de bienestar para los dos países.

www.bdigital.ula.ve

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La integración económica, desde el punto de vista liberal, es un proceso a través del cual un grupo de países puede aminorar los costos de transacción con otras naciones, a través de la reducción de aranceles o de un mayor grado de unificación; lo cual fomentaría un mayor volumen de comercio.

Esto podría mejorar el nivel de bienestar de las personas, al producir la especialización del sector más eficiente; lo cual conduciría a la producción de bienes a menor costo y por tanto, al desarrollo de las economías de escala, a la mejora de la balanza comercial y a un proceso de aprendizaje de los países participantes. Esto, a su vez beneficiaría a los consumidores y productores al permitirles acceder a una canasta de productos más diversificada y más económica.

Actualmente, con el proceso de globalización, es cada vez más necesario que se produzca en la región latinoamericana un mayor grado de integración económica, política, social y cultural; lo cual, podría permitir el aumento del poder de negociación de la región en los foros internacionales, principalmente, en el sector agrícola, por la importancia que el mismo representa en materia de seguridad alimentaria y bienestar para las personas.

En Venezuela, específicamente, se originaron las políticas de apertura a partir de 1994-1999, como respuesta a una nueva orientación de la política

económica, que incluía la eliminación del control de cambio, la liberalización de las tasas de interés y de los precios (excepto medicinas), ajuste en los precios de los derivados del petróleo y de los servicios básicos, aumento del impuesto al consumo suntuario y las ventas al mayor, medidas para restringir el gasto público y la privatización de la banca y de las empresas básicas del Estado. Este proceso de apertura fue favorable, ya que permitió el aumento del rendimiento de algunos rubros, el mantenimiento más o menos estable del Producto Interno Bruto Agrícola y la desaparición del desabastecimiento y la escasez.

Entre 1989 y 1998, destaca la participación de las exportaciones públicas, las cuales representaron el 84,22% de las exportaciones totales, originado principalmente por el peso de las exportaciones petroleras que alcanzaron en promedio en este periodo 89,97%. Con relación a las exportaciones que realizaron los privados sobresalieron el café, cacao, oro y carbón. Dentro de las exportaciones no tradicionales resaltaron productos como el hierro, aluminio, productos químicos, electricidad, frutas, tabaco, pescados, mariscos, crustáceos y sus preparados, papel, cartulina y cartón, productos cerámicos y cemento.

Esta política comercial, permitió la disminución del arancel promedio de 37% a 11,8% y los rangos arancelarios de 0-135% a 0-20%. No obstante, entre 1994-1995, después de la crisis financiera desencadenada en este

país, se generó un retardo en las importaciones producto de las medidas adoptadas a través del uso de procedimientos administrativos.

Con relación al destino de las exportaciones venezolanas, entre 1989 y 1998, tuvieron como principales socios a Estados Unidos (en promedio 49,83%); seguido por las Antillas Holandesas (7,52%) y Colombia con 5,38%. Resalta de este periodo el incremento de la participación de Colombia, quien después de 1998, paso a constituirse en el segundo proveedor de las importaciones venezolanas.

Las importaciones privadas representaron el 77,80% entre 1989 y 1998 (en promedio de este periodo) que pasaron de 4.721MM de US\$ en 1989 a 12.266 MM de US\$ en 1998. Es decir, presentaron una variación en términos corrientes y en forma puntual de 159,82%. Se importaron productos minerales, los del reino vegetal y los productos de las industrias químicas e industrias conexas. Por otra parte, las importaciones de Venezuela tuvieron como países de procedencia Estados Unidos (en promedio 44,01%), Alemania (5,59%), quien fue desplazado por Colombia desde 1995.

En el marco de la Comunidad Andina (CAN), las exportaciones de Venezuela hacia los países miembros de este acuerdo han sido fundamentalmente no petroleras y de manufacturas. Desde 1973 hasta 2005, las exportaciones hacia la CAN se multiplicaron por 26, al pasar de 42 MM de US\$ a 1.087 MM de US\$.

A través del acuerdo de complementación, Venezuela logró exportar entre 1999-2003 aceites crudos de petróleo, aluminio sin alear, ferroníquel, minerales de hierro, alambre de aluminio, metanol, ron, cueros y pieles de bovino, oro, tabaco, polietileno, productos laminados, planos de hierro y carburo de silicio.

Cabe destacar, que luego de la elección de Hugo Chávez como presidente de Venezuela en 1999, se ha venido avanzando en la propuesta de un nuevo modelo de desarrollo “socialista”, que ha venido promoviendo una política económica más discrecional, proteccionista e intervencionista.

En materia de integración, Venezuela, ha manifestado en los foros internacionales la fuerte crítica al ALCA y el avance de su nueva propuesta en materia de cooperación denominado el ‘ALBA’. Entre otras medidas asumidas por el gobierno venezolano destacan la denuncia al G-3 y a la CAN, por considerarlos acuerdos de integración neoliberales y en correlación con el ALCA. Similarmente, Venezuela emprendió el proceso de adhesión al Mercosur.

Con relación a la política comercial después de 1999, se observa la participación del Estado como principal importador, especialmente en el sector agroalimentario, a través de la red Mercal, el establecimiento de controles de cambio y de precios en buena parte de los bienes y servicios que se comercializan en la economía venezolana; así mismo, se aumentaron las restricciones cuantitativas y sanitarias.

Los resultados indican que las exportaciones públicas entre 1999 y 2008 se ubicaron en promedio en 79,42%, que si bien fueron menores a los diez años previos, aumentaron a 95,5% en 2008. Las exportaciones petroleras fueron de 75,59%, menor al lapso previo (89,97%); no obstante, en 2008 se ubicaron en 93,5%. Por su parte, las exportaciones no petroleras estuvieron orientadas hacia productos semi-elaborados de hierro o acero, productos planos de aluminio, sustancias químicas básicas y productos planos de hierro o acero.

