

Maribel Aponte García

EL NUEVO REGIONALISMO ESTRATÉGICO

Los primeros diez años
del **ALBA-TCP**

EL NUEVO REGIONALISMO ESTRATÉGICO

Aponte Garcia, Maribel

El nuevo regionalismo estratégico : los primeros diez años del ALBA-TCP -
1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : CLACSO, 2014.

E-Book.

ISBN 978-987-722-033-9

1. Regionalismo. 2. Integración Regional. I. Título
CDD 327.1

Otros descriptores asignados por CLACSO:

Integración Regional / ALBA-TCP / Regionalismo Estratégico /
Revolución Bolivariana/ Capitalismo / Estado /América Latina /
Economía / Desarrollo / Venezuela

EL NUEVO REGIONALISMO ESTRATÉGICO

LOS PRIMEROS DIEZ AÑOS DEL ALBA-TCP

Maribel Aponte García



CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales



CLACSO

Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

Secretario Ejecutivo de CLACSO Pablo Gentili

Directora Académica Fernanda Saforcada

Área de Acceso Abierto al Conocimiento y Difusión

Coordinador Editorial Lucas Sablich

Coordinador de Arte Marcelo Giardino

Producción Fluxus Estudio

Arte de tapa Ignacio Solveyra

Primera edición

El Nuevo Regionalismo Estratégico. Los Primeros Diez Años del ALBA-TCP (Buenos Aires: CLACSO, noviembre de 2014)

ISBN 978-987-722-033-9

© Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales

Queda hecho el depósito que establece la Ley 11.723.

CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

Estados Unidos 1168 | C1101AAX Ciudad de Buenos Aires, Argentina

Tel. [54 11] 4304 9145 | Fax [54 11] 4305 0875 | <clacsoinst@clacso.edu.ar> | <www.clacso.org>

Patrocinado por la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional



Este libro está disponible en texto completo en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO www.biblioteca.clacso.edu.ar

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

*Un homenaje a
Hugo Rafael Chávez Frías*

*A la memoria de mi esposo y al padre de todos mis hijos,
Carlos Antonio Álvarez Swihart (1951-2012),
Con todo mi amor*

*A todas las personas que día a día contribuyen
a crear Nuestra América al ALBA,
a todos ellos, por su esfuerzo y su visión*

ÍNDICE

Agradecimientos		13
Capítulo 1 El nuevo regionalismo estratégico en el ALBA-TCP		17
Capítulo 2 El surgimiento del ALBA-TCP como respuesta a los efectos problemáticos del regionalismo abierto, 1984-2008		49
Capítulo 3 Regionalismo estratégico, empresas, desarrollo endógeno y política industrial. Revisión de literaturas para la construcción de un marco conceptual		85
Capítulo 4 El nuevo regionalismo estratégico, la economía política internacional del petróleo y la soberanía petrolera, 1976-2009		119
Capítulo 5 Mapas de mercancías, empresas grannacionales, comercio intra-ALBA-TCP y cadenas de producción regionales en la alianza bolivariana, 1998-2011		193

Capítulo 6	
El nuevo regionalismo estratégico, la economía internacional de los alimentos <i>commodities</i> y la soberanía alimentaria, 2007-2014	219
Capítulo 7	
La soberanía financiera y la nueva arquitectura financiera regional, 2008-2014	253
Capítulo 8	
A manera de conclusión. El nuevo regionalismo estratégico en el panorama de integración actual de la región	271
Bibliografía	291

AGRADECIMIENTOS

ESTE LIBRO LLEGA a su culminación gracias al trabajo de muchas personas. El material audiovisual que acompaña este libro estará disponible en digital en la página de CLACSO TV. Quiero destacar mi agradecimiento a las siguientes instituciones y personas de manera particular:

Al Área de Promoción de la Investigación de CLACSO y a la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional (Asdi) por crear un programa de becas que brindan la oportunidad de dedicarle tiempo a este tipo de investigación y de ofrecer un presupuesto para costear los distintos componentes de la misma.

A todo el grupo de trabajo de CLACSO, porque siempre me apoyaron brindándole flexibilidad al cronograma de trabajo y contestando mis correos cuando lo necesité.

A Lucas Sablich, porque me ayudó a identificar las alternativas de publicación idóneas.

A Fernanda Saforcada, por invitarme a dictar un seminario virtual sobre el tema del Nuevo Regionalismo Estratégico en la Red de Posgrados de CLACSO.

A las personas que llevaron a cabo las tres evaluaciones de los informes parciales. Al especialista que evaluó la penúltima versión del

texto, porque sus críticas me ayudaron grandemente a profundizar en la perspectiva teórica del trabajo.

Al Grupo de Trabajo de Integración y Unión Latinoamericana, por permitirme presentar una versión de esta investigación en la II Reunión del grupo celebrada en Quito, Ecuador, en junio 2010, y nutrirme de sus reflexiones.

Al Grupo de Trabajo del Caribe, por permitirme presentar versiones preliminares de varios capítulos en las reuniones celebradas en Panamá y en La Habana.

A la Universidad de Puerto Rico, por brindarme becas que complementaron el presupuesto de CLACSO-Asdi para financiar fases del proyecto y por brindarme el tiempo de descargue para llevar a cabo esta investigación. Entre estas becas se destacan la de ATLANTEA, la del Decanato de Estudios Graduados e Investigación (DEGI), Universidad de Puerto Rico y la del Programa de Iniciativas de Investigación de la Facultad de Administración de Empresas, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras.

A mis decanos Carlos Severino Valdez y Paul R. Latortue, y directores Alice Colón y Emilio Pantojas, por brindarme el tiempo para investigar cuando lo necesité; y el apoyo económico en la medida de lo posible.

A Néstor Nazario, por coordinar toda la producción fílmica de los viajes a Venezuela que se llevaron a cabo para obtener el pietaje, y además por ser el anfitrión en el vídeo, realizando todas las entrevistas. A Vilma Soto, del Congreso Bolivariano de los Pueblos, por ser nuestro enlace en Venezuela para coordinar la filmación.

A Amenothep Zambrano, entonces Secretario Ejecutivo del ALBA, por concedernos una entrevista, ayudarnos a coordinar otras entrevistas e invitarnos a dictar un seminario sobre el mapeo de cadenas intra-regionales en el ALBA.

A Agustín Cubano y Osman Llavaneras, por ser los videógrafos que nos permitieron obtener todo el pietaje generado por el proyecto.

A Carlos Antonio Álvarez Swihart por escribir un estudio de trasfondo sobre PDVSA que culminó en una coautoría, y conversar conmigo sobre el proyecto semana tras semana.

A Inés Aponte García por crear, montar y editar el vídeo, dedicándole muchas horas de trabajo.

A todos los estudiantes de la Universidad de Puerto Rico que colaboraron en este proyecto a través de los años, en un verdadero esfuerzo regional:

A la estudiante María Rosa, puertorriqueña, que preparó las primeras versiones de las tablas incluidas en el capítulo 2 y realizó búsquedas por Internet para documentar la información sobre las empresas mixtas.

A Nayrobi Berra Romero, venezolana, que preparó algunas de las tablas incluidas en los capítulos 4 y 7, y compiló información para nutrir el análisis sobre las instituciones de la Nueva Arquitectura Financiera Regional.

A Henry Rosa Polanco, dominicano, que trabajó en los cálculos del comercio regional intra-ALBA del capítulo 6 y fue mi co-autor en una versión preliminar del capítulo sobre soberanía alimentaria.

A Yarlier López Correa, puertorriqueño, que trabajó montando la base de datos ampliada para analizar el comercio intra-regional de Petrocaribe y del ALBA-MERCOSUR y revisó la bibliografía.

A Gadiel Ramírez, puertorriqueño, que preparó algunos gráficos para el capítulo 7 y revisó la bibliografía.

A la profesora Rosa Guzmán por editar algunos capítulos del libro.

A todas las personas en la República Bolivariana de Venezuela que nos brindaron de su tiempo para poder ser entrevistados, y nos ofrecieron sus reflexiones para nutrir las perspectivas que informaron la investigación.

A mis maestros, dentro y fuera de la academia, por enseñarme a pensar críticamente, y a perseguir sueños en rutas alternas al “pensamiento tradicional acrítico”.

A mis hijos, por ser la inspiración para soñar y luchar por un mundo mejor para todos.

Capítulo 1

EL NUEVO REGIONALISMO ESTRATÉGICO EN EL ALBA-TCP

Etimología de la palabra ALBA

Fue en el 2001, yo recuerdo que esa noche hablamos mucho; era el 10 de diciembre 2001, llegó Fidel a la Isla de Margarita, a aquella Cumbre de los Estados del Caribe... Y ese día surgió, después de aquella conversación, la idea de proponer una cosa nueva y como estaba amaneciendo se nos ocurrió decir: "El ALBA" el ALBA, el amanecer, y además un juego de palabras ¿no? El ALCA... contra el ALCA el ALBA y luego comenzamos, yo recuerdo que Fidel... a los tres días me llegó una solicitud a Caracas: "Hugo envíame por favor los fundamentos del ALBA", ¿qué fundamentos del ALBA? Si de eso no había nada, no había nada.

Palabras de Hugo Chávez en ocasión de la Firma de Acuerdos en el marco del ALBA entre Bolivia, Cuba y Venezuela. Palacio de Convenciones, La Habana, Cuba, sábado, 29 de abril de 2006¹

INTRODUCCIÓN

Por primera vez en la historia de América Latina y el Caribe, un país, la República Bolivariana de Venezuela, asume el liderazgo para llevar a cabo ¡simultáneamente! un proyecto de integración regional alternativo desde una perspectiva radical, y uno de desarrollo endógeno nacional / regional con inclusión social. El rol de Venezuela ha estado ligado al surgimiento, elección y, desafortunadamente, muerte prematura de un líder al que se ha denominado el Libertador del Siglo XXI.

En el 1998, Hugo Rafael Chávez Frías accede a la presidencia de Venezuela tras resultar vencedor en los comicios electorales. En la campaña electoral, él había anunciado tres medidas importantes

1 Ver: <<http://www.alternativabolivariana.org/pdf/acuerdosalba.pdf>> p. 19.

que haría cumplir de resultar vencedor en los comicios. La primera promesa era implantar el Cumplimiento de la Ley de Nacionalización de forma tal que la empresa nacional de petróleo, Petróleos de Venezuela, Sociedad Anónima (PDVSA) mantuviera una participación mayoritaria de sobre un cincuenta por ciento con respecto a inversionistas extranjeros. La segunda promesa era que convertiría el petróleo en el motor del desarrollo económico nacional y regional. Por último, la tercera promesa era que distribuiría más justamente los beneficios usando los ingresos provenientes de la venta del petróleo y poniéndolos al servicio del pueblo para aliviar la pobreza.

Casi tres años después de acceder al poder, el término ALBA fue planteado por Hugo Chávez durante la Cumbre de las Américas en Quebec en el año 2001. El ALBA nace como reacción al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) propuesta por el gobierno norteamericano en aquel entonces. Plantea una alternativa comercial al ALCA, y luego incorpora “conceptos de orientación social, política, económica, ambientalista y cultural” (Correa Flores, 2005: 4). El ALBA constituye un desafío enorme tanto a nivel de procesos socioeconómicos y políticos para la Región, como a nivel teórico para el pensamiento crítico latinoamericano y caribeño.

De esta forma, confluyen y convergen las promesas de campaña y elementos de la plataforma económica-política de Chávez con lo que se conjugará como una nueva alternativa de integración. El ALBA como propuesta trastoca y trasciende lo que hasta entonces imperaba en América Latina y el Caribe: el regionalismo abierto, también conocido como Integración hacia Afuera. Casi veinte años después de iniciarse el regionalismo abierto que marcó la Iniciativa de la Cuenca del Caribe en 1984, posteriormente a la década perdida de los ochenta y el embate de las políticas neoliberales de los años noventa, surgía el ALBA.

La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, que retomaba los intentos históricos desde el Congreso Anfictiónico de Panamá y el sueño de los integracionistas de nuestra América –Simón Bolívar, Ramón Emeterio Betances, José Martí, y Marcus Garvey– constituye la iniciativa más ambiciosa jamás lanzada en la historia de la Región. Ya América Latina y el Caribe habían sido testigos de intentos integracionistas. De hecho, hay toda una gama de acuerdos de integración operando en la zona.

Hoy por hoy, el ALBA es uno de los marcos de integración regional de más rápido crecimiento en la Región. Los miembros y fechas de incorporación al Acuerdo son, respectivamente: Venezuela y Cuba en 2004, Bolivia en 2006, Nicaragua en 2007, Dominica y Honduras en 2008, Antigua y Barbuda, San Vicente y las Granadi-

nas y Ecuador en 2009, Santa Lucía y Surinam en 2012, y Haití es ratificado como miembro invitado permanente en 2012 durante la undécima cumbre del bloque. Honduras pertenecía al ALBA-TCP pero fue retirado del bloque después del golpe de Estado de 2009 al presidente Manuel Zelaya.

Pero lo que distingue al ALBA, lo que lo hace único como proceso integracionista, son varios elementos importantes. En primer lugar, es la primera vez que un país utiliza un recurso natural para llevar a cabo no sólo un proceso de desarrollo endógeno, sino también un proceso de desarrollo regional. En segundo lugar, el ALBA rompe con los parámetros de los acuerdos de comercio internacional tradicionales, y trasciende y redefine nuevos parámetros en torno a la cooperación, la complementariedad y la solidaridad. Se estructura en torno al comercio justo y solidario, la soberanía, y el desarrollo de las áreas de energía, inversión, finanzas, alimentación, educación, salud, telecomunicaciones e infraestructura. Alrededor de otros veinte países (no miembros) participan en acuerdos de energía y cooperación. En tercer lugar, el ALBA se localiza en el nuevo contexto político de la Región donde gobiernos progresistas han accedido al poder en un número cada vez más creciente de países desde Argentina, hasta Bolivia, Ecuador y Nicaragua. Cuarto, el ALBA plantea nuevos conceptos de complementariedad productiva y empresarial que por su envergadura, son novedosos y prometedoros en la Región.

En el año 2002 Hugo Chávez enfrenta un golpe de Estado en Venezuela. Después de lograr sobreponerse al golpe, el proceso de transformación social y económica tanto a nivel nacional como regional se profundiza. Entre éstas transformaciones se destacan: la creación de más de veinte núcleos de desarrollo endógeno; el crecimiento de cooperativas (habiéndose creado más de 70 mil entre 2004 y 2005) (Piñeiro Harnecker, 2006: 68); la creación de veinte Misiones como estrategias para implantar la inclusión social en diversas áreas (desde lo ambiental hasta la educación); logros significativos en la educación, declarándose a Venezuela como el segundo (después de Cuba) territorio libre de analfabetismo en América Latina; y logros significativos en salud (planteándose la Misión Milagro la operación oftálmica de cientos de miles de personas).

En el ALBA, el concepto de integración regional se resignifica. En este sentido, el ALBA se aparta de la definición tradicional de acuerdos de integración centrados en los conceptos de barreras tarifarias y no tarifarias, reglas de origen y movimiento de capital. La Alianza Bolivariana se articula en torno al comercio justo y solidario, el mejoramiento de la salud, la educación, la seguridad alimentaria,

la energía y la financiación alternativa, como objetivos al interior de una propuesta de integración regional. Para dar consecución a estos objetivos, en abril de 2007, Venezuela, Cuba, Bolivia y Nicaragua firmaron una docena de acuerdos dirigidos a concretar el comercio justo y la cooperación. Cada uno de los acuerdos firmados dio lugar al nacimiento de varios proyectos. Simultáneamente, en el Plan de Desarrollo Nacional de Venezuela 2007-2013, se plantean objetivos importantes, entre los que se destacan: acelerar la disminución de la pobreza; transformar las relaciones sociales de producción, construyendo las de tipo socialista basadas en la propiedad social; y profundizar la solidaridad con los excluidos de América Latina y el Caribe (República Bolivariana de Venezuela, Presidencia, Proyecto Nacional Simón Bolívar 2007-2013, 2007: 24).

Aunque 8 países constituyen el núcleo de los países que suscriben el ALBA, dentro de la iniciativa se han articulado también acuerdos entre Venezuela y otros países que no son suscribientes plenos del ALBA. La integración regional de éstos últimos se articula en torno a diferentes áreas, incluyendo la energía, los alimentos y las finanzas.

Visto en términos amplios, los acuerdos que abarca y/o impactan en el ALBA pueden clasificarse en tres categorías: los Acuerdos del ALBA propiamente dichos, otros acuerdos y compromisos tales como la integración de Venezuela al MERCOSUR, el acuerdo de energía de Petrocaribe que reúne 18 países; los acuerdos en torno a ALBA Alimentos que reúnen a más de veinte países; y los acuerdos en torno a una nueva arquitectura financiera.

El planteamiento de este libro es que en América Latina y el Caribe se configura un Nuevo Regionalismo Estratégico. Este proceso emerge al comienzo del siglo XXI en la forma de la *Alianza Bolivariana-Tratado Comercial de los Pueblos* (ALBA-TCP).

Este libro propone que el nuevo regionalismo estratégico en América Latina y el Caribe está caracterizado por tres componentes. Primero, un énfasis en los elementos del viejo regionalismo estratégico, especialmente la creación de empresas estratégicas, productos y sectores, y las alianzas comerciales e industriales vinculadas al rol del Estado como un actor estratégico. Segundo, el concepto de multidimensionalidad más allá del ámbito económico y los elementos comunes emergentes que caracterizan el modelo socioeconómico del ALBA-TCP. Tercero, las políticas económicas articuladas alrededor del concepto de soberanía y la conformación de un accionar regional alrededor de estas políticas. Aplicaré esta teorización para explorar cómo el ALBA-TCP presenta alternativas a las crisis alimentaria, energética y financiera, y a un análisis de

cómo estos procesos contribuyen a la transformación de la economía política internacional.

El ALBA constituye una propuesta más allá de las limitaciones del Regionalismo Abierto. Como concepto alternativo a la integración hacia afuera articulada en torno a las grandes empresas extranjeras, plantea la complementariedad productiva articulada en torno a la inversión regional de empresas mixtas estatales y la infraestructura física y social regional. El ALBA plantea los convenios comerciales y el financiamiento compensatorio como componentes / mecanismos del comercio justo. De esta manera, las asimetrías y las necesidades especiales de cada país pueden manejarse desde acuerdos de comercio exterior no recíprocos que permiten establecer un trato diferenciado de acuerdo al desarrollo y tamaño de cada país. La inclusión social se estructura en torno a y privilegia el ámbito de la economía de la vida cotidiana: la alimentación, educación, salud, y vivienda. La integración energética en petróleo se maneja desde una perspectiva regional, a precios y términos favorables, y lleva a cabo avances en inversiones importantes. La infraestructura se trabaja desde un Desarrollo Integrado de las Comunicaciones y el Transporte. La financiación alternativa del desarrollo se estructura en torno al Banco del ALBA y el Banco del Sur. Finalmente, la cultura y las alternativas mediáticas se articulan incidiendo e incursionando en iniciativas regionales como Telesur, y lanzando ambiciosas iniciativas satelitales con el apoyo de China.

El ALBA coexiste con otra importante iniciativa de integración, la Unión de Naciones del Sur (UNASUR) liderada por Brasil. El Tratado Constitutivo se firmó en el año 2008 y ya once países lo habían ratificado en 2011. UNASUR “agrupa a los doce países de América del Sur, incluyendo Guyana y Surinam, con funciones de armonización, cooperación y coordinación de políticas de interés común, y no es propiamente un acuerdo comercial sino que pretende ser eje para la convergencia de los distintos esquemas de regionalización de modo innovador, aprovechando las experiencias existentes y las economías” (Allard, 2012: 26). UNASUR ha mostrado agilidad para actuar en casos de crisis políticas como en los casos de Bolivia 2008, Ecuador 2010, y Venezuela 2014. También está definiendo y avanzando en diversas áreas como energía, educación, salud, turismo y la conexión vial para la coordinación de sus políticas (Allard, 2012: 26).

Estos procesos convergen con la formación en 2010 y luego la cumbre de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC) llevada a cabo en diciembre de 2011 que reunió a representantes de todos los estados latinoamericanos y caribeños (con excep-

ción de las colonias) y excluyó a Canadá y a los Estados Unidos. Para algunos, esta histórica reunión retomó la agenda integracionista que marcó el Congreso Anfictiónico de Panamá convocado en 1826 por el libertador Simón Bolívar.

El ALBA marca esperanzas pero también contiene vulnerabilidades en su interior. Al sol de hoy, se han alcanzado logros significativos en crecimiento empresarial y económico para aliviar la pobreza, empleo, educación y salud. De acuerdo a una clasificación llevada a cabo por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Bárcena, 2010: 10), de dieciocho países latinoamericanos en los cuales las tasas de pobreza se redujeron más significativamente, cinco miembros del ALBA (Venezuela, Nicaragua, Honduras, Ecuador y Bolivia) clasificaron entre los primeros siete. Decenas de miles de empleos se han creado. Las Naciones Unidas declararon a Venezuela, Bolivia, Nicaragua y Ecuador como el segundo, tercero, cuarto y quinto país, respectivamente, libre de analfabetismo (después de Cuba) en la Región. Al interior del ALBA, 30 mil doctores cubanos ofrecen servicios médicos, hay 600 especialistas médicos en Bolivia, 70 mil estudiantes están siendo educados en áreas relacionadas a la salud; y alrededor de un millón de personas de toda América Latina han recibido operaciones oftálmicas (Girvan, 2008: 6). La FAO reconoció a Venezuela, Nicaragua y San Vicente y las Granadinas entre los veinte países que lograron reducir el hambre por más de veinte por ciento en los últimos años.

Cadenas empresariales y redes sociales se han articulado a través de los países miembros en muchas áreas. La tipología empresarial emergente puede dividirse en empresas estatales, sociales y privadas, o en empresas que combinan estas formas. Más de treinta empresas públicas mixtas regionales (Empresas Grannacionales), decenas de miles de cooperativas (especialmente en Venezuela), y nuevas formas empresariales (por ejemplo, las empresas de producción social) se han constituido durante el período 2005-2009 en comercio, soberanía alimentaria, turismo, industrias, minería y transporte. Las formas empresariales más tradicionales se vinculan a estas redes y a las cadenas de producción y distribución a nivel nacional e internacional.

La economía política del petróleo que posibilita el modelo puede también vulnerarlo de surgir fluctuaciones en el mercado internacional que afecten los recaudos por la venta del petróleo. A su vez, el fuerte conflicto político interno en Venezuela, así como en otros países de la Región que se han sumado al ALBA, crean incertidumbre en torno a la continuidad del proyecto a mediano y a largo plazo. Aunque Chávez triunfó en enmendar la *Constitución*

para poder competir por un tercer término en el poder luego de 2012, y logró la reelección, su muerte prematura dejó a su sucesor Nicolás Maduro en una situación compleja y difícil. La consecución de otros mandatarios es a su vez incierta, tal como evidencia el caso de Honduras, uno de los países que era miembro del ALBA, y que tras el golpe de Estado a Manuel Zelaya es retirado del ALBA en 2009 por el Congreso de ese país; el intento de golpe de Estado a Rafael Correa en Ecuador en septiembre de 2010; y la campaña de desestabilización del “golpe suave” lanzada en Venezuela a comienzos de febrero de 2014.

Aunque contiene vulnerabilidades, el ALBA como proyecto socioeconómico brinda grandes esperanzas a todos aquellos que tenemos la certeza de que el regionalismo abierto ha redundado y redundará en generar las mismas contradicciones y resultados que ha arrojado hasta ahora: fuga de capital, déficits en la balanza comercial; persistente desigualdad en la distribución del ingreso, exclusión social y económica, fragmentación de la producción, entre otras.

Estos procesos sociales, por su envergadura y velocidad, se adelantan a una conceptualización del propio pensamiento crítico latinoamericano que lo intenta analizar. Entonces, ¿cómo comenzar a abordar el ALBA?

El objetivo de esta investigación es teorizar la Alianza Bolivariana (ALBA) como un nuevo regionalismo estratégico; aplicar esta conceptualización para explorar cómo el ALBA se articula en torno a la soberanía petrolera, alimentaria y financiera, y analizar cómo estos procesos contribuyen a la transformación de la economía política internacional.

El nombre del ALBA se transforma históricamente. Inicialmente se denomina la Alternativa Bolivariana, luego Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, más tarde la Alianza Bolivariana-Tratado Comercial de los Pueblos (ALBA-TCP). Es por eso que a lo largo del libro utilizaremos el término de ALBA-TCP.

EL NUEVO REGIONALISMO ESTRATÉGICO: UN MARCO TEÓRICO

El marco teórico se nutre de tres áreas de la literatura académica, según ilustra el Diagrama 1 (en página siguiente): el viejo regionalismo estratégico; el regionalismo multidimensional y posdesarrollista y los elementos comunes del modelo socioeconómico del ALBA-TCP; y los constructos de la soberanía y de la identidad geopolítica vinculados a la formación y al *actorness* de las regiones.

Diagrama 1
Componentes del Marco Teórico



EL REGIONALISMO ESTRATÉGICO BASADO EN LA NUEVA TEORÍA DE COMERCIO INTERNACIONAL

El regionalismo estratégico está centrado en el concepto promovido por la nueva teoría de comercio internacional articulada por Paul Krugman y Elhanan Helpman en los ochenta (Helpman y Krugman, 1985). La contribución de la nueva teoría de comercio internacional, para efectos de la discusión que aquí se aborda, fue introducir el concepto de la empresa y de la competencia imperfecta a los modelos de comercio internacional entonces predominantes. Bajo la teoría de comercio internacional tradicional, se consideraba que la base para el comercio internacional eran las ventajas comparadas entre las naciones, y la recomendación / receta de política económica era que el libre comercio conduciría al crecimiento. La nueva teoría de comercio internacional establece que una vez que la empresa y la competencia imperfecta se introducen en el modelo, el patrón de comercio consiguiente será impredecible (Mikic, 1998: 174). La nueva teoría de comercio internacional demostró que los efectos del libre comercio son a lo sumo controversiales (ver, Krugman y Obstfeld, 2009: Cap. 6). Este resultado también estaba atado a la evidencia que sustentaba que el argumento que vincula el libre comercio con el crecimiento económico es débil (Stiglitz y Carlton, 2005: Cap. 1; Rodrik, 2004: 16).

Como resultado, se abrió un nuevo espacio teórico que justificaba la articulación de políticas comerciales e industriales estratégicas para

promover el crecimiento de sectores industriales. El objetivo de la política comercial estratégica era promover la competitividad de las empresas domésticas frente a las extranjeras y aumentar el nivel de bienestar económico o la seguridad militar (Nollen y Quinn, 1994: 497). La política industrial estratégica combina los elementos del comercio internacional con elementos de políticas financieras y fiscales para fijar como objetivos algunos sectores y empresas con potencial de crecimiento. Claro está, otros países podrían tomar represalias y esto podría afectar los resultados. La política industrial estratégica también propone articular una estrategia de cooperación alrededor de las instituciones –establecidas al nivel central, local o municipal de gobierno u otros agentes (Best, 1990; 2001). Desde la perspectiva de la política industrial estratégica, las industrias foco son aquellas con un crecimiento futuro potencial que promueven el desarrollo en el país o la región. Dentro de esta visión, es recomendable que los Estados articulen políticas comerciales e industriales estratégicas para favorecer a unas empresas e industrias estratégicas, y así desarrollar lo que luego se llamó el comercio internacional gerenciado (*managed trade*). El argumento también destacaba y proponía que eran las políticas de comercio internacional e industriales atadas al foco en algunas empresas y sectores, así como las ventajas creadas por las sendas de crecimiento y la historia (*path dependence*), que explicaban el éxito de industrias específicas en regiones particulares.

El regionalismo estratégico puede articularse a nivel de países, grupo de integración regional, y/o industrias. Un ejemplo notable a nivel de industria es el de la electrónica. A nivel de grupo de integración regional, tanto el Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA) como el ALBA pueden plantearse como instancias de regionalismo estratégico. Por ejemplo, para Briceño Ruiz (2006: 32), “[...] el ALCA es una modalidad de regionalismo estratégico tradicional que busca generar una creciente regionalización económica en el Hemisferio Occidental. Regionalización porque pretende crear un esquema de producción regional favorable para las empresas transnacionales (ETN) con nacionalidad estadounidense. Regionalismo porque busca establecer un marco institucional y legal acorde a los intereses de Washington para regular en un ámbito geográfico limitado al Hemisferio Occidental, aspectos sobre los cuales no existe consenso a escala global. En ambos casos se pretende crear condiciones macroeconómicas ideales para ayudar a Estados Unidos y sus ETN a mantener un lugar preeminente en la competencia internacional”.

El ALBA es una instancia de regionalismo estratégico. En la Alianza Bolivariana se manifiestan alianzas entre Estados naciones, empresas regionales (grannacionales) y empresas estratégicas (PDV-

SA, grannacional ALBA Alimentos). En Aponte García (2013c) se discute el caso de PDVSA como una empresa estratégica y la articulación de políticas comerciales e industriales en torno a esta para viabilizar el regionalismo estratégico y el regionalismo neo y/o posdesarrollista. En Aponte García (2011), se plantea la grannacional como una estrategia estructurada en torno a empresas estatales mixtas que incorpora a pequeños y medianos productores en un modelo alternativo. Como respuesta a la triple crisis, el ALBA-TCP ha creado políticas comerciales e industriales estratégicas en alimentos, energía y finanzas.

EL REGIONALISMO MULTIDIMENSIONAL Y EL SOCIALISMO DEL SIGLO XXI

El ALBA-TCP es un proceso que incorpora elementos del regionalismo neodesarrollista. Para Hettne y Söderbaum (2006: 198) el regionalismo neodesarrollista (*development-oriented regionalism*) es aquél que trasciende el análisis y los beneficios del comercio internacional. Para ellos, “[...] el desarrollo es multidimensional, dependiendo de impactos secundarios positivos y eslabonamientos entre distintos sectores, los cuales a su vez requieren abordajes regionales más integrales, mediante los cuales la integración comercial está amarrada a otras formas de integración económica y de factores (inversión, pagos, integración monetaria, armonización) así como varios tipos de cooperación económica en sectores específicos (transporte, comunicaciones)” (Hettne y Söderbaum, 2006: 184).

La multidimensionalidad resulta en una variedad de arreglos regionales dirigidos por el Estado y por entidades no estatales o híbridos, redes y mecanismos de gobernanza; e involucra una rica variedad de actores estatales y no estatales, que muchas veces son reunidos en redes informales y coaliciones multiactorales que operan en distintos niveles en el sistema mundial (Hettne y Söderbaum, 2006: 183).

La definición que esbozan Hettne y Söderbaum permite incorporar, al concepto de regionalismo estratégico, la perspectiva del desarrollo endógeno y de los aspectos multidimensionales que abarca el ALBA-TCP. Primero, porque en su definición, el regionalismo trasciende el análisis y los beneficios del comercio internacional. En la primera sección de este capítulo, planteábamos que el ALBA es diferente a los otros acuerdos porque aborda asuntos de educación, salud, y cultura, entre otros. Segundo, porque el desarrollo es multidimensional. La integración comercial está amarrada a otras formas de integración en el ALBA. Entre éstas se destacan la inversión regional y la nueva arquitectura financiera articulada en torno a la banca alternativa (Banco del Sur y Banco del ALBA). Se distinguen también la cooperación en las comunicaciones, como en Telesur y en las iniciativas de transpor-

tación e infraestructura. Tercero, la multidimensionalidad resulta en una variedad de arreglos dirigidos por el Estado y por entidades no estatales, redes y mecanismos de gobernanza. Entre los actores no estatales se destaca en el ALBA el rol de las Misiones y de los Proyectos grannacionales, que se conforman como redes multiactorales.

Hettne y Söderbaum (2006: 185) reconocen, además, el rol de las redes al interior del concepto del regionalismo desarrollista. Según plantean estos dos autores (Hettne y Söderbaum, 2006: 185-187): “Existen variedades de redes, pero muchas son abiertas, extrovertidas e, inclusive, capaces de expandirse sin limitaciones formales, interactuando con nuevos nodulos y con otras redes. Las redes pueden surgir desde dentro de organizaciones, de esa manera creando organizaciones de redes híbridas. Redes y organizaciones pueden solapar; una red puede ser una organización, y una organización a veces es una red de organizaciones” (Hettne y Söderbaum, 2006: 185-187). Las alianzas público-privadas son un tipo particular de red. Asociaciones entre actores públicos y privados se forman para propósitos específicos tales como construcción de una carretera o puerto (Hettne y Söderbaum, 2006: 185-187).

En el ALBA se concretan múltiples redes. Entre éstas, podemos identificar redes entre las categorías empresariales, redes entre las Misiones y las empresas, redes público-privadas, y redes entre organizaciones a nivel de los proyectos grannacionales, entre otras. Es el concepto de Hettne y Söderbaum el que nos permite explorar más de cerca las relaciones en el ALBA.

Para propósitos de este capítulo, el desarrollo multidimensional con desarrollo inclusivo se relaciona con el socialismo del siglo XXI, aunque no hay una relación de uno a uno ni una senda uniforme. En ese sentido, el socialismo del siglo XXI presenta procesos diversos de transformación y de debates. Así, una caracterización del socialismo del siglo XXI se puede construir estableciendo una comparación de este proceso con aquellos del neoliberalismo pos ochenta y del socialismo realmente existente del siglo XX. El neoliberalismo postulaba y promovía los mercados no regulados, la privatización, el capitalismo libre de la intervención estatal, la “democracia capitalista” y los acuerdos de libre comercio. El socialismo realmente existente postulaba la eliminación de los mercados, la propiedad estatal (y la eliminación de la propiedad privada), la planificación centralizada, la “democracia socialista”, el Consejo de Ayuda Mutua Económica y no promovía los acuerdos de libre comercio. El socialismo del siglo XXI se caracteriza por los mercados incluyentes, la diversidad en las formas de propiedad, los nuevos debates incluyendo el de la economía comunal, la economía solidaria, el Buen Vivir (Sumak Kawsay), las

nuevas formas de participación política y social y las alternativas a los acuerdos de libre comercio en la forma del ALBA-TCP. Sin embargo, cada una de estas áreas incluye debates acerca de cómo se articulan las mismas con el socialismo del siglo XXI (para una discusión de la relación entre economía solidaria y socialismo del siglo XXI, ver: Aponte García, 2009b).

Aunque los diferentes países formulan propuestas diversas, la integración y el desarrollo endógeno entre Venezuela, Bolivia, y Ecuador da forma a algunos elementos comunes. Abordando este asunto, Emir Sader (2009: 176) plantea que los casos de Bolivia, Ecuador y Venezuela convergen hacia una estrategia singular, y que estos procesos han iniciado la construcción de modelos posneoliberales y una 'tercera estrategia' en la historia de la izquierda latinoamericana. Las alternativas emergentes comienzan a configurar cinco elementos en común en Venezuela, Bolivia y Ecuador con relación a lo que constituye un modelo socioeconómico en el cual se inscribe el ALBA-TCP (Aponte García, 2011: 187-88).

Al respecto, Emir Sader (2009: 176) sostiene: "Los procesos boliviano, ecuatoriano y venezolano fueron convergiendo así en una estrategia similar, cuyo objetivo es la superación del neoliberalismo y la construcción de procesos de integración regional que fortalezcan la resistencia a la hegemonía imperial. Dieron comienzo a la construcción de modelos posneoliberales y constituyeron una tercera estrategia en la historia de la izquierda latinoamericana".

A continuación, se especifican cinco de estos elementos comunes.

En primer término, el desarrollo endógeno y la integración están vinculados a una nacionalización o renacionalización de los recursos naturales, en un momento histórico donde los productos primarios y/o naturales han pasado de ser subvalorados / descartables a ser súper valiosos y/o estratégicos. De esta forma, el control sobre y la gobernanza de los recursos no renovables, como el petróleo y el gas; los recursos renovables pero en peligro debido a cambios ambientales e intentos de apropiación / privatización, tales como el agua; y los recursos vinculados al tema agroalimentario, desde la seguridad y la soberanía, cobran una importancia estratégica. Es por eso que somos testigos de nacionalizaciones o renacionalizaciones de hidrocarburos en Venezuela (2003); Ecuador (2010) y Bolivia (2006). Además, se estructuran acuerdos de integración en torno a la energía y alimentos en el ALBA.

En segundo término, los procesos al interior de las diversas vertientes, confieren un rol importante al Estado en el accionar económico e integrador. Este rol dinámico y central rompe con absolutismos estatales del pasado vinculados a recetas del socialismo real, y despeja

un espacio para la economía social y la privada. El rol del Estado como actor importante es lo que apunta hacia, y viabiliza, la concreción de un regionalismo estratégico donde las inversiones públicas y las empresas estatales cumplan un rol significativo. Además, adscribe un rol importante al Estado en el manejo de la inversión extranjera, donde se garantizan beneficios para el país y transferencia de tecnología. Por último, asigna un rol importante para el Estado, donde se privilegia el control de los eslabones aguas arriba en las cadenas de producción y distribución internacionales. Este regionalismo se diferencia, según se presentó anteriormente, del viejo regionalismo centrado en la integración de los mercados y de productos.

En tercer término, el modelo productivo se estructura, no en torno al viejo modelo del socialismo del siglo XX con el énfasis en las empresas estatales bajo la gobernanza de una planificación centralizada y la eliminación del mercado, sino que se estructura en una diversidad y pluralidad en la propiedad. En el caso de Bolivia, Álvaro García Linera, vicepresidente de Bolivia, resumió así su perspectiva sobre el papel estatal: “El Estado es lo único que puede unir a la sociedad, es el que asume la síntesis de la voluntad general y el que planifica el marco estratégico y el primer vagón de la locomotora económica. El segundo es la inversión privada boliviana; el tercero es la inversión extranjera; el cuarto es la microempresa; el quinto, la economía campesina y el sexto, la economía indígena. Este es el orden estratégico en el que tiene que estructurarse la economía del país” (García Linera; citado en Stefanoni, 2006: 72).

En el modelo productivo socialista venezolano se identifican tres componentes: las empresas públicas, las empresas de economía social y las empresas privadas. “La empresa pública es la dinamizadora del modelo, y a través de estas empresas el Estado se reserva las actividades productivas estratégicas para el desarrollo del país respondiendo directamente a la planificación central” (Giordani, 2009: 124).

En cuarto término, el abordaje de la transformación de la economía se afronta desde nuevas aristas transdisciplinarias que trascienden los límites conceptuales del neodesarrollismo capitalista y el socialismo del siglo XX, e incorpora reflexiones y debates en torno a estas conceptualizaciones. Estas perspectivas plantean un rescate de otros saberes para la economía. Algunos ejemplos de esto son los casos de: 1) el ‘desarrollo endógeno’ vinculado a una concepción del Vivir Bien (en Bolivia) y del Buen Vivir (en Ecuador) atado a la cosmovisión y los saberes indígenas, a una economía solidaria y a lo pluriétnico; 2) las Otras Economías para la Vida; y la 3) Economía Solidaria. Alberto Acosta, de Ecuador, resume el Buen Vivir y su relación con la economía solidaria de la siguiente manera: “El Buen Vivir constituye

una categoría central de la filosofía de vida de las sociedades indígenas. Y su aporte nos invita a asumir otros ‘saberes’ y otras prácticas” (2008: 2). En el abordaje de Otras Economías para la Vida, convergen “[...] los planteamientos del Buen Vivir / Vivir Bien, las visiones y prácticas de la economía comunitaria ancestral, de la economía feminista y de la economía ecologista”. Se trata de ir hacia una economía que propicie la reproducción ampliada de la vida y no la del capital; y que tiene voz en la Red Latinoamericana de Mujeres Transformando la Economía y en algunas autoras como Magdalena León².

En quinto término, la construcción de una alternativa contrahegemónica al neoliberalismo integra países y sociedades socialistas y no socialistas en una agenda común y un accionar regional (*actorness*). Aunque no todos los países miembros del ALBA han adoptado posiciones socialistas (Dominica, San Vicente y las Granadinas y Antigua y Barbuda así como los que han ingresado recientemente como Santa Lucía y Surinam), las perspectivas socialistas nutren transformaciones al interior del ALBA-TCP que conducen a un nuevo regionalismo estratégico. Esto se capta en la búsqueda por la soberanía energética, alimentaria y financiera; así como en la participación en la recién creada Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC).

El regionalismo estratégico con desarrollo endógeno y alternativas empresariales y productivas del ALBA se inserta entre el capitalismo y el socialismo del siglo XXI. Aunque los diferentes países formulan propuestas diversas, la integración y el desarrollo endógeno entre Venezuela, Cuba, Bolivia, Ecuador y Nicaragua va conformando elementos en común. Los otros tres miembros del ALBA, Dominica, San Vicente y las Granadinas y Antigua y Barbuda, constituyen un sub-bloque al interior de la Alianza que comparte características y problemas en común, pero que no ha planteado abiertamente una adhesión a estos paradigmas.

LA SOBERANÍA Y LA IDENTIDAD GEOPOLÍTICA VINCULADA A LA FORMACIÓN Y AL ACCIONAR DE LAS REGIONES

Esta investigación conceptúa la soberanía y la identidad geopolítica vinculada a la formación y al *actorness* de las regiones en torno al trabajo de Luk Van Langenhove (2011) quien bosqueja un abordaje social constructorista para analizar la formación de las regiones. Para este

2 Ver: “Conferencia Mundial de los Pueblos sobre el Cambio Climático y los Derechos de la Madre Tierra. Red Latinoamericana de Mujeres Transformando la Economía” pp. 1-2 en <<http://www.movimientos.org/imagen/para%20actividades%20conf%20clima.pdf>>.

autor (2011: 3) las regiones existen sólo si se vuelven parte de proyectos identitarios.

Van Langenhove (2011: 4, 98-99) identifica tres motores de integración, cada uno vinculado a un campo (*domain*) del Estado soberano, para discutir las diferentes variedades de procesos de integración regional: la remoción de obstáculos económicos; la construcción de provisiones en torno a bienes públicos comunes; y la integración de asuntos de soberanía.

Para efectos de esta investigación, los primeros dos motores establecidos por Van Langenhove se integran en los dos componentes conceptuales de regionalismo estratégico y regionalismo multidimensional posdesarrollista. Pero es el tercer motor, el de la soberanía, que integrado a los otros dos permitirán analizar como el ALBA se constituye como un nuevo regionalismo estratégico.

Para Van Langenhove (2011: 18), “la soberanía existe en muchas formas variadas y está sujeta a interpretaciones cambiantes. Como tal, no se le puede abordar como un principio absoluto, si no como un constructo social. Esto significa que la soberanía existe sólo vía el reconocimiento de los otros y a través de la reciprocidad”.

Aquí, la soberanía no se aborda desde la perspectiva de los abordajes contra-hegemónicos fundamentados en la teoría política. Para este tipo de abordaje, ver el trabajo de Thomas Muhr, quien se basa en la noción de ‘generaciones’ de regionalismos de Söderbaum y Van Langenhove para analizar el ALBA-TCP. Muhr construye su conceptualización a partir de la noción de ‘regionalismo de tercera generación’ y de la economía política que enfatiza la política y la ideología (Muhr, 2011b: 1). Aunque en el abordaje presentado en este capítulo, la política y la ideología no se aborda, la reflexión sobre el trabajo de Muhr y de otros académicos europeos (Van Langenhove, 2011; Wunderlich, 2008; Payne, 2006) me condujo a incorporar la soberanía y la identidad geopolítica como un tercer componente en la definición de nuevo regionalismo estratégico que había desarrollado antes. La soberanía y la identidad geopolítica son utilizadas como un principio guía en el abordaje del estudio de las estrategias regionales del ALBA-TCP como respuestas a la crisis alimentaria y energética, según se elabora en los capítulos 6 y 4, respectivamente. En el ALBA-TCP la soberanía se ha tornado un asunto crucial en la búsqueda contemporánea para construir un nuevo regionalismo estratégico. El concepto de soberanía está siendo, cada vez más, construido alrededor de la economía política internacional marcada por la diferenciación y la dinámica entre las compañías nacionales (incluyendo las empresas estatales y las privadas) y las compañías internacionales, particularmente en los casos de Venezuela, Bolivia y Ecuador. Más aún, en una economía po-

lítica que busca construir alternativas a los mecanismos y a las instituciones financieras y comerciales, esta búsqueda está tomando forma dentro del contexto de la triple crisis de alimentos, energía y finanzas.

En energía, el concepto de la soberanía dentro del ALBA-TCP ha sido articulado alrededor o en torno a la renacionalización de los hidrocarburos, el rescate de la fuga de capital y la redistribución de las ganancias generadas de los recursos (especialmente de los hidrocarburos) hacia los proyectos sociales al nivel nacional, así como en la creación de proyectos y empresas regionales con empresas mixtas estatales. Esto significa que la soberanía de los hidrocarburos en Venezuela, Bolivia y Ecuador está siendo atada al desarrollo inclusivo, en la medida que la redistribución se enfoca en el acceso a la tierra, la producción, el consumo, el trabajo y el crédito. Además, los esfuerzos regionales están siendo canalizados hacia los países con afinidades políticas convergentes en vez de hacia las compañías internacionales de petróleo. De acuerdo al presidente de Venezuela Hugo Chávez Frías, la conceptualización de la soberanía fue parte del producto de los esfuerzos en la investigación, el trabajo, y en la apropiación de conocimiento.

El concepto de la soberanía también ha sido aplicado a los recursos alimentarios en Bolivia, Venezuela y Ecuador. Estos países han garantizado la soberanía alimentaria como un derecho constitucional; han implementado legislación en torno a la seguridad o la soberanía alimentaria; y han promovido reformas vinculadas a los derechos de la soberanía alimentaria. Además, para aliviar el impacto de la crisis alimentaria en Bolivia y Venezuela, han designado sectores estratégicos por decreto, incluyendo algunos de los cuatro *commodities* básicos que comprenden el 75% de la ingesta calórica mundial: maíz, trigo, soya y arroz; así como de otros productos (quinua en Bolivia y cacao en Venezuela). La soberanía también se articula alrededor de una agenda alimentaria común en el ALBA, que ha involucrado el lanzamiento de empresas estatales mixtas regionales en la forma de las empresas grannacionales (EGN).

En adición, el rol del gobierno también incluye el área de expropiaciones y de finanzas. Según se indicó previamente, la soberanía financiera se ha articulado alrededor de la construcción del Banco del ALBA y del Sistema Único de Compensación Regional (SUCRE). En 1° de septiembre de 2011, Jorge Giordani, el ministro venezolano del *Poder Popular de Planificación y Finanzas*, enfatizó que el control de la industria del petróleo, el establecimiento de la reglamentación del oro, las alianzas internacionales y el fortalecimiento del aparato productivo nacional eran los cuatro elementos fundamentales para alcanzar la soberanía financiera (*Agencia Venezolana de Noticias*, 2011: 1).

El ALBA es una instancia del nuevo regionalismo estratégico. En la Alianza Bolivariana se manifiestan alianzas entre naciones Estados, empresas regionales (grannacionales) y empresas estratégicas (PDVSA). En el capítulo 4 se discute el caso de PDVSA como una empresa estratégica, y la articulación de políticas comerciales e industriales en torno a ésta para viabilizar el nuevo regionalismo estratégico y el regionalismo neo y/o posdesarrollista.

El regionalismo estratégico en el ALBA cumple además con una visión de desarrollo endógeno con inclusión social. En ese sentido, aunque integra elementos de lo que en la literatura se le denomina regionalismo desarrollista, *i.e. development-oriented regionalism*, el ALBA se estructura en torno a un desarrollo endógeno con inclusión social, y no en torno a un desarrollo capitalista con exclusión social. De acuerdo a la definición sobre el regionalismo desarrollista aportada por Hettne y Söderbaum (2006), el ALBA comparte los elementos de multidimensionalidad, las redes, y la participación de actores estatales y no estatales.

Una concepción desde el regionalismo estratégico permite abordar algunas de las interrogantes imperantes en la actualidad. Según lo expresado por UNU-WIDER (2010: 4), el tema de las políticas comerciales e industriales es uno de los cuestionamientos claves en la actualidad: “Una pregunta clave que enfrenta la economía del desarrollo es cómo, y cuán lejos, el Estado debe ejecutar un rol como estratega y coordinador en los sectores productivos –agricultura, industria, servicios– en adición a su rol como proveedor de bienes públicos y derechos de propiedad”.

DE LOS PRIMEROS ACUERDOS ESTRATÉGICOS HASTA LA VII CUMBRE DEL ALBA EN 2009³

Esta sección resume cómo se fue articulando el ALBA desde que se firman las primeras declaraciones conjuntas en el 2004 hasta que se firma la Declaración de octubre del 2009. Fueron estos desarrollos los que inspiraron la conceptualización del ALBA-TCP durante la primera etapa de esta investigación.

El 28 de abril de 2005, Cuba y Venezuela acordaron un Plan Estratégico dentro del ALBA que articulaba la cooperación en las áreas de educación, salud, comercio, minería y extracción de petróleo. Dentro del Plan Estratégico, Cuba y Venezuela estructurarían empresas mixtas estatales en las áreas de minería y turismo.

3 Todas las citas de esta sección están basadas en los documentos del ALBA, disponibles en: <<http://www.alternativabolivariana.org>> y en <<http://www.alianzabolivariana.org>>.

El presidente de Bolivia, Evo Morales, firmó un acuerdo con Cuba dentro del contexto del ALBA en abril de 2006. Los acuerdos de cooperación⁴ Cuba-Venezuela y Cuba-Venezuela-Bolivia son significativos, porque presentan los primeros pasos hacia la concreción integracionista que trasciende las limitaciones restrictivas de los acuerdos de libre comercio que benefician sobre todo a las corporaciones transnacionales. Es esta iniciativa la que marca el surgimiento del concepto de Tratado Comercial de los Pueblos.

Se han organizado los elementos más importantes de ambos acuerdos alrededor de cuatro áreas: inversión, comercio, salud y educación. Varios puntos se destacan en términos de estos acuerdos. Los componentes de educación y salud son fundamentales a los acuerdos. Estos elementos se estructuran para servir a las poblaciones de los tres países, y no están estructurados en términos de análisis costo-beneficio o maximización de ganancias. Los términos preferenciales se extienden a todos los miembros.

La primera Declaración Conjunta se firmó entre Cuba y Venezuela el 14 de diciembre de 2004 en La Habana⁵.

Aunque el Primer Acuerdo Estratégico del ALBA se firmaría al año siguiente, ya esta primera declaración conjunta articulaba los principios que regirían el ALBA y que lo distinguirían de los acuerdos de libre comercio tradicionales. Entre estos principios y “bases cardinales” se destacan:

1. Que el comercio y la inversión no fueran fines en sí mismos, sino instrumentos para alcanzar un desarrollo justo y sustentable;
2. Una efectiva participación del Estado como regulador y coordinador de la actividad económica;
3. Trato especial y diferenciado; complementariedad económica y la cooperación entre los países y producciones;
4. Cooperación y solidaridad que se expresen en planes especiales para los países menos desarrollados en la Región, que incluya un plan continental contra el analfabetismo [...]; un plan latinoamericano de tratamiento gratuito de salud; y un plan de becas de carácter regionales, en las áreas de mayor interés para el desarrollo económico y social;

4 Ver: <www.portalalba.com> y <www.venezuelanalysis.com>.

5 Publicado el 28 de septiembre de 2009 en: <<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=2060>>.

5. Creación del fondo de emergencia social;
6. Desarrollo integrador de las comunicaciones y el transporte entre los países latinoamericanos y caribeños;
7. Acciones para propiciar la sostenibilidad del desarrollo mediante normas que protejan el ambiente;
8. Integración energética;
9. Fomento de las inversiones de capitales latinoamericanos en la propia América Latina y el Caribe, con el objetivo de reducir la dependencia de los países de la Región de los inversionistas foráneos. Para ello se crearían, un fondo latinoamericano de inversiones, un banco de desarrollo del Sur, y la sociedad de garantías recíprocas latinoamericanas;
10. Defensa de la cultura latinoamericana y caribeña y de la identidad de los pueblos de la Región, con particular respeto y fomento de las culturas autóctonas e indígenas, y la creación de la Televisora del Sur (Telesur) como instrumento alternativo al servicio de la difusión de nuestras realidades;
11. Medidas para las normas de propiedad intelectual;
12. Concertación de posiciones en la esfera multilateral y en los procesos de negociación de todo tipo con países y bloques de otras regiones.

Aunque los principios se establecen en la primera declaración, es en el Acuerdo entre el presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el presidente del Consejo de Estado de Cuba para la Aplicación de la Alianza Bolivariana para las Américas, firmado el 14 de diciembre de 2004, que primero se menciona el comercio compensado, uno de los mecanismos rectores del Plan Estratégico ALBA a firmarse en el 2005 (Art. 9). Específicamente, el artículo establece que “Ambos gobiernos admiten la posibilidad de practicar el comercio compensado en la medida que esto resulte mutuamente conveniente para ampliar y profundizar el intercambio comercial”. En este documento se menciona que se elaborará un Plan Estratégico (Art. 3); se reafirma el trabajo conjunto para erradicar el analfabetismo (Art. 5); y se plantea que las inversiones pueden adoptar la forma de empresas mixtas, producciones cooperadas, proyectos de administración conjunta y otras modalidades de asociación que decidan establecer (Art. 6).

El comercio compensado, tal vez el aspecto más novedoso y solidario en el ámbito de comercio del ALBA, se estructura luego en torno a los Convenios Comerciales Compensados (CCC). Mediante los CCC,

cada república propone acciones propias donde expone lo que necesita y lo que ofrece. Los convenios compensan bienes y servicios según las necesidades y capacidades de cada cual. El principio de trato diferenciado establece que se pueden considerar las condiciones sociales y económicas de los países al articular las medidas de comercio solidario que le aplicarán.

Además, se propone por primera vez un grupo de acciones que ya dan forma a elementos de comercio, inversión, salud y educación.

En materia de comercio, Cuba y Venezuela acuerdan mutuamente eliminar los aranceles o cualquier tipo de barrera no arancelaria a Venezuela; y conceder facilidades preferenciales a naves y aeronaves de bandera del otro en su propio territorio (dentro de los límites que su legislación le permita). Cuba acepta el pago por exportaciones a efectuarse con productos venezolanos en la moneda nacional de Venezuela o en otras monedas mutuamente aceptables; y facilita la consolidación de productos turísticos multidestino procedentes de Venezuela sin recargos fiscales o restricciones de otro tipo. Venezuela pondrá a disposición de Cuba su infraestructura y equipos de transporte aéreo y marítimo sobre bases preferenciales para apoyar los planes de desarrollo económico y social de la República de Cuba.

En inversión, Cuba exige de “impuestos sobre utilidades a toda inversión estatal y de empresas mixtas venezolanas e incluso de capital privado venezolano en Cuba, durante el período de recuperación de la inversión”; permite que los inversores venezolanos sean dueños del 100% de sus inversiones en Cuba; y concede a los barcos y líneas aéreas venezolanas el mismo trato que a los cubanos. Venezuela, en inversión, “transferirá tecnología propia en el sector energético; exime de impuestos sobre utilidades a toda inversión estatal y de empresas mixtas cubanas en Venezuela durante el período de recuperación de la inversión”; financiará proyectos productivos y de infraestructura; proveerá incentivos fiscales a proyectos de interés estratégico para la economía; proveerá facilidades para que puedan establecerse empresas mixtas de capital cubano para la transformación, aguas abajo, de materias primas; participará en la consolidación de núcleos endógenos binacionales; y desarrollará convenios con Cuba en la esfera de las telecomunicaciones, incluyendo el uso de satélites.

En educación, Cuba ofrece 2 mil becas anuales a jóvenes venezolanos; y pone a disposición de la Universidad Bolivariana el apoyo de más de 15 mil profesionales de la medicina que participarán en la Misión “Barrio Adentro”. En educación, Venezuela ofrece las becas que Cuba necesite para estudios en el sector energético u otros que sean de interés para la República de Cuba, incluidas las áreas de investigación

y científica; y colaborará con Cuba en estudios de investigación de la biodiversidad.

En sanidad, Cuba establece que los servicios integrales de salud ofrecidos a la población atendida por la Misión “Barrio Adentro” (más de 15 millones de personas), serán brindados en condiciones y términos económicos altamente preferenciales que deberán ser mutuamente acordados.

Aunque en este documento no se atan los servicios de salud que Cuba ofrece con el concepto de comercio compensado explícitamente, estos intercambios asumirán esta forma como modalidad.

La II Cumbre del ALBA se celebró en abril de 2005 en La Habana, Cuba⁶. Es con la firma de la Declaración Final de la Primera Reunión Cuba-Venezuela para la Aplicación de la Alianza Bolivariana para las Américas, en abril de 2005, que Castro y Chávez concretan el Primer Plan Estratégico del ALBA.

El Plan Estratégico acordado contempla los ámbitos de inversión, comercio, salud, educación y empleo, y estructura acciones concretas en torno a las Misiones. Por sus dimensiones, tanto en Venezuela como en Cuba, el impacto en el desarrollo endógeno regional es significativo, aunque no existen cifras que cuantifiquen el mismo sistemáticamente.

En Venezuela, en salud, el Plan contemplaba establecer 600 Centros de Diagnóstico Integral; 600 Salas de Rehabilitación y Fisioterapia y 35 Centros de Alta Tecnología. Cuba, en salud, continuará su contribución al desarrollo del Plan Barrio Adentro I y II, mediante el cual hasta 30 mil médicos cubanos y otros trabajadores de la Salud prestarán sus servicios; ofrecerá cirugías oftálmicas a 100 mil venezolanos; y mantendrá su apoyo a las Misiones. Específicamente se mencionan las de salud: Barrio Adentro I y II.

Venezuela, en educación, formará 40 mil médicos y 5 mil especialistas en tecnología de la salud, dentro del Programa Barrio Adentro II. Cuba, en educación, formaría 10 mil bachilleres egresados de la Misión Ribas en la carrera de medicina y enfermería; y mantendrá su apoyo a las Misiones. Específicamente se mencionan las de educación: Robinson I y II, Ribas y Sucre; y la Misión Vuelvan Caras (formación y empleo).

En inversión, en ambos países, el Plan⁷ identifica 11 proyectos para el establecimiento de empresas mixtas y otras modalidades de complementación económica, entre las cuales se mencionan como prospectos los siguientes: “[...] empresa binacional orientada a la re-

6 Véase: <<http://www.aporrea.org/actualidad/n93719.html>>.

7 Véase: <<http://www.alianzabolivariana.org>>.

cuperación de materias primas; negocio conjunto dirigido al mejoramiento de la infraestructura ferroviaria de ambos países; fomento de la integración en el área de transporte marítimo; constitución de una empresa binacional para promover el desarrollo agrícola; ampliación de la base de supertanqueros en Matanzas; creación de una alianza estratégica conjunta con el fin de desarrollar proyectos mineros de níquel y cobalto en las regiones de Aragua, Carabobo y Cojedes; reparación y construcción de embarcaciones; creación de una empresa mixta cubano venezolana para la producción de artículos deportivos y otra para la transportación de combustible.” Así mismo se acordó trabajar en la organización y ejecución de nueve proyectos de desarrollo endógeno en ambos países, entre ellos: Proyecto de Desarrollo Endógeno en el Estado Barinas; “Hato Caucagua”, en el Estado de Apure; Hotel Sheraton, Meliá Miramar y Escuela de Turismo en el Estado Vargas; Fundo Zamorano “Santa Rita” en el Estado Apure y Ciudad Vacacional de los Caracas, Estado Vargas. En Cuba se desarrollarán proyectos endógenos en el Instituto Superior de Ciencias Agropecuarias de La Habana (ISCAH), y en las Comunidades Bolívar, Sandino y Martí, en el municipio Sandino, en la provincia de Pinar del Río. Ya para 2005, se firmaron contratos por 308 millones de dólares, según lo acordado en la V Comisión Mixta.

En 2006 se incorpora Bolivia como tercer miembro del ALBA, y se firma el Acuerdo para la Aplicación de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP). En esta ocasión se menciona el TCP por primera vez, pero es hasta la VII Cumbre, celebrada en octubre de 2009, que se asignan Comisiones para que formalmente elaboren los principios que habrán de regir dicho acuerdo.

El Acuerdo de 2006 entre Cuba, Venezuela y Bolivia estipula, entre sus disposiciones generales, que los países elaborarán un Plan Estratégico. Reafirma los principios y bases cardinales de los documentos anteriores. Menciona nuevamente los mecanismos de compensación comercial (Art. 9), y reafirma: “Los gobiernos podrán practicar mecanismos de compensación comercial de bienes y servicios en la medida que esto resulte mutuamente conveniente para ampliar y profundizar el intercambio comercial”.

El Acuerdo amplía las modalidades de formas empresariales alternativas al estipular, en el Art. 5: “Los países acuerdan ejecutar inversiones de interés mutuo que pueden adoptar la forma de empresas públicas, binacionales, mixtas, cooperativas, proyectos de administración conjunta y otras modalidades de asociación que decidan establecer. Se priorizarán las iniciativas que fortalezcan las capacidades de inclusión social, la industrialización de los recursos, la seguridad

alimentaria, en el marco del respeto y la preservación del medio ambiente”. Reserva el 51% de la participación accionaria al país sede en el caso de inversiones estratégicas, según especifica el Art. 6: “En los casos de empresas binacionales o trinacionales de connotación estratégica, las partes harán lo posible, siempre que la naturaleza y costo de la inversión lo permitan, para que el país sede posea al menos el 51% de las acciones”.

Los tres países deciden ejecutar las siguientes acciones dándole concreción a la cooperación, que se transforma en el desarrollo endógeno regional:

En salud, Cuba dona 6 centros oftalmológicos con capacidad para operar de conjunto no menos de 100 mil personas cada año, y ofrecerá operaciones oftalmológicas gratis; ratifica a Bolivia la oferta de 5 mil becas para la formación de médicos y especialistas en Medicina General Integral u otras áreas de las Ciencias Médicas; mantendrá 600 especialistas médicos en Bolivia; donará 20 hospitales de campaña con servicios de cirugía, terapia intensiva, atención de urgencia a los afectados por accidentes cardiovasculares, laboratorios y otros recursos médicos. En salud, Cuba y Venezuela ofrecen a Bolivia su colaboración en el desarrollo del deporte, incluyendo las facilidades para la organización y participación en competencias deportivas y bases de entrenamiento en ambos países.

En educación, Cuba continuará aportando al proceso de alfabetización en 4 idiomas (español, aymara, quechua y guaraní). En educación, Venezuela ofrece 5 mil becas para estudios en diferentes áreas de interés para el desarrollo productivo y social del Estado Plurinacional de Bolivia. En educación, Bolivia proporcionará toda su experiencia en el estudio de los Pueblos Originarios, tanto en la teoría como en la metodología investigativa; participará junto a los gobiernos de Venezuela y Cuba en el intercambio de experiencias para el estudio y recuperación de los conocimientos ancestrales de la medicina natural; y participará activamente en el intercambio de experiencias para la investigación científica sobre los recursos naturales y de patrones genéticos agrícolas y ganaderos.

En inversión, Cuba y Venezuela extienden a Bolivia la exención de impuestos sobre utilidades a toda inversión estatal y de empresas mixtas bolivianas e incluso de capital privado boliviano en Cuba, durante el período de recuperación de la inversión, que le había otorgado antes a Venezuela. En inversión, Venezuela promoverá una amplia colaboración en el sector energético y minero. En inversión, Venezuela crea un fondo especial de hasta 100 millones de dólares para el financiamiento de proyectos productivos y de infraestructuras; donará asfalto y plantas de mezclado de asfalto

que contribuya al mantenimiento y construcción de caminos; incrementará notablemente las importaciones de productos bolivianos, especialmente aquellos que contribuyan a elevar sus reservas estratégicas de alimentos; otorgará incentivos fiscales en su territorio a proyectos de interés estratégico para Bolivia; otorgará facilidades para que empresas bolivianas públicas o mixtas puedan establecerse para la transformación, aguas abajo, de materias primas; colaborará con Bolivia en estudios de investigación de la biodiversidad; apoyará la participación de Bolivia en la promoción de núcleos de desarrollo endógenos transmitiendo la experiencia de la Misión “Vuelvan Caras”; y desarrollará convenios con Bolivia en la esfera de las telecomunicaciones, que podría incluir el uso de satélites. En inversión, Bolivia contribuirá a la seguridad energética con su producción hidrocarburífera disponible excedentaria. En inversión, Cuba y Venezuela ofrecen su colaboración financiera, técnica y de recursos humanos a Bolivia para el establecimiento de una línea aérea del Estado boliviano genuinamente nacional.

En comercio, Cuba otorga a las líneas aéreas bolivianas las mismas facilidades de que disponen las líneas aéreas cubanas; aceptará que las exportaciones de bienes y servicios procedentes de Cuba puedan ser pagadas con productos bolivianos, en la moneda nacional de Bolivia o en otras monedas mutuamente convenidas. En comercio, Venezuela otorgará facilidades preferenciales a aeronaves de bandera boliviana en territorio venezolano dentro de los límites que su legislación le permite; pone a disposición de Bolivia su infraestructura y equipos de transporte aéreo y marítimo de manera preferencial para apoyar los planes de desarrollo económico y social del Estado Plurinacional de Bolivia. En comercio, Bolivia contribuirá con la exportación de sus productos mineros, agrícolas, agroindustriales, pecuarios e industriales que sean requeridos por Cuba o Venezuela. En comercio, Bolivia eximirá de impuesto sobre utilidades a toda inversión estatal y de empresas mixtas que se formen entre Bolivia y los Estados de Venezuela y Cuba. En comercio, Cuba y Venezuela eliminan de modo inmediato los aranceles o cualquier tipo de barrera no arancelaria aplicable a todas las importaciones del universo arancelario hechas por Cuba y Venezuela, que sean procedentes del Estado Plurinacional de Bolivia; garantizan a Bolivia la compra de las cantidades de productos de la cadena oleaginosa y otros productos agrícolas e industriales exportados por Bolivia, que pudieran quedar sin mercado como resultado de la aplicación de un Tratado o Tratados de Libre Comercio promovidos por el gobierno de Estados Unidos o gobiernos europeos. Venezuela donará 30 millones de dólares estadounidenses para atender nece-

sidades de carácter social y productivo del pueblo boliviano según determine su Gobierno.

En el documento del Acuerdo, entre las acciones conjuntas a desarrollar por Cuba y Venezuela en sus relaciones con Bolivia en el marco del ALBA y el TCP, aparece la categoría de “finanzas”. En finanzas, Cuba y Venezuela establecen que promoverán, en coordinación con Bolivia, las acciones que resulten necesarias para apoyar la justa demanda boliviana por la condonación, sin condicionamiento alguno, de su deuda externa, la cual constituye un serio obstáculo a la lucha de Bolivia contra la pobreza y la desigualdad.

En términos generales, estos dos acuerdos estratégicos constituyen los documentos más ricos y específicos donde pueden identificarse las acciones concretas que llevará a cabo cada país miembro del ALBA. Los otros documentos que se firman a partir de estos dos Acuerdos Estratégicos extienden los elementos de los Acuerdos a nuevos miembros implícitamente, o están enfocados en aspectos particulares de la estrategia que van haciéndose fundamentales, tales como el Banco del ALBA, o la iniciativa de la integración energética a través de Petrocaribe.

El Acuerdo de Petrocaribe se firma en 2005 como Acuerdo de Cooperación Energética Petrocaribe, en Puerto La Cruz, Venezuela; y cuyo objetivo se estableció como el de “contribuir a la seguridad energética, al desarrollo socioeconómico y a la integración de los países del Caribe, mediante el empleo soberano de los recursos energéticos, todo esto basado en los principios de integración denominada Alianza Bolivariana para América (ALBA)”. En el mismo Acuerdo se establece una plataforma institucional con un Consejo Ministerial integrado por los ministros de Energía o sus equivalentes, al que se le delega la coordinación de políticas, estrategias y planes correspondientes. Se establece, además, la creación del Fondo ALBA Caribe, destinado a contribuir al desarrollo socioeconómico, al cual Venezuela aportó un capital inicial de 50 millones de dólares estadounidenses⁸.

El Acuerdo establece las condiciones de precio y financiamiento a corto y a largo plazo. Inicialmente, firman el Acuerdo los representantes de los gobiernos de Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Cuba, Dominica, República Dominicana, Granada, Guyana, Jamaica, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, Surinam, y Venezuela.

Es necesario destacar que la secuencia asignada al número de Cumbres subsiguientes (entre la tercera y la quinta) se vuelve por

8 Ver: <<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=232>>.

momentos algo confusa. Esto se debe a que el nombre de Cumbre⁹ se aplica a tres tipos de reuniones: las Cumbres del ALBA propiamente, las Cumbres Extraordinarias del ALBA, y las Cumbres de ALBA-TCP Petrocaribe.

Hecha la salvedad, podemos aseverar que en una reunión o encuentro celebrado previo a la IV Cumbre, se aprueba impulsar la creación de una zona económica y monetaria, y un fondo de estabilización y reservas. Además, dar continuidad a la campaña de alfabetización. La zona monetaria continuará planteándose como alternativa, y asume mayor concreción en la VII Cumbre de 2009.

Entre los años 2007 y 2009, tres desarrollos importantes se dieron al interior de la Alianza Bolivariana: el llamado a crear el mapa de las mercancías, la creación del concepto de las empresas grannacionales y los componentes de una nueva arquitectura financiera.

Durante la V Cumbre del ALBA, llevada a cabo en 2007, se promueven los conceptos de Empresas y Proyectos Grannacionales. En la VI Cumbre, celebrada en enero de 2008, nuevamente se presenta la conceptualización en torno a las empresas y los proyectos grannacionales.. en En el capítulo 5 se detallan, para cada área, las empresas y los proyectos a crearse.

Entre los elementos a destacar sobre la VI Cumbre, llevada a cabo en 2008, está el acuerdo entre Cuba, Venezuela, Bolivia y Nicaragua de crear el Banco del ALBA, cuyo objeto será: “coadyuvar al desarrollo económico y social sostenible, reducir la pobreza, fortalecer la integración, reducir las asimetrías, promover un intercambio económico justo, dinámico, armónico y equitativo de los miembros del acuerdo ALBA”¹⁰. Con este paso, comienza a perfilarse más claramente un componente financiero de la integración en el proceso de desarrollo endógeno regional. El Acta fundacional del Banco del ALBA se firmará en el 2009 con mil millones de dólares estadounidenses.