Las exportaciones se dirigieron principalmente hacia Estados Unidos (32,1%), aunque fueron menores al periodo anterior (49,83%), este país logró mantenerse durante todo este periodo como el principal exportador de Venezuela. El segundo país de destino fue Colombia, quien logró aumentar su participación al pasar de 5,38% en los diez años previos (1989-1998) a 15,6% en el lapso 1999-2008. Los países que siguieron, en promedio en estos diez años, fueron México (6,3%), Ecuador (3,6%). En este grupo destacan China (3,5%) y Brasil (2,6%), que lograron aumentar su participación, especialmente luego de 2004-2005.

Para el tiempo en estudio (1989-1998), el rubro de las máquinas y aparatos, material eléctrico representaba, en promedio, el más alto valor de las importaciones con 3.283,60MM de US\$; material de transporte con 1.371,60MM de US\$ se ubicaba en el segundo lugar; los productos de las industrias químicas e industrias conexas 1.290,40MM de US\$; las materias

plásticas y artificiales, éteres, ésteres de la celulosa, resinas y caucho figuraban en la cuarta posición con 449,00MM de US\$.

Sin embargo, en volumen las tres primeras mercancías que se importaron durante este periodo, en promedio, fueron los productos minerales, los del reino vegetal y los productos de las industrias químicas e industrias conexas.

El sector privado importó el 83,53%, en promedio. El resultado final del saldo de mercancía fue positivo durante todo el espacio de tiempo en estudio, debido, principalmente, a que las exportaciones FOB fueron mayores a las importaciones. Esto, originado por las exportaciones petroleras realizadas por el sector público.

Entre 2005-2008 las importaciones FOB estuvieron caracterizadas, principalmente en MM de US\$, por automóviles para pasajeros los cuales representaron en promedio 2.481 MM de US\$; después por aparatos para telefonía con 1.935 MM de US\$; en tercer lugar, por maquinarias de otro tipo (1.455 MM de US\$) y posteriormente por resto de vehículos (1.426 MM de US\$).

Con relación a la producción agrícola, el sector vegetal presentó una tasa de crecimiento del 3,64% entre 1991 y 1998; mientras que en el periodo 1999-2006 sólo creció 0,73%. Para el sector animal la variación para el lapso 1991-1998 fue de 4,41% y de 1,43% para 1999-2006 y para el rubro pesquero fue de 2,29% para 1991-1998 y 0,23% para 1999-2006. Todos

estos sectores decrecieron entre el periodo previo (1991-1998) y el lapso siguiente (1999-2008); particularmente, el vegetal y el animal decrecieron en 80% y 67,71% respectivamente. Ahora bien, el sector que presentó la mayor tasa de deterioro fue el pesquero que presentó, en promedio, una caída de 90,17%.

Por su parte, las exportaciones agroalimentarias fueron para 1999 de 22.393M de US\$, 19.405M de US\$ para 2000, 18.187M US\$ para 2001, 15.774M US\$ para 2002, 11.140M US\$ para 2003, 12.254M US\$ para 2004, 11.345M US\$ para 2005, 6.454M US\$ para 2006, 8.000M US\$ para 2007 y 6.815M US\$ para 2008. Así mismo se logró exportar, en promedio, 13.177M de US\$. Esto permite indicar, que para estas partidas el aporte de las exportaciones venezolanas en el mercado internacional, se ha venido reduciendo de manera sostenida.

El sector con mayor participación en las exportaciones agroalimentarias, es el de los pescados y crustáceos que aportaron 79.038M US\$, en promedio de estos diez años; seguido por bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre con 41.034M US\$; tabacos y sucedáneos del tabaco elaborados con 32.235M US\$; preparaciones a base de cereales con 28.446M US\$ y semillas y frutos con 20.416M US\$.

Las importaciones venezolanas se ubicaron en 1999 en un valor de 67.782M US\$, 72.817M US\$ para 2000, 81.569M US\$ en 2001, 56.270M US\$ para 2002, 62.592M US\$ en 2003, 91.437M US\$ en 2004, 101.860M

US\$ para 2005, 137.065M US\$ para 2006, 174.461M US\$ para 2007 y 311.548M US\$ para 2008.

En promedio de los diez años en estudio, las importaciones agroalimentarias alcanzaron 115.740M US\$. Se visualiza que entre 2007 y 2008 el aumento fue más significativo que cualquier otro periodo, cuando crecieron en 78,58% (en términos nominales).

En este periodo, en promedio, el sector con mayor participación en las exportaciones agroalimentarias destacan los pescados y crustáceos que aportaron 79.038M US\$; seguido por bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre con 41.034M US\$; tabacos y sucedáneos del tabaco elaborados con 32.235M US\$; preparaciones a base de cereales con 28.446M US\$ y semillas y frutos con 20.416M US\$.

Por su parte, el valor de las importaciones agroalimentarias de Venezuela hacia Colombia tuvieron una tasa de variación positiva de 31,51% entre 1999 y 2000; para 2000-2001 fue de 35,54%; de -24,49% entre 2001 y 2002; -13,34% para 2002-2003 y aumentó de manera importante entre 2003 y 2004 en 137,46%; 40,02% para 2004-2005; 25,46% entre 2005 y 2006; entre 2006 y 2007 fue de un 33,46% y un 39,86% entre 2007 y 2008.

Con relación a las exportaciones agroalimentarias realizadas por Venezuela hacia Colombia, se puede observar que durante casi todo el periodo su tasa de crecimiento fue negativa; excepto 200-2001 y 2004-2005 cuando resultaron positivas en 14,91% y 16,12% respectivamente. La caída

más importante de éstas se registra entre 2002 y 2003 cuando se ubicaron en -47,43%. Durante el resto del periodo se registraron valores para 1999-2000 de -20,61%; -35,39% entre 2001-2002; -9,67% en 2003-2004; -36,25% en el lapso 2005-2006; -17,58% para 2006-2007 y -34,77% para 2007-2008.