En la VI Cumbre, celebrada en enero de 2008, se presenta una conceptualización en torno a las empresas y los proyectos grannacionales, aunque ya la V Cumbre había propuesto este tipo de proyectos. “Los proyectos grannacionales abarcan desde lo político, social, cultural, económico, científico e industrial hasta cualquier otro ámbito que puede ser incorporado en la dialéctica grannacional. No todo proyecto grannacional debe convertirse en una empresa grannacional. Pero toda empresa grannacional deber ser el producto de un proyecto

9 Para una cronología oficial, ver: <<http://alba-tcp.org/contenido/historia-del-alba-tcp>>.

10 Ver: <<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=News&file=article&sid=2668#3>>.

grannacional, por el cual deberá guiar su desarrollo”. “Lo que le otorga carácter de proyecto grannacional es que se enmarque en los fines y los principios del ALBA, y que en su concepción e instrumentación participen dos o más países del ALBA. En resumen, tenemos que un proyecto grannacional es todo programa de acción dirigido a cumplir con los principios y fines del ALBA, que haya sido validado por los países integrantes y cuya ejecución involucre a dos o más países, para beneficio de las grandes mayorías sociales”.

La empresa grannacional se distingue y diferencia de la empresa transnacional: “El concepto de empresas grannacionales surge en oposición al de las empresas transnacionales, por tanto, su dinámica económica se orientará a privilegiar la producción de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas garantizando su continuidad y rompiendo con la lógica de la reproducción y acumulación del capital”. “Las empresas grannacionales no se definen como tales por el ámbito donde se hayan constituido, ni por su composición accionaria, sino por su naturaleza constitutiva. Esto quiere decir que podrán existir empresas grannacionales entre dos países (bilaterales), entre tres países (trilaterales), entre cuatro países (multilaterales). De modo que una empresa entre Cuba y Venezuela (bilateral) para la producción y comercialización de cemento, que exporte este producto a Bolivia o Nicaragua, es una empresa grannacional”. Por lo tanto, las empresas grannacionales serán aquellas empresas de los países del ALBA integradas productivamente, cuya producción se destinará fundamentalmente al mercado intra-Alba (“zona de comercio justo”), y cuya operación se realizará de forma eficiente.

Conceptualmente, la categoría de ‘grannacional’ se introdujo en el año 2008, aunque las empresas mixtas estatales estaban funcionando desde 2005 cuando se firmó el Acuerdo Estratégico entre Cuba y Venezuela. Los proyectos grannacionales (PGN) son programas de acción dirigidos a alcanzar las metas y principios del ALBA, validados por los países miembros, y cuya implementación involucra a dos o más países, para el beneficio de la gran mayoría social.

En la VII Cumbre, celebrada en octubre de 2009, se reafirman los principios y las bases hasta ahora establecidos. Los cambios significativos incluyen la introducción del SUCRE como Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE); y el llamado a formalizar el establecimiento de los Principios Fundamentales que regirán el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP), encomendándole al Grupo de Trabajo de Complementación Comercial del ALBA-TCP la presentación de una propuesta de Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP), en base a los Principios Fundamentales establecidos.

Los países del Caribe inglés manifiestan reservas en cuanto a tres asuntos: el primero es el de la introducción del SUCRE; el segundo es el de “la suscripción de un acuerdo mutuo de reconocimiento de certificados de calidad para el sector textil y de confecciones (con la Reserva de la Mancomunidad de Dominica, Antigua y Barbuda y San Vicente y Granadinas)”. El tercero es en cuanto a la Estrategia de Defensa Integral y la constitución de una Escuela de Dignidad y Soberanía de las Fuerzas Armadas de los países del ALBA-TCP (debido a que ya pertenecen al Sistema de Seguridad Regional (RSS), que está integrado por los países del Caribe Oriental).

Se plantea estudiar la creación de un Tribunal Internacional de Justicia Climática, con el objeto de hacer cumplir que los países desarrollados paguen su deuda climática y cumplan efectivamente la reducción de sus emisiones domésticas de gases de efecto invernadero.

Se aprueba la propuesta de ampliación del ámbito de estudio del Grupo de Trabajo mediante la incorporación del tema de Propiedad Intelectual, en el horizonte de un Modelo de Apropiación Social del Conocimiento que permita superar las limitaciones que impone el sistema internacional de Propiedad Intelectual en la producción de bienes fundamentales para la vida.

Se constituye el Comité Permanente de Soberanía y Defensa de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, ALBA-TCP, cuyos objetivos principales serán la definición de una Estrategia de Defensa Integral Popular Conjunta y la constitución de una Escuela de Dignidad y Soberanía de las Fuerzas Armadas de los países del ALBA-TCP.

El 13 de diciembre de 2009 el presidente Hugo R. Chávez Frías propuso, durante la clausura de la X Comisión Mixta Cuba-Venezuela, “la creación del mapa del mundo de las mercancías para avanzar hacia una nueva forma de producción, complementación y comercio entre las naciones”. En su alocución planteó que “nosotros no hemos hecho ese mapa, no lo tenemos”. Y prosiguió: “[...] Creo que es urgente que abordemos esto. [...] El primer paso es la definición y elaboración del mapa del mundo de las mercancías”¹¹.

El sentido de urgencia para crear el mapa de las mercancías obedecía en parte a que el ALBA había sido criticado como una iniciativa geopolítica incapaz de generar un desarrollo económico aparte de los flujos asociados a la industria petrolera venezolana.

11 Importante la interrelación comercial y económica de países del ALBA. Hay que vencer deformaciones estructurales impuestas por potencias extranjeras. En <<http://www.lavozdelsandinismo.com/internacionales/2009-12-13/importante-la-interrelacion-comercial-y-economica-de-paises-del-alba/>>, énfasis propio.

Además, a que el ALBA había sido planteado como una iniciativa dominada por las exportaciones de petróleo de Venezuela, sin contrapartes significativas de exportación de los otros miembros del ALBA hacia ese país o entre sí. Sin embargo, esta aseveración, manejada con frecuencia en los medios y en los discursos en contra del ALBA, no ha sido sustentada con datos en ninguna instancia. En 2009 se impulsó la creación de la empresa Grannacional de Alimentos¹² con aporte de 49 millones de dólares (provenientes del Fondo Alimentario, creado un año antes), y la firma de un acuerdo de seguridad y soberanía alimentaria.

“El Manifiesto de la Cumbre del Bicentenario, celebrada en Caracas, el 19 de abril de 2010, instruye al Consejo Económico del ALBA presentar un Gran Mapa de Soberanía e Independencia Económica que incluya un Plan para Acelerar la Implementación del SUCRE y ampliar el desarrollo de las Empresas Gran Nacionales y el Banco del ALBA, en una escala que impacte la vida económica de los países del ALBA” (Lizondo, 2010: 1).

ORGANIZACIÓN DEL LIBRO

La elaboración de este libro se divide en cuatro etapas.

En el año 2007, sometí una propuesta a CLACSO bajo la Convocatoria de la Beca-Premio Pensamiento Crítico Asdí sobre el tema del ALBA. Mi propuesta resultó como una de las ganadoras en la categoría de Becas Senior. Esta beca es otorgada por primera vez a una investigadora puertorriqueña. Mi propuesta planteaba conceptualizar un modelo del ALBA y generar un video sobre el tema. Combinaba diseños de investigación exploratoria, cuantitativa concluyente, un estudio de caso sobre PDVSA y un video sobre las alternativas emergentes.

El proyecto de la beca marca una primera fase o etapa del trabajo, que la ubico en retrospectiva en el período 2007-2009. El año 2007 se enfocó en generar un modelo sobre el ALBA fundamentado en los hallazgos de la investigación exploratoria con elementos de la teoría fundamentada. Lo que emergió en esa etapa fue una conceptualización del ALBA enmarcada en una crítica al regionalismo abierto y al crecimiento sin desarrollo. Por esta razón, la revisión de literatura se articuló en torno a los conceptos del comercio internacional y el desarrollo endógeno. Además se generó el análisis correspondiente al capítulo 2 así como el estudio de caso sobre PDVSA. En

12 Ver: “ALBA crea empresa Gran Nacional de Alimentos” en *Venezolana de Televisión* (Caracas) 2 de febrero de 2009. En <<http://www.aporrea.org/actualidad/n128155.html>>.

esta etapa también se realizaron tres viajes de filmación a Venezuela y se terminó el video.

La segunda etapa (2010-2013) está centrada en el análisis del mapa de las mercancías, las empresas grannacionales y las cadenas de valor. Esta conceptualización se ubica en la teoría de cadenas de valor. Se incorpora un diseño de investigación concluyente con métodos cuantitativos descriptivos. Aunque yo ya había sometido una primera versión del libro producto de la beca, en esa época voy profundizando en el estudio del mapa de las mercancías, las empresas grannacionales y las cadenas de valor, motivada inicialmente por el reto que lanza Chávez de generar los mapas de las mercancías para poder avanzar en la complementariedad productiva. En esta etapa, la Universidad de Puerto Rico me confiere una beca para desarrollar este componente.

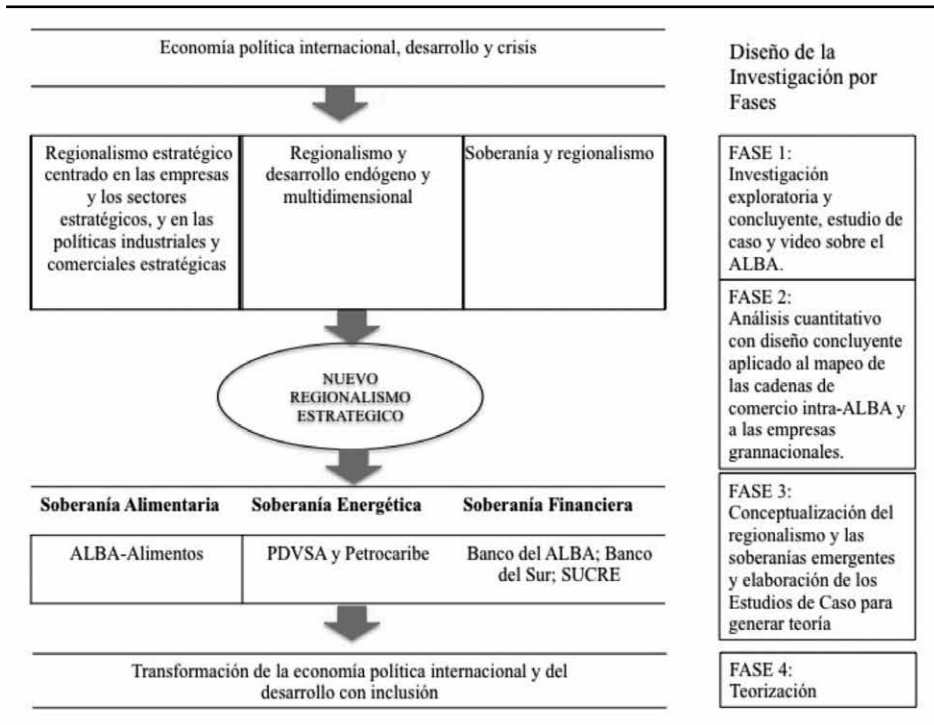
La tercera etapa (2011-2013) está centrada en el nuevo regionalismo estratégico y las soberanías. Esta etapa está marcada por un accionar regional en torno a políticas públicas articuladas en torno a las soberanías para hacer frente a las crisis energética, alimentaria y financiera. En esta tercera etapa se profundiza en el estudio de PDVSA desde la soberanía petrolera. Además, se incorpora un estudio de la soberanía alimentaria que fue fruto del análisis de la segunda etapa. Comienza a perfilarse un estudio más breve y superficial de la soberanía financiera.

De estos tres estudios se redefine la teorización, generándose una cuarta etapa. El componente de soberanía se incorpora a la conceptualización. La “soberanía” se aborda desde la economía política internacional y no desde el campo de las relaciones internacionales. El abordaje se enfoca en las contradicciones de producción y comercio a nivel internacional que dan lugar al surgimiento de políticas públicas estratégicas, a un nuevo regionalismo estratégico. La Universidad de Puerto Rico me confiere, en esta etapa, una beca para desarrollar este componente.

Esta etapa incorpora, además, una reflexión sobre los nuevos regionalismos de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC) y de la Unión de Naciones del Sur (UNASUR). Esta reflexión da pie a una nueva investigación que se recoge parcialmente en el último capítulo de este libro.

El Diagrama 2 presenta los componentes teóricos de la investigación que condujeron a la articulación del concepto del nuevo regionalismo estratégico. Presenta además, los componentes de las soberanías emergentes: alimentaria, energética y financiera. Las categorías de análisis que representa cada cuadro en el Diagrama 2 fueron conformando la organización final de los capítulos del libro.

Diagrama 2
Diseño de la Investigación por Componente



Así, el capítulo 1 ha recogido los componentes teóricos fundamentales y la revisión del accionar del ALBA-TCP que fue emergiendo bajo la investigación exploratoria. El capítulo 2 recoge las contradicciones básicas que generó el regionalismo abierto con desarrollo excluyente y presenta el análisis cuantitativo descriptivo que se construyó para evidenciar y validar la argumentación de la crítica al regionalismo abierto. El capítulo 3 resume la revisión de literatura centrada en los aportes de la nueva teoría de comercio internacional y la nueva teoría de desarrollo endógeno correspondiente a la primera etapa de la investigación.

El capítulo 4 presenta el componente de la soberanía petrolera enfocado en el caso de estudio de PDVSA y de Petrocaribe. El capítulo 5 resume la metodología que desarrollé para estudiar el mapeo de las cadenas de producción y comercio en el espacio intra-ALBA y presenta los hallazgos principales fruto de ese análisis. El capítulo 6 presenta

el componente de soberanía alimentaria, localizando la conceptualización del tema en el debate entre la seguridad y la soberanía como constructos diferentes. Luego, aplica la metodología del análisis de cadenas al caso de alimentos. El capítulo 7 presenta un análisis más reciente y por ende, más superficial, en torno a la soberanía financiera. El capítulo 8, a manera de conclusión, presenta el ALBA-TCP en el nuevo contexto del regionalismo en la región.

Capítulo 2

EL SURGIMIENTO DEL ALBA-TCP COMO RESPUESTA A LOS EFECTOS PROBLEMÁTICOS DEL REGIONALISMO ABIERTO, 1984-2008

“Cada uno de nosotros trajo una pala, una pala de enterrador, porque aquí en Mar del Plata está la tumba del ALCA. La tumba del ALCA. Vamos a decirlo: ¡ALCA, ALCA, al carajo!”.

Discurso del presidente Hugo R. Chávez Frías en la IV Cumbre de las Américas, Mar del Plata, Argentina, 2005¹.

INTRODUCCIÓN

En América Latina y el Caribe, el modelo del nuevo regionalismo abierto se ha impulsado como panacea del desarrollo desde mediados de los años ochenta del siglo pasado con la implantación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Este modelo, caracterizado por la concertación de acuerdos de libre comercio y la primacía de la inversión extranjera, plantea que la liberalización comercial generará crecimiento económico y/o desarrollo. Fundamentado en la eliminación de barreras al libre comercio, este modelo se fundamentó en las políticas económicas que formaron parte del llamado Consenso de Washington que prevaleció desde los años ochenta hasta finales de la primera década del siglo XXI.

En este capítulo se presenta una evaluación de datos que permiten analizar algunos de los efectos del nuevo regionalismo abierto sobre la región durante el período pos noventa, ya que el ALBA surge en parte como respuesta a los efectos problemáticos de ese regionalismo. Asi-

¹ Ver: <<http://www.siete.pe/internacional/las-frases-de-chavez-que-hicieron-historia/>> y <<http://soydondenpienso.wordpress.com/2013/03/11/10-momentos-de-chavez-que-dieron-vuelta-al-mundo/>>.

mismo, analiza si las críticas planteadas a la Integración hacia Afuera (IHA) se constatan con los datos disponibles para la región. Expondremos un análisis de las áreas problemáticas del modelo empresarial y de desarrollo vinculado al regionalismo abierto, o IHA. Entre éstas se destacan la fuga de capital, el balance comercial deficitario, la manufactura de ensamblaje, la migración, la deuda, aspectos problemáticos en torno al empleo y la distribución desigual del ingreso. A estos fines, he preparado los datos a analizarse a partir del 1984, siempre que la información estuviera disponible, porque este año marca el giro hacia el “nuevo regionalismo abierto” con la implantación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. El período 1984-2004 se analiza por quinquenios en algunos casos, y en otros por dos períodos.

Desde mediados de los años ochenta, la estrategia de desarrollo económico que han seguido los países de la región ha sido conceptualizada como “Integración hacia Afuera”, que busca la inserción en la economía global atrayendo corporaciones extranjeras que generan exportaciones.

Este tipo de abordaje no propone una estrategia alternativa de inversión o de comercio internacional. Las empresas extranjeras (no locales) son el eje del modelo de integración dentro de la estrategia de inversión. Los acuerdos internacionales de comercio que promueven el desarrollo exógeno y no sostenible sin equidad son el eje de las políticas de comercio internacional.

Lo que todos los países tienen en común es la necesidad de formular alternativas que vinculen la integración regional con el desarrollo endógeno e inclusión social. Este reclamo se fundamenta en la crítica de los resultados de lo que se ha llamado el “regionalismo abierto”.

En la región han surgido esfuerzos para tratar de adecuar un poco el modelo de regionalismo abierto con unos elementos de transformación productiva y de equidad. En el 1994, la CEPAL publica el documento “Regionalismo Abierto” que incorpora algunas de las ideas del trabajo que la institución publicara en 1990 bajo el título de “Transformación Productiva con Equidad”². El primer documento fue

2 El concepto de transformación productiva ha sido objeto de debate porque no era claro si suscribía el paradigma neoliberal o si favorecía posturas alternativas. Según Bielschowsky (2009: 178-179), el primer documento “[...] sostuvo que tanto la equidad como el progreso técnico son fundamentales para elevar la productividad y la competitividad, distinguiendo entre la competitividad auténtica y la espuria. La primera surge de la aplicación constante y creciente de nuevas tecnologías, la calificación del capital humano y la equidad, mientras que la segunda se basa en ventajas cambiarias, salariales y de recursos naturales”. Sin embargo, Gert Rosenthal explica: “Hay que admitir que la lectura del planteamiento original sobre transformación productiva con equidad da origen a múltiples interpretaciones.

coordinado por Fernando Fajnzylber y Gert Rosenthal, y contiene los planteamientos básicos de esta nueva etapa. El autor del documento sobre regionalismo abierto de 1994 es Gert Rosenthal (Bielschowsky, 2009: 178-179).

El autor principal del documento sobre regionalismo abierto define el concepto de la siguiente manera: el regionalismo abierto es un proceso de “creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente” (Rosenthal, 2000: 49). Lo que diferencia al regionalismo abierto de la apertura y de la promoción no discriminatoria de las exportaciones es que comprende un ingrediente preferencial, reflejado en los acuerdos de integración y reforzado por la cercanía geográfica y la afinidad cultural de los países de la región. Se pretende conciliar la mejor interdependencia entre los países de la región. Los acuerdos deben garantizar una liberalización amplia de mercados en términos de sectores, de países; normas estables y transparentes, entre otros (Rosenthal, 2000: 49-50).

El concepto de regionalismo abierto fue objeto de debate pues no era clara la postura de la CEPAL en el contexto del regionalismo abierto vinculado al Consenso de Washington que imperaba en la región. Por ejemplo, para Gudynas: “La CEPAL concebía la integración como un proceso esencialmente comercial fundamentado en la reducción de tarifas y en la apertura de mercados nacionales al comercio y la inversión extranjera. Esta perspectiva estuvo marcada por un reduccionismo económico, y consecuentemente otros asuntos, específicamente asuntos políticos, no se abordaron adecuadamente” (Gudynas, 2005: 1).

Al concepto de regionalismo abierto le advendría el ALBA, con su potencial de convertirse y conceptuarse como un nuevo regionalismo estratégico y un desarrollo endógeno con inclusión social. Un análisis de la Alianza Bolivariana nos provee de múltiples miradas al tema de Integración Regional Alternativa para América Latina y el Caribe.

Algunos, que centraban la atención en la legitimación que se le otorgaba en el documento a la liberalización comercial y a la gestión macroeconómica coherente y estable, pensaron que la Secretaría suscribía el paradigma neoliberal. Otros –que se fijaban más en el carácter sistémico del planteamiento, en su enfoque estructural y en su insistencia en el rol de la política pública– no advertían mayores diferencias entre éste y los rasgos “intervencionistas” que siempre se atribuían al pensamiento de la CEPAL” (Rosenthal, 2000: 75-76).

Con respecto a los conceptos, las características y la tipología de acuerdos de integración regional, el ALBA es original de dos maneras significativas. Aunque incorpora elementos de comercio (tarifas y concesiones preferenciales) y de inversión al igual que los otros acuerdos, el ALBA es diferente porque tiene como objetivo el comercio solidario y el Tratado de los Pueblos, en vez de un tratado que privilegie las corporaciones transnacionales. Como tal, estos elementos se articulan en torno a empresas locales y regionales –grannacionales– en vez de alrededor de empresas extranjeras y producción de exportaciones. Dentro de esta propuesta, la educación y la salud constituyen componentes importantes en la iniciativa. Así también la soberanía y seguridad alimentaria, la financiación alterna y la energía.

Después de la década perdida de los años ochenta, y el embate del neoliberalismo de los noventa fundamentado en el modelo de Integración hacia Afuera, la región confronta una serie de retos. Inicialmente el ALBA se plantea como una respuesta ante el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) y al regionalismo abierto. En la actualidad, el ALBA comienza a acercarse cada vez más a una postura que favorece el socialismo, y que al día de hoy, asume concreción en las posturas declaratorias de la VII Cumbre del ALBA realizada en Cochabamba, Bolivia el 15 y el 16 de octubre de 2009. Desde sus comienzos, el ALBA enfatizó la necesidad de crear un modelo alternativo de integración y desarrollo endógeno regional con inclusión social.

El modelo de desarrollo del Regionalismo Abierto (RA) o la Integración hacia fuera (IHA) así como el discurso donde se inserta, plantea que la IHA generará un aumento en la inversión extranjera, el ingreso, las exportaciones, el empleo, y los salarios. Entre las áreas problemáticas del modelo empresarial y de desarrollo vinculado al regionalismo abierto o IHA se destacan: la fuga de capital, el balance comercial deficitario, la manufactura de ensamblaje, la migración, la deuda, aspectos problemáticos en torno al empleo y la distribución desigual del ingreso.

El ALBA como alternativa, y sin ánimo de plantear un discurso dicotómico, plantea respuestas a cada una de estas características y/o elementos de la crítica al nuevo regionalismo. A la fuga de capital, antepone el rescate de la fuga de capital. Al modelo centrado en la inversión extranjera, contrapone la inversión regional. Al abordaje tradicional centrado en la liberalización del comercio y la inversión, contrapone un abordaje no tradicional centrado en el comercio justo y la inversión regional. Ante la fragmentación de la producción, contrapone la complementariedad en la producción. Ante la exclusión social, contrapone la inclusión social.

Los problemas presentados por el modelo del RA se acrecientan en la actualidad debido al impacto de la crisis internacional. El informe de la CEPAL señala que la región se contagió con la crisis por cuatro vías: la caída de la inversión extranjera directa, que estiman entre 35% y 45%; la baja de entre 5% y 10% de las remesas; y el derrumbe de los índices de precios de materias primas (29%) y las exportaciones (25%)³. Algunos expertos como Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía (2001), han advertido que la crisis gatillada en 2008 bien podría presentar una recaída más adelante, debido al agotamiento de los programas de rescate, la falta de ingresos de los Estados, y a la retirada de los paquetes de estímulo en 2011, redundando en un aumento del desempleo (Granma, 2009: 1). Este panorama puede complicar la ya difícil situación latinoamericana en torno al desempleo y pobreza, aunque los patrones no son homogéneos para los diferentes países.

LIMITACIONES DE LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE LA INTEGRACIÓN HACIA FUERA: UNA PRESENTACIÓN BASADA EN CUADROS

La estrategia de desarrollo perseguida por los países de la región se ha conceptualizado como una “Integración hacia Afuera” que busca insertarse en la economía de bloques protegidos promoviendo la exportación a base de atraer productores extranjeros que generen esa exportación.

Este modelo de desarrollo, así como el discurso donde se inserta, es problemático. El discurso plantea que la Integración hacia Afuera generará un aumento en la inversión extranjera, el ingreso, las exportaciones, el empleo, y los salarios. En el capítulo 3 analizaremos cómo estos entendidos están enraizados en las teorías tradicionales de comercio y crecimiento. En este capítulo se plantean siete de las limitaciones de este modelo centradas en el período 1984-2008: fuga de capital, balanzas comerciales deficitarias, manufactura de ensamblaje, persistencia en la desigualdad del ingreso, migración, empleo, y deuda.

FUGA DE CAPITAL E INVERSIÓN

En términos generales, podemos observar que durante la década del noventa, y de acuerdo al Cuadro 1, la inversión extranjera aumentó para casi todos los países del Caribe y América Latina.

3 Ver: <<http://www.guia.com.ve/noticias/?id=46967>>.

Cuadro 1
Inversión directa neta, 1984-2008 (en millones de dólares estadounidenses)

País, en orden de mayor inversión directa neta para el periodo 2004-2008	Cifras por quinquenio 1984 a 2008					Total periodo 1984-2008
	1984-1988	1989-1993	1994-1998	1999-2003	2004-2008	
Brasil	7.353	6.576	70.694	110.546	131.657	326.827
México	11.439	19.352	55.214	101.946	115.095	303.047
Chile	2.396	4.738	20.253	24.678	50.819	102.884
Colombia	2.803	3.221	13.918	10.341	39.573	69.854
Argentina	2.889	12.527	32.644	40.373	29.379	117.812
Peru	-8	775	13.101	7.385	17.066	38.318
Panamá	-1.200	610	3.542	2.763	8.744	14.459
Costa Rica	389	915	2.083	2.723	7.041	13.151
Uruguay	134	102	738	1.411	6.199	8.584
Republica Dominicana	350	757	1.838	4.900	5.077	12.921
Venezuela	212	3.581	15.168	14.096	4.902	37.959
Jamaica	40	549	1.033	2.808	4.469	8.899
Trinidad y Tobago	196	985	2.900	3.757	3.651	11.487
El Salvador	84	73	1.196	1.280	3.408	6.041
Guatemala	649	451	975	1.082	2.978	6.134
Bahamas	-1	34	575	845	2.956	4.410
Honduras	165	221	396	1.601	2.637	5.020
Nicaragua	0	54	677	1.159	1.786	3.676
Ecuador	471	1.098	3.122	2.818	1.784	9.293
Antigua y Barbuda	114	193	121	426	1.059	1.914
Bolivia	110	272	2.677	3.327	986	7.371
Aruba	0	260	285	576	938	2.060
Paraguay	20	368	967	320	770	2.446
Belize	25	74	83	153	666	1.001
Santa Lucía	75	204	215	354	650	1.498
Anguila	0	39	111	170	585	905
Guyana	6	216	336	239	530	1.327
San Cristóbal y Nieves	53	137	123	398	392	1.103
Granada	41	81	138	281	360	902
Antillas Holandesas	-153	110	-329	91	309	27
San Vicente y las Granadinas	25	72	302	205	307	910
Haití	29	3	26	67	267	392
Dominica	36	79	122	104	119	460
Barbados	31	51	69	131	50	331

País, en orden de mayor inversión directa neta para el período 2004-2008	Cifras por quinquenio 1984 a 2008					Total período 1984-2008
	1984-1988	1989-1993	1994-1998	1999-2003	2004-2008	
Montserrat	25	32	15	14	8	94
Surinam	-411	-459	-32	-386	-653	-1.940
Total por período	28.389	58.350	245.296	342.979	446.561	1.121.575

Fuente: elaboración propia en base a datos de IMF (2009) en <<http://elibrary-data.imf.org/DataExplorer.aspx>>.

Sin embargo, el indicador de inversión directa hay que relacionarlo con el del balance en el ingreso según el dato que aparece en la balanza de pagos de cada país. El ingreso de la inversión neta, conocido también como la brecha, refleja el ingreso que se genera en una economía pero que se fuga en términos de pagos de dividendos e intereses al capital extranjero. Capta el ingreso que generó la inversión directa extranjera en los países de la región, pero que luego se traslada fuera de esos países como pago a los dueños de ese capital extranjero. Es un indicador importante porque muestra una fuga de capital que, aunque se genera en la economía de origen, no está disponible para reinversión en la región, y por ende, no contribuye al desarrollo económico. Los eslabones a lo largo de la cadena de producción y distribución no se benefician de este ingreso generado, y los multiplicadores se afectarán.

El balance del ingreso es negativo para casi todos los países de la región, según muestra el Cuadro 2 (en página siguiente). El planteamiento que la presentación de la brecha recoge es que, aunque la inversión directa extranjera ha aumentado para todos los países de la región de América Latina y el Caribe durante la década del noventa (excepto para Surinam), el capital se fuga, afectando así las posibilidades de desarrollo económico desde este modelo.

La última columna del Cuadro 2 recoge la brecha acumulada para el período 1984-2008. Hemos presentado este dato como indicador del ingreso que se generó en las economías de la región, pero que se fugó. Obsérvese que, bajo cada categoría regional, los países que más inversión extranjera atrajeron, son los que reflejan la brecha más grande también.

Los resultados de los Cuadros 1 y 2 ilustran que no podemos analizar la inversión directa sin mirar lo que sucede con los ingresos que se generan, en parte debido a la entrada de esta fuente de capital. El Gráfico 1 ilustra el ingreso de inversión neta para la región.

Cuadro 2
Ingreso de la inversión neta (en millones de dólares estadounidenses)

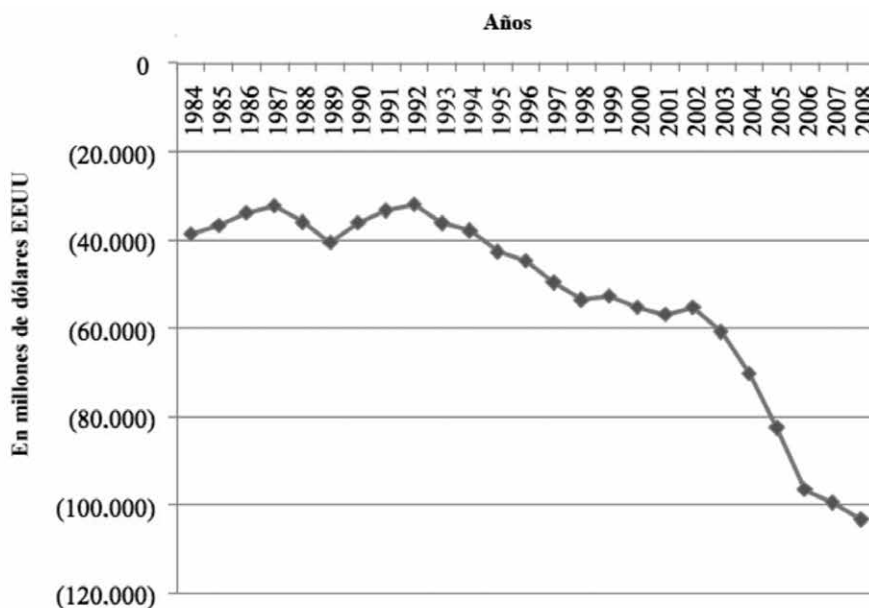
País	Cifras por quinquenios 1984 a 2008					Total período 1984-2008
	1984-1988	1989-1993	1994-1998	1999-2003	2004-2008	
Anguila	0	-26	-31	-35	8	-85
Antigua y Barbuda	-92	-169	-131	-209	-235	-836
Argentina	-25.042	-20.556	-27.234	-38.204	-35.881	-146.917
Aruba	-36	-45	-49	-306	-744	-1.180
Bahamas	-790	-545	-625	-556	-515	-3.031
Barbados	-179	-240	-292	-522	-307	-1.540
Belice	-31	-57	-112	-302	-664	-1.167
Bolivia	-1.636	-1.135	-976	-1.247	-2.319	-7.313
Brasil	-56.192	-52.024	-68.126	-93.742	-145.395	-415.479
Chile	-9.591	-9.119	-12.186	-14.923	-69.866	-115.685
Colombia	-8.542	-10.223	-9.150	-12.565	-33.638	-74.117
Costa Rica	-1.522	-1.270	-1.266	-4.876	-1.523	-10.457
Dominica	-11	-31	-75	-149	-101	-367
República Dominicana	-1.294	-1.736	-4.079	-6.484	-8.783	-22.377
Ecuador	-4.766	-5.324	-5.097	-6.908	-7.844	-29.940
El Salvador	-600	-592	-586	-1523	-2.084	-5.385
Granada	-22	-42	-78	-200	-146	-488
Guatemala	-926	-866	-960	-1.230	-3.421	-7.403
Guyana	-85	-187	-424	-264	-168	-1.127
Haití	-101	-84	-76	-59	-33	-354
Honduras	-1.061	-1.314	-1.141	-1.385	-2.165	-7.066
Jamaica	-1.734	-2.020	-1.806	2.662	-2.870	-11.092
México	-42.252	-48.000	-66.976	-67.492	-82.589	-307.309
Montserrat	-2	-7	-12	-13	-10	-44
Antillas Holandesas	248	103	236	193	96	875
Nicaragua	-1.296	-1.709	-1.619	-1.043	-766	-6.433
Panamá	-1.185	-2.096	-2.206	-2.967	6.347	-14.801
Paraguay	-403	-278	-389	-491	-1.263	-2.823
Perú	-6.079	-7.871	-9.350	-7.224	-32.907	-63.431
San Cristóbal y Nieves	-8	-40	-79	-164	-130	-421
Santa Lucía	-26	-132	-186	-221	-260	-825
San Vicente y las Granadinas	-33	-48	-60	-98	-113	-352
Surinam	-19	-55	-2	-189	-114	-378
Trinidad y Tobago	-1.409	-1.978	-2.036	-2.728	-3.057	-11.209

País	Cifras por quinquenios 1984 a 2008					Total período 1984-2008
	1984-1988	1989-1993	1994-1998	1999-2003	2004-2008	
Uruguay	-1.630	-1.282	-1.049	-652	-2.653	-7.267
Venezuela	-9.260	-7.184	-10.544	-9.914	-3.710	-40.612
Total región	-177.608	-178.183	-228.771	-281.357	-452.515	-1.318.434

Fuente: elaboración propia en base a datos de IMF (2009).

Gráfico 1

Ingreso de inversión neta para la región (en millones de dólares estadounidenses)

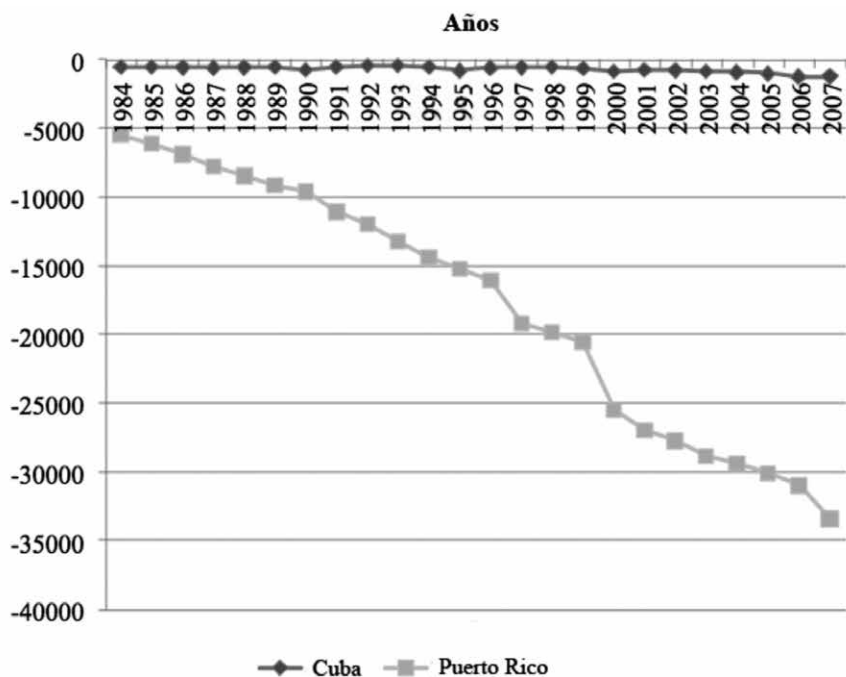


Fuente: elaboración propia en base a datos de IMF (2009).

Nota: la gráfica incluye los siguientes países: Anguila, Antigua y Barbuda, Argentina, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Monserrate, Antillas Holandesas, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, y Venezuela.

Gráfico 2

Brecha para Puerto Rico y Cuba, 1984-2007 (en millones de dólares estadounidenses)

Fuente: elaboración propia en base de datos en <<http://unstats.un.org>>.

El Gráfico 2 muestra la brecha para Puerto Rico y Cuba. Se muestra aparte debido a que estos dos países no están incluidos en la base de datos del Fondo Monetario Internacional. El cálculo de la brecha para Cuba y Puerto Rico se hizo en base a una aproximación. La aproximación se construyó calculando la diferencia entre el Producto Doméstico Bruto y el Producto Nacional Bruto. Esta forma de calcular la brecha permite una aproximación al volumen de ganancias, intereses y dividendos que salen de Puerto Rico y Cuba hacia no residentes (ver Dietz, 1987: 257). Lo que se muestra con este indicador es que, al igual que sus contrapartes en la región, una porción significativa de producción e ingresos creadas en las islas ha sido apropiada por inversionistas externos, y no ha estado disponible para consumo o inversión local.

El problema de fuga de capital se suma a otro importante para la estrategia de desarrollo a base de la Integración hacia Afuera. Si bien

las exportaciones de bienes han aumentado para la región en general, según indica el Cuadro 3, hay dos indicadores importantes que apuntan hacia procesos contrarios a éste.

Cuadro 3

Exportaciones de mercancías en general 1984-2008. En orden descendiente de valor para el período 2004-2008 (en millones de dólares estadounidenses)

País	Cifras por quinquenios 1984 a 2008					Total período 1984-2008
	1984-1988	1989-1993	1994-1998	1999-2003	2004-2008	
México	103.060	134.082	324.935	787.075	1.215.373	2.564.525
Bolivia	134.967	171.712	240.660	288.199	700.453	1.535.991
Venezuela, Rep. Bol.	59.215	73.670	98.166	133.194	321.530	685.775
Brasil	24.002	44.599	76.920	92.174	261.998	499.692
Antillas Holandesas	38.842	59.254	112.938	129.798	242.656	583.488
Chile	21.605	33.485	52.618	63.537	129.692	300.937
República Dominicana	14.034	16.347	25.225	29.275	93.400	178.281
Ecuador	11.952	14.164	22.871	25.642	45.544	120.173
Trinidad y Tobago	8.435	8.360	11.185	20.168	43.218	91.365
Paraguay	11.280	20.400	30.307	26.684	40.078	128.748
Guatemala	5.287	6.214	10.555	12.773	31.141	65.970
Perú	2.871	10.127	18.239	10.527	23.563	65.327
Uruguay	5.453	8.244	11.915	10.661	22.599	58.872
Belice	2.955	3.639	5.039	5.531	18.194	35.357
Colombia	5.309	7.792	13.449	11.940	12.429	50.919
Honduras	4.130	4.331	6.699	6.157	7.562	28.879
Jamaica	3.453	5.438	8.233	7.031	7.280	31.434
El Salvador	3.383	3.128	5.556	6.171	7.033	25.271
Surinam	3.114	3.336	1.858	1.922	6.235	16.465
Dominica	3.930	3.387	3.721	3.704	5.852	20.593
Panamá	1.506	1.409	2.417	2.819	5.107	13.258
Guyana	431	797	2.667	2.509	2.384	8.788
Aruba	1.395	921	1.072	1.634	2.310	7.332
Barbados	498	652	864	1.330	1.849	5.194
Haití	1.019	734	731	1.588	1.847	5.920
Nicaragua	5.803	1.138	1.781	1.796	1.769	12.287
Bahamas	1.180	767	1.060	1.083	554	4.643
San Vicente y las Granadinas	381	592	407	267	291	1.938
Argentina	162	3.365	6.954	538	260	11.280
San Cristóbal y Nevis	121	148	188	263	218	937

País	Cifras por quinquenios 1984 a 2008					Total período 1984-2008
	1984-1988	1989-1993	1994-1998	1999-2003	2004-2008	
Santa Lucía	318	361	253	219	162	1.312
Costa Rica	205	261	258	235	162	1.121
Granada	134	126	138	288	122	807
Antigua y Barbuda	117	167	102	91	106	583
Anguila	0	3	10	19	46	78
Montserrat	8	8	66	6	10	97
	480.553	643.157	1.100.056	1.686.846	3.253.026	7.163.638

Fuente: elaboración propia en base a datos de <http://www.imfstatistics.org/bop> (2009)

Uno es el de la balanza de bienes y servicios para la región, que se presenta para prácticamente todos los países como negativa, según lo ilustra el Cuadro 4 y el Gráfico 3. La otra es el indicador de bienes para transformación, que ilustra uno de los problemas básicos del modelo y de la integración fundamentada en las exportaciones a base de grandes productores multinacionales. Veamos cada uno de éstos indicadores.

Cuadro 4

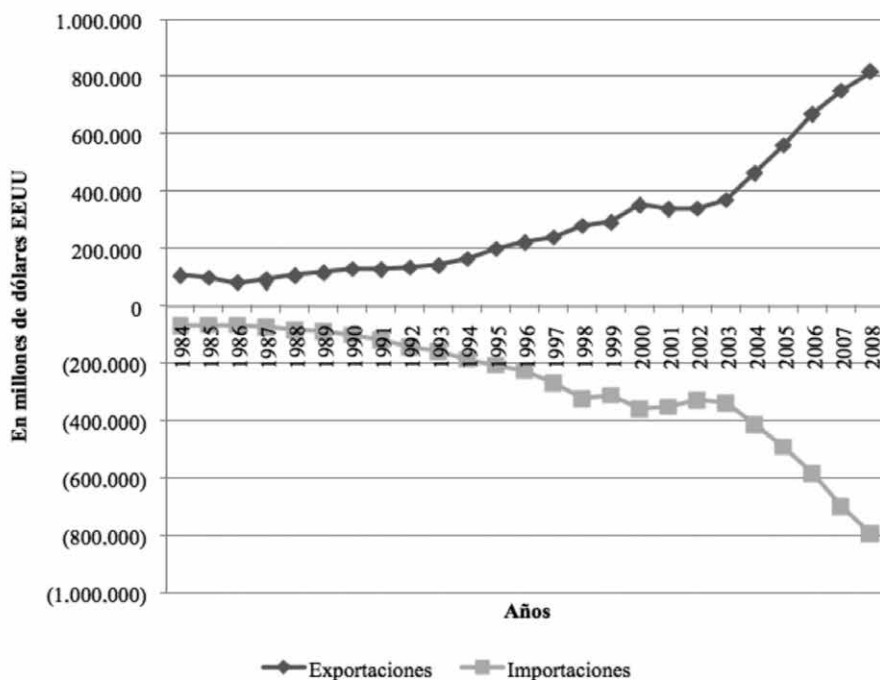
Balance neto de bienes y servicios, 1984-2008 (en millones de dólares estadounidenses)

País	Cifras por quinquenios 1984 a 2008					Total Cambio 1984-2008
	1984-1988	1989-1993	1994-1998	1999-2003	2004-2008	
Anguila	0	-18	-74	-200	-549	-842
Antigua y barbuda	-230	18	-147	-248	-829	-1.435
Antillas Holandesas	-697	-642	-906	-924	-1.313	-4.482
Argentina	12.889	6.240	-24.833	28.113	65.321	87.730
Aruba	-48	-311	-176	217	1.239	922
Bahamas	684	420	-1.303	-2.181	-4.339	-6.719
Barbados	209	249	173	-702	-611	-682
Belice	-78	-191	-189	-677	-237	-1.371
Bolivia	-454	-1.584	-2.424	-2.348	3.620	-3.189
Brasil	52.769	47.636	-50.258	6.814	137.147	194.108
Chile	3.317	2.927	-3.490	8.878	72.001	83.633

País	Cifras por quinquenios 1984 a 2008					Total Cambio 1984-2008
	1984-1988	1989-1993	1994-1998	1999-2003	2004-2008	
Colombia	2.516	5.492	-18.330	-841	-8.005	-19.169
Costa Rica	-298	-1.542	-1.289	523	-7.016	-9.622
Dominica	-87	-184	-167	-179	-258	-876
Ecuador	2.476	2.056	-2.047	-1.094	-181	1.209
El Salvador	-1.393	-4.035	-6.878	-10.194	-18.610	-41.109
Granada	-163	-229	-303	-437	-789	-1.921
Guatemala	-1.092	-2.924	-5.154	-11.483	-25.059	-45.713
Guyana	-106	-196	-208	-255	-1.500	-2.265
Haití	-997	-1.026	-2.447	-4.234	-5.320	-14.023
Honduras	-703	-810	-1.580	-4.557	-8.893	-16.543
Jamaica	-442	-1.090	-2.222	-5.551	-13.703	-23.009
México	36.216	-47.374	-17.585	-58.259	-80.552	-167.553
Montserrat	-41	-118	-67	-118	-119	-464
Nicaragua	-2.706	-2.160	-3.271	-5.451	-8.599	-22.187
Panamá	1.201	416	-1.069	-764	-1.655	-1.871
Paraguay	-1.409	485	-2.661	-1.266	-887	-5.738
Perú	24	-1.869	-12.794	-4.176	23.467	4.652
República Dominicana	-1.135	-2.764	-3.800	-6.688	-6.906	-21.293
San Cristóbal y Nieves	-98	-163	-245	-440	-328	-1.275
Santa Lucía	-115	-216	-177	-423	-652	-1.583
San Vicente y las Granadinas	-64	-162	-305	-222	-437	-1.191
Surinam	73	178	-161	-161	259	188
Trinidad y Tobago	333	2.664	1.383	4.558	20.711	29.650
Uruguay	1.251	1.253	-931	-910	198	861
Venezuela, RB	8.523	15.226	23.527	45.819	127.622	220.717
Total por periodo para todos los países	110.124	15.652	-142.408	-30.060	254.239	207.547

Fuente: elaboración propia en base a datos de IMF (2009).

Gráfico 3
Exportaciones e importaciones de mercancías en general, 1984-2008
(en millones de dólares estadounidenses)

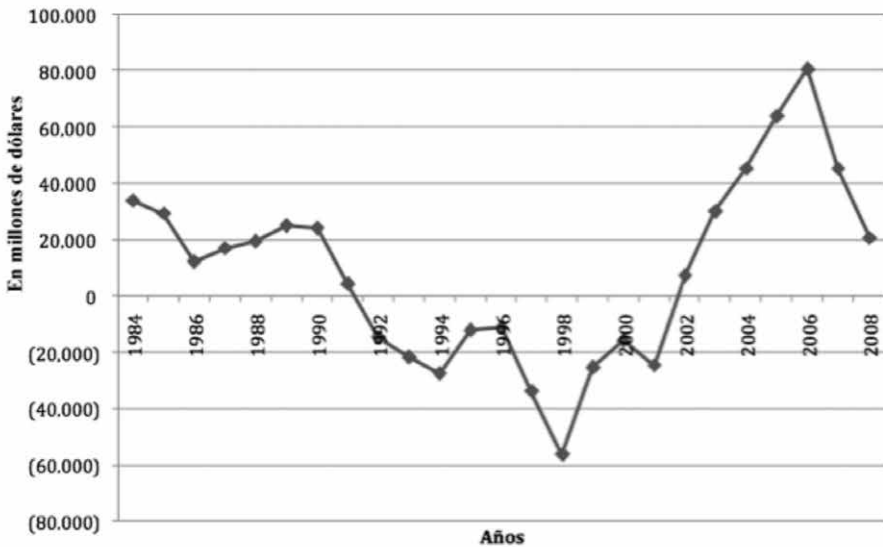


Fuente: elaboración propia en base a datos de IMF (2009).

La balanza de bienes y servicios se refleja como negativa para casi todos los países de la región, según ilustra el Cuadro 4, porque, aunque las exportaciones han aumentado, las importaciones siguen siendo mayores. Esto es importante, porque aún cuando uno de los elementos del discurso es que las exportaciones de la región aumentarán, las importaciones siguen estimulando las economías más desarrolladas, donde se producen esos bienes y servicios.

Visto en el Gráfico 4, se observa que los bienes y servicios netos han arrojado un saldo negativo o en decrecimiento para casi todo el período 1984-2008.

Gráfico 4
Balance neto de bienes y servicios, 1984-2008
(en millones de dólares estadounidenses)



Fuente: elaboración propia en base a datos de IMF (2009).

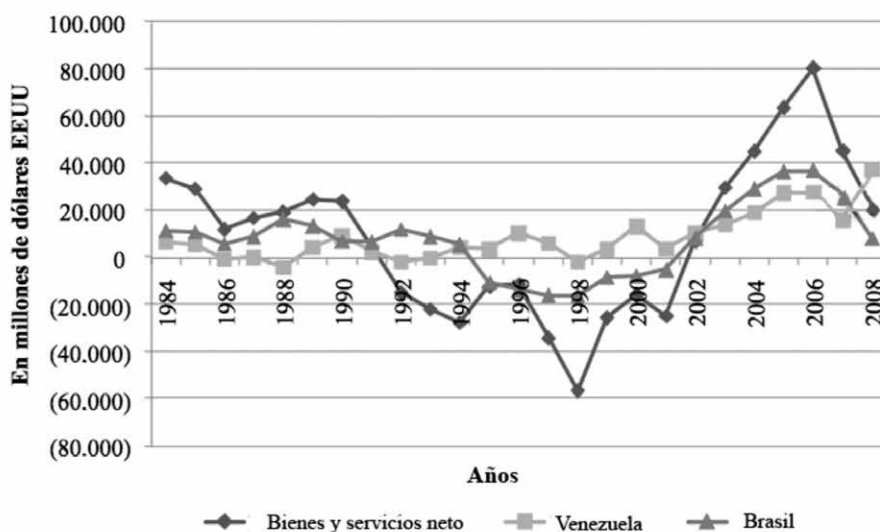
El período 1999-2000 y 2002-2006 muestra un crecimiento positivo significativo, pero este es atribuible mayormente a la experiencia de Brasil y Venezuela, según ilustra el Gráfico 5 en página siguiente (véase, también, Cuadro 4). Para cada casi todos los países, el balance total para el período 1984-2008 es negativo, según recoge el Cuadro 4.

La otra característica importante es la de la fragmentación en la producción, resultado de las decisiones de cadenas de producción y distribución organizadas por las inversiones de las grandes empresas internacionales; y de modelos locales no estructurados en torno a planes estratégicos de complementariedad productiva a lo largo de las cadenas de valor.

Uno de los indicadores de la fragmentación de la producción es el modelo de ensamblaje, tipificado por atraer a la región operaciones de maquila, muchas veces localizadas en zonas francas. La operación de maquila se caracteriza por importar componentes para ensamblaje a zonas industriales, donde habrán de ser ensamblados y reexportados. Estas operaciones casi siempre se localizan en zonas francas o de exportación, espacios donde las corporaciones están libres de impuestos tanto en la importación como en la exportación.

Gráfico 5

Balance neto de bienes y servicios para la Región, Venezuela y Brasil, 1984-2008
(en millones de dólares estadounidenses)



Fuente: elaboración propia en base a datos de IMF (2009).

Este modelo de ensamblaje no sólo es problemático porque descansa en prácticas laborales de *sweatshop* y en bajos salarios, sino también porque las exportaciones que se generan están vinculadas en muchos casos a la integración de la producción desde la óptica de una compañía transnacional, y son operaciones intensivas en mano de obra pero de poco valor añadido. Estas exportaciones no están promoviendo el desarrollo de empresas locales competitivas, sino que están facilitándole al capital un espacio donde llevar a cabo fases de producción de ensamblaje.

Lo que esto significa es que hay unas partidas importantes de bienes que son importados para procesarse o ensamblarse y luego reexportarse. Este modelo ha sido criticado porque añade poco valor, y porque funciona como una economía de enclave.

Los casos de México y República Dominicana, así como el de El Salvador, son los que ilustran esta problemática de forma más dramática. Si bien, como se planteaba arriba, las exportaciones han aumentado para estos 3 países, las categorías de bienes en transformación tanto para exportaciones como para importaciones son significativas.

Esta categoría es importante, porque capta procesos que no podemos ver si sólo miramos la cifra de exportaciones.

La categoría de bienes en transformación capta en parte, aunque no exclusivamente, el efecto de las operaciones de las empresas transnacionales en su fase de ensamblaje y procesamiento en el Caribe. Lo que se presenta bajo la categoría “bienes para transformación: importación” son en parte los bienes que la compañía trae a la región para procesar y/o ensamblar y luego reexportar. La reexportación es captada por la categoría de bienes para transformación: exportaciones, aunque no todo lo que se refleja en estas categorías se debe a la actividad de las empresas transnacionales. De la misma manera, no toda la actividad de ensamblaje se refleja en estas categorías de bienes para transformación pues, por ejemplo, parte de la actividad de la zona franca se refleja en la balanza de pagos bajo “servicios”.

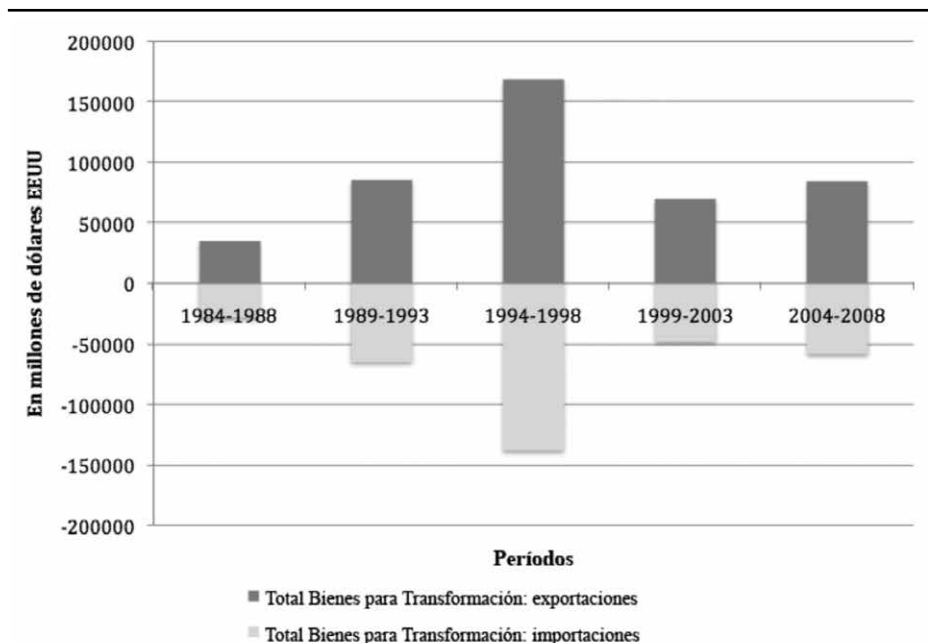
El Gráfico 6 que se presenta en página siguiente capta esta problemática. La gráfica destaca cómo las exportaciones son prácticamente equivalentes a las importaciones. Lo que ocurre es que estos bienes a ser ensamblados son traídos (importados) a la economía de la región. Aunque son bienes intensivos en mano de obra, no añaden mucho valor. La diferencia entre las dos barras representa el valor añadido. La disminución drástica que se observa para el cuarto período se debe a que en las estadísticas del Fondo Monetario Internacional no aparecen, a partir de ese momento, los datos para México.

Tal vez el problema más contundente del período 1984-2005 es la persistente desigualdad en la distribución del ingreso. Si observamos el Cuadro 5, podemos observar que para los dos quintiles más pobres de la población, la porción del ingreso siguió siendo básicamente la misma, aumentó un poco nada más, o en algunos casos hasta disminuyó. En cambio, el quintil más rico en algunos casos (Argentina, Bolivia, Colombia, Perú y la República Bolivariana de Venezuela) aumentó su porción del ingreso significativamente, en otros casos (Guatemala, Guyana y Nicaragua) disminuyó significativamente; y en otros se mantuvo más o menos igual.

Claro que las desigualdades en la distribución del ingreso anteceden al nuevo regionalismo. Lo que sí es cierto es que para los tres quintiles más pobres, este modelo de desarrollo no mejoró su situación en el período 1995-2005, comparado con el de la década anterior (1984-1994).

Gráfico 6

Total bienes para transformación: exportaciones e importaciones, 1984-2008
(en millones de dólares estadounidenses)



Fuente: elaboración propia en base a datos de IMF (2009).

Nota: incluye Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Antillas Holandesas, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Trinidad y Tobago.

Cuadro 5

Distribución del ingreso por quintiles, 1984-2005 (en porcentaje)

País	Proporción del Ingreso del Quintil (20%) más rico		Proporción del Ingreso del Segundo Quintil (20%)		Proporción del Ingreso del Tercer Quintil (20%)		Proporción del Ingreso del Cuarto Quintil (20%)		Proporción del Ingreso del Quintil (20%) más pobre	
	1984-1994	1995-2005	1984-1994	1995-2005	1984-1994	1995-2005	1984-1994	1995-2005	1984-1994	1995-2005
Argentina	50 ⁽⁴⁾	55 ⁽¹⁶⁾	9 ⁽⁴⁾	8 ⁽¹⁶⁾	14 ⁽⁴⁾	13 ⁽¹⁶⁾	22 ⁽⁴⁾	21 ⁽¹⁶⁾	5 ⁽⁴⁾	3 ⁽¹⁶⁾
Bolivia	48 ⁽³⁾	63 ⁽¹⁴⁾	10 ⁽³⁾	6 ⁽¹⁴⁾	15 ⁽³⁾	11 ⁽¹⁴⁾	22 ⁽³⁾	19 ⁽¹⁴⁾	6 ⁽³⁾	1 ⁽¹⁴⁾
Brasil	63 ⁽⁵⁾	61 ⁽¹⁶⁾	6 ⁽⁵⁾	6 ⁽¹⁶⁾	10 ⁽⁵⁾	11 ⁽¹⁶⁾	18 ⁽⁵⁾	19 ⁽¹⁶⁾	3 ⁽⁵⁾	3 ⁽¹⁶⁾
Chile	59 ⁽⁶⁾	60 ⁽¹⁵⁾	7 ⁽⁶⁾	7 ⁽¹⁵⁾	11 ⁽⁶⁾	11 ⁽¹⁵⁾	19 ⁽⁶⁾	18 ⁽¹⁵⁾	4 ⁽⁶⁾	4 ⁽¹⁵⁾

País	Proporción del Ingreso del Quintil (20%) más rico		Proporción del Ingreso del Segundo Quintil (20%)		Proporción del Ingreso del Tercer Quintil (20%)		Proporción del Ingreso del Cuarto Quintil (20%)		Proporción del Ingreso del Quintil (20%) más pobre	
	1984-1994	1995-2005	1984-1994	1995-2005	1984-1994	1995-2005	1984-1994	1995-2005	1984-1994	1995-2005
Colombia	55 ⁽³⁾	63 ⁽¹⁵⁾	8 ⁽³⁾	6 ⁽¹⁵⁾	13 ⁽³⁾	11 ⁽¹⁵⁾	21 ⁽³⁾	19 ⁽¹⁵⁾	3 ⁽³⁾	2 ⁽¹⁵⁾
Costa Rica	51 ⁽⁵⁾	54 ⁽¹⁵⁾	9 ⁽⁵⁾	8 ⁽¹⁵⁾	14 ⁽⁵⁾	13 ⁽¹⁵⁾	22 ⁽⁵⁾	21 ⁽¹⁵⁾	4 ⁽⁵⁾	3 ⁽¹⁵⁾
República Dominicana	56 ⁽⁴⁾	57 ⁽¹⁶⁾	8 ⁽⁴⁾	8 ⁽¹⁶⁾	12 ⁽⁴⁾	12 ⁽¹⁶⁾	19 ⁽⁴⁾	19 ⁽¹⁶⁾	4 ⁽⁴⁾	4 ⁽¹⁶⁾
Ecuador	56 ⁽⁶⁾	58 ⁽¹⁰⁾	8 ⁽⁶⁾	8 ⁽¹⁰⁾	13 ⁽⁶⁾	12 ⁽¹⁰⁾	20 ⁽⁶⁾	19 ⁽¹⁰⁾	3 ⁽⁶⁾	3 ⁽¹⁰⁾
El Salvador	52 ⁽¹⁾	56 ⁽¹⁴⁾	8 ⁽¹⁾	7 ⁽¹⁴⁾	15 ⁽¹⁾	13 ⁽¹⁴⁾	23 ⁽¹⁾	21 ⁽¹⁴⁾	2 ⁽¹⁾	3 ⁽¹⁴⁾
Guatemala	63 ⁽¹⁾	59 ⁽¹⁴⁾	6 ⁽¹⁾	7 ⁽¹⁴⁾	11 ⁽¹⁾	12 ⁽¹⁴⁾	19 ⁽¹⁾	19 ⁽¹⁴⁾	2 ⁽¹⁾	3 ⁽¹⁴⁾
Guyana	56 ⁽⁵⁾	50 ⁽¹¹⁾	8 ⁽⁵⁾	10 ⁽¹¹⁾	13 ⁽⁵⁾	15 ⁽¹¹⁾	19 ⁽⁵⁾	21 ⁽¹¹⁾	4 ⁽⁵⁾	4 ⁽¹¹⁾
Haití	-	63 ⁽¹³⁾	-	6 ⁽¹³⁾	-	10 ⁽¹³⁾	-	18 ⁽¹³⁾	-	2 ⁽¹³⁾
Honduras	59 ⁽⁶⁾	58 ⁽¹⁵⁾	7 ⁽⁶⁾	7 ⁽¹⁵⁾	12 ⁽⁶⁾	12 ⁽¹⁵⁾	20 ⁽⁶⁾	20 ⁽¹⁵⁾	3 ⁽⁶⁾	3 ⁽¹⁵⁾
Jamaica	43 ⁽⁵⁾	52 ⁽¹⁶⁾	12 ⁽⁵⁾	9 ⁽¹⁶⁾	16 ⁽⁵⁾	13 ⁽¹⁶⁾	23 ⁽⁵⁾	21 ⁽¹⁶⁾	7 ⁽⁵⁾	5 ⁽¹⁶⁾
México	56 ⁽⁴⁾	55 ⁽¹⁶⁾	8 ⁽⁴⁾	8 ⁽¹⁶⁾	13 ⁽⁴⁾	13 ⁽¹⁶⁾	20 ⁽⁴⁾	20 ⁽¹⁶⁾	4 ⁽⁴⁾	4 ⁽¹⁶⁾
Nicaragua	55 ⁽⁵⁾	49 ⁽¹³⁾	8 ⁽⁵⁾	10 ⁽¹³⁾	13 ⁽⁵⁾	14 ⁽¹³⁾	20 ⁽⁵⁾	21 ⁽¹³⁾	4 ⁽⁵⁾	6 ⁽¹³⁾
Panamá	60 ⁽³⁾	60 ⁽¹⁵⁾	6 ⁽³⁾	7 ⁽¹⁵⁾	11 ⁽³⁾	11 ⁽¹⁵⁾	20 ⁽³⁾	20 ⁽¹⁵⁾	2 ⁽³⁾	3 ⁽¹⁵⁾
Paraguay	46 ⁽²⁾	62 ⁽¹⁵⁾	-	6 ⁽¹⁵⁾	15 ⁽²⁾	11 ⁽¹⁵⁾	23 ⁽²⁾	19 ⁽¹⁵⁾	6 ⁽²⁾	2 ⁽¹⁵⁾
Perú	50 ⁽⁶⁾	57 ⁽¹⁵⁾	9 ⁽⁶⁾	8 ⁽¹⁵⁾	14 ⁽⁶⁾	12 ⁽¹⁵⁾	21 ⁽⁶⁾	20 ⁽¹⁵⁾	5 ⁽⁶⁾	4 ⁽¹⁵⁾
Santa Lucía	-	48 ⁽⁷⁾	-	10 ⁽⁷⁾	-	15 ⁽⁷⁾	-	22 ⁽⁷⁾	-	-
Trinidad y Tobago	45 ⁽⁴⁾	-	11 ⁽⁴⁾	-	15 ⁽⁴⁾	-	23 ⁽⁴⁾	-	6 ⁽⁴⁾	-
Uruguay	48 ⁽¹⁾	50 ⁽¹⁵⁾	10 ⁽¹⁾	9 ⁽¹⁵⁾	15 ⁽¹⁾	14 ⁽¹⁵⁾	21 ⁽¹⁾	22 ⁽¹⁵⁾	5 ⁽¹⁾	5 ⁽¹⁵⁾
Venezuela, R.B.	47 ⁽⁵⁾	52 ⁽¹⁵⁾	10 ⁽⁵⁾	9 ⁽¹⁵⁾	15 ⁽⁵⁾	14 ⁽¹⁵⁾	22 ⁽⁵⁾	22 ⁽¹⁵⁾	5 ⁽⁵⁾	3 ⁽¹⁵⁾

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial en <<http://publications.worldbank.org/WDI/>>.

Notas: 1, 1989; 2, 1990; 3, 1991; 4, 1992; 5, 1993; 6, 1994; 7, 1995; 8, 1996; 9, 1997; 10, 1998; 11, 1999; 12, 2000; 13, 2001; 14, 2002; 15, 2003; 16, 2004.

Los gráficos que se presentan en las próximas páginas intentan recoger cómo se relacionó el crecimiento con un indicador de mejoramiento o empeoramiento en la distribución de la riqueza para cada uno de dos períodos: 1985-1989 y 2000-2004. En el primer caso (Gráfico 7), se relaciona un indicador de crecimiento (crecimiento anual promedio del producto bruto doméstico) con un indicador de mejoramiento de las condiciones de distribución de la riqueza (la razón del ingreso del quintil más pobre sobre la del quintil más rico). El crecimiento en el producto bruto doméstico es captado por el eje vertical

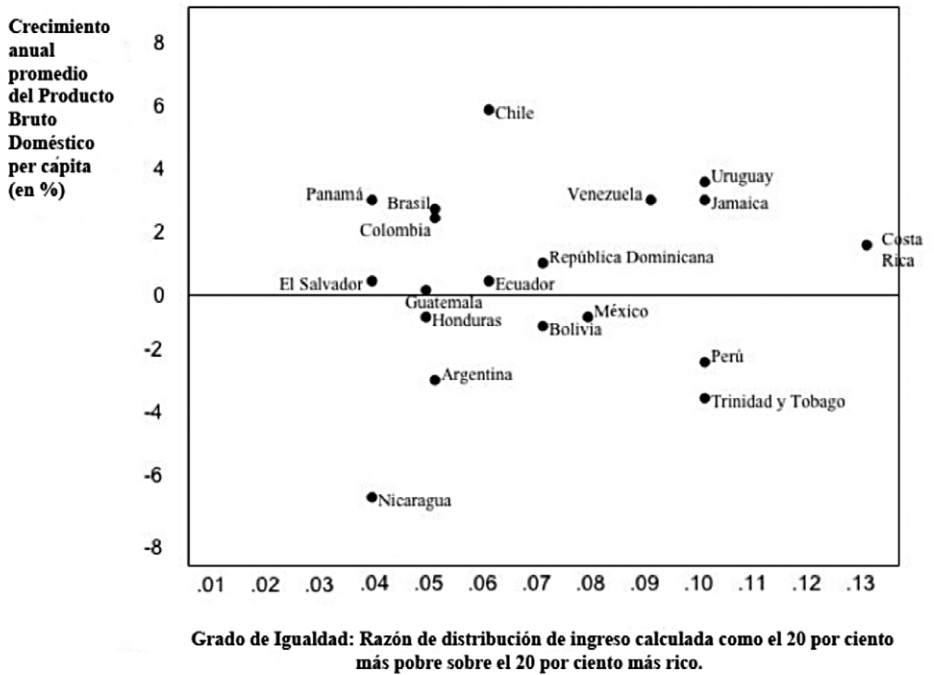
y el mejoramiento en las condiciones de la distribución de la riqueza es captado por el eje horizontal. En el eje horizontal, mientras más grande es el número de la razón, mejor, puesto que muestra que los pobres tienen una mayor proporción de la riqueza que tienen los más ricos. Un mayor crecimiento del producto bruto doméstico también se reflejaría como un número más alto. El Gráfico 7 se compone de dos gráficos, uno para el período 1985-1989 (Gráfico 7a) y otro para el 2000-2004 (Gráfico 7b).

Un mejoramiento en el crecimiento del producto bruto doméstico (PBD) se muestra cuando el punto que identifica a cada país se mueve sobre el eje horizontal. Es decir, sobre este eje, el crecimiento fue positivo. Si trazamos una línea imaginaria que dividiera cada gráfica en cuatro cuadrantes, los países que mostrarían el mejor desempeño en “redistribución de la riqueza” y crecimiento estarían ubicados en el cuadrante superior derecho. La situación que reflejaría que el crecimiento en el PBD se relaciona positivamente con una mejor distribución de la riqueza, sería captada en la gráfica por una acumulación de puntos en el cuadrante superior derecho para el segundo período (2000-2004) con respecto al primer período (1985-1989). Es decir, si el crecimiento del PBD hubiese redundado en una mejor distribución de la riqueza, se hubiese observado un movimiento de puntos del primero (1985-1989) al segundo (2000-2004) período, aglomerándose en el cuadrante superior derecho del gráfico que cubre el segundo período.

El mismo razonamiento se aplica al Gráfico 8. El Gráfico 8 también se compone de dos gráficos, uno para el período 1985-1989 (Gráfico 8a), y otro para el período 2000-2004 (Gráfico 8b). En este caso, se expresa el crecimiento utilizando el indicador de crecimiento en las exportaciones (en vez del crecimiento en el producto bruto doméstico). Pero de igual forma que en el caso anterior, los países con un mejor desempeño serían los del cuadrante superior derecho.