Estos datos permiten deducir una fuerte caída en las exportaciones agroalimentarias de Venezuela hacia Colombia, principalmente, desde 2005 y un incremento de las importaciones desde Colombia; las cuales han aumentado de manera sostenida desde 2005.

Es importante destacar que Colombia es para Venezuela, el principal proveedor de las exportaciones no petroleras, principalmente, agroalimentarias, y que esto ha sido producto de muchos años de negociaciones y de aprendizaje. Estos factores, inciden favorablemente en la reducción de los costos y la garantía de productos de calidad y apegado a los gustos y preferencias de los venezolanos.

Sin embargo, con la salida de Venezuela de la Comunidad Andina y las diferencias en los proyectos de país de ambos gobernantes, es necesario que se establezca un acuerdo bilateral, que permita reducir las tensiones políticas entre ambos gobiernos y que facilite el intercambio y las negociaciones entre estos países.

Similarmente, es importante establecer una política comercial menos discrecional, más clara y coherente con los nuevos tiempos de globalización, que permitan fomentar las inversiones productivas en el país y que a largo

plazo puedan generar el incremento de la competitividad de los productos venezolanos en el comercio exterior, una menor dependencia del país al sector petrolero y una mayor seguridad alimentaria para los ciudadanos, que les permita el suministro seguro y a buenos precios de los bienes y servicios necesarios para garantizar la subsistencia y una mejor calidad de vida..

No obstante, es importante señalar que las estrategias de integración, deben ser acompañadas de políticas de compensación para los sectores más vulnerables de la economía y que les permitan en un periodo, no muy largo, la especialización y la comercialización de sus productos en el mercado internacional, con el menor costo social posible.

www.bdigital.ula.ve

BIBLIOGRAFÍA

Arias, Fideas G. (2006). *El Proceso de Investigación. Introducción a la metodología científica*. Editorial Episteme, C.A. Caracas.

Bello Rodríguez, María Eugenia (2008). "Formación de Límites terrestres de Venezuela", *Aldea Mundo*, Año 13, N° 26, Julio-Diciembre 2008, pp. 7-17.

Briceño Monzón, Claudio Alberto (2006). "Venezuela y Colombia. Balance y perspectiva de unas relaciones conflictivas". *Revista de la Dirección General de Cultura y Extensión de la Universidad de Los Andes*, N° 61, enero-abril. Pp. 103-127.

Briceño Ruiz, José (2003). *Las teorías de la Integración Regional*. Mérida: Universidad de Los Andes, Ediciones del Vicerrectorado Académico.

Briceño Ruiz, José (2006). "El Mercosur de cinco estrellas: Reflexiones sobre los beneficios y costos del ingreso de Venezuela". En Llauro, Monserrat, José Briceño Ruiz y Lincoln Bizzozero, *Venezuela en el Mercosur. Tres miradas, tres interpretaciones*. Buenos Aires: CEINALDI, Universidad de Buenos Aires, pp. 55-100.

Banco Central de Venezuela (Varios años). Informe Económico, en línea: <http://www.bcv.org.ve> (consultado diciembre 2009).

Bustamante, Marleny (2007). [Ideas extraídas del artículo "*The rise and decline of economic structuralism in Latin América*" de Joseph Love.

Cámara de Integración Venezolana-Colombiana (Cavecol, noviembre 2009). Visiones encontradas en la relación binacional. Presentación en power point.

Casas Gragea, Ángel María (2005). *La teoría de la dependencia*. Colección Antología del pensamiento político, social y económico de América Latina. Agencia Española de Cooperación Internacional. Madrid: Dirección General de Relaciones Culturales y Científicas.

Comunidad Andina (CAN) (2005). Documentos informativos. Caracterización de la frontera Colombo-Venezolana, en línea: <http://www.comunidadandina.org/documentos/docSG/Ayudamemoria14-405> (Consulta diciembre 2009).

Confederación Nacional de Asociaciones de Productores Agropecuarios (Fedeagro). Estadísticas agropecuarias. En línea: <http://www.fedeagro.org/> (consultado febrero 2010).

Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (Conapri) (2006). Negocios en alimentos. Resumen ejecutivo. En línea: <http://www.conapri.org/Documentos/resumenalimentos.pdf> (consultado en octubre, 2009).

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2000).
Diario El Nacional. Caracas, 03 de julio de 2006. P. A-19. Mercosur recibe a un socio deseado y temido a la vez.

Diario El Mundo Economía y Negocios. Caracas, 19 de noviembre de 2009. p. 16. Colombia no ha presentado demanda legal en la OMC.

Diario El Universal. Caracas, 26 de noviembre de 2009, p. 1-8. Peso económico del agro no crece a pesar de plan oficial.

Diario La Nación. San Cristóbal, 11 de octubre de 2009, p. A-8. “Seguiremos impulsando la integración binacional”.

Diario La Nación. San Cristóbal, 31 de octubre de 2009, p. A-7. Presenta Gobierno colombiano queja ante OMC por bloqueo comercial impuesto por Venezuela.

Ffrench-Davis, Ricardo (2005) (Editor). *Macroeconomía, comercio y finanzas. Para reformar las reformas en América Latina*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Colombia: McGraw-Hill Interamericana.