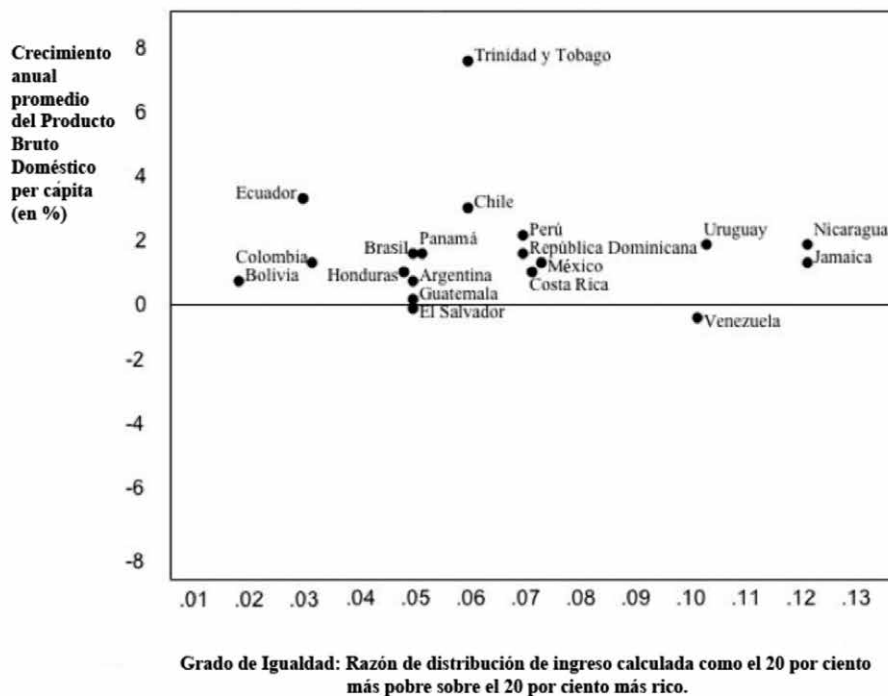
Ninguno de los Gráficos 7 y 8 muestran una aglomeración de puntos hacia el cuadrante superior derecho que relacione un mayor crecimiento con un mejoramiento en la distribución de la riqueza. Por lo tanto, se puede concluir que ni el crecimiento en el producto bruto doméstico ni el crecimiento en las exportaciones de un primer período (1985-1989) a un segundo período (2000-2004) incidieron en crear simultáneamente un mayor crecimiento acompañado por una mejor distribución del ingreso. En este patrón se observa una importante excepción en el Gráfico 8b, la de Nicaragua.

Gráfico 7a
Desigualdad y crecimiento, 1985-1989



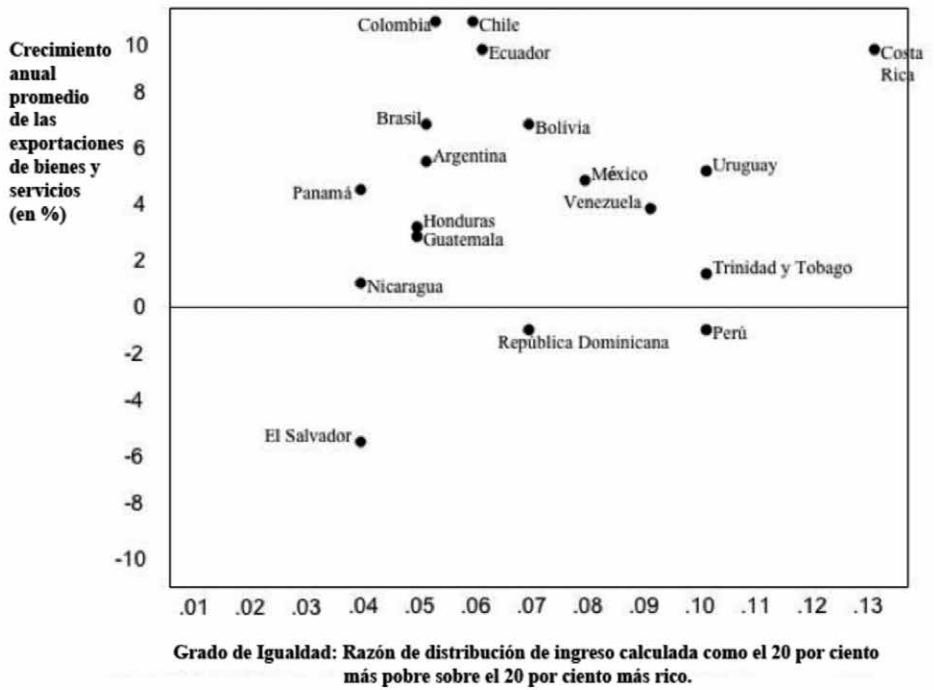
Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial en <<http://publications.worldbank.org/WDI/>>.

Gráfico7b
Desigualdad y crecimiento, 2000-2004



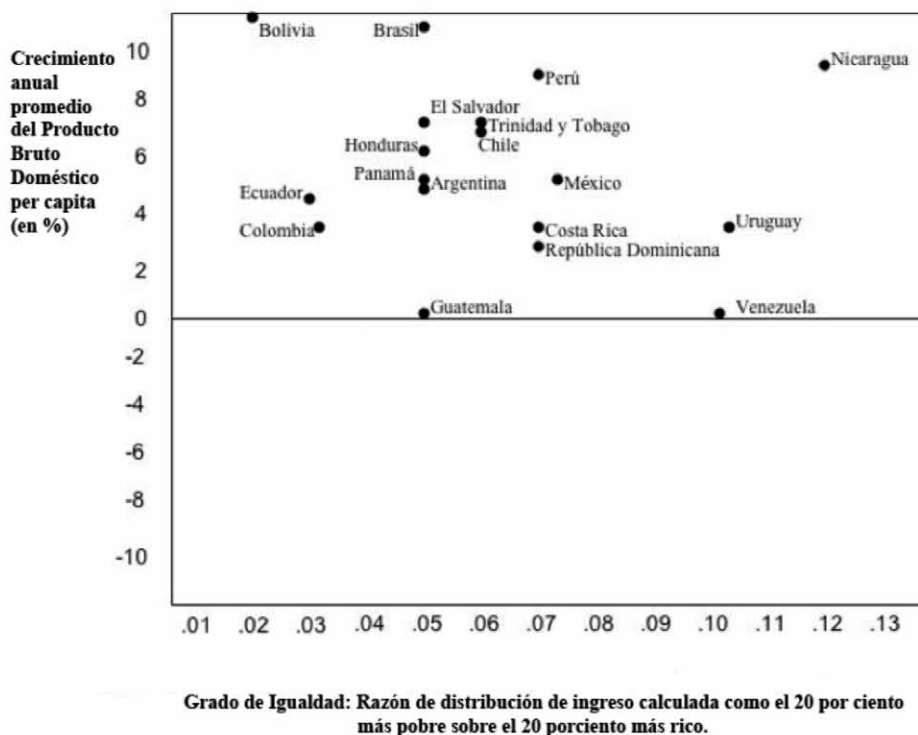
Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial en <<http://publications.worldbank.org/WDI/>>.

Gráfico 8a
Desigualdad y crecimiento en las exportaciones, 1985-1989



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial en <<http://publications.worldbank.org/WDI/>>.

Gráfico 8b
Desigualdad y crecimiento en las exportaciones, 2000-2004

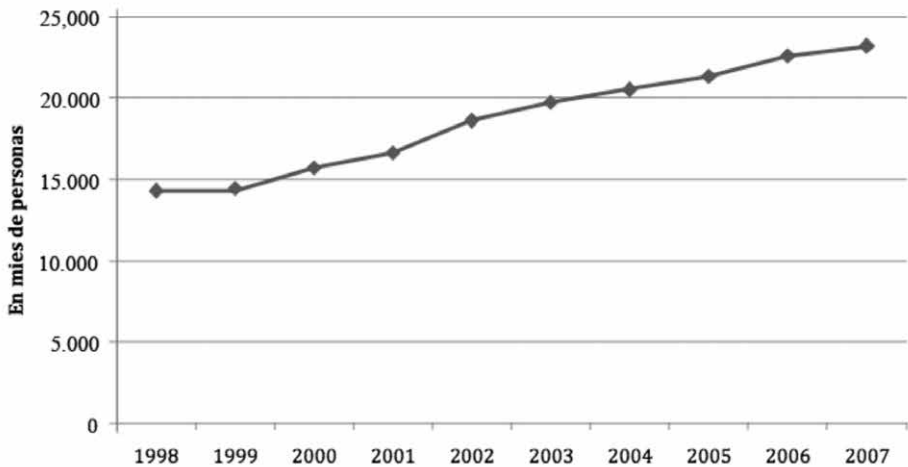


Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial en <<http://publications.worldbank.org/WDI/>>.

Otro componente del modelo del RA o IHA es la migración. Los dos gráficos que siguen muestran dos indicadores de la migración. El Gráfico 9 muestra la cantidad de personas que han migrado hacia los países miembros⁴ de la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo (OECD) y que viven allá (llamado “acervo”).

4 Los países son detallados en la Nota del Gráfico 9.

Gráfico 9
Acervo de la población nacida en América Latina y el Caribe que vive en los países de la OECD, 1998-2007 (en miles de personas)



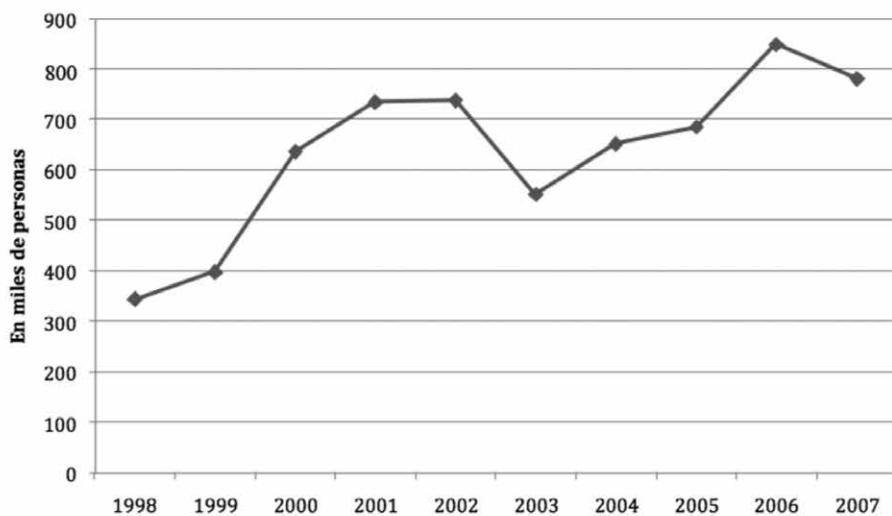
Fuente: elaboración propia en base a datos encontrados en <http://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=MIG>.

Nota: los países de la OECD incluyen a: Australia, Austria, Bélgica, Canadá, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Japón, Corea, Luxemburgo, México, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, República Eslovaca, España, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido, y Estados Unidos.

El Gráfico 10 muestra los flujos migratorios anuales hacia esos países. En términos generales ambos indicadores muestran una tendencia creciente para el período 1998-2007. Una importante excepción se observa en el Gráfico 10 para el período 2001-2003. Aunque no se investigaron las causas específicas para esta reducción, pienso que pueden estar relacionadas con medidas restrictivas de los países OECD después de los ataques del 11 de septiembre de 2001.

La migración alivia la tensión social del modelo. Lo que destaca el tema de la migración, y que muestra el Gráfico 11, es que el dinero que envían estos emigrados es casi equivalente a lo que se lleva el capital. La fuga de capital que se presentó en los Gráficos 1 y 2, y en el Cuadro 2, es compensada por la gente misma de la región, que se ha visto forzada a emigrar. Hay que señalar, además, que estos indicadores sólo miden la migración oficial. Es decir que, por ejemplo, los aproximadamente 12 millones de inmigrantes indocumentados en los EE.UU. no están cuantificados en los gráficos.

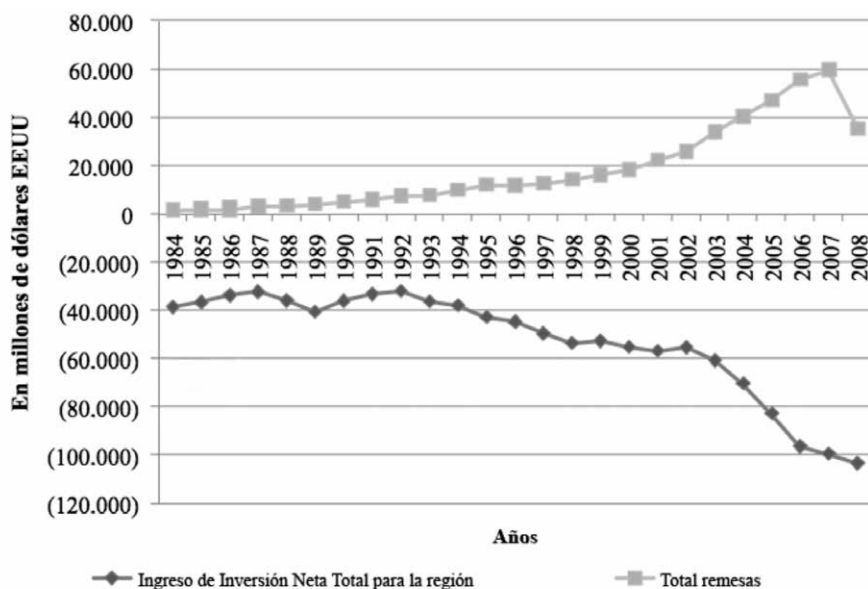
Gráfico 10
Flujos migratorios de América Latina y el Caribe hacia los países de la OECD, 1998-2007
(en miles de personas)



Fuente: elaboración propia en base a datos encontrados en <<http://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=MIG>>.

Nota: los países de la OECD incluyen a: Australia, Austria, Bélgica, Canadá, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Japón, Corea, Luxemburgo, México, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, República Eslovaca, España, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido, y Estados Unidos.

Gráfico 11
Remesas totales e ingreso de inversión neta total para la región de América Latina y el Caribe, 1984-2008 (en millones de dólares estadounidenses)

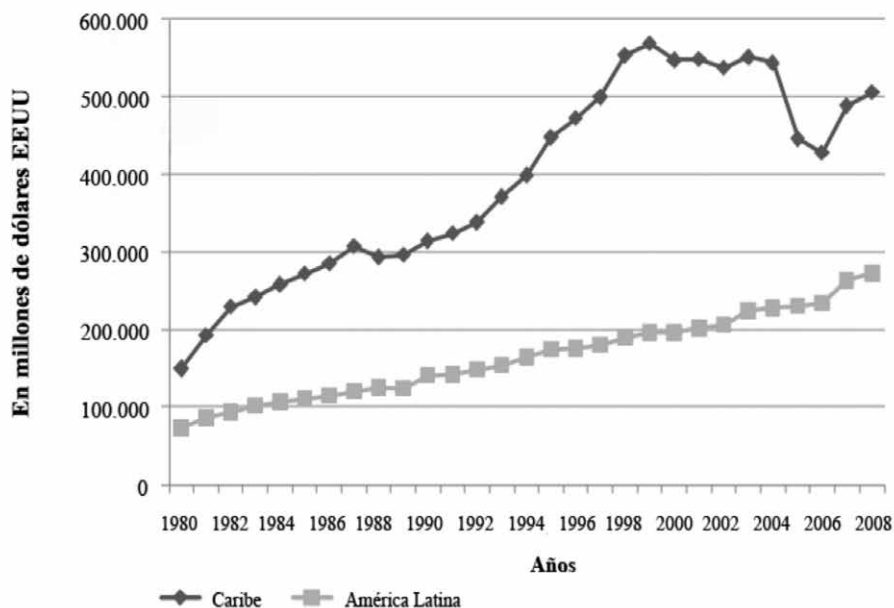


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial en <<http://publications.worldbank.org/WDI/>>; y en base a datos encontrados en <<http://www.wdionline.org>>.

Este modelo también estuvo asociado a un patrón de endeudamiento creciente para América Latina y el Caribe durante el período 1980-2008. Aunque ambas deudas aumentaron significativamente para el período considerado, la deuda del Caribe fue mucho mayor que la de los países de Sur y Centro América, según muestra el Gráfico 12.

Gráfico 12

Deuda Externa pública total, 1980-2008 (en millones de dólares estadounidenses)



Fuente: elaboración propia en base a datos de CEPALSTAT.

Nota: el Caribe incluye a: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam, y Trinidad y Tobago.

América Latina incluye a: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

INTEGRACIÓN REGIONAL, POBREZA Y EXCLUSIÓN

Para efectos del análisis que nos ocupa, es necesario llevar a cabo una evaluación que nos permita medir el efecto de la integración regional sobre la pobreza para el período antes de la implantación del ALBA. Llevar a cabo un análisis que vincule la integración regional con la pobreza para un grupo tan diverso de países no es fácil, por diversas razones. Primero, porque se manejan países muy grandes y otros muy pequeños; de orden político diferente, etcétera. Segundo, porque no existe un marco generalizado para llevar a cabo dicho análisis (Te Velde, 2007), y casi ningún estudio que analice esto enfocándose en países, mucho menos en un grupo de 38 países.

La relación entre integración regional y exclusión o integración regional y pobreza no ha sido sistemáticamente analizada desde un

marco conceptual (Te Velde, 2007). Lo que se presentará en esta sección son unos indicadores en torno a empleo, pobreza, salud y educación. Hemos escogido estos indicadores porque son estas áreas las que más directamente se benefician del ALBA.

Esto es necesario porque, en el cuarto capítulo analizaremos los efectos del ALBA y del gobierno Chávez en el desarrollo endógeno nacional, y haremos alusión a algunos de los indicadores presentados.

Hemos establecido dos períodos para el análisis. El primero (1984-1998) recoge por lo menos un dato (de acuerdo a la disponibilidad de los mismos) para el período del inicio del nuevo regionalismo o la IHA. El segundo (1999-2008) recoge por lo menos un dato (de acuerdo a la disponibilidad de los mismos) para el período posterior al nuevo regionalismo. La idea es captar si hay patrones generalizados entre un primer período y el segundo que permitan establecer aseveraciones en cuanto al impacto de la Integración hacia Afuera o el Regionalismo Abierto en el empleo, pobreza, salud y educación. Esto es un ejercicio para explorar cuáles pueden ser algunos de las características de empleo, educación y salud asociadas al modelo.

SALARIOS

En el período 2001-2007, y fundamentándonos en los datos del informe de la Organización Internacional del Trabajo recogidos en el Cuadro 6 (2008-2009), podemos observar que en términos generales, la tasa de crecimiento anual del salario real arrojó resultados variados. Utilizamos el indicador del salario real y no los salarios a precios corrientes, para poder evitar que el efecto inflacionario distorsione los datos. Para algunos países, el salario anual decreció (Haití, El Salvador, República Dominicana y Trinidad Tobago). Para otros los salarios mostraron un crecimiento anual pequeño (Bolivia, México, Costa Rica Panamá, y Paraguay). Finalmente, hubo un grupo de países, con Argentina a la cabeza, donde los salarios más crecieron (Argentina, Uruguay, Brasil, Ecuador, Honduras, Jamaica, Nicaragua, y Venezuela). No puede plantearse que este resultado es producto del ALBA, pues el dato antecede a la fecha de incorporación de algunos de estos países al ALBA. Sin embargo, lo que merecería explorarse (más allá de los objetivos del trabajo que nos ocupa) es si el mejoramiento en salarios fue fruto de políticas salariales nacionales, ya que todos estos países son de gobierno progresista o socialista (excepto por Jamaica).

Cuadro 6
Salarios (indicadores varios)

País	Cambios en los salarios mínimos durante el período 2001-2007		Nivel de salario mínimo (2007)
	<i>Crecimiento anual en el salario real (%)</i>	<i>Salario mínimo/Salario promedio (%)</i>	<i>PPP* (US\$)</i>
Argentina	14,03	37,85	553
Bolivia	1,53	n.d.	199
Brasil	6,48	11,13	267
Chile	2,45	2,92	377
Colombia	1,46	-11,63	389
Costa Rica	0,41	2,90	446
Ecuador	6,49	-4,79	443
El Salvador	-1,00	4,13	304
Guatemala	2,38	3,59	335
Haití	-2,61	n.d.	90
Honduras	4,15	8,17	284
Jamaica	5,48	n.d.	369
México	0,23	-1,15	202
Nicaragua	4,05	4,30	198
Panamá	0,82	-1,12	464
Paraguay	0,59	9,93	569
Perú	1,68	3,74	326
República Dominicana	-0,29	n.d.	221
Trinidad y Tobago	-1,69	n.d.	313
Uruguay	9,50	20,69	219
Venezuela	3,50	1,37	382

Fuente: ILO (2003; 2010).

Nota: PPP* (Purchasing Power Parity, por sus siglas en inglés) significa paridad en el poder de compra, es decir, cuando un dólar estadounidense internacional tiene el mismo poder de compra que tiene un dólar estadounidense en el territorio de los Estados Unidos.

n.d. significa no disponible.

La columna del medio nos permite evaluar en qué medida ese crecimiento en salarios se tradujo en un avance significativo, al medir la proporción del salario promedio que constituye el salario mínimo. Es aquí donde los avances retroceden, ya que el salario mínimo alcanza

como mucho a ser un 38% del salario promedio (Argentina). Es decir, el salario mínimo no llega ni a la mitad del salario promedio. Además, un grupo de países arrojó resultados donde el salario mínimo con proporción del salario promedio, se redujo (Colombia, Ecuador, México, y Panamá).

EMPLEO Y POBREZA

Aunque hay patrones diversos, así como diferencias sustanciales en cuanto a la magnitud de la problemática de empleo y pobreza, los países de la región comparten algunos elementos en común. Un elemento en común es la persistencia en la precariedad del empleo de un período a otro, ya que la proporción de personas empleadas que viven con menos de \$1 (PPP) al día es significativamente alta para muchos países, según ilustra el Cuadro 7.

Cuadro 7
Proporción de personas empleadas que viven con menos de \$1 (PPP) al día
(en porcentaje)

País	Proporción de personas empleadas que viven con menos de \$1 al día para el período 1984-1998	Fecha del dato correspondiente al período 1984-1998	Proporción de personas empleadas que viven con menos de \$1 al día para el período 1999-2008	Fecha del dato correspondiente al período 1999-2008
Bolivia	4	1991	19,6	2005
Brasil	13,3	1992	5,2	2007
Chile	2,6	1994	0,2	2006
Colombia	11,2	1995	16	2006
Costa Rica	7,9	1993	2,4	2005
Ecuador	15,9	1994	4,7	2007
El Salvador	12,7	1995	11	2005
Guatemala	15,6	1995	11,7	2006
Guyana	5,8	1993	7,7	1998
Haití	54,9	2001	n.d.	
Honduras	33,3	1992	18,2	2006
Jamaica	3,8	1993	0,2	2004
México	4,5	1992	0,7	2006
Nicaragua	32,5	1993	15,8	2005
Panamá	16,9	1991	9,5	2006

País	Proporción de personas empleadas que viven con menos de \$1 al día para el período 1984-1998	Fecha del dato correspondiente al período 1984-1998	Proporción de personas empleadas que viven con menos de \$1 al día para el período 1999-2008	Fecha del dato correspondiente al período 1999-2008
Paraguay	12,7	1995	9,3	2005
Perú	5,7	1994	7,9	2006
República Dominicana	4,6	1992	5	2005
Surinam	15,5	1999	n.d.	
Trinidad y Tobago	4,2	1993	n.d.	
Venezuela	2,6	1993	3,5	2006

Fuente: elaboración propia en base a datos en <<http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Data.aspx>>.

Nota: n.d. significa no disponible.

El Cuadro 7 nos permite apreciar algunas de las complejas relaciones entre pobreza y empleo, así como la precariedad del empleo. La proporción de personas empleadas que viven con un dólar diario se redujo entre el primer período y el segundo. Cuatro de los primeros cinco países donde más se redujo esta proporción son países con gobiernos socialistas y/o progresistas (Nicaragua, Honduras –bajo la presidencia de Manuel Zelaya–, Ecuador y Brasil), pero las reducciones ocurrieron antes de que los presidentes de ese signo accedieran al poder. Aún con la reducción que se observa, los números también reflejan la precariedad del trabajo en la región, especialmente para aquellos países que reflejan tasas de dos dígitos (Nicaragua, Honduras, Guatemala y Bolivia).

El indicador del Cuadro 8 nos ayuda a visualizar la situación del autoempleo familiar. Según los datos que aparecen en el cuadro, esta modalidad de empleo es muy significativa. Para todos los países (excepto San Cristóbal y Nieves), este tipo de empleo refleja proporciones de dos dígitos durante el segundo período. Cuando evaluamos el cambio entre el primer y segundo período, los países de la región se dividen en tres grupos: aquellos para los cuales el crecimiento de este tipo de empleo alcanzó cifras de dos dígitos; aquellos para los cuales alcanzó un crecimiento pequeño; y aquellos para los cuales este tipo de empleo decreció. El elemento en común es la persistencia del autoempleo como alternativa en la región. Este resultado es muy significativo, ya que apunta a un tipo de empleo que está fuera del modelo del NR o IHA.

Cuadro 8

Proporción de trabajadores por cuenta propia y trabajadores de la familia que contribuyen a este trabajo en el empleo total (ambos sexos, en porcentaje)

Pais	1984-1998	Fecha del dato correspondiente al período 1984-1998	1999-2008	Fecha del dato correspondiente al período 1999-2008
Anguila	7,6	2001	n.d.	
Antigua y Barbuda	14,6	1991	n.d.	
Antillas Holandesas	8,1	1991	11,2	2007
Argentina	24,5	1996	20,1	2006
Aruba	3,9	1991	n.d.	
Barbados	11,7	1990	14	2004
Belice	25,4	1996	23,5	2005
Bolivia	39,6	1990	61,6	2002
Brasil	29,3	1990	27,2	2006
Chile	26,8	1996	24,8	2007
Colombia	28,3	1992	40,9	2007
Costa Rica	24,7	1990	19,7	2007
Dominica	29,1	1991	25,9	2001
Ecuador	36,1	1990	33,8	2006
El Salvador	34,5	1993	35,5	2006
Guatemala	55	2002	55	2002
Granada	20	1996	n.d.	
Honduras	48,9	1990	48,9	2003
Jamaica	42,3	1991	35,4	2006
México	25,9	1990	29,5	2007
Montserrat	12,6	1991	n.d.	
Nicaragua	37,8	2002	44,9	2006
Panamá	34,1	1991	27,7	2007
Paraguay	22,9	1990	46,8	2007
Perú	36,2	1990	39,6	2007
República Dominicana	38,6	1991	42,4	2007
San Cristóbal y Nieves	12,1	1991	8,5	2001
Santa Lucía	23,5	1992	n.d.	
San Vicente y las Granadinas	20,2	1991	n.d.	

País	1984-1998	Fecha del dato correspondiente al período 1984-1998	1999-2008	Fecha del dato correspondiente al período 1999-2008
Surinam	15,6	1993	n.d.	
Trinidad y Tobago	21,7	1990	15,6	2005
Uruguay	22,5	1998	25,1	2006
Venezuela	31,8	1994	29,8	2006

Fuente: <<http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Data.aspx>>.

Nota: n.d. significa no disponible.

El tercer elemento en común es el alto nivel de desempleo entre los jóvenes. En el Cuadro 9, vemos un resultado uniforme: que todos los países de la región muestran un decrecimiento, cambio nulo, o un crecimiento mínimo en la razón de la tasa de empleo juvenil a tasa de empleo de adultos.

Cuadro 9

Razón de la tasa de desempleo de jóvenes a tasa de desempleo de adultos, 1984-2008
(ambos sexos, en porcentaje)

País	1984-1998	Fecha del dato correspondiente al período 1984-1998	1999-2008	Fecha del dato correspondiente al período 1999-2008
Anguila	3,4	1992	2,6	2001
Antigua y Barbuda	3,2	1991	3,2	2001
Antillas Holandesas	2,6	1992	2,2	2007
Argentina	3,1	1990	3,6	2006
Aruba	2,3	1991	3,5	1997
Bahamas	3,4	1990	3,4	2007
Barbados	3,1	1990	3,1	2003
Belice	2,4	1991	2,4	2005
Bolivia	1	1990	2,2	2002
Brasil	2,8	1990	3,1	2004
Chile	3,4	1990	3,5	2007
Colombia	3,4	1991	2,5	2007
Costa Rica	2,9	1990	4	2007
Dominica	2,2	1997	3,3	2001

País	1984-1998	Fecha del dato correspondiente al período 1984-1998	1999-2008	Fecha del dato correspondiente al período 1999-2008
Ecuador	3,6	1990	3	2006
El Salvador	3	1991	2,6	2006
Granada	2,8	1991	3,1	1998
Guadalupe	2	1999	n.d.	
Guyana	4,9	1992	3	2002
Guyana Francesa	2,4	1990	2	1999
Haití	2,9	1990	3,6	1999
Honduras	3,2	1999	2,4	2005
Islas Caimán	2,3	1993	3,5	2007
Jamaica	3,5	1990	3,5	2004
Martinica	2	1999	2	1999
México	2,7	1991	2,7	2007
Nicaragua	1,2	1990	2,1	2006
Panamá	2,6	1990	3,6	2007
Paraguay	4,9	1990	3,7	2007
Perú	2,7	1990	3	2007
Puerto Rico	2,6	1990	2,4	2007
República Dominicana	2,6	1991	1,4	2002
Santa Lucía	4,4	1991	2,6	2004
San Vicente y las Granadinas	2,8	1991	n.d.	
Surinam	3,7	1990	3	2004
Trinidad y Tobago	2,5	1990	2,9	2005
Uruguay	4,8	1990	4	2007
Venezuela	2	1990	2,4	2007

Fuente: elaboración propia en base a datos en <<http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Data.aspx>>.

Nota: n.d. significa no disponible.

CONCLUSIÓN

El ALBA-TCP surge en parte como respuesta a los efectos problemáticos del regionalismo abierto que este capítulo ha presentado. Estos efectos se dividen en dos componentes: las características problemáticas del modelo, y los efectos sobre la exclusión social que tuvo el regionalismo abierto.

Capítulo 3

REGIONALISMO ESTRATÉGICO, EMPRESAS, DESARROLLO ENDÓGENO Y POLÍTICA INDUSTRIAL

REVISIÓN DE LITERATURAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN MARCO CONCEPTUAL*

“Tenemos varios años proponiendo líneas estratégicas de cooperación, solidaridad y complementariedad en Suramérica, porque tenemos una conciencia histórica acerca de la importancia de la unidad”.

Conferencia de Prensa del presidente Chávez con medios nacionales e internacionales. San Pablo, Brasil; 26 de abril de 2006, p. 100

“No tenemos otra alternativa que la integración para insertarnos con posibilidad de éxito en este mundo globalizado, para sacar a nuestros pueblos del atraso y la miseria, y llevar adelante un verdadero proyecto nacional, latinoamericano, de desarrollo integral, a un mundo en equilibrio y, por tanto, en paz”.

Rueda de Prensa. Encuentro cuatrilateral de los presidentes de Argentina, Bolivia, Brasil y Venezuela. Iguazú, Argentina; 4 de mayo de 2006.

INTRODUCCIÓN

Este capítulo presenta la construcción del marco conceptual articulado en torno a los conceptos de regionalismo estratégico, empresas, desarrollo endógeno y política industrial y comercial estratégica.

* En este capítulo, todas las traducciones fueron hechas por la autora, excepto en los casos que se especifica lo contrario.

El objetivo de este capítulo es presentar una crítica a las teorías tradicionales de comercio internacional y a las de crecimiento y desarrollo exógeno, tanto desde la conceptualización de los abordajes de los años ochenta en torno a las nuevas teorías de comercio internacional, crecimiento y desarrollo endógeno, como desde el pensamiento crítico latinoamericano y caribeño. Fundamentándose en esta crítica, discute el concepto del nuevo regionalismo estratégico donde ubicará el ALBA-TCP, y propone que éste se articule en torno a una política industrial y comercial estratégica.

¿Cuáles son los fundamentos conceptuales y teóricos sobre los cuáles descansa el planteamiento de que el regionalismo abierto redundará en crecimiento? Los fundamentos descansan en la teoría tradicional del libre comercio. Sin embargo, esta teoría ha sido superada desde la década del ochenta, por la llamada “nueva teoría de comercio internacional”, que ha demostrado que los efectos del libre comercio son a lo sumo, controversiales, y que además, la evidencia en favor del planteamiento de que el libre comercio generará crecimiento económico y bienestar general, es débil. Además, esta teoría ha sido cuestionada por el legado del pensamiento crítico de América Latina y el Caribe desde los años cincuenta del siglo pasado.

¿Cuáles son los fundamentos conceptuales y teóricos sobre los cuáles descansa el planteamiento de que la inversión extranjera debe ser el eje de las estrategias de regionalismo abierto? Los fundamentos descansan en la teoría tradicional del crecimiento exógeno. Sin embargo, esta teoría ha sido superada desde el pensamiento crítico de la región y desde las teorías de desarrollo endógeno.

El pensamiento crítico de la región de América Latina y el Caribe planteó una ruptura con la política de comercio internacional derivada de la teoría tradicional del libre comercio y generó una propuesta alterna de sustitución de importaciones e integración regional. A su vez planteó una crítica a la inversión extranjera como eje de la integración regional y el desarrollo económico. La conceptualización en torno al desarrollo endógeno marcó una ruptura con la visión de la teoría de crecimiento exógeno, y se enfocó en un concepto más holístico del ser humano con la naturaleza, y con formas alternas de producción y empresas.

La nueva teoría de comercio internacional que surge a partir de 1980 ha abierto un espacio para la consideración de políticas industriales y comerciales estratégicas. Es dentro de este contexto que resulta interesante localizar la discusión en torno a la Alianza Bolivariana. El ALBA-TCP puede analizarse como una alianza capaz de

promover políticas industriales y comerciales estratégicas a nivel de la región, un nuevo regionalismo estratégico con desarrollo endógeno integral.

El nuevo regionalismo estratégico se articula en torno a la emergencia de políticas comerciales e industriales estratégicas, y a las empresas clave como PDVSA y las empresas grannacionales. Esta articulación es sustentada por tres argumentos: las nuevas teorías de comercio internacional, crecimiento y desarrollo endógeno; el legado del pensamiento económico de la región; y la necesidad de articular políticas industriales y comerciales estratégicas. Las empresas clave integran otros actores empresariales de los modelos productivos de la región. Por ejemplo, PDVSA y las grannacionales integran a las empresas de economía social y solidaria y a otras instituciones alternativas, tales como las Misiones en las cadenas de producción y distribución.

En la construcción del marco conceptual, se presenta primero una crítica de las teorías tradicionales de comercio y de crecimiento. La crítica explica las limitaciones conceptuales de estos abordajes. Esto es necesario porque en términos generales, las políticas económicas elaboradas desde la región en torno al regionalismo abierto, la integración hacia fuera y la inversión extranjera, descansan en los fundamentos conceptuales de estas teorías.

Luego, se presentan las nuevas teorías de comercio y crecimiento endógeno. Estas teorías elaboran conceptos alternos a los propuestos por las viejas teorías. Esto permite adoptar algunos de los planteamientos y componentes de estas conceptualizaciones para ir armando el marco conceptual. Entre estos se destacan los conceptos de regionalismo estratégico, desarrollo endógeno, políticas económicas (industriales y comerciales) estratégicas, y economía solidaria. Los conceptos de regionalismo estratégico y la teoría de desarrollo endógeno nos permiten conceptualizar el abordaje del modelo del ALBA-TCP de manera integrada.

El capítulo está organizado en cinco secciones a partir de esta introducción: Crítica de las teorías tradicionales de comercio y de crecimiento que subyacen el argumento del desarrollo exógeno a base de un regionalismo abierto y crecimiento a base de la inversión extranjera; Nuevos abordajes en los años ochenta y conceptos alternos a los propuestos por las viejas teorías: regionalismo estratégico, desarrollo endógeno y políticas industriales y comerciales estratégicas; Regionalismo estratégico y desarrollo endógeno en el ALBA-TCP; Política industrial estratégica y comercio compensado; y el nuevo regionalismo estratégico y la soberanía.

**CRÍTICA DE LAS TEORÍAS TRADICIONALES DE COMERCIO
Y DE CRECIMIENTO QUE SUBYACEN AL ARGUMENTO
DEL DESARROLLO EXÓGENO A BASE DE UN REGIONALISMO
ABIERTO Y CRECIMIENTO A BASE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA**

Esta sección resume el argumento básico de la teoría de libre comercio y de la teoría de crecimiento y desarrollo exógeno, fundamento del regionalismo abierto y el crecimiento a base de la inversión extranjera, respectivamente. Más adelante, examinaremos el planteamiento de la nueva teoría del comercio internacional, sobre el cual puede fundamentarse la política comercial estratégica, y por ende, el regionalismo estratégico.

El regionalismo abierto se fundamenta en la teoría del libre comercio. Nos centramos en este argumento, y no en el de la teoría de integración a partir de la obra de Jacob Viner, porque entendemos que es el primero el que subyace todo el discurso del regionalismo abierto.

El argumento que ata el concepto de libre comercio al de bienestar general está presente en las obras clásicas de Adam Smith (1776) y David Ricardo (1816). Smith formuló un argumento para el libre comercio que relacionaba los determinantes principales del ingreso y la riqueza con una teoría de desarrollo económico y crecimiento. Arguyó que el comercio exterior ampliaba el mercado local y el trabajo en la economía de origen. Era debido a esto que Smith favorecía que no se regulara la libertad del comercio entre dos naciones (Smith, 1937: 558).

Ya en el siglo XIX, David Ricardo dio forma al principio de ventajas comparadas, que habría de convertirse en el fundamento de la teoría de comercio internacional y de las implicaciones normativas a favor del mismo (Stiglitz y Charlton, 2005: 25). De acuerdo a este concepto, los países comerciarán dependiendo de las diferencias en productividad (Ricardo). En su obra de 1816, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Ricardo planteó que los costos relativos para producir bienes son diferentes en dos países, y que cada país puede ganar al especializarse en aquel bien donde tenga la ventaja comparada (Krugman, 1994: 2). “El argumento estándar es que los beneficios netos (*net gains*) de la liberalización comercial son positivos así que los ganadores pueden compensar a los perdedores y dejar al país en una mejor situación en general” (Stiglitz y Charlton, 2005: 25-26).

Más adelante, durante las primeras tres décadas del siglo XX, Bertil Ohlin y Eli Heckscher articulan un argumento de ventajas comparadas, pero desde un abordaje de dotación de factores, en vez de desde un abordaje de diferencias en productividad como había hecho Ricardo. El planteamiento de Heckscher-Ohlin supone que diferentes productos requieren factores de producción en proporciones relativas

diferentes y que los países tienen diferentes dotes de factores de producción. Ellos plantearon que dadas unas tecnologías de producción idénticas a través del mundo, a medida que las razones de precios domésticos se igualan con la razón del precio internacional, los precios de los factores entre las diferentes naciones tenderán también a igualarse. Entonces, se supone que el comercio promueve más igualdad en las distribuciones de ingreso domésticas a medida que se crean ajustes en los precios. Aquí se ata un argumento de comercio con bienestar e impacto en la convergencia de ingresos a nivel internacional. Es decir, los ingresos de los diferentes países tenderán hacia la convergencia. Es por esto que el argumento del libre comercio examinará luego si se promueve el crecimiento económico y si se ha producido esta convergencia de ingresos que la teoría plantea debe ocurrir.

Paul Samuelson (premio Nobel de Economía en 1970) formalizó los resultados de la teoría del comercio tradicional en 1938 y *'demostró'* que el libre comercio era mejor que la autarquía (no comercio). Más tarde, en 1962, Samuelson *'demostró'* que era también superior a cualquier régimen intermedio de restricciones al libre comercio (Stiglitz y Charlton, 2005: 25, énfasis propio).

Según la teoría tradicional del comercio internacional, los patrones de especialización que crea el libre comercio generan beneficios para las empresas, las industrias, el país y las personas. Las empresas y las industrias locales se benefician porque la competencia internacional hace accesible un número de insumos a precios más bajos, disminuyendo los costos de producción; mejora la eficiencia de los productores locales debido a la competencia con las firmas extranjeras que ahora entran al mercado; transfiere tecnología a través de derrames y economías externas que benefician a los competidores locales; y expande el mercado de exportaciones. El país se beneficia porque la inversión extranjera, que hará más eficientes a los productores locales y aumentará las exportaciones, genera crecimiento. La gente se beneficia porque pueden obtener un mayor número de bienes a precios más bajos, el mercado laboral crece, el empleo y los salarios aumentan, y disminuye la desigualdad. Es por esto que en la teoría tradicional del comercio internacional, las medidas proteccionistas (tarifas, cuotas, etc.) generan el efecto contrario, "aumentan el precio de los bienes tanto para los productores como para los consumidores locales, reducen las importaciones y es en términos generales algo malo" (Krugman, 1994: 3).

Pero, según Joseph Stiglitz (premio Nobel de Economía en 2001) y Andrew Charlton (2005: 25-26), lo que la teoría postula debe ocurrir no se evidencia, y esto repercute en empeorar la distribución del ingreso y el desempleo: "La apertura comercial no hace que todo el

mundo en un país esté mejor. En vez de esto lo que hace es cambiar la distribución del ingreso y crear ganadores y perdedores. [...] En la práctica, la liberalización hace daño o perjudica a las empresas competidoras locales, mientras que los exportadores locales no tienen automáticamente la capacidad de oferta para expandir su producción. Así que la liberalización a menudo resulta en que el trabajo pase de sectores protegidos de baja productividad a desempleo de cero productividad” (Stiglitz y Charlton, 2005: 28).

En términos generales, las teorías de crecimiento y de desarrollo complementan las teorías de comercio internacional al proveer una visión del paradigma industrial que acompañará a las estrategias de liberalización comercial. Cuando se plantea la Integración hacia afuera que tipificó al regionalismo abierto, ¿cuál ha de ser el modelo industrial y empresarial que acompañará a dichas estrategias? En términos generales, se plantea atraer capital extranjero, inversión extranjera, que entonces llega en la forma de grandes empresas transnacionales. El argumento que ata el concepto del capital extranjero al de crecimiento y desarrollo está presente desde el surgimiento de la teoría clásica-neoclásica, según se presenta en los modelos y trabajos de Roy Harrod-Evsey Domar, Walt W. Rostow, y Arthur Lewis.

Las teorías de crecimiento y desarrollo formuladas en la primera mitad del siglo XX destacan tres elementos importantes: la tecnología y la acumulación de capital son variables exógenas al modelo, fundamentales para alcanzar el crecimiento económico; el desarrollo es un proceso de avance lineal donde se establece una progresión desde un estado primitivo hasta un estado avanzado; y/o el desarrollo como proceso se replicará en los países menos desarrollados de igual manera que como se dio en los países ‘más avanzados’, estableciendo un proyecto de ‘modernización’ de la sociedad. Estas teorías comparten, además, la caracterización de abordajes asociales y ahistóricos. Esta literatura, en términos generales, plantea una visión eurocéntrica de las sociedades y del proyecto de ‘modernización’ de las mismas. Los elementos y las características de estos modelos habrán de incorporarse tanto en las formulaciones teóricas como en las estrategias de industrialización seguidas en América Latina y el Caribe durante el siglo XX.

Estas teorías se formularon durante la primera mitad del Siglo XX, cuando se desarrollaron varios eventos que pusieron a prueba las conceptualizaciones prevalecientes con respecto al curso del desarrollo del capitalismo internacional. La evolución de la teoría marxista y el cambio político ocurrido en Rusia y luego la Unión Soviética (URSS) plantearon un curso alternativo que cuestionaba fuertemente el sendero capitalista para los países me-

nos desarrollados. Luego vino la debacle económica que sufrió el mundo capitalista durante la década del treinta. Finalmente, la Segunda Guerra Mundial y el consecuente período de reconstrucción de las economías europeas y del oriente que fueron arrasadas por la violencia y las privaciones sufridas durante dicho evento.

En el modelo de crecimiento Harrod-Domar (desarrollado por Sir Roy Harrod en 1939 y por Evsey Domar en 1946), la tasa de crecimiento económico depende directamente de la tasa neta del ahorro, e inversamente de la razón capital/producto (*output*). El modelo de Robert Solow, que le valió el premio Nobel de Economía en 1987 por su contribución a la teoría de crecimiento macroeconómico a largo plazo, plantea que “el cambio tecnológico exógeno genera la mayor parte del crecimiento económico” (Todaro y Smith, 2009: 128, 825). El progreso tecnológico se conceptualizó así como un ‘factor residual’ que explicaba el crecimiento a largo plazo, y se asumía, de acuerdo a Solow y otros economistas neoclásicos, que se determinaba exógenamente, *i.e.*, independientemente de todos los otros factores” (Todaro y Smith, 2009: 838).

Ya en 1960, en su libro *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, Walt W. Rostow planteó que el desarrollo ocurre por etapas que suponen una progresión lineal entre lo primitivo y lo avanzado. Este autor identificó cinco etapas: la sociedad tradicional, las condiciones previas para el despegue para lograr el crecimiento autosostenido, el despegue económico, el camino de la madurez, y la etapa de consumo en masa o a gran escala. De acuerdo a Dos Santos (1998: 3) “los trabajos de Rostow trataban de demostrar que el inicio del desarrollo no dependía de un Estado revolucionario, como había sucedido en la USSR y sí, de un conjunto de medidas económicas tomadas por cualquier Estado nacional que asumiese una ideología desarrollista”. Además, sus trabajos “[...] como consultor de la CIA fueron una de las principales referencias de las políticas de golpes de Estado modernizadores, llevados a cabo en las décadas del sesenta y setenta, a partir del golpe brasileño de 1964” (Dos Santos, 1998: 4).

En esta literatura, “el mayor obstáculo o limitación al desarrollo, es la formación nueva de capital, que resulta ser relativamente baja en los países pobres” (Todaro y Smith, 2009: 115). El argumento de la necesidad del capital extranjero está atado al argumento de restricción o limitación de capital (*capital constraint*) ya bien sea en la modalidad Harrod-Domar o Solow. Esta limitación de capital puede resolverse por medio del ahorro interno o de la atracción de capital desde el extranjero, ya que no hay suficiente capital disponible internamente. La política industrial de atraer capital extranjero

se deriva de este planteamiento porque se presume que “aquellos gobiernos que opten por no atraer la inversión extranjera, retrasarán el ‘progreso’ y no se beneficiarán de la innovación aparejada con esta inversión” (Todaro y Smith, 2009: 115). De esta manera, el argumento de la limitación del capital se utilizó para justificar las transferencias masivas de capital y asistencia técnica desde los países más desarrollados hacia los países en desarrollo durante la Guerra Fría, que habrían de generar el crecimiento por etapas (Todaro y Smith, 2009: 129).

Como el crecimiento depende del capital, y el capital es una variable exógena, entonces se puede obtener capital de tres fuentes: ahorro interno, inversión extranjera o transferencias de ayuda desde el extranjero. En estas teorías no hay una concepción de la empresa o modelo productivo, ni de las instituciones u organizaciones.

Arthur Lewis, quien también ganó el Premio Nobel de Economía en 1979, propuso un modelo dualista de crecimiento económico en el cual el exceso de oferta laboral (*surplus labor*) del sector agrícola se transfiere al sector industrial, cuyo crecimiento a través del tiempo absorbe este exceso, promueve la industrialización y estimula el desarrollo sostenido. La tasa de inversión industrial y acumulación de capital determina cuán rápido puede ocurrir la expansión. Esto supone que el sector capitalista reinvierte todas las ganancias (Todaro y Smith, 2009: 829, 116).

Durante la década del cincuenta, el modelo de Lewis se utilizó para establecer una estrategia de desarrollo en algunos países del Caribe, entre los que se destacaron Jamaica y Puerto Rico. Esta estrategia vino a conocerse como Industrialización por Invitación. El nombre aludía a que se invitaba al capital extranjero para impulsar el proceso de acumulación de capital. Se recurría a esta invitación porque las economías del Caribe se caracterizaban por una escasez de capital. El otro componente fundamental de la Industrialización por Invitación fue la producción para la exportación. Se recurría a la exportación porque los mercados internos de las pequeñas economías del Caribe eran muy pequeños para absorber el nivel de las exportaciones.

Aunque el modelo de Lewis suponía que el exceso de la oferta laboral sería absorbido por el sector moderno, y no necesariamente implicaba (esto es un debate) el abandono de la agricultura en la estrategia de desarrollo, en la práctica la Industrialización por Invitación supuso otra cosa. La experiencia en algunos países donde se implantó provocó el deterioro de la agricultura, la migración masiva y la dependencia del capital extranjero. La inversión extranjera se caracterizó por la fuga de capital, en vez de la reinversión significativa en la región.

En la práctica, las políticas industriales que se derivaron de estos modelos, pusieron un énfasis en el capital extranjero y en las exportaciones, pero los resultados del crecimiento y el desarrollo no siempre fueron los esperados. Según resume Dani Rodrik (2004: 16-17): “Lo que sobresale en este conjunto de políticas industriales es la fuerte presunción de que las externalidades importantes residen en las exportaciones y en la inversión extranjera directa. Sin embargo, estudios cuidadosos pudieron encontrar muy poca evidencia sistemática de externalidades tecnológicas, o de otro tipo, originadas por la inversión extranjera directa (algunos incluso encontraron derrames negativos) [...]. En estas circunstancias, subsidiar a los inversores extranjeros es una política particularmente tonta, dado que sirve para transferir ingresos desde los contribuyentes de países pobres a los bolsillos de los accionistas de países ricos, sin beneficio compensatorio”.

Estos modelos teóricos subyacen a la articulación de estrategias de desarrollo en América Latina y el Caribe. La superación de estos modelos, tanto desde el pensamiento crítico latinoamericano y caribeño, como desde las nuevas teorías de crecimiento y desarrollo endógeno, permiten conformar el marco conceptual del nuevo regionalismo estratégico donde ubicaremos el abordaje del ALBA-TCP. A continuación se discute parte del legado de el pensamiento crítico latinoamericano y caribeño: el legado del pensamiento crítico de Raúl Prebisch, Clive Y. Thomas y Havelock Brewster en torno a la teoría de comercio internacional tradicional; y algunas reflexiones en torno a la teoría de la dependencia.

Los trabajos de Raúl Prebisch y la obra de los economistas del Caribe inglés Clive Y. Thomas y Havelock Brewster (1967) titulada *The Dynamics of West Indian Integration*, elaboraron propuestas fundamentadas en una crítica a la teoría de comercio internacional, y articuladas conceptualmente con una política de desarrollo económico. Desde la perspectiva actual, estas formulaciones pudieran verse como políticas comerciales estratégicas también vinculadas a la promoción de iniciativas de integración regional.

Prebisch enmarcó las etapas tempranas de la teoría de la dependencia en Latinoamérica, con su concepción de la dicotomía centro-periferia y su observación del deterioro de las condiciones del intercambio entre los países periféricos (como productores y exportadores de bienes primarios) y los países industrializados del centro (exportadores de productos elaborados con la tecnología más adelantada y los medios más eficientes de producción). Prebisch comenzó a documentar los efectos subdesarrolladores del sistema de la división internacional del trabajo que no obedecían a los conceptos de la teoría neoclásica de desarrollo económico, y comenzó a llamar la atención

sobre la necesidad de crear políticas gubernamentales de intervención en las economías para impulsar el desarrollo de los países de la periferia. Esta fue la base de los trabajos de los economistas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), institución que Prebisch dirigió desde 1948 hasta 1962.

Prebisch elaboró una crítica a la teoría ricardiana de las ventajas comparadas. Refutó los resultados que planteaba la teoría de comercio internacional, enfocándose en un análisis de precios relativos del mercado internacional. El economista argentino planteó que la tendencia en los precios de importaciones y exportaciones se alejaban de lo que la teoría de comercio internacional postulaba debía suceder, y conducían a un deterioro en los términos de intercambio para los países menos desarrollados. Planteó, además, que como los países menos desarrollados eran exportadores de productos primarios, las cantidades demandadas por los consumidores de los países más desarrollados iban disminuyendo debido a que estos productos constituían una porción no significativa en la canasta de bienes de los consumidores de los países más desarrollados, y que además la elasticidad del ingreso tampoco favorecía a este tipo de producto. El argumento estaba ligado a un análisis de tipo centro-periferia, donde los países del centro producían bienes manufacturados, y los países de la periferia producían bienes primarios (Prebisch, 1949; 1950).

En el período de la posguerra (II Guerra Mundial), la CEPAL presentó una crítica de la teoría de comercio internacional convencional para reformular las teorías prevalecientes de desarrollo económico, construyendo desde un marco keynesiano. Este esfuerzo no sólo representó una de las primeras contribuciones teóricas significativas de América Latina que abordó el problema del desarrollo económico, sino que también dio origen a propuestas de política económica concretas para resolver estos problemas (Palma, 1978: 907).

La propuesta alterna de Prebisch se articuló en torno al concepto de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Es decir, los países menos desarrollados deberían producir aquellos bienes que importaban. Esto generaría un proceso de desarrollo económico que eventualmente permitiría que estos países no sólo estuvieran destinados a exportar bienes primarios. En esta etapa se recomendaba asumir una postura proteccionista frente a la entrada de productos de los países más desarrollados justificada en términos del concepto de "industria naciente".

La estrategia propuesta por la CEPAL estaba fundamentada en un programa de sustitución de importaciones en que el Estado actuaba tanto como un agente productivo en la economía y como un protector, formulando políticas económicas dirigidas a superar los obstáculos

internos y externos que este proceso confrontaría. “Entre las políticas económicas se encontraban las del proteccionismo, los controles de cambio, la atracción de la inversión extranjera hacia la industria latinoamericana, el estímulo y la orientación de la inversión nacional, y la adopción de políticas salariales destinadas a impulsar la demanda efectiva” (Palma, 1978: 907; traducción propia).

Sin embargo, a principios de la década del sesenta, las dificultades experimentadas por la estrategia de industrialización formulada por la CEPAL eran evidentes. El panorama, según lo recuenta Palma (1978: 908) era decepcionante: los problemas de la balanza de pagos se agravaron, la fuga de capital creció, los salarios reales no habían crecido lo suficiente para incentivar la demanda real, la distribución del ingreso empeoró, así como el desempleo y la migración urbana; la producción industrial se concentraba en productos de consumo para las elites; y no tenían el efecto que se había pronosticado hacia la agricultura.

Prebisch también participó en la articulación de propuestas de integración regional. La integración regional se veía como conducente a la complementariedad sectorial y al comercio intraregional en la estrategia de sustitución de importaciones, fortaleciendo así las economías latinoamericanas y ayudando a solucionar algunos de los problemas que la ISI generara, entre estos los relacionados a los desequilibrios en la balanza de pagos causados por el exceso de importaciones (Briceño Ruiz, 1999: 21-29).

La integración era parte de una estrategia para superar las dificultades originadas por la ISI a escala nacional. Mediante la integración económica se podrían crear industrias regionales capaces de producir bienes intermedios y de capital en condiciones competitivas, es decir, plantas de tamaño óptimo para obtener los beneficios de las economías de escala (Briceño Ruiz, 1999: 21). La liberalización comercial no era el objetivo esencial en el proyecto de la CEPAL, sino que se propugnaba una interdependencia entre la política comercial y la industrial (Briceño Ruiz, 1999: 22).

En el Caribe inglés, Clive Y. Thomas y Havelock Brewster elaboraron un concepto de integración regional alterno que contribuyó a inspirar, a principios de los años setenta, la formación del Área de Libre Comercio del Caribe (*Caribbean Free Trade Area, CARIFTA*) y más tarde, la Comunidad del Caribe (*CARICOM*). El trabajo de Thomas y Brewster estaba fundamentado en una crítica a la aplicación del modelo teórico de libre comercio. Ellos construyeron estudios sectoriales (utilizando una metodología que ellos desarrollaron), y delinearon algunos elementos del contexto institucional necesario para implantar su propuesta. Thomas y Brewster planteaban que el

concepto de integración no se podía limitar al intercambio de bienes, sino que también había que aplicarlo a la producción de bienes. Manejaban un concepto de integración como efecto de las actividades de la empresa internacional. Conceptualizaban la integración a lo largo de la cadena de producción y distribución, reconociendo que en cada eslabón existen diferentes manifestaciones de economías de escala.

Entre los argumentos que Thomas y Brewster destacaron en su crítica a la teoría de comercio internacional, y para los cuales llevaron a cabo un estudio aplicado basándose en datos de Jamaica y Trinidad, se encontraban los siguientes: la construcción de las razones de ventajas comparadas no eran confiables, debido a que las diferencias en la composición y organización de la producción conducían a diferentes tasas de insumo de los factores productivos entre dos países. Se desconocía hasta qué punto la especialización era posible porque el potencial de la oferta no se tomaba en consideración. Aunque la región asegurara ganancias del comercio internacional, no necesariamente se beneficiarían los países participantes. Era difícil interpretar la dinámica de la situación y puede haber diferentes contestaciones dependiendo del horizonte de tiempo escogido. La evidencia histórica sugería que no se puede descansar en la irreversibilidad de la ventaja comparada o relativa, sobre todo en el Caribe, donde la dotación de factores es parecida, y donde hay diferentes tasas de acumulación y cambio tecnológico (Brewster y Thomas, 1967: 25).

Thomas y Brewster plantearon su concepto de integración diferenciándolo de la integración disfuncional de los recursos económicos en el Caribe resultado de las operaciones de las grandes compañías internacionales que controlaban la mayor parte de los recursos básicos de la región, tales como bauxita, finanzas y azúcar (Brewster y Thomas, 1967: 25). Su argumento estaba estructurado en torno a la propuesta de un abordaje funcional y sectorial que permitiera introducir técnicas de planificación para asegurar el desarrollo de unas áreas de actividad económica a lo largo de la cadena de producción y distribución (Brewster y Thomas, 1967: 12). El resultado de estos estudios se combinaría con la armonización de restricciones externas y la abolición de restricciones internas al comercio, favoreciendo más el concepto de unión aduanera que el de área de libre comercio (Brewster y Thomas, 1967: 19).

La política de desarrollo estaba inspirada en el desarrollo a través de la cooperación económica (Brewster y Thomas, 1967: 24). Dicha cooperación económica podía ser multisectorial, donde cada sector estuviese integrado en producción e intercambio a lo largo de toda la

cadena de producción y distribución. Habría de estar enfocada tanto en la sustitución de importaciones como en la promoción de exportaciones (Brewster y Thomas, 1967: 85).

El alcance de los beneficios de una política de libre comercio dentro de la región de las Indias Occidentales podía medirse usando varios indicadores. Entre éstos se destacan: 1) el volumen y alcance de los bienes intercambiables, dada la estructura de demanda de la región; 2) hasta qué punto los diferenciales en costo viabilizan la especialización y reducen los costos de producción; 3) las oportunidades de crecimiento que la especialización posibilita para los países miembros; y 4) la posición competitiva de los productos de las Indias Occidentales libre de tarifas que promoverían el crecimiento (Brewster y Thomas, 1967: 13).

Brewster y Thomas (1967: 25-26) desarrollaron una metodología para identificar los sectores elegibles a base de los siguientes criterios: tamaño y tasa de expansión del mercado regional para los productos de una industria particular, y el punto hasta el cual la producción se podía canalizar eficientemente hacia ese mercado; las posibilidades de producción de la región; la contribución de la industria a la diferenciación estructural y a la transformación del área; la naturaleza y el alcance de otros eslabones industriales; la proporción del valor añadido local al producto final; y la contribución de la industria al empleo.

También reconocieron la necesidad de articular políticas para manejar la desintegración que los enclaves generaban, ya que la conformación de una unión aduanera no resolvía estos problemas (Brewster y Thomas, 1967: 25). A nivel institucional, proponían la creación de una Comisión Para la Integración Económica del Caribe. Esta comisión tendría a su cargo, entre otras, las siguientes tareas (Brewster y Thomas, 1967: 29): la investigación en la industria y agricultura para determinar industrias a integrarse; auspiciar la colaboración con la universidad, un instituto de investigación que examine la aplicación de tecnología a las industrias de pequeña escala en el área; establecer y administrar los términos y condiciones bajo las cuales puede tomar forma una actividad de integración; armonizar la legislación comercial y de incentivos en la región; lograr una política externa común en relaciones comerciales con el resto del mundo; la conversión de acuerdos bilaterales a acuerdos regionales; la renegociación de preferencias; una política común en la promoción de exportaciones; una administración de aduana común en cuanto a tarifas y cuotas; la armonización y abolición (donde sea necesaria) de las restricciones de las cuasi-tarifa-cuota en el comercio. También proponían crear las siguientes instituciones: Banco de Desarrollo Regional; Comisión de

Transportación y Servicios; Comité para la Estabilización y Coordinación de Precios.

Los aportes de Prebisch, Thomas y Brewster influenciaron la articulación de programas de Sustitución de Importaciones y de integración regional en la región de América Latina y el Caribe. También influenciaron la teoría de la dependencia y de la economía de plantación que se desarrollaría con fuerza en la década de los setenta. Las estrategias de industrialización luego cambiaron significativamente en la década de los noventa. Sin embargo, los trabajos de Prebisch, Thomas y Brewster adolecían de dos ausencias importantes: la falta de un concepto de producción alterno, y la falta de una política macroeconómica vinculada a este concepto de producción alterno.

El análisis de Prebisch se enfocó en el concepto de términos de intercambio y mercados, y derivó una política macroeconómica de sustitución de importaciones basada en este análisis. La conceptualización de Prebisch no contenía una propuesta de microeconomía de producción. El capital se veía, tal como se visualizaba en la teoría de crecimiento de la época, como generador del proceso de crecimiento económico. Prebisch entendía que, ante la falta de capital, era necesario permitirle acceso a éste, aunque se bloqueara la entrada de productos provenientes de los países del centro. Por esta razón, la CEPAL proponía que en una primera etapa se importara el capital extranjero, aunque en una segunda etapa ya se pudiera depender de bienes de capital producidos en la región. La preocupación en torno al capital extranjero era la posible distorsión que impactaría en la balanza de pagos. Luego la dependencia en torno al capital extranjero generaría una crítica al interior de la CEPAL, pero sobre todo por los autores vinculados a la teoría de la dependencia, según veremos más adelante.

Aunque su trabajo consideraba aspectos deseables de una microeconomía de la producción tales como la transferencia de tecnología, Prebisch no desarrolló un concepto alterno de producción. Esta limitación teórica incidió negativamente en la implantación de la política de sustitución de importaciones. Tampoco se articuló una política industrial que garantizara la transferencia de conocimientos atada al influjo de capital extranjero.

En el caso de Thomas y Brewster, aunque se articuló una propuesta de integración regional que abarcaba la producción, no se construyó un concepto alterno de producción. La propuesta no rompe con el concepto de producción que articula la eficiencia alrededor de economías de escala. Se propuso solucionar la limitación de tamaño de mercado que imponía el concepto de producción de economías de escala mediante la integración regional. La alternativa hubiese sido

proponer un concepto de producción alterno adecuado a las características de tamaño de mercado. Sin embargo, el trabajo de Thomas y Brewster contiene un punto importante, y es que a pesar de esta limitación aborda la integración desde la cadena de producción y distribución, estudios sectoriales, y la empresa internacional.

Prebisch, Thomas y Brewster fueron pioneros en las críticas que formularon. Pero ya se iba conformando un nutrido grupo de intelectuales de América Latina, el Caribe, y África, que se unían a estos pioneros y quienes también contribuyeron un cuestionamiento importante a la teoría de desarrollo prevaleciente. La teoría de la dependencia generó análisis y teorizaciones críticas que cuestionaron los modelos de crecimiento y desarrollo exógeno, así como las teorías de comercio internacional. Para fines de este trabajo, los aportes más importantes de la teoría de la dependencia, que impactaron las políticas de desarrollo económico tanto en países capitalistas como socialistas, fueron los siguientes: el rol del capital extranjero, la modernización; las relaciones internacionales en el mundo, el análisis del desarrollo y el subdesarrollo como elementos de un mismo sistema; el concepto de la dependencia y sus consecuencias, y las alternativas de desarrollo¹.

Se pueden distinguir cuatro corrientes en la escuela de la dependencia, según las resume Theotonio dos Santos (1998: 7-8)², a partir del texto de Blomstrom y Hettne (1984: 15): la crítica o autocrítica estructuralista de los científicos sociales ligados a la CEPAL, que revelan los límites de un proyecto de desarrollo nacional autónomo, tales como Osvaldo Sunkel, Celso Furtado y Raúl Prebisch; la corriente neomarxista, entre los cuales se encuentran Theotonio dos Santos, Ruy Mauro Marini y Vania Bambirra, así como los demás investigadores del Centro de Estudios Socio Económicos de la Universidad de Chile (CESO), Orlando Caputo, Roberto Pizarro, y a veces André Gunder Frank; una corriente marxista que acepta el papel positivo del desarrollo capitalista y de la imposibilidad o de la no necesidad del socialismo para alcanzar el desarrollo, donde ubican las obras de Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto correspondientes a los años setenta; y la teoría de la dependencia al margen de las tradiciones marxista ortodoxa o neomarxista, en la cual a veces se ubica a Frank. Otros aportes importantes a la teoría de la dependencia que se produjeron alrededor del mundo fueron los del *New World Group* en el Caribe inglés y de Samir Amin (1974) en África.

1 Ver: Dos Santos (1998). Disponible en <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/unesco/santos.rtf>>.

2 Disponible en <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/unesco/santos.rtf>>.

El análisis de la teoría de la dependencia impactó sobre gobiernos de orientación socialista en la región: Jamaica bajo el primer término del gobierno de Michael Manley (1972-1980) con su propuesta de nacionalización de los recursos minerales; el programa de la Unidad Popular de Salvador Allende hasta el golpe de Estado de 1973; Nicaragua bajo el gobierno Sandinista de 1979-1990, y Cuba a partir de la década del sesenta³.

En el Caribe tardó más en germinar la teoría de la dependencia, evento que ocurrió en los primeros años de la década de los sesenta con las actividades del *New World Group* en Guyana y luego en Jamaica⁴. La tardanza en aparecer el pensamiento dependentista en el Caribe pudo haberse debido, en parte, a que las condiciones que propiciaron el debate no eran las mismas que existían en Latinoamérica. Los países caribeños entraron en una fase histórica descolonizadora para la década de los sesenta. En adición a recibir de parte de las potencias coloniales inglesas el poder político, recibieron también la responsabilidad por su economía. Esto implicó cambios fundamentales entre las ex colonias y la metrópoli colonizadora, inclusive la eliminación de preferencias tarifarias que favorecían a las ex colonias.

El hecho de entrar en una situación nueva con la adquisición del poder político y el movimiento descolonizador colocó a los caribeños en una perspectiva muy distinta que la de los latinoamericanos, para quienes el cuadro era de continuidad de una situación que se prolongaba desde antes de la depresión de los años treinta. La etapa en la evolución de sus economías estaba mucho más adelantada y ya habían experimentado varias décadas de frustración en sus intentos de entrar en el grupo favorecido por la marcha del capitalismo mundial. La herencia de la economía de plantación era también algo distinto a las economías precapitalistas de los países del continente.

Durante la etapa en que Prebisch y los intelectuales latinoamericanos comenzaban a adelantar sus ideas en la década del cincuenta, los países del Caribe experimentaban con el modelo de Industrialización por Invitación, y no fue hasta que se decepcionaron con este instrumento y entraron en una crisis descolonizadora que comenzaron a buscar nuevas alternativas, que a su vez explicaran el fracaso de las estrategias de desarrollo de los años cincuenta.

En el Caribe inglés, los aportes del *New World Group* fueron significativos. Según analiza Norman en retrospectiva: “La economía

3 El caso de la inversión extranjera en Cuba en el periodo 1959-2009 se trata en detalle en Aponte García (2009).

4 La discusión sobre la Teoría de la Dependencia en el Caribe inglés está basada en Girvan (1973a).

política del Grupo *New World* favorecía la integración económica regional, la reforma agraria y la propiedad local como un antídoto al tamaño pequeño, la dominación extranjera y la dependencia” (Meeks y Girvan, 2010: 18).

Las dos escuelas de dependencia (latinoamericana y del Caribe inglés) se diferencian también por la importancia atribuida al tamaño del mercado y a la necesidad de integración regional. En varios países latinoamericanos existían mercados de suficiente tamaño como para sostener operaciones de producción en masa, y podría esperarse un crecimiento en los mercados al ocurrir el desarrollo esperado y así aumentar el poder adquisitivo del pueblo. Pensaban así en producir para su propio consumo. En cambio, los países del Caribe, con sus mercados limitados en tamaño y falta de capital nacional, aspiraban a construir un sector industrial que produjera productos terminados para exportar a otros mercados mayores, y basándose en la inversión de dinero por parte de las grandes corporaciones de los países más desarrollados.

Para los países caribeños, dado el reducido tamaño de los mercados, la idea de la integración regional se convirtió en algo esencial para proveer los beneficios de las economías de escala en la producción. Ambas escuelas de teoría de dependencia propulsaban una activa participación del gobierno como empresario industrial y la creación de las condiciones favorables a la industrialización por parte de otras entidades.

A partir de la segunda mitad de la década del setenta y principios de los años ochenta emergen críticas a la teoría de dependencia. Entre las críticas postuladas estaban: la sobreestimación de factores externos en relación con factores internos, y el abandono del análisis de las clases sociales; una crítica basada en el concepto de interdependencia como una tendencia de la economía internacional; y que el imperialismo representa un progreso al desarrollar las fuerzas productivas a nivel internacional, en vez de bloquear el desarrollo de las fuerzas productivas de las naciones colonizadas (Dos Santos 1998: 18-19). Otras críticas no aceptaban “la bipolaridad centro-periferia, o imperialismo-Estados dependientes, nodales en todas las lecturas dependentistas” (Thwaites Rey y Castillo, 2008: 35).