Gaceta Oficial N° 37.147 de fecha 23 de febrero de 2001. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 37.631 de fecha 13 de febrero de 2003. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 37.629 de fecha 11 de febrero de 2003. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.902 de fecha 3 de abril de 2008. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 36.434 de fecha 16 de abril de 1998. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 36.695 de fecha 06 de mayo de 1999. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 36.831 de fecha 17 de noviembre de 1999. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 37.082 de fecha 21 de noviembre de 2000. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 37.549 de fecha 15 de octubre de 2002. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 37.559 de fecha 30 de octubre de 2002. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 37.574 de fecha 20 de noviembre de 2002. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 37.631 de fecha 13 de febrero de 2003. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 37.644 de fecha 06 de marzo de 2003. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 37.626 de fecha 6 de febrero de 2003. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 37.625 de fecha 05 de febrero de 2003. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.060 de fecha 08 de noviembre de 2004. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.114 de fecha 25 de mayo de 2005. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.317 de fecha 18 de noviembre de 2005. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.138 de fecha 02 de marzo de 2005. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.183 de fecha 10 de mayo de 2006. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.573 de fecha 20 de noviembre de 2006. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.488 de fecha 28 de julio de 2006. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.365 de fecha 25 de enero de 2006. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.672 de fecha 27 de abril de 2007. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.657 de fecha 02 de abril de 2007. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.629 de fecha 21 de febrero de 2007. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.653 de fecha 23 de marzo de 2007. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.862 de fecha 31 de enero de 2008. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.867 de fecha 11 de febrero de 2008. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.902 de fecha 3 de abril de 2008. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.902 de fecha 25 de abril de 2008. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.994 de fecha 14 de agosto de 2008. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 39.058 de fecha 13 de noviembre de 2008. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 39.087 de fecha 26 de diciembre de 2008. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.862 de fecha 31 de enero de 2008. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.991 de fecha 11 de agosto de 2008. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 38.862 de fecha 31 de enero de 2008. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Gaceta Oficial N° 39.027 de fecha 30 de septiembre de 2008. Poder Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela.

Guerra, José (2004). *La política económica en Venezuela: 1999-2003*. Caracas: UCV, Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico.

Gutiérrez, Alejandro (1998). Reformas e integración económica: Efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Venezuela y Colombia. Caracas: Fundación Polar.

Gutiérrez, Alejandro (2002). "Venezuela: Trade Policy Issues in the 1990's". Mérida.

Gutiérrez, Alejandro (2005). "Políticas macroeconómicas y sectoriales: impactos sobre el sistema agroalimentario nacional (199-2003)". Revista Agroalimentaria, N° 20 enero-junio. Pp. 69-87.

Gutiérrez, Alejandro (2006). "Venezuela en el Mercosur: Oportunidades y Amenazas". En Briceño Ruiz, José y Gorodeckas, Heinrich. El ALCA frente al regionalismo sudamericano. Las opciones para Venezuela, Universidad de Los Andes-CDCHT-ULA, CEFI-ULA, Universidad de Los Andes-CELAC, San Cristóbal.

Gutiérrez, Alejandro (2007a). "Hacia una redefinición de las relaciones comerciales entre Venezuela y Colombia". Revista BCV, vol. XXI, N° 1, Caracas, enero-junio. Pp. 23-75.

Gutiérrez, Alejandro (2007b). "Venezuela y sus patrones de Comercios: La importancia de la Comunidad Andina y el Mercosur". En: Briceño Ruiz y Nebis Acosta (Compiladores). Los nuevos escenarios en la dinámica de la integración Suramericana. Maracaibo: Universidad del Zulia. Centro Experimental de Estudios Latinoamericanos (CEELA) "Gastón Parra Luzardo". Pp. 243-281.

Hernández Sampieri, Roberto; Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio (2007). Metodología de la investigación. México: McGrawHill.

Krugman, Paul y Maurice Obstfeld (1995). *Economía Internacional*. España: McGraw-Hill, pp. 11-99.

Lugo Marmignon, (2007). La Frontera un lugar o un no lugar. Universidad de Los Andes. Documento sin publicar.

Machado-Allison, Carlos y Jayne Carolina Rivas (2004). *La agricultura en Venezuela*. Caracas: Ediciones IESA.

Nweihed, Kaldone (1992). Frontera y límite en su marco mundial. Una aproximación a la “fronterología”. Segunda Edición. Caracas: Instituto de Altos Estudios de América Latina Equinoccio y Ediciones de la Universidad Simón Bolívar.

Ortiz Ramírez, Eduardo (1992). *La política comercial de Venezuela*. Caracas: Banco Central de Venezuela. Colección de Estudios Económicos.

Ramírez, Tulio (2006). *Cómo Hacer Un Proyecto de Investigación*. Editorial Panapo de Venezuela, C.A., Caracas.

República Bolivariana de Venezuela (2000). Ministerio de Planificación y Desarrollo. Programa Económico de Transición 1999-2000 (Consultado octubre 2009).

República Bolivariana de Venezuela (2001). Ministerio de Planificación y Desarrollo. Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007.

República Bolivariana de Venezuela (2007). Ministerio de Planificación y Desarrollo. Proyecto Nacional Simón Bolívar. Primer Plan Socialista.

República Bolivariana de Venezuela (2005a). Ley de Tierras y Desarrollo Agrario. Gaceta Oficial Extraordinario N° 5771, del 18 de mayo.

República Bolivariana de Venezuela (2005b). Decreto sobre reorganización de la Tenencia y Uso de las tierras con vocación agrícola. Decreto N° 3.404. Gaceta Oficial N° 38.103, del 10 de enero.

República Bolivariana de Venezuela (2005c). Reglamento parcial del decreto con Fuerza de Ley de Tierras y Desarrollo Agrario para la determinación de la vocación de uso de la tierra rural. Decreto N° 3.463. Gaceta Oficial N° 38.126, del 14 de febrero.

República Bolivariana de Venezuela (2006). Ley Especial de Regularización Integral de la Tenencia de la Tierra de los Asentamientos Urbanos Populares. Gaceta Oficial N° 38.480, del 17 de julio de 2006.