Los entonces dependentistas dieron seguimiento a su trabajo bajo diversas corrientes intelectuales. Algunos se enmarcaron en la teoría del sistema-mundo como Samir Amin, André Gunder Frank, y Theotonio dos Santos. Algunos estructuralistas se enmarcaron en “la teoría de las necesidades básicas implantada por el Banco Mundial en los años setenta bajo la dirección de McNamara” (Dos Santos, 1998: 18-19).

Norman Girvan, analizando la experiencia del Caribe inglés, explica cómo la teoría de la dependencia en el Caribe inglés también decayó frente a las críticas internas y externas y a la experiencia de los proyectos radicales en la región: “Las controversias surgieron en torno a las políticas de nacionalización y autosuficiencia promovidas por personas como yo, George Beckford y Clive Y. Thomas y su asociación con las políticas estatales seguidas por los gobiernos en Jamaica y Guyana durante la década de los setenta” (Meeks y Girvan, 2010: 18; traducción propia). Entre estas críticas se encontraron, por ejemplo, las de Beckford al denunciar la vacilación de la administración de Michael Manley en Jamaica; la de Thomas, que fundamentándose en la experiencia de Guyana, criticaba la emergencia del ‘Estado autoritario’; y la de Girvan, quien habiendo promovido y defendido la nacionalización de las industrias mineras en 1971, criticaba las experiencias de nacionalización de los años setenta (Meeks y Girvan, 2010: 18; traducción propia).

Es imprescindible destacar los grandes aportes que la teoría de la dependencia logró en caracterizar las formas y los modos de producción en la región. La teorización de las diferentes formas de producción precapitalistas contribuyó a grandes obras sobre la producción internacional y el desarrollo, al igual que sobre las sociedades de clase. Además, cuestionaron la creencia de que la industrialización era un mero proceso genérico que seguía el ejemplo de EE.UU. y Europa. También hubo aportes importantes en torno al rol del capital extranjero en el proceso de industrialización y desarrollo.

Silvina Romano (2009) destaca la contribución de Orlando Caputo y Roberto Pizarro en torno al argumento del capital extranjero. Según explica la autora (2009: 594): “En esta línea (articulando las perspectivas del imperialismo, el neomarxismo y la dependencia), Caputo y Pizarro (1975) hacen una sólida crítica a la CEPAL, específicamente en lo relativo al capital extranjero. La deficiencia en la aproximación de la CEPAL residía en su atadura a las premisas neoclásicas respecto del rol fundamental del capital para la industrialización latinoamericana, aspecto que refutan los autores, en tanto este capital no sólo no contribuía al desarrollo de la región, sino que era una fuente de permanente extracción de excedentes (Caputo y Pizarro, 1975: 130)”.

Los postulados de la teoría neoclásica a los que aludían reflejan los argumentos, en torno al concepto de limitación de capital, planteados anteriormente. Entre estos postulados se distinguen los siguientes: “1) El capital extranjero otorga recursos adicionales de divisas que permiten paliar el desequilibrio implícito existente entre las importaciones y exportaciones; 2) el capital extranjero constituye un

complemento del ahorro nacional en su aspecto más vital en cuanto, precisamente, otorga divisas para importar bienes de capital y materias primas imprescindibles para el proceso de industrialización; 3) el capital extranjero en inversión directa en nuestros países es una forma importante de transferencia de adelanto tecnológico, modelos de organización, publicidad, etcétera” (Caputo y Pizarro, 1975: 47; citado en Romano, 2009: 594; nota al pie 11).

Elaborando sobre este punto, Romano explica el reconocimiento por parte de la CEPAL sobre la limitación de la inversión extranjera, y explica cómo uno de los exponentes de la corriente estructuralista de la teoría de la dependencia, Celso Furtado, problematiza la situación. “La misma CEPAL reconocía esta limitación de la IED por lo cual advertía que, a fin de que este tipo de inversión contribuyera al desarrollo, el ingreso de capital total debía superar los gastos por servicio de inversiones extranjeras. No obstante, a fines de los sesenta era evidente el desequilibrio generado por este tipo de inversión, ya que los montos de IED solían ser menores que las remesas totales de utilidades [...]. En ese mismo período, Furtado [...] sostenía que si el sector moderno en expansión lo controlaban firmas extranjeras, era de esperar que se generaran problemas en la balanza de pagos y desnacionalización de la economía” (Romano, 2009: 594).

Para la época en que Caputo y Pizarro elaboran esa crítica, en el Caribe inglés se articulaba una crítica al capital extranjero atada a una propuesta de nacionalización de los recursos. Este argumento no fue un hecho aislado, sino que en América Latina ya se promovían argumentos similares en torno a la nacionalización del petróleo y el cobre, entre otros. En el Caribe inglés, en 1976, Girvan (1976) presentó una Política de Minerales para países del Tercer Mundo. Su marco de referencia era el historial de la industria de la bauxita en su propio país, el del cobre en Chile y los trabajos de Edith Penrose (su directora de tesis doctoral en Inglaterra) en torno al petróleo.

Girvan presenta un marco de economía política para analizar la inversión internacional y el desarrollo, el cual se centra en tres áreas: el valor y las formas de los ingresos locales creados por la industria; la relación de la industria en la cual está ubicada la operación de la empresa multinacional con las demás industrias; y lo adecuados que puedan ser los esquemas tributarios desde el punto de vista del país huésped (Girvan 1976: 41). Cada una de estas tres áreas está eslabonada, respectivamente, a las tres propuestas de Girvan: que los países anfitriones incrementen la tributación por la extracción del mineral y sobre las ganancias de las empresas; aseguren participación estatal en la titularidad sobre las empresas; y que implanten

una estrategia de industrialización regional. Basado en este análisis, entonces, desarrolla una política de minerales para industrias extractivas del Tercer Mundo⁵.

Los planteamientos aquí resumidos habrían de cambiar a partir de los años ochenta, según analizan las próximas secciones.

NUEVOS ABORDAJES EN LOS AÑOS OCHENTA Y CONCEPTOS ALTERNOS A LOS PROPUESTOS POR LAS VIEJAS TEORÍAS: REGIONALISMO ESTRATÉGICO, DESARROLLO ENDÓGENO Y POLÍTICAS INDUSTRIALES Y COMERCIALES ESTRATÉGICAS

Durante los años ochenta emergen dos paradigmas importantes para reconstruir la teoría de comercio internacional y la del desarrollo. Por un lado, surge la nueva teoría de comercio internacional. Por otro lado, surge la teoría de desarrollo endógeno. Estas dos áreas conceptuales contribuyen a generar el concepto de nuevo regionalismo estratégico.

A partir de los años ochenta, se articula lo que se denomina la nueva teoría de comercio internacional. Esta teoría cambia algunos de los supuestos de la teoría de comercio internacional predominante de Heckscher-Ohlin: incorpora la empresa a la teorización del comercio internacional en vez de restringir éste al intercambio entre países, brinda un espacio a la perspectiva de sendas de crecimiento y la historia, y sobre todo, genera una nueva política comercial estratégica acorde con estos postulados.

Bajo la vieja teoría, las economías de escala eran externas, de forma tal, que el costo por unidad dependía del tamaño de la industria, y no del tamaño de la empresa. Ahora, bajo la nueva teoría de comercio internacional, las economías son internas y el costo por unidad depende del tamaño de la empresa, y no de la industria. La economía de

5 En 1988, Girvan reflexionaba sobre sus propias sugerencias en torno a estos asuntos. Estas reflexiones, (incluidas en Meeks y Girvan, 2010: 18) se resumen así: “[...] la expansión de la actividad del Estado no es meramente un asunto de opción política o de voluntad. La escasez de personal capacitado gerencial y técnico impone serias restricciones en el corto y mediano plazo [...]. Esto implica cuidadosa consideración del ritmo de implantación y la secuencia que debe llevar la expansión de la actividad estatal. Segundo, en el contexto de la cultura política de las Indias Occidentales, las actividades estatales han mostrado una casi universal tendencia hacia ser politizadas y usadas por el partido o grupo en el poder como un instrumento de patrocinio o, aún peor, como medio para consolidar su aferramiento al poder. Una tercera tendencia relacionada es la de que la gerencia de los trabajadores en actividades estatales adopte actitudes burocráticas hacia la sociedad en general [...] y, como consecuencia, se genera una fuerte corriente contraria de desconfianza y frecuentemente resentimiento de parte del público hacia las empresas estatales y la actividad estatal en general”.

escala interna, entonces, se vuelve la base para el comercio internacional, en vez de las ventajas comparadas entre países.

Mientras que la vieja teoría de comercio internacional se centra en el comercio inter-industrial, donde los países exportan bienes de una categoría de productos e importan bienes de otra categoría de productos, como en los modelos de tipo ricardiano y de Heckscher-Ohlin, el modelo de Krugman se centra en el comercio intra-industrial, donde los países exportan e importan bienes de las mismas categorías de productos.

Bernard *et al.* (2007: 108; traducción propia) explican que en 1985 “Helpman y Krugman integraron la vieja teoría de comercio internacional con la nueva al incorporar la diferenciación de productos horizontal y economías crecientes de escala en un modelo caracterizado por ventajas comparadas de dotación de factores. Este marco ‘integrado’ pronto se volvió un paradigma estándar en el campo. El mismo se puede modificar para permitir diferencias tecnológicas, desigualdad en precios de los factores y costos de comercio”. Paul R. Krugman recibió el premio Nobel de Economía en 2008 por su trabajo relacionado con la nueva teoría.

Posteriormente, diversos autores incorporaron a otros modelos de la nueva teoría de comercio internacional, el concepto de firmas / empresas heterogéneas. Los retos empíricos a las viejas y nuevas teorías de comercio internacional condujeron al desarrollo de modelos más ricos teóricamente, que enfatizaban la importancia de la heterogeneidad empresarial en generar comercio internacional e inducir crecimiento en la productividad agregada (Bernard *et al.*, 2007: 115-117).

Las conclusiones de la literatura de estos modelos concurren en plantear que el patrón de comercio será impredecible (Mikic, 1998: 174), y en ese sentido se apartan de las conclusiones de la teoría de comercio tradicional. Como consecuencia, lo que determinará el patrón de comercio son los factores históricos o accidentales, tales como las sendas de crecimiento y la ventaja de ser el primero en movilizarse (*first mover advantage*). Entonces, en la medida que el patrón se vuelve impredecible y que existen posibilidades de que el comercio genere resultados que no conduzcan al bien general, se abre un espacio teórico que justifica la articulación de una política estratégica de comercio internacional.

Para efectos de la discusión del ALBA-TCP, lo importante de estas contribuciones es que cuando los modelos de comercio internacional incorporan las economías internas de escala y la competencia imperfecta, se generan nuevas posibilidades en términos de una política comercial estratégica. La nueva teoría se aparta de lo que planteaba la

vieja teoría en algunos puntos cruciales. Anclándose en estos puntos de divergencia es que se puede edificar una concepción en torno al nuevo regionalismo estratégico.

En primer término, contrario a lo que plantea la teoría de comercio tradicional que postulaba el libre comercio como la mejor política económica, la nueva teoría postula que los efectos proteccionistas pueden dejar a un país en una mejor situación. Basado en este argumento puede establecerse una política comercial estratégica. La política estratégica de comercio internacional puede utilizar instrumentos tales como los subsidios de exportación, las restricciones a impuestos, la inversión, y la investigación y el desarrollo; y esto puede redundar en un beneficio para ese país. Claro que hay que especificar que también pueden dejar a un país en una peor situación, en particular si se genera una revancha (*retaliation*) y todos los países asumen la misma postura y estrategia.

Al respecto, Krugman señala (1994: 3): “Permitan que todos los países protejan a las industrias de aviación, y el resultado será un mundo fragmentado en el cual las pérdidas surgen no sólo del fracaso de no especializarse de acuerdo a las ventajas comparadas, sino también de la producción de escala ineficiente. De otra parte, un país individual que protege su industria de aviación puede concebiblemente aumentar la escala de esa industria sólo lo suficiente como para obtener un beneficio neto, posiblemente hasta bajar los precios a los consumidores domésticos (1994: 3)”.

En segundo término, contrario a lo que planteaba la teoría de comercio tradicional, en cuanto a que los patrones de especialización internacional estaban dados por la productividad o por la dotación de factores, la nueva teoría plantea que no hay un atributo único que explique la localización actual de la producción, y por ende, lo que un país está ‘destinado’ a producir. Este argumento es vital porque lo que implica es que los patrones de producción y comercio, *i.e.* la división internacional del trabajo, no responde a una lógica determinista. Rescata así un espacio para las políticas industriales y comerciales estratégicas que busquen promover unas industrias en particular.

Krugman (1994: 2) concluye: “¿qué determina el patrón de especialización internacional? En la nueva teoría un elemento importante de arbitrariedad se añade a esta historia”. Y continúa con el ejemplo de los aviones. “¿Porqué los aviones Aircraft se manufacturan en Seattle? Es difícil argüir que hay un atributo único en la localización de la ciudad que explique esto completamente. El punto es, por el contrario, que la lógica de las economías de escala creciente ordena que la producción de aviones esté concentrada en algún lugar, y sucede

casualmente que Seattle es donde la rueda de la ruleta se detuvo. En muchos de los nuevos modelos de comercio internacional, la localización actual de la producción es hasta cierto grado indeterminada. Sin embargo, lo que el modelo de Seattle sugiere, y lo que es explícito en algunos de los modelos, es un rol crucial para la historia. Debido a que Seattle (o Detroit o el Valle Silicón) fue donde la industria se estableció inicialmente, las economías de escala crecientes mantuvieron la industria allí”.

Finalmente, ¿cuál es entonces la política de comercio internacional óptima? La nueva teoría de comercio internacional sugiere una perspectiva más compleja. Los nuevos modelos de comercio internacional muestran que es posible (pero no seguro) que aquellas herramientas como los subsidios de exportación, las tarifas temporarias, y demás, pueden cambiar la especialización mundial de una manera que sea favorable a la nación protegida (Krugman, 1994: 3).

Para concluir esta sección podemos aseverar que la aportación de la nueva teoría del comercio internacional es que crea un espacio para la política comercial estratégica. Esta articulación de política estratégica de comercio internacional puede extenderse al apoyo de una empresa local en su competencia internacional que redunde en beneficios de economías externas que impacten sobre la industria local. A su vez, el gobierno puede aumentar el bienestar nacional apoyando una empresa local en la competencia internacional, aunque sea a expensas de otro país (ver: Krugman, 1987: *slide* 9)⁶. La intervención también puede aumentar las economías de escala externas cuando el derrame entre las empresas crea beneficios externos para la industria (ver: Krugman, 1987: *slide* 10)⁷. Lo que se desprende como alternativa entonces es romper, tanto con el patrón de producción y comercio que impuso la Integración hacia Afuera, como con las viejas soluciones de la Sustitución de Importaciones.

El desarrollo de la nueva teoría de comercio internacional durante los años ochenta concurre con nuevas conceptualizaciones en torno a la teoría de crecimiento endógeno, según se detalla a continuación. En términos generales las teorías de crecimiento endógeno agrupan un conjunto de trabajos que surgieron a partir de 1980. Lo que tienen en común estos trabajos es que intentan explicar el crecimiento desde adentro del sistema, y otorgan un rol importante a la empresa y al capital humano.

6 Disponible en: <<http://www.authorstream.com/Presentation/shastalea-119435-free-trade-economy-education-ppt-powerpoint/>>.

7 Disponible en: <<http://www.authorstream.com/Presentation/shastalea-119435-free-trade-economy-education-ppt-powerpoint/>>.

Estos trabajos se distinguen de la teorización neoclásica al enfatizar que el crecimiento económico es un resultado endógeno de un sistema económico, no el resultado de fuerzas que intervienen desde afuera (Romer, 1994: 3). Visto de otra manera podría plantearse que los teóricos de crecimiento endógeno buscan explicar los factores que determinan la tasa de crecimiento del producto doméstico bruto que permanece no explicada y determinada exógenamente en la ecuación neoclásica de crecimiento de Solow (Todaro y Smith, 2009: 151-152). Aunque la tecnología todavía juega un rol importante en estos modelos, los cambios exógenos ya no son necesarios para explicar el crecimiento a largo plazo. Estos modelos tratan de descubrir cuáles son las opciones (*choices*) privadas y públicas que causan que la tasa de crecimiento del residual varíe entre países (Romer, 1994: 3). Entre los modelos de crecimiento endógeno se ubican, entre otros, los trabajos de Paul M. Romer⁸, Robert Lucas⁹, Rivera Batiz y Paul Romer¹⁰, y los de Gene Grossman y Elhanan Helpman¹¹.

Aunque cuando se los compara con las teorías de crecimiento exógeno, estos modelos incorporan un avance significativo, estos abordajes también muestran limitaciones. Donde se queda notablemente corta la nueva teoría del crecimiento es que permanece dependiente

8 El modelo Romer asume que los procesos de crecimiento se derivan del nivel de la empresa o de la industria. Romer se aparta de Solow al asumir que el acervo de capital a lo ancho de la economía [...] impacta positivamente el producto al nivel de la industria, así que puede haber rendimientos crecientes a escala a través de la economía en general (Todaro y Smith, 2009: 153).

9 En el modelo de Lucas, se realiza una división entre capital físico y humano, a diferencia del modelo de Solow y se parte de la idea de que el capital humano puede incrementarse por la vía del aprendizaje (Briceño *et al.*, 2003: 9).

10 Rivera-Batiz y Romer (1991: 550) “[...] si la integración económica permite que dos economías exploten rendimientos crecientes a escala en la ecuación que representa el motor del crecimiento, la integración incrementaría la tasa de crecimiento a largo plazo sencillamente porque incrementa la extensión del mercado. Dependiendo de la forma del modelo, esta integración podría tomar la forma de comercio en bienes, flujos de ideas, o ambos. Esta conclusión debe ser atemperada mediante un gran número de cualificaciones”.

11 Gene Grossman y Elhanan Helpman parten del hecho que lo que un país dedica a la investigación y el desarrollo puede traducirse en mayor bienestar, en la medida que se crean nuevos bienes y servicios como producto de las innovaciones de los empresarios. Al respecto, Grossman y Helpman (1991) establecen que el comercio internacional tiene un efecto ambiguo para el desarrollo puesto que este supone que un mayor porcentaje de los recursos sean dedicados a la producción de bienes competitivos, más que a la innovación. Ahora las firmas compiten internacionalmente en la investigación y el desarrollo, y es el éxito en la investigación lo que genera ventajas competitivas que pueden ser aprovechadas en los mercados mundiales (Briceño *et al.*, 2003: 10).

de un número de supuestos neoclásicos tradicionales que muchas veces no son apropiados para países menos desarrollados¹² (Todaro y Smith, 2009: 154).

Pero para efectos de la discusión que nos compete, el aporte más significativo de las teorías de crecimiento endógeno es que abren un espacio para localizar la teoría de desarrollo endógeno en su relación con alternativas empresariales, y la formulación de políticas industriales fundamentadas en éstas. Además, ponen énfasis en las opciones tanto públicas como privadas para impulsar el desarrollo. Entre estas opciones se ubican las políticas en torno a educación, salud y otras, que captan los elementos de desarrollo endógeno con inclusión en alternativas como la del ALBA-TCP. Esto será crucial para articular una concepción del ALBA-TCP en torno al nuevo regionalismo estratégico y empresas alternativas.

El desarrollo endógeno como marco teórico se nutre de los aportes de la teoría de crecimiento endógeno, que planteaba que el crecimiento se generaba desde adentro del sistema al convertir lo que antes era una variable exógena (el capital) en una endógena. Antonio Vázquez Barquero plantea (2007: 191) que: “la teoría del desarrollo endógeno es similar a los modelos de crecimiento endógeno en que aceptan que existen diferentes sendas de crecimiento de las economías en función de los recursos disponibles y de la capacidad de ahorro e inversión, que los rendimientos de los factores pueden ser crecientes, que el progreso tecnológico es endógeno en los procesos de crecimiento y que existe un espacio para las políticas de desarrollo industrial y regional”.

El desarrollo endógeno se distingue del crecimiento endógeno porque plantea una visión social, histórica y cultural de los procesos. Dentro del contexto de este libro, el desarrollo endógeno con inclusión social se define como prácticas de producción, de empresas, comercio y distribución que son integradas con necesidades sociales. Entre los primeros trabajos sobre desarrollo endógeno se destaca la obra de dos académicos japoneses, Kazuko Tsurumi and Jun Nishikawa, y la de la fundación sueca Dag Hammarskjöld¹³.

12 Por ejemplo, “asume que hay solamente un sector de producción o que todos los sectores son simétricos. Esto no permite la crucial reasignación de recursos de trabajo y capital entre sectores que son transformados durante los procesos de cambio estructural, algo considerado importante para generar crecimiento” (Todaro y Smith, 2009: 154).

13 Es interesante que en estos trabajos iniciales aparezcan referencias a algunos de los escritores vinculados a la teoría de la dependencia. En un trabajo publicado en 1981, Jun cita a Prebisch y a Furtado cuando se refiere a un nuevo orden económico internacional (Nishikawa, 1981). Ello atestigua la influencia de los aportes de dicha tradición intelectual.

Tsurumi es una socióloga japonesa que utilizó el término “desarrollo endógeno” por primera vez en 1976, sin estar consciente del trabajo sobre el tema que los suecos desarrollaban simultáneamente (Tsurumi, 1990: 111). Para Tsurumi, el desarrollo endógeno es el proceso mediante el cual la habilidad de cada individuo en cada organización en cada área se activa agresivamente, de modo suficiente para alcanzar las metas que tiene, en común, la humanidad.

Tsurumi elaboró el concepto de desarrollo endógeno (DE) distinguiéndolo y diferenciándolo del de la teoría de modernización (TM) promulgada por las teorías tradicionales de crecimiento: en la TM, la unidad en la sociedad es la nación Estado; en el DE la unidad es una red local de aldeas, pueblos y ciudades-comunidades. En la TM el desarrollo se mide por aumentos en producto Bruto Nacional, en el DE por el desarrollo humano. En la TM las consideraciones ambientales están ausentes, en el DE la armonía ecológica y el desarrollo son requeridos. En la TM los agentes son las elites políticas y empresariales; en el DE, son las personas que conforman las comunidades locales. En la TM el desarrollo se da por etapas de progreso; en el DE hay múltiples patrones. En la TM se supone que lo preindustrial se supere; en el DE las tradiciones culturales y espirituales, así como las formas tecnológicas, se renuevan para impedir las consecuencias negativas de la modernización. En la TM desde su postura eurocéntrica, se enfatiza la tradición cristiana. En el DE se enriquece la visión desde múltiples perspectivas espirituales que informan la visión de la naturaleza, las relaciones ser humano-naturaleza, y las relaciones entre las personas (Tsurumi, 1990: 112-113).

Para Jun Nishikawa, el desarrollo endógeno: “1. se asume es el propósito máximo de las capacidades de los seres y el reemplazo del *homo economicus*; 2. niega el desarrollo basado en la dominancia desde afuera y persigue construir sociedades que puedan liberar a todos los seres humanos; 3. está relacionado con cooperación participativa y auto administración; 4. tiene características de auto organización y rendimiento estable, y enfatiza la ecología y la autonomía” (Hien, 2007: 6).

El concepto fue usado en los años setenta por la Fundación Dag Hammarskjöld. En su publicación de 1977 *Another Development, Approaches and Strategies* ellos mencionaron el Desarrollo Endógeno como aquél que parte del corazón de cada sociedad y que define, con soberanía, sus valores y su visión del futuro (Hien 2007: 4-5). Editado por Marc Nerfin (1978), el libro consistió de una selección de escritos preparados en el contexto del Proyecto Dag Hammarskjöld, e incluía trabajos de Fernando Enrique Cardoso y de Sergio Bitar, en esa época dependentistas.

En Europa, este concepto se desarrolló parcialmente en torno a la literatura asociada con formas alternas de producción y desarrollo regional. Vázquez Barquero (2007: 186) plantea: “Paralelamente, desde los inicios de los años ochenta aparece la teoría del ‘desarrollo endógeno’”. Esta interpretación surge de la confluencia de dos líneas de investigación: una, que nace como consecuencia del intento de encontrar una noción de desarrollo que permitiera actuar para lograr el desarrollo de localidades y territorios retrasados (Friedmann y Douglas, 1978; Stöhr, 1981); y otra, que aparece como consecuencia del análisis de los procesos de desarrollo industrial endógeno en localidades y regiones del sur de Europa (Becattini, 1979; Brusco, 1982; Garofoli, 1992; Vázquez Barquero, 1983). Esta interpretación se fortalece con el “descubrimiento” de formas más flexibles en la organización territorial de la producción (Piore y Sabel, 1984; Scott, 1988), la incorporación de las redes de empresas y de las redes de actores en el análisis económico de los territorios (Johannisson, 1995; Hakansson y Johanson, 1993), la comprensión de que la innovación obedece a un proceso evolutivo (Dosi, 1988; Maillat, 1995), y el reconocimiento de que los componentes socioculturales e institucionales tienen un valor estratégico en los procesos de desarrollo (North, 1981).

Dentro de la segunda línea de investigación mencionada por Vázquez Barquero se incorporan las contribuciones teóricas que analizaron formas alternas de producción y desarrollo industrial en distintos territorios, regiones y momentos históricos. En términos generales el surgimiento de esta literatura se vincula con el trabajo de Piore y Sabel (1984) que plantearon que no había una lógica tecnológicamente determinista en la producción, e hicieron un estudio histórico de formas alternativas de producción en Europa. Ejemplos de otros aportes por región son Europa (Pyke y Sengenberger, 1992; Criscuolo 2001; Cainelli y Zoboli, 2004), y Asia (Ohno, 1988).

En general, las teorías de desarrollo endógeno rompen con el imperativo del capital exógeno. Pero esta vertiente de formas alternas de producción y desarrollo regional también rompe con el imperativo de la producción en masa y las grandes empresas como forma de producción, y promueve la diversidad de modelos productivos y empresas. Permite de esta manera incorporar el accionar de diversos modelos productivos para propiciar un desarrollo endógeno. Rompe así con el entendido generalizado de una lógica determinista de tecnología y eficiencia que planteaba que la producción en masa y las grandes empresas son un prerrequisito histórico para la vitalidad tecnológica.

El trabajo de Michael Piore y Charles Sabel (1984) fundamenta el que previo a y en coexistencia con la producción en masa, existió una alternativa artesanal, *i.e.* la especialización flexible, como un modelo de desarrollo tecnológico. La alternativa artesanal a la producción en masa estaba organizada a través de distritos industriales en regiones de Europa y los Estados Unidos. El éxito de la producción en masa –durante el surgimiento del capitalismo en Europa– parece menos un resultado de eficiencia económica industrial que de la relación entre intereses social y políticamente definidos (Piore y Sabel, 1984). Si otros tipos de producción acordes con la línea de especialización flexible antecedieron a la producción en masa, y si el predominio de la producción en masa sobre la especialización flexible fue el resultado de procesos económicos, políticos, e institucionales, no tenemos que concebir que éste es el único camino hacia el desarrollo, tal como planteaban las teorías tradicionales de crecimiento. No hay lógicas deterministas en cuanto a constructos tecnológicos. La tecnología es un constructo histórico-social¹⁴.

Michael Best, cuyo trabajo puede ubicarse en esta vertiente, plantea (1990) una crítica a la teoría microeconómica de la empresa, y desde las conclusiones de esa crítica aborda un estudio comparado de la producción en masa y la producción flexible en torno a unos conceptos de cómo funciona la empresa desde adentro. Además, articula un concepto de política industrial estratégica, y analiza cómo ésta ha sido instrumental en el éxito de los productores flexibles en los casos de la *kaisha* japonesa y de los distritos industriales italianos, así como las instituciones que han hecho posible este éxito. Best plantea que en la conformación de políticas industriales estratégicas hay unas instituciones claves que promueven los procesos de reestructuración industrial. El planteamiento de política industrial que presenta este libro está inspirado en gran medida en los aportes de Best, según se explicará a continuación bajo la sección de políticas industriales estratégicas y comercio compensado.

POLÍTICA INDUSTRIAL ESTRATÉGICA Y COMERCIO COMPENSADO

La literatura sobre política industrial estratégica (PIE) puede organizarse alrededor de tres asuntos principales, *i.e.* cómo el concepto de una PIE se diferencia del concepto de política industrial, los criterios

14 Por lo tanto, aunque los sistemas de producción en masa fueron desarrollados y diseñados de forma tal que el montaje de colocación de las máquinas en secuencia lineal en la planta requería una operación de tamaño grande, no hay nada determinista acerca de cómo puede diseñarse la tecnología para adaptarse a tamaños más pequeños y aún obtener costos más bajos al generar economías de tiempo en el flujo de la producción.

para identificar una industria estratégica potencial, y el rol de la PIE en promover el desarrollo económico¹⁵. El abordaje que aquí se presenta está fundamentado e inspirado en el trabajo de Michael Best (1990; 2001).

El concepto de PIE se distingue del concepto de política industrial. En términos generales, la literatura de política industrial justifica la intervención gubernamental para promover ciertas industrias en situaciones donde existen fallas de mercado. Este tipo de análisis descansa en una interpretación neoclásica que limita el concepto de política industrial a una serie de políticas macroeconómicas, tales como concesiones tributarias, participación en investigación y desarrollo, etc., mediante la cual los gobiernos intentan corregir estas ineficiencias (Best, 1990). Rodrik (2004: 3) plantea otras dos imperfecciones de mercado: las externalidades de información generadas por el descubrimiento de la estructura de costos de la economía, y las externalidades de coordinación en presencia de economías de escala.

Mientras la PI se enfoca en las fallas del mercado, la PIE se enfoca en la producción y se centra en los sectores industriales estratégicos que pueden promover el desarrollo económico. La PIE busca establecer un concepto de producción dinámico en las empresas, en las asociaciones formadas entre las empresas y las agencias fuera de las empresas (*extra-firm*) que constituyen un sector o industria. Una PIE caracteriza funciones al interior de la empresa (diseño, tecnología, producción, organización del trabajo, y sistemas gerenciales) y también aquéllas al exterior de la empresa, incluyendo las relaciones de mercado (trabajo, insumos, finanzas y consumo) y las que no son de mercado (asociaciones gubernamentales o empresariales), en una forma que sirva para promover el desarrollo de sectores e industrias estratégicas.

La PIE combina elementos de comercio internacional (incluyendo el acceso a la tecnología), política financiera, y política fiscal para responder a y promover el desarrollo de sectores e industrias estratégicas. También articula una estrategia de cooperación alrededor de unas instituciones particulares –establecidas en algunos casos al nivel del gobierno central, local o municipal, o por agencias fuera de la empresa que son híbridos públicos y privados (Best 1990; Pyke y Sengenberger, 1992).

Al enfocarse en los sectores y al reconocer la diferenciación, la PIE puede abordar los problemas enraizados en la especificidad de los sectores e industrias al vincular un análisis en el nivel micro de la empresa, el sector y la industria con uno en el nivel macro de la econo-

15 Esta sección sobre la PIE está basada en Aponte García (1999: 345-386).

mía nacional (Aponte García y Gautier Mayoral, 1995). En contraste, la política industrial formula una política macroeconómica uniforme hacia la industria, que no resolverá los problemas relacionados con la especificidad de cada sector porque su formulación no estuvo informada por las necesidades y particularidades del sector.

Desde la perspectiva de la PIE, las industrias estratégicas a tomarse como objetivos son aquéllas donde se puede alcanzar una competitividad internacional al aplicar conceptos organizacionales y de producción efectivos. Otras perspectivas identifican como potenciales objetivos a aquellas industrias con crecimiento potencial futuro que ayuden a promover el desarrollo económico de la región o el país. El razonamiento detrás de la identificación de estas industrias es debatible, porque esta selección no siempre está fundamentada en argumentos teóricos. De todas formas, las experiencias exitosas en algunos países o regiones han puesto de manifiesto que la selección de industrias no tiene que estar fundamentada dogmáticamente en argumentos de teoría económica para generar un proceso de desarrollo económico.

La literatura presenta algunos criterios de evaluación que se pueden utilizar para escoger qué tipos de industrias es más adecuado promover. Entre éstos se destacan aquellas industrias que más valor añaden; que son intensivas en trabajo y generan mucho empleo, tal como la industria de indumentaria; que están relacionadas con el procesamiento de alimentos como un eje de desarrollo económico; que más eslabones crean en la economía local; con mayor número de empresas locales; con mayor número de empresas pequeñas y medianas; con el mejor potencial de exportación; con el mejor potencial para sustituir importaciones; con la cantidad más alta de empresas propias; y/o localizadas en áreas de crecimiento potencial dentro de la reestructuración internacional y el ambiente de integración regional.

En el ALBA-TCP puede plantearse que entre los tipos de industrias más adecuados para promover están: las que más empleo generen; las de procesamiento de alimentos, para garantizar la soberanía alimentaria; las que más eslabones creen en la economía regional; las de mayor potencial de exportación; las vinculadas a la provisión de bienes destinados a la salud y a la educación; y las ubicadas en las áreas de crecimiento potencial dentro de la integración regional, incluyendo la energética.

La formulación de la PIE es crucial para el desarrollo económico, según evidencian los casos de Japón, la tercera Italia, y los Países Bajos. El crecimiento económico en los países asiáticos también se ha asociado con la implementación de la PIE promovida por un Estado. Se ha planteado la necesidad de una PIE para promover el desarrollo económico en el Caribe. La PIE constituye una política de desarrollo

económico que toma como objetivos a industrias para que éstas puedan lograr la capacidad competitiva en la producción, la organización y el mercadeo, para transformarse en un participante efectivo en la manufactura mundial.

Como una política de desarrollo económico, la PIE estimulará el crecimiento en los niveles de la empresa, el sector, la industria y los niveles macroeconómicos. Este proceso generará empleo directo e indirecto, y aumentará el ingreso neto de la manufactura a medida que una variedad más amplia de productos es vendida local e internacionalmente. También estimulará el desarrollo a través del efecto multiplicador, y a través del fortalecimiento de los eslabones hacia adelante y hacia atrás en las cadenas de valor, *i.e.* “aguas arriba” y “aguas abajo”.

Como un abordaje de desarrollo económico centrado en la producción, la PIE sirve para identificar alternativas concretas que debe seguir cada industria. En un mundo de bloques económicos y comerciales, las economías que no tengan empresas fuertes capaces de posicionarse en el mercado mundial o de articular acuerdos de coproducción y codesarrollo, confrontarán una competencia creciente de las empresas extranjeras o de alianzas de empresas extranjeras.

La PIE también puede articularse con una PCE fundamentada en el intercambio compensado. Según Gallegos (1985: 19): “El término intercambio compensado se utiliza para describir aquellas transacciones comerciales internacionales donde todo o parte del pago por adquirir o vender bienes y/o servicios se hace en bienes y/o servicios en lugar de intercambiarlos por dinero. Expertos internacionales explican que el crecimiento sustantivo del intercambio compensado se debe a la necesidad de corregir los déficits de su balanza de pagos, y a las elevadas cargas de deuda externa de los países antes mencionados. Entre las modalidades de intercambio compensado [...] se pueden distinguir principalmente las siguientes: el trueque, la contracompra, la compensación, la triangulación, el *offset*, canje, acuerdos bilaterales, cuentas de compensación, bloqueo de divisas, etcétera” (Gallegos, 1985: 20-21; nota al pie 4)¹⁶. Venezuela tiene experiencia

16 Las definiciones de los términos según Gallegos (1985: 20-23), son las siguientes: Trueque: es la forma más simple de intercambio compensado por el cual se establece un acuerdo de intercambio directo de bienes entre dos partes sin el uso de dinero; Contracompra: un exportador, en adición a lo convenido contractualmente a su venta por lo general de equipo, planta o tecnología acepta recibir como pago, divisas libremente convertibles y bienes no relacionados (contracompra), dentro de un período determinado; Compensación: el exportador que suministra la venta, equipo o tecnología acepta por contrato recibir como pago parcial o total bienes que ha de producir el importador con el equipo o la tecnología que le vendió originalmente;

formalizando intercambios compensados previos al ALBA-TCP¹⁷, desde los años ochenta con países en Europa, África y América Latina (Gallegos, 1985: 34).