República Bolivariana de Venezuela (2007). Guía Única de Despacho para movilización de animales, productos y subproductos de origen animal. Gaceta Oficial N° 38.628, del 16 de febrero.

República Bolivariana de Venezuela. Dirección de Información del Ministerio de Finanzas (2003). Todo sobre el control de cambio. Una medida en defensa de la economía y del ciudadano (Folleto). Caracas.

República Bolivariana de Venezuela. Ministerio de Industrias Ligeras y Comercio (s/f). Política de Comercio Exterior en Venezuela. En línea: <http://www.milco.gob.ve/milco/index.php?pag=4-4-3> (Consultado octubre 2009).

República Bolivariana de Venezuela. Ministerio de Industrias Ligeras y Comercio (2006). Política de Comercio Exterior en Venezuela. En línea: <http://www.milco.gob.ve/milco/index.php?pag=4-4-3> (consultado junio 2009).

República Bolivariana de Venezuela. Vicepresidencia de la República (2009). Canciller venezolano ratifica retiro definitivo de Venezuela de la CAN. En: <http://www.vicepresidencia.gov.ve/noticia.asp?id=969> (Consulta noviembre 2009).

República de Colombia (2005). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Oficina de Estudios Económicos. En línea: <http://www.mincomercio.gov.co/>

República de Colombia (2005). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Dirección de Relaciones Comerciales. Sistema Generalizado de Preferencias-SGP. El SGP de la Unión Europea y el SGP plus. En línea: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=390&IDCompanny=1> (consultado junio 2009).

Ruíz Uzcátegui, Dyanna María (2006). “La política antiinflacionaria en Venezuela 1999-2004”. Revista BCV, volumen XX, N° 1, Caracas: BCV. enero-junio, pp. 21-43.

Toro Guerrero, Luis A. (1994). *Notas de economía internacional*. Caracas: Academia Nacional de Ciencias Económicas.

Tugores Ques, Juan (2006). *Economía Internacional. Globalización e integración regional*. Sexta edición. McGraw Hill: Madrid.

Vacchino, Juan Mario (1981). *Integración Económica Regional*. Caracas: Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas.

Zaneletti, Roberto (1993). "Comercio Internacional". En *Diccionario de Economía Política*. Volumen 1, Valencia, España, Editorial Ortells. Pp. 145-284.

www.bdigital.ula.ve

ANEXOS

Anexo 1 Exportaciones colombianas hacia Venezuela 1999-2008 (Miles de dólares)

Productos/Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
TOTAL	923.259	1.307.591	1.741.961	1.127.184	696.165	1.627.053	2.097.591	2.701.734	5.210.332	6.091.560
PRODUCTOS PRIMARIOS	75.548	104.705	174.453	101.414	106.350	281.974	318.231	414.415	730.669	1.339.494
PRINCIPALES PRODUCTOS	10.720	18.242	28.343	17.950	21.711	14.791	17.079	8.778	10.856	148.037
Subtotal Tradicionales	6.086	8.147	9.393	8.353	18.215	14.742	17.077	8.769	10.520	147.923
Café	0	0	0	0	977	0	0	0	0	0
Petróleo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Derivados del Petróleo (incluido Fuel Oil)	2.128	1.711	2.863	1.553	12.764	8.386	10.963	4.648	4.392	139.483
Carbón	3.958	6.436	6.529	6.800	4.475	6.356	6.114	4.121	6.128	8.441
Ferroniquel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros	4.633	10.095	18.950	9.597	3.496	49	2	10	336	114
Banano	0	0	0	0	0	0	0	0	99	0
Flores	4.632	10.095	18.932	9.578	3.496	49	0	10	237	114
Esmeraldas	1	0	18	19	0	0	2	0	0	0
OTROS AGROPECUARIOS	61.720	83.599	142.522	76.677	82.272	262.645	296.132	399.598	690.253	1.094.817
Camarones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Demás Agropecuarios	42.943	54.836	77.964	28.121	21.917	220.567	239.733	348.631	649.432	1.018.091
Franjas	18.777	28.764	64.558	48.556	60.355	42.078	56.399	50.966	40.821	76.726
DEMÁS MINEROS	3.108	2.863	3.588	6.787	2.368	4.538	5.020	6.040	29.560	96.640
INDUSTRIALES	847.702	1.202.864	1.567.403	1.025.747	589.792	1.345.075	1.779.355	2.287.311	4.479.470	4.751.608
AGROINDUSTRIALES	152.548	158.286	230.412	147.553	102.161	183.561	177.357	223.848	293.105	315.200
Azúcar	47.283	24.593	86.409	51.166	22.231	41.330	15.365	17.553	21.062	4.628
Productos del café	7.384	2.107	1.577	1.426	929	2.315	3.655	8.634	9.640	9.463
Demás agroindustriales	66.180	81.260	98.349	86.948	66.087	121.959	147.915	182.040	238.580	254.483
Franjas	31.701	50.326	44.076	8.014	12.914	17.957	10.422	15.621	23.823	46.626
INDUSTRIA LIVIANA	289.187	398.848	514.778	343.217	213.764	451.024	609.982	830.131	2.106.019	2.580.365
Confecciones	78.244	139.823	182.982	105.949	53.241	121.728	170.643	246.690	842.193	733.356
Textiles	53.366	55.441	59.043	36.406	28.005	91.157	100.958	105.330	244.218	475.448
Editoriales	19.352	23.342	32.948	24.210	13.596	24.366	37.042	51.629	88.868	82.042
Calzado	9.232	11.979	14.882	4.637	2.587	9.669	20.155	31.531	125.523	187.779
Manufacturas de cuero	4.922	13.363	10.400	2.255	977	3.638	5.227	8.455	31.801	25.853
Productos de plástico	34.155	39.239	57.763	48.458	38.761	63.994	73.429	98.925	159.623	167.933
Jabones, cosméticos, otros	38.414	43.733	53.283	52.047	46.801	57.588	84.470	115.681	160.101	227.202
Demás industria liviana	51.502	71.929	103.477	69.256	29.796	78.885	118.058	171.892	453.692	680.752
INDUSTRIA BASICA	244.540	325.954	399.079	292.705	191.475	318.896	337.077	410.506	644.629	801.487
Metalúrgica	43.459	68.969	87.924	50.887	21.975	60.841	78.688	87.766	131.035	133.936
Química básica	150.691	195.243	226.541	167.071	124.327	192.379	194.244	240.991	337.076	413.022
Papel	50.390	61.741	84.614	74.747	45.172	65.676	64.145	81.748	176.519	254.529
MAQUINARIA Y EQUIPO	103.860	128.143	148.891	89.248	58.433	127.698	178.464	249.568	452.549	745.147
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	57.567	191.633	274.243	153.024	23.959	263.896	476.476	573.258	983.167	309.409
DEMÁS PRODUCTOS	9	22	106	24	23	4	4	8	193	458
De ellos: armas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1

Fuente: Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Anexo 2

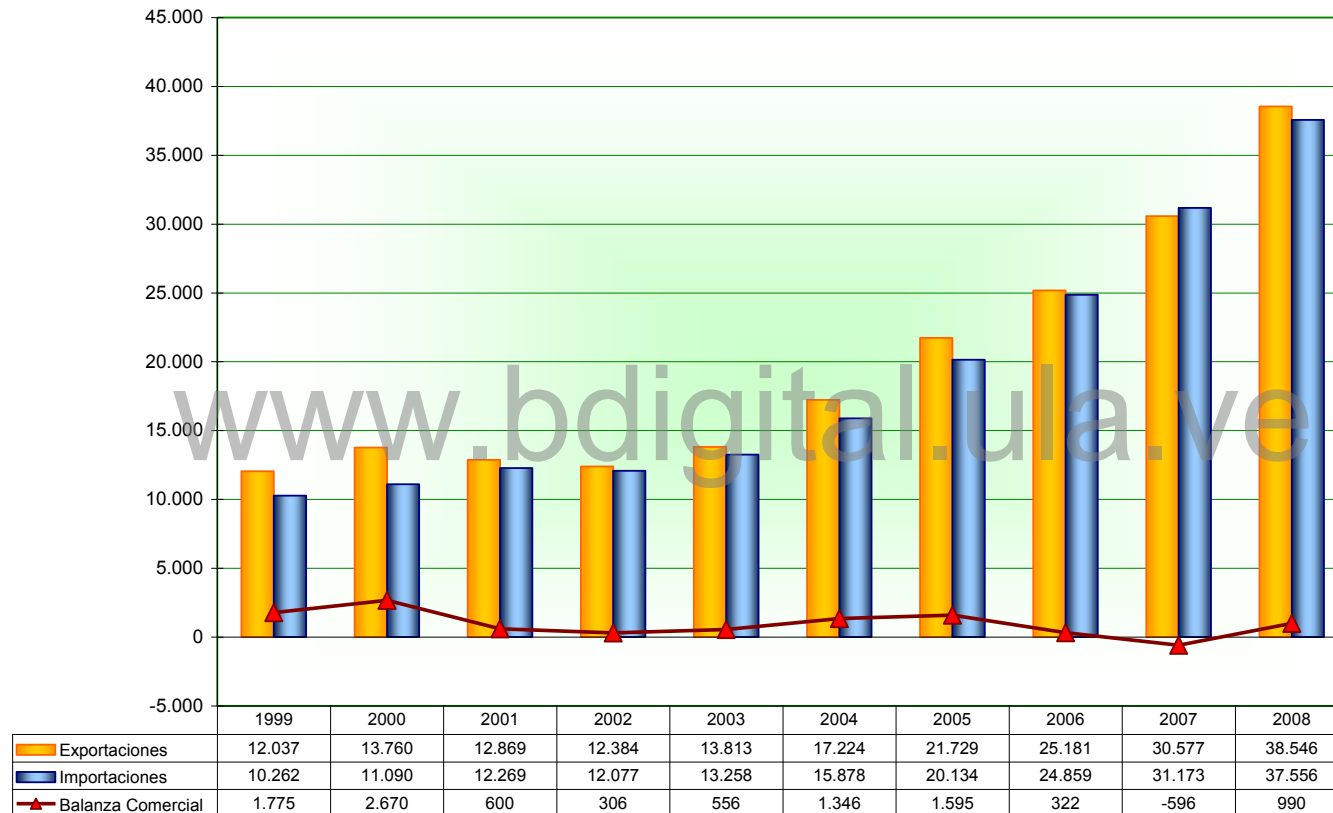
Importaciones colombianas desde Venezuela 1999-2008 (Miles de dólares)

Productos/Años	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
TOTAL	868.591	944.948	792.693	788.056	727.417	1.081.798	1.219.124	1.497.616	1.365.956	1.198.107
PRODUCTOS PRIMARIOS	211.278	190.436	71.669	88.674	76.213	110.001	95.322	199.015	81.955	90.518
PRINCIPALES PRODUCTOS	177.195	149.172	49.396	77.547	63.465	87.816	79.215	179.057	58.633	71.248
Subtotal Tradicionales	76.401	78.937	101.301	121.785	133.711	138.644	151.808	152.781	157.266	71.248
Café	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Petróleo	19.786	36.288	0	36	0	0	0	0	1	1
Derivados del Petróleo (incluido	157.409	112.884	49.396	77.511	63.463	87.729	79.215	179.052	58.630	71.247
Carbón	0	0	0	0	2	87	0	5	2	0
Ferroníquel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Banano	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Esmeraldas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS AGROPECUARIOS	28.305	35.222	18.153	9.038	10.876	20.110	12.050	16.170	19.618	1.713
Camarones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Demás Agropecuarios	9.786	5.382	4.039	4.040	5.554	9.725	10.038	9.146	7.251	1.371
Franjas	18.519	29.841	14.114	4.998	5.322	10.385	2.012	7.024	12.367	341
DEMÁS MINEROS	5.778	6.042	4.120	2.089	1.873	2.076	4.058	3.788	3.704	17.558
INDUSTRIALES	657.310	754.462	720.963	699.381	651.204	971.797	1.123.801	1.298.592	1.283.999	1.107.586
AGROINDUSTRIALES	114.230	89.866	101.847	63.306	45.111	32.045	33.156	29.406	15.683	12.991
Azúcar	37	2	0	0	0	0	0	0	0	0
Productos del café	0	0	0	363	312	0	0	0	0	7
Demás agroindustriales	105.185	84.247	96.997	60.945	42.587	30.809	31.957	28.430	15.427	12.983
Franjas	9.008	5.616	4.850	1.997	2.212	1.236	1.199	977	256	0
INDUSTRIA LIVIANA	60.670	68.418	64.096	70.380	61.392	79.239	78.898	87.393	81.238	69.100
Confecciones	2.034	1.613	899	1.516	951	839	578	839	927	1.772
Textiles	16.561	17.564	14.530	16.770	15.023	20.249	17.325	18.709	17.056	11.022
Editoriales	711	788	826	385	460	1.320	1.168	1.529	351	467
Calzado	1.236	840	1.421	1.247	475	815	643	421	447	525
Manufacturas de cuero	89	47	51	79	31	51	81	46	97	78
Productos de plástico	10.212	14.147	13.108	12.040	10.335	14.244	15.462	15.527	15.021	18.022
Jabones, cosméticos, otros	14.799	17.545	20.273	14.511	11.224	13.691	13.124	13.526	11.855	8.954
Demás industria Liviana	15.028	15.873	12.989	23.831	22.893	28.029	30.517	36.795	35.484	28.259
INDUSTRIA BASICA	406.638	521.138	484.058	481.465	458.375	734.778	856.102	886.040	949.003	966.035
Metalúrgica	148.568	227.620	188.113	198.433	266.998	414.096	471.465	462.001	587.226	632.594
Química básica	239.836	277.462	286.639	275.961	185.942	314.232	378.452	422.663	360.992	333.111
Papel	18.235	16.057	9.307	7.071	5.435	6.450	6.186	1.375	785	330
MAQUINARIA Y EQUIPO	31.323	34.970	33.900	31.836	27.783	36.247	45.502	50.813	46.644	37.669
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	44.447	40.070	37.063	52.394	58.543	89.487	110.144	244.940	191.432	21.792
DEMÁS PRODUCTOS	3	50	60	0	0	0	0	9	2	3
De ellos: armas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Anexo 3

Colombia: Importaciones, Exportaciones y Balanza Comercial 1999-2008 (Millones de dólares)



Fuente: DANE

Anexo 4
Colombia: Producción 1999-2008
(Miles de toneladas)

Producción/año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Maíz en grano	971,2	1.204,5	1.191,9	1.263,5	1.514,0	1.623,2	1.588,3	1.531,1	1.733,3	1.756,5
Arroz	2.460,3	2.774,4	2.644,9	2.501,7	2.861,9	3.016,9	2.462,0	2.338,0	2.404,2	2.827,6
Cebada	19,5	12,3	5,6	10,7	7,0	8,4	9,1	6,6	7,7	11,0
Sorgo	127,3	127,9	163,3	243,2	300,3	267,1	250,7	155,9	118,3	134,1
Papa	1.424,8	1.404,1	1.764,5	1.761,1	2.144,2	2.035,9	1.832,9	2.208,1	2.823,4	2.372,9
Frijoles phaseolus/vigna	122,0	124,6	124,2	117,1	124,9	127,2	143,8	136,5	156,2	160,9
Tomate	359,7	375,1	398,3	411,2	393,3	402,9	420,1	443,6	474,3	490,9
Cebolla	795,3	750,8	691,4	393,6	403,5	425,5	444,8	497,4	516,2	480,4
Yuca Tradicional	1.761,5	1.792,4	1.980,1	1.646,1	1.668,5	1.655,5	1.614,0	1.703,1	1.793,9	1.803,9
Yuca Industrial 1	0,0	0,0	0,0	115,0	186,0	241,6	273,2	285,2	289,9	293,3
Plátano	2.451,5	2.825,1	3.059,0	3.079,2	2.924,2	3.072,8	3.046,3	3.157,0	3.218,8	3.379,7
Banano	1.726,0	1.593,6	1.469,6	1.551,3	1.529,7	1.565,5	1.718,0	1.786,9	1.788,8	1.843,3
Naranja	52,0	63,4	58,1	79,0	90,3	109,9	120,2	187,8	186,7	193,2
Soya	39,5	38,8	62,6	81,4	92,0	77,6	61,6	54,6	52,9	57,3
Palma africana	500,5	524,0	547,6	528,4	526,6	630,4	672,6	715,7	733,1	777,6
Café	546,7	637,1	656,2	696,8	694,1	674,4	667,1	724,7	757,1	688,7
Cacao	51,5	36,7	36,1	34,0	41,7	38,8	37,1	35,3	39,9	44,7
Caña de azúcar /azúcar	2.325,1	2.391,3	2.241,6	2.528,8	2.650,0	2.741,4	2.683,2	2.415,1	2.277,1	2.036,1
Caña de azúcar /panela **	1.301,9	1.301,5	1.434,8	1.377,2	1.439,6	1.426,9	1.383,8	1.412,3	1.381,6	1.397,6
Caña de azúcar /miel *	47,3	31,7	24,8	20,6	23,7	21,6	24,9	26,6	25,9	25,6
Algodón	108,6	95,1	80,6	84,5	92,9	146,5	148,5	112,9	97,9	82,9
Leche de vaca	5.734,0	5.800,0	5.742,0	6.356,8	6.452,1	6.645,7	6.683,6	6.817,3	6.725,4	7.431,5
Huevo de gallina/consumo	337,9	319,9	354,9	409,6	449,0	449,4	492,0	525,4	497,6	542,3

*Miel. **Panela. *** Yuca seca. Los totales no incluyen material verde.

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Observatorio Agrocadenas Colombia. Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Comunidad Andina, Secretaría General. Proyecto Estadística.

Anexo 5
Colombia: Superficie cosechada 1999-2008
(Miles de hectáreas)

SUPERFICIE COSECHADA/AÑO	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Maíz en grano	546,7	571,8	574,3	554,8	570,9	615,9	576,8	603,6	626,6	623,0
Arroz	530,6	515,7	504,0	462,1	528,9	544,4	463,1	437,8	444,3	501,1
Cebada	10,8	7,4	4,0	6,4	4,5	5,5	5,6	4,6	4,9	5,7
Sorgo	40,4	43,8	57,3	69,5	85,8	74,2	67,8	42,1	32,0	36,2
Papa	111,6	109,5	122,8	112,6	130,5	128,7	120,6	138,8	169,1	134,8
Frijoles phaseolus/vigna	120,7	115,7	115,6	109,3	114,9	113,7	124,6	120,6	130,7	131,7
Tomate	16,9	17,3	16,5	16,8	15,2	15,5	14,9	17,0	15,8	16,7
Cebolla	23,3	24,3	21,6	17,1	17,9	18,6	19,6	23,2	23,8	20,7
Yuca Tradicional	180,0	179,3	190,2	159,7	156,7	152,5	151,0	164,3	165,6	165,2
Yuca Industrial 1	0,0	0,0	0,0	11,5	18,6	24,2	27,3	28,5	29,0	29,3
Plátano	355,1	390,8	395,7	392,4	386,6	391,3	386,3	385,2	394,7	414,1
Banano	50,6	48,6	51,1	55,1	56,4	61,6	66,6	73,0	70,5	71,6
Naranja	4,2	5,8	4,8	6,5	7,5	8,4	8,2	11,8	11,4	13,1
Soya	18,0	17,2	23,5	34,5	42,0	48,0	30,8	27,3	26,5	26,1
Palma africana	128,4	134,8	130,1	141,8	146,8	153,2	163,8	177,9	199,4	220,2
Café	783,0	675,3	704,8	710,5	721,4	771,2	806,9	785,5	797,7	732,7
Cacao	97,8	83,1	80,2	83,4	86,8	73,7	80,7	77,3	86,9	91,0
Caña de azúcar /azúcar	167,1	185,0	176,8	163,5	168,6	172,2	173,4	151,6	152,5	128,9
Caña de azúcar /panela	213,6	214,6	222,2	219,5	224,2	222,2	224,0	222,3	219,4	220,1
Caña de azúcar /miel	7,8	6,4	5,7	4,6	5,8	5,0	5,6	6,4	5,9	5,8
Algodón	47,1	45,1	39,9	43,1	54,9	80,9	57,8	49,5	42,6	44,0

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Observatorio Agrocadenas Colombia. Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Comunidad Andina, Secretaría General. Proyecto Estadística.

Anexo 6
Colombia: Rendimiento 1999-2008
(Toneladas por hectáreas)

RENDIMIENTO/AÑO	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Maíz en grano	1,8	2,1	2,1	2,3	2,7	2,6	2,8	2,5	2,8	2,8
Arroz	4,6	5,4	5,2	5,4	5,4	5,5	5,3	5,3	5,4	5,6
Cebada	1,8	1,7	1,4	1,7	1,6	1,5	1,6	1,4	1,6	1,9
Sorgo	3,2	2,9	2,9	3,5	3,5	3,6	3,7	3,7	3,7	3,7
Papa	12,8	12,8	14,4	15,6	16,4	15,8	15,2	15,9	16,7	17,6
Frijoles phaseolus/vigna	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2
Tomate	21,2	21,7	24,1	24,5	25,9	26,1	28,2	26,2	30,1	29,3
Cebolla	34,2	30,9	32,0	23,0	22,5	22,9	22,7	21,5	21,7	23,2
Yuca Tradicional	9,8	10,0	10,4	10,3	10,7	10,9	10,7	10,4	10,8	10,9
Yuca Industrial 1	...	...	...	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Plátano	6,9	7,2	7,7	7,8	7,6	7,9	7,9	8,2	8,2	8,2
Banano	34,1	32,8	28,8	28,1	27,1	25,4	25,8	24,5	25,4	25,7
Naranja	12,4	10,9	12,1	12,2	12,1	13,2	14,7	15,9	16,3	14,8
Soya	2,2	2,2	2,7	2,4	2,2	1,6	2,0	2,0	2,0	2,2
Palma africana	3,9	3,9	4,2	3,7	3,6	4,1	4,1	4,0	3,7	3,5
Café	0,7	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9
Cacao	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Caña de azúcar /azúcar	13,9	12,9	12,7	15,5	15,7	15,9	15,5	15,9	14,9	15,8
Caña de azúcar /panela	6,1	6,1	6,5	6,3	6,4	6,4	6,2	6,4	6,3	6,4
Caña de azúcar /miel	6,0	4,9	4,3	4,5	4,1	4,3	4,4	4,2	4,4	4,4
Algodón	2,3	2,1	2,0	2,0	1,7	1,8	2,6	2,3	2,3	1,9

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Observatorio Agrocadenas Colombia. Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Comunidad Andina, Secretaría General. Proyecto Estadística