Entre las ventajas que se le reconocen o adjudican al intercambio compensado están: mejorar la posición de la balanza comercial; preservar divisas; transferencia tecnológica; ganar acceso a mercados protegidos y a nuevos mercados; exportar productos básicos con excedente de oferta; y fortalecer lazos políticos. Entre las desventajas se reconocen: doble coincidencia de necesidades; participación gubernamental; elevación de los costos de comercio; falta de transparencia en el mercado; larga duración; y deterioro de la competitividad de productos de exportación.

Gallegos (1985: 23-24) plantea que: “[...] gran parte de las transacciones de intercambio compensado han sido llevadas a cabo por los gobiernos a través de sus empresas estatales de comercialización. [...] El sector privado regional, por su parte, ha participado muy poco en estas formas de comercialización. La mayor parte de las operaciones de este tipo se han llevado a cabo entre países de la región principalmente facilitadas por arreglos de integración y de pagos, así como con ciertos países de Europa Oriental y algunos del Oriente Medio. La práctica con EE.UU., Europa Occidental y Japón ha sido limitada” (Gallegos, 1985: 35).

En el caso del ALBA-TCP, podemos ver elementos tanto de política comercial estratégica como de política industrial estratégica. Dos procesos importantes en la articulación de políticas industriales y comerciales en el ALBA-TCP son el intercambio compensado y la renacionalización de los recursos naturales. A continuación, en el si-

Triangulación (*switch*): permite a cualquiera de las partes contratantes de un acuerdo de intercambio compensado transferir sus compromisos a una tercera parte; *Offset*-compensación: es principalmente utilizado para ventas relativas a equipo y materiales de defensa, venta de aviones comerciales y otros productos considerados prioritarios por el gobierno comprador. El acuerdo *offset* se establece entre una empresa de un país industrializado y un gobierno extranjero, también de otro país industrializado o en industrialización. (No incluye casos con países en desarrollo o países con economía centralmente planificada).

17 En la década del ochenta, Venezuela tenía arreglos de intercambio compensado con Italia, República Federal de Alemania, España, Cuba, Unión Soviética, Nigeria, Brasil, República Dominicana, y miembros de ALADI. También había llevado a cabo intercambio compensado en petróleo. Según Gallegos (1985: 34): “Venezuela y otros tres países (Cuba, Unión Soviética y España) llegaron a un acuerdo cuádruple, por el cual el primero exportaba petróleo a Cuba y la Unión Soviética acreditaba en su cuenta a Cuba, mientras que Venezuela los hacía a España. Este arreglo tipo *swap* fue estructurado a fin de ahorrar en los costos de transporte y de esa forma tomar ventajas de los acuerdos bilaterales comerciales existentes” (Gallegos 1985: 34).

guiente capítulo, se explica la aplicación del concepto de comercio compensado en el ALBA-TCP; y se ilustra la política industrial estratégica de los recursos naturales en torno al caso de PDVSA; y la integración energética en el ALBA-TCP.

CONCLUSIÓN

Este capítulo ha presentado una revisión de literatura en torno a los constructos importantes en el trazado del marco conceptual. Los próximos capítulos presentan los casos de la soberanía petrolera, alimentaria y financiera así como el mapeo del comercio intraregional en el ALBA-TCP incorporando algunos de estos constructos.

Capítulo 4

EL NUEVO REGIONALISMO ESTRATÉGICO, LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL DEL PETRÓLEO Y LA SOBERANÍA PETROLERA, 1976-2009*

“Poco a poco vamos a corregir desviaciones, desactivar mecanismos de dominación que fueron instalados desde hace mucho tiempo y todavía están allí. Vamos a comenzar a desactivarlos para recuperar la Plena Soberanía Petrolera”.

Anunció Hugo Chávez en el programa *Aló, Presidente*, 10 de octubre de 2004¹.

INTRODUCCIÓN

El asunto crucial en la economía política internacional del petróleo es definido por la relación entre las reservas comprobadas de petróleo de un país y su tasa de consumo de petróleo, dado que las reservas de este recurso no renovable están siendo rápidamente agotadas en el planeta. En esta relación, según se ilustra en el Cuadro 10, existen dos contradicciones básicas: los mayores consumidores de petróleo (países) no son los más grandes poseedores de las reservas comprobadas de petróleo; y en muchos de los países con las mayores reservas comprobadas, el recurso está en manos de las compañías nacionales petroleras que pertenecen a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), mientras que los países con el consumo más alto no tienen compañías nacionales de petróleo y dependen de las compañías petroleras privadas internacionales.

* En coautoría con Carlos Antonio Álvarez Swihart.

1 Ver: “Petróleo, el ‘as’ de Hugo Chávez” en *CNN*, 5 de marzo de 2013, a las 22:04 hs. En <<http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/03/05/petroleo-el-as-de-hugo-chavez>>.

Cuadro 10Reservas mundiales probadas y consumo de petróleo mundial, 2012
(en orden descendiente de número de barriles diarios)

Reservas Mundiales Probadas 2012			Consumo de Petróleo Mundial 2012		
<i>Billones de barriles</i>	<i>Países</i>	<i>(en billones de barriles)</i>	<i>Millones de barriles diarios</i>	<i>Países</i>	<i>(millones de barriles diarios)</i>
>200	Arabia Saudita (CPN) (OPEP)	267,0	>10	Estados Unidos	18,6
	Venezuela	211,2	7-10	China (CPN)	10,3
100-200	Canadá (CPI)	173,6	4-7	Japón	4,7
	Irán (CPJ) (OPEP)	151,2	2-4	Brasil (CPN)	2,8
	Iraq (CPJ) (OPEP)	143,1		Canadá	2,3
	Kuwait (CPN) (OPEP)	104,0		Alemania	2,4
50-100	Emiratos Árabes Unidos (CPN) (OPEP)	97,8		India	3,6
	Rusia (CPI)	60,0	Corea del Sur	2,3	
25-50	Libia (CPN) (OPEP)	47,1	México (CPN)	2,1	
	Nigeria (CPN) (OPEP)	37,2	Rusia (CPN)	3,2	
	Kazajstán	30,0	Arabia Saudita (CPN) (OPEP)	2,9	
10-25	Estados Unidos (CPI)	26,5	1-2	Francia	1,7
	Qatar (OPEP)	25,4		Indonesia	1,4
	China (CPN)	20,4		Irán (CPN) (OPEP)	1,7
	Brasil (CPN)	14,0		Reino Unido	1,5
	Algeria (CPN) (OPEP)	12,2		Italia	1,4
	México (CPN)	10,4		Singapur	1,4
<10	80 países			España	1,3
0 (ninguno)	117 países			Taiwán	1,1
				Países Bajos	1,0
				Tailandia	1,0
				<1	200 países

Fuente: elaboración propia en base a <<http://www.eia.gov/countries/index.cfm?view=reserves>>; y <<http://www.eia.gov/countries/index.cfm?view=consumption>>.

Siglas: CPN, Compañía de Petróleo Nacional. CPI, Compañía de Petróleo Internacional. OPEP, Organización de Países Exportadores de Petróleo.

Durante las décadas recientes, las compañías petroleras nacionales se han elevado al nivel de peritaje y tamaño con sus contrapartes priva-

das internacionales. Estas empresas nacionales advienen como brazos operacionales de los ministerios de energía de los respectivos países y en muchos casos asumen funciones que pertenecían sólo a las compañías internacionales de petróleo, tales como Exxon-Mobil, Chevron, Conoco-Phillips, British Petroleum y Total. Por ejemplo, la compañía nacional de Petróleos de Venezuela, Sociedad Anónima (PDVSA) está ubicada entre las compañías petroleras del mundo más importantes, junto con Saudi Aramco, Exxon-Mobil, Royal Dutch-Shell, National Iranian Oil Company (NIOC), British Petroleum, y Chevron.

Las contradicciones de la economía política del petróleo ha exacerbado la carrera por el control de las reservas restantes de este recurso no renovable (Vivoda, 2009: 4); el nacionalismo de los recursos vuelve a ocupar un rol primordial en las relaciones entre los gobiernos y las compañías petroleras privadas, traduciéndose en una campaña anti Occidente (Stevens, 2008, a,b: 26).

La soberanía petrolera se persigue como parte de una serie de medidas, que pueden ser adoptadas por las compañías petroleras nacionales para establecer políticas industriales estratégicas a nivel del Estado y una gerencia estratégica a nivel de la empresa, para buscar la soberanía frente a las empresas petroleras privadas internacionales. La soberanía, entonces, se conceptualiza como una respuesta a las contradicciones de las relaciones entre las compañías petroleras nacionales y las privadas internacionales, y en algunos casos, como una alternativa relacionada con el socialismo del siglo XXI.

Como resultado, se crea una nueva gobernanza de los recursos estratégicos vinculada al desarrollo con inclusión. Las políticas industriales estratégicas se construyen alrededor de tres prácticas –asegurar la propiedad estatal; aumentar las contribuciones; e implementar una política de industrialización regional. Por ejemplo, en el caso de Venezuela, existen tres elementos que son nuevos, todos atribuibles a la visión del rol del petróleo en el desarrollo nacional y regional: primero, el control gubernamental sobre la compañía nacional petrolera PDVSA; segundo, la aplicación de una política que utiliza los ingresos petroleros para promover el desarrollo nacional, tanto para resolver problemas específicos de los empobrecidos a nivel nacional y de la región del ALBA-TCP; tercero, el desarrollo de una alternativa de integración económica regional basada en el comercio y en la inversión en petróleo y energía.

En el caso venezolano, el presidente Chávez hizo campaña en la década del noventa, prometiendo redirigir los ingresos petroleros para resolver los problemas económicos del país, y para corregir la posición de la industria petrolera con respecto a las compañías petroleras internacionales. El control estatal de la industria se había rela-

jado porque, a pesar de la Ley de Nacionalización del 1975, a PDVSA se le había permitido desviarse del interés nacional hacia lograr una mayor independencia del Estado. Esto ocurrió primero a través de la internacionalización durante los ochenta, seguido de la llamada Apertura de los años noventa, mediante la cual se le invitaba a las compañías petroleras privadas a invertir en las operaciones aguas arriba (exploración y extracción) y a ser dueñas de operaciones en las cuales ejercían el control de más del 50% de la propiedad según legalizado por la Ley de 1975. Entre 1995 y 1999, varias empresas mixtas se establecieron en Venezuela en las cuales PDVSA era dueña de menos del 50 por ciento. Cuando el gobierno de Chávez asumió el poder en el año 1999, planteando que redirigiría los ingresos petroleros hacia el alivio y la solución de problemas severos confrontados por la población, comenzó a desarrollar una estrategia de asegurar el control estatal sobre PDVSA.

Lejos de la soberanía constituir un caso aislado en la industria petrolera venezolana, se pueden discernir procesos similares en otros países productores de hidrocarburos de América del Sur, particularmente en Bolivia y Ecuador. El 4 de septiembre de 2007, el Gobierno de Ecuador decretó que el 99% de las ganancias extraordinarias del petróleo serían para los ecuatorianos (en vez del 50% que existía antes del decreto) (República del Ecuador, 2007). De forma similar, Bolivia renacionalizó sus hidrocarburos el 1° de mayo de 2006. De acuerdo al decreto, la nueva distribución del ingreso derivada de la producción del petróleo y el gas sería de un 82% para el Estado y de un 18% para las compañías petroleras (Estado Plurinacional de Bolivia, 2006).

En el ALBA-TCP, la soberanía se ha vuelto un asunto crucial en la búsqueda contemporánea para construir un nuevo regionalismo estratégico. El concepto de soberanía se construye alrededor de la economía política internacional marcada por la diferenciación y la dinámica entre las empresas nacionales e internacionales, particularmente en los casos de Venezuela, Bolivia y Ecuador.

Casi desde el principio del mercado internacional del petróleo, este ha funcionado mediante la explotación de yacimientos en países menos desarrollados por parte de compañías privadas de los países desarrollados que necesitan el producto. Históricamente, las empresas petroleras internacionales obtienen concesiones para explorar y localizar, reclaman títulos a la reserva de petróleo, invierten dinero en desarrollar la infraestructura de extracción, luego extraen y exportan el producto hacia los puntos de consumo, donde ellas han controlado el expendio de consumo final. Las tensiones entre los países que poseen el recurso y las empresas internacionales que han contado con el capital y el conocimiento necesario para la exploración y explotación,

eventualmente, han provocado la necesidad de que los países dotados de reservas desarrollen y fortalezcan sus empresas nacionales de petróleo, primeramente para enfrentar a las empresas extranjeras y negociar con ellas los términos y, más adelante, para asumir algunas de las funciones que antes realizaban solamente las empresas internacionales. El desarrollo de empresas nacionales competentes y proactivas resultante ha puesto límites a la opción de las compañías privadas internacionales de petróleo de participar mediante el acceso a la materia prima y ha retado, además, el control de las compañías privadas de las redes de distribución, inclusive el expendio al consumidor final.

El hecho de que el consumo mayoritario del petróleo ocurre en países en donde no coincide necesariamente la existencia de abastos suficientes para cubrir sus necesidades de combustible fósil, crea tensiones adicionales entre países desarrollados y los países menos desarrollados. La historia ha registrado muchos sucesos cuya raíz se puede trazar hasta el asunto de la seguridad de abastos petroleros para los países consumidores. Inclusive, ha sido determinante en la imposición desde afuera de gobernantes y en el establecimiento de fronteras nacionales de algunas partes del mundo.

El petróleo se ha ido haciendo cada vez menos asequible para las empresas privadas internacionales que tradicionalmente han controlado la industria, a medida que las empresas nacionales han ido consolidándose como formidables competidores y custodios del recurso. Esto sucede al mismo tiempo que la energía tiene cada vez más relevancia estratégica y geopolítica, al continuar ascendiendo la demanda por el producto, mientras se percibe que merman inexorablemente las reservas de combustibles fósiles.

Coincidiendo con el discurso de la liberalización y globalización de los mercados, predicado durante los últimos veinte años, el curso reciente de la industria mundial del petróleo exhibe unas interesantes contradicciones. Mientras la corriente liberal propone la privatización de las empresas administradas por los Estados como remedio infalible, en esta industria aparenta suceder lo contrario. Mientras se propone la liberalización de las normas comerciales y de inversión para facilitar la operación de empresas privadas transnacionales a lo ancho del mundo en las distintas industrias, en la industria del petróleo se han ido cerrando más puertas para las empresas privadas internacionales en favor de empresas nacionales que han ido asumiendo cada vez más un papel protagónico dentro de un marco nacionalista.

Durante los últimos treinta años, ha ocurrido el fenómeno de que se ha invertido la relación de proporciones de 80%-20% con respecto al control de las reservas de petróleo por las compañías internacionales y las compañías nacionales a quienes pertenece el recurso (véase

Cuadro 11). Esto ha dejado el control mayoritario de las reservas totales de petróleo en manos de las empresas nacionales (Álvarez, 2007).

Cuadro 11
Naturaleza de las 20 principales empresas de petróleo (en orden de impacto amplio)

Empresa	Pais de origen	Categoría de propiedad
Saudi Aramco	Arabia Saudita	Nacional
Exxon Mobil	EEUU	Privada
PdVSA	Venezuela	Nacional
1\10C	Irán	Nacional
Royal Dutch Shell	Reino Unido / Países Bajos	Privada
British Petroleum	Reino Unido	Privada
Chevron Texaco	EEUU	Privada
PEMEX	México	Nacional
Total	Francia	Privada
Petrochina	China	Nacional
KPC	Kuwait	Nacional
Conoco Phill ips	EEUU	Privada
Pertatnina	Indonesia	Nacional
Sonatrach	Argelia	Nacional
Petrobrás	Brasil	Nacional
Adnoc	EEUU	Privada
Eni	Italia	Nacional
Repsol-YPF	España	Privada
Petronas	Malasia	Nacional
Lukoil	Rusia	Privatizada

Fuente: elaboración propia en base a datos de *Energy Intelligence Top 100* (2007) y Jaffe (2007: 6, 14).

Estas empresas nacionales surgen como brazos operacionales de los ministerios de energía de sus respectivos países, y en muchos casos asumen funciones que antes le competían a las empresas internacionales como Exxon-Mobil, Chevron, Conoco-Phillips, British Petroleum, Total. Este cambio en la composición del control para explotar las reservas, unido con la creciente aprehensión sobre el futuro abasto de combustibles, y el papel adicional que algunas empresas nacionales han asumido en la distribución más justa entre la población na-

cional de los beneficios obtenidos mediante la venta del petróleo han convertido a las empresas nacionales en objeto de estudio².

SOBERANÍA PETROLERA EN VENEZUELA: TRASFONDO

PDVSA fue creada en 1976 en el momento de la nacionalización de la industria petrolera de ese país. Tal evento ocurrió como parte de una oleada de nacionalismo de recursos por parte de los países que poseen reservas de petróleo, bauxita, cobre, etc., oleada que involucró a varias naciones, incluyendo a Trinidad y Tobago y Chile.

Desde al menos los años cuarenta, la voz venezolana había sido de liderazgo en la continua renegociación ante las empresas privadas internacionales de petróleo. Durante todo el proceso del desarrollo de la balanza del poder entre compañías concesionarias y Estados productores, Venezuela ha impartido liderato, registrándose un roce fuerte con las compañías por incrementar la participación nacional en las ganancias durante el período de 1940 a 1945, que se resolvió con la mediación de los EE.UU., y resultó en su Ley de Hidrocarburos de 1943, mediante la cual fue el primer país que logró compartir 50-50 las ganancias con las empresas. Venezuela instaba a los países del Medio Oriente a reunirse para discutir maneras de enfrentar a las empresas internacionales, y promovió la consolidación de un frente conjunto de productores. La estrategia de crear empresas nacionales de petróleo surgió del Primer Congreso Árabe de Petróleo celebrado en 1959, donde Venezuela estuvo como observador. Venezuela fue uno de los fundadores en la creación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) en 1960 junto con Irán, Iraq, Kuwait y Arabia Saudita; Venezuela aportó mucha de la iniciativa invertida (Penrose, 1964: 83).

La OPEP fue fundada en 1960 como cartel de productores que pudiera asumir la fuerza requerida, para lidiar ante el control que ejercía el cartel formado por las principales empresas privadas petroleras. De las décadas del cincuenta al sesenta, estas 7 mayores empresas eran: Standard Oil (New Jersey), Royal Dutch/Shell, British Petroleum, Gulf Oil, Texaco, Standard Oil of California y Mobil Oil (Penrose, 1964: 78). A pesar de tempranas rivalidades entre ellas, estas empresas se habían armonizado, y operaban imponiendo las condiciones como concesionarios para la extracción y en control de los suministros disponibles, así como proveedores en los mercados mundiales, en coordinación a

2 Según puede evidenciarse por el financiamiento y ejecución de varios estudios amplios y artículos formales como: Jaffe (2007); los estudios de la Universidad de Stanford disponibles en <<http://pesd.stanford.edu/publications/>>; y numerosos artículos en *Oil, Gas and Energy Review*.

nivel global. Seis de esas empresas (todas, excepto BP) operaban en Venezuela durante los años cincuenta (Penrose, 1964: 58).

Por medio de los eventos recientes en los que se ha llevado hasta el límite la fuerza negociadora desde el lado de la oferta (o las reservas) ante las empresas internacionales, Venezuela mantiene ese liderato.

PDVSA, lejos de estar sólo, es una entre algunas de las 60 empresas nacionales que han definido una nueva posición para el patrimonio nacional ante las compañías internacionales. Entre las más notables empresas nacionales están Saudi Arabian Oil Company (ARAMCO) (Arabia Saudita), Petropars (Irán), Pemex (México), Lukoil (Rusia), China National Petroleum Corporation (CNPC) (China), Oil and Natural Corporation Limited (ONGC) (India), Petrobrás (Brasil). Muchas de ellas, inclusive PDVSA, manejan también el gas natural.

Las empresas nacionales se han creado con distintos propósitos³. Algunas de las empresas nacionales han sido creadas para administrar los recursos nacionales de petróleo, mientras que otras se han creado para tratar con países productores, conseguir y administrar los abastos, para refinar petróleo importado o para distribución y venta. Al tornarse el asunto energético en uno esencial y fundamental en sus agendas nacionales, muchos Estados han elegido administrar públicamente los abastos ya sea como suplidores o como proveedores, usando las compañías privadas como accesorios. Esto es algo preocupante para los países consumidores.

Casi un cuarto de siglo después de haber sido nacionalizada la industria petrolera venezolana, surgió la necesidad de redefinir los términos bajo los cuales el Estado maneja la explotación de su recurso natural. Durante ese cuarto de siglo, increíblemente, se había tornado normal que hubiera distanciamiento y confrontación entre el Estado y la empresa creada para manejar la industria, aun siendo el Estado el único propietario del recurso. En Venezuela eran muchos los que se cuestionaban las razones por las cuales la explotación del petróleo durante casi un siglo no había impactado las vidas cotidianas de la mayor parte de los ciudadanos, aún bajo la democracia y en tiempos de precios de petróleo altos.

En sus elecciones de 1998 el pueblo venezolano expresó un mandato claro cuando eligió al candidato que prometió en su campaña desarrollar una estrategia para asumir control del potencial para ge-

3 En 1901 la Anglo-Persian Oil Company fue adquirida por el gobierno del Reino Unido de Gran Bretaña como asunto de seguridad nacional de los ingleses, constituyéndose lo que probablemente fue la primera empresa nacional de petróleo. Tanto en la Primera como en la Segunda Guerra Mundial, Rusia y el Reino Unido ocuparon Irán (Brumberg y Ahran, 2007: 9-10).

nerar ingresos que representa la industria petrolera venezolana, que invertiría esos ingresos en proyectos que desarrollaran la economía nacional, y que pondría los ingresos de la venta del petróleo al servicio de los sectores más empobrecidos y marginados de la población. El proceso de redefinición tomó intensidad y contundencia a partir de 2003. Este capítulo estudia la manera en que se ha logrado convertir efectivamente los ingresos petroleros en el motor para impulsar una estrategia de desarrollo no sólo nacional, sino que trasciende al nivel regional. Este Capítulo explica cómo el gobierno pudo desarrollar una estrategia para recuperar la fuga de capital asociada a la operación de la empresa.

Petróleos de Venezuela, Sociedad Anónima (PDVSA) fue creada como la empresa nacional de petróleo y gas natural de Venezuela en 1976 bajo la autoridad de la Ley de Nacionalización aprobada en 1975⁴; como se mencionó anteriormente. PDVSA es una corporación tenedora de acciones cuyo único accionista es el Estado venezolano. No puede ser privatizada. Tiene gestión propia y opera además a través de sus empresas filiales, las cuales sí pueden ser vendidas por PDVSA. Aparte del petróleo, una de sus filiales, PDVSA Gas, maneja el gas natural venezolano. Tiene incursiones en productos alimenticios e industriales, en el transporte, en empresas sociales y otros. Se la ha llamado “La Nueva PDVSA” desde 2003, momento en que el Estado impuso su control sobre la industria del petróleo y alineó a PDVSA con las metas estatales.

Venezuela cuenta con voluminosas reservas naturales de petróleo y de gas natural, que la colocan entre los países más importantes del mundo en el aspecto energético. Desde la década del veinte la posición de Venezuela es reconocida entre los países que cuentan con abastos significativos de petróleo, y desde esa época se ha estado desarrollando la industria y el mercadeo internacional de sus productos.

El gobierno y la economía nacional de Venezuela dependen grandemente de los ingresos generados por la industria del petróleo y las rentas que esto le produce al país. A través de los años, la comercialización del petróleo representó el 80% de los ingresos anuales de Venezuela por exportación. Cerca del 50% del presupuesto gubernamental es generado por el petróleo. PDVSA proveyó 78.739 empleos directos, y la industria contrató los servicios de 19.372 contratistas, a diciembre de 2008 (PDVSA 2008b: 7). Al mismo tiempo, la magnitud de la dependencia que tiene el Estado sobre el petróleo impone a la empresa una gran carga de responsabilidad y, por otro lado, expone al Estado

4 El 21 de agosto de 1975, el nombre formal es: Ley orgánica que reserva al Estado la industria y el comercio de los hidrocarburos.

a experimentar amplias fluctuaciones en sus ingresos de acuerdo a las alzas y bajas del precio en el mercado del petróleo crudo.

PDVSA ha impactado consistentemente a través de los años en el transporte cotidiano de la ciudadanía, absorbiendo el impacto de los precios reducidos que tiene el combustible para vehículos de motor en el país. El pueblo venezolano disfruta de transporte subsidiado porque tiene el privilegio de comprar su combustible al precio más bajo en el mundo, alrededor de 18¢ por galón si se usa el valor de intercambio monetario formal, y 9¢ por galón si se usa el informal (Mares y Altamirano, 2007a, b: 14). Para 2008 se valora esa aportación directa a los ciudadanos que compran gasolina en US\$1.300 millones. Sin embargo, a pesar de la riqueza petrolera en manos del Estado, nunca se había logrado encaminar un proceso de desarrollo económico exitoso.

El proceso estudiado, el de cómo el Estado reclamó el control de la industria y de la empresa nacional, y de cómo se allegó los ingresos del patrimonio petrolero, ha sido duramente atacado y tergiversado por oponentes del gobierno vigente dentro de Venezuela, así como por empresas petroleras internacionales, organizaciones, gobernantes y representantes de medios de los países consumidores del petróleo. Dentro del país, las críticas obedecen a la situación de polarización política existente (el gobierno opera bajo el embate de una oposición considerable), a la profundidad del impacto de los cambios hechos en PDVSA misma, y a los cambios en la relación comercial de PDVSA y Venezuela con las empresas internacionales petroleras. En muchos casos las críticas no toman en cuenta la profunda tradición democrática que existe en Venezuela, el mandato popular que justifica las acciones tomadas; y tampoco toman en cuenta el hecho de que Venezuela tomó la decisión y las acciones para nacionalizar su industria petrolera mucho antes, en 1975. Prefieren ignorar el papel que han asumido las empresas nacionales de petróleo en diversos países como alternativa ante el cartel de empresas privadas internacionales.

El proceso llevado a cabo en Venezuela ha sido doloroso para personas que llegaron a manejar la empresa petrolera estatal enajenadamente del Estado (su accionista) y de las necesidades del país. También ha sido objetado por aquellas empresas y ciudadanos de terceros países que desearían poder considerar que los recursos naturales de países menos desarrollados son algo accesible por derecho para los países consumidores, y para ser utilizado por el capital internacional a través de las empresas petroleras internacionales en su propio beneficio. Es más doloroso aún porque durante los años noventa, ante el embate del neoliberalismo y culminando un proceso más largo, el Gobierno de Venezuela permitió que la empresa estatal relajara las normas establecidas bajo la Ley de Nacionalización de 1975, lo cual

ha provocado que el presente gobierno haya tenido que librar una batalla tan grande para rectificar esas desviaciones. Se debe añadir que el estilo de negocios empleado en el manejo de la imposición de una serie de cambios en las relaciones con las empresas internacionales ha sido un tanto fuerte. Por eso se le llama “renegociación fuerte de los términos y condiciones”. Este proceso también da lugar a críticas fuertes.

Un causante adicional del duro cuestionamiento a que se ha sometido este proceso, aparte de los intereses petroleros impactados por los cambios hacia la renacionalización, es que se ha desarrollado paralelamente al discurso del presidente de Venezuela, en el que ha enfatizado que su proyecto de desarrollo nacional y regional fundamentado en los ingresos generados por el petróleo provee una alternativa viable (y de inclusión social) y un rechazo a los esquemas de liberalización comercial e integración subordinada promovidos por el Consenso de Washington. El planteamiento de renacionalización del presidente Hugo Chávez fue emitido en 1998, un momento en que los procesos de liberalización y formación de bloques comerciales manejados desde arriba todavía conservaban mucho impulso.

VISTAZO AMPLIO A LA EMPRESA PDVSA

La facción petrolera de PDVSA es de gran magnitud, operando en Venezuela e internacionalmente en las distintas fases de la cadena de valor añadido del producto. Como empresa de gas natural, está en una etapa menos adelantada de desarrollo y opera más localmente, presentando un magnífico potencial. En este texto nos concentraremos en el negocio petrolero, por ser este el potencial generador de rentas en esta etapa.

PDVSA opera a través de empresas filiales dedicadas a actividades de: exploración, producción de petróleo crudo, mejoramiento de petróleo crudo, producción y venta de gas en Venezuela, refinación de petróleo y ventas al detalle de productos refinados en los EE.UU., en Europa y en Venezuela, refinación en el Caribe, ventas de crudo y productos refinados en el mercado internacional, investigación y desarrollo, transporte marítimo del petróleo. Pero también incursiona en la agricultura, en la producción industrial de suministros (no sólo para la industria petrolera), además de una participación en proyectos de desarrollo económico, de infraestructura y sociales a los que aporta directamente (PDVSA, 2008: 66-102). Su operación principal es la de extracción y producción de petróleo crudo. PDVSA genera en Venezuela, por medio de operaciones propias, el 73% del petróleo crudo total producido en el país (en 2007), y compra todo el balance del petróleo crudo (y equivalentes) producido por empresas

mixtas (entre PDVSA y terceros), de quienes PDVSA es actualmente socio mayoritario.

PDVSA posee activos por valor de \$131.832 millones⁵. En 2008 tuvo ingresos operacionales de \$126.362 millones con ganancias netas de \$9.413 millones⁶. PDVSA está ubicada cuarta (en diciembre de 2008) entre las más importantes compañías petroleras del mundo, detrás de *Saudi Aramco*, *National Iranian Oil Company (NIOC)* –ambas empresas nacionales–, y de *Exxon-Mobil*, empresa privada, habiendo escalado durante 2008 una posición (sobrepasando a *British Petroleum*) a base de un sistema de evaluación que integra varios criterios, usado por *Petroleum Intelligence Weekly*⁷. En diciembre de 2008 fue clasificada mundialmente como quinta en reservas probadas de petróleo y gas, séptima en producción, quinta en capacidad de refinación, y octava en ventas⁸. Basado en cifras de 2011, Venezuela fue clasificada por *Petroleum Intelligence Weekly* en primer lugar en reservas líquidas, séptima en producción, sexta en capacidad de refinación, y undécima en ventas⁹.

PDVSA es responsable por 50% del ingreso total del Gobierno de Venezuela, provee el 80% del ingreso por exportaciones del país, y es el mayor patrono en cantidad de empleos en Venezuela, como ya se mencionó. En el renglón del gas, Venezuela era catalogada en 2007 como novena entre los países del mundo en reservas, y vigesimocuarta en producción¹⁰.

Los miembros de la Junta de Directores y el presidente de PDVSA son nombrados por el presidente de la República Bolivariana de Venezuela. Organizacionalmente, al menos en diseño, la Junta de Directores de PDVSA siempre ha estado subordinada al Ministerio de Energía y Minas (MEM) (ahora de Minas, energía y petróleo), pero para efectos prácticos en la realidad no ha sido una verdadera subordinación. A través de su ciclo de existencia PDVSA tomó vida propia y llegó a tener más poder que el MEM. Bajo la Nueva PDVSA, desde 2004 y hasta el momento la Presidencia de PDVSA ha sido ocupada por el mismo ministro de Energía y Petróleo (MINEP), Rafael Ramírez.

5 PDVSA 2008 “Estados Financieros al 31 de diciembre”, p. 3. En <www.pdvs.com>.

6 PDVSA (2008: 4) *op. cit.*

7 “PIW Ranks: The World’s Top Oil Companies” en *Petroleum Intelligence Weekly*. En <http://www.energyintel.com/documentdetail.asp?document_id=218175>.

8 PDVSA (2008: 7) *op. cit.*

9 PDVSA 2012 “Informe de Gestión Anual”, p. 15. >

10 “Venezuela” en *Energy Profile, Energy Information Administration*. En <http://tonto.eia.doe.gov/country/country_energy_data.cfm?fips=VE>.

Aparte de la inserción de PDVSA como empresa productora y proveedora en la industria mundial del petróleo y sus productos, existe una dimensión adicional de inserción en la internacionalización para la industria petrolera venezolana: la administración de la participación de terceros, de capital mayormente extranjero, incluyendo compañías petroleras internacionales principales, como inversionistas y operadores en asociación con PDVSA, o como proveedores de PDVSA y del Ministerio.

PDVSA, a través de una subsidiaria, también opera como accionista mayoritaria en unas 30 empresas mixtas radicadas en Venezuela como socio junto con empresas privadas y gobiernos de varios países, y ha constituido empresas mixtas adicionales que no han comenzado a operar. Internacionalmente, PDVSA posee empresas como propietario único en los EE.UU. y, por otro lado, en Europa y el Caribe está asociada como accionista mayoritaria o minoritaria en otro número de empresas mixtas.

HACIA LA SOBERANÍA PETROLERA

Para presentar cronológicamente el historial de la empresa, hemos dividido en tres etapas principales las estrategias definidas como “política pública petrolera del Estado de Venezuela”, y empleadas a través de PDVSA:

1. Desde sus comienzos en 1976 como empresa nacional que emulaba a (y coexistía con) las empresas privadas internacionales;
2. a través de la semi-privatización, llamada la “Apertura Petrolera” adoptada en los años noventa, y la cual permitió el reingreso al ámbito venezolano, bajo términos más favorables, a las principales empresas privadas internacionales a partir de 1992 y;
3. a partir del 1998, un viraje contra la “Apertura”, el arreciamiento de la nacionalización de los recursos, y la conversión de PDVSA en un generador de ingresos para impulsar los proyectos sociales del Estado.

A través de las distintas etapas se mantiene consistentemente una política de tolerancia hacia la participación de capital externo mediante el fomento de empresas mixtas. La nacionalización venezolana nunca descartó la participación del capital de inversiones extranjeras ni de las empresas internacionales de petróleo, pero sí contempló siempre que el control mayoritario tendría que ser de PDVSA.

Después de estudiar el historial de la industria y algunas particularidades de cada una de las primeras dos etapas, el Capítulo se enfoca

en la etapa desde 1998 hasta 2009, que transcurre bajo la presidencia de Hugo Chávez.

En 1998 el pueblo venezolano endosó por mayoría los planteamientos que hizo el presidente Hugo Chávez durante su exitosa campaña electoral de ese año. Las promesas de campaña de Chávez relacionadas con el petróleo fueron, entre otras: convertir el petróleo en el motor del desarrollo económico nacional y regional, y distribuir más justamente los beneficios usando los ingresos provenientes de la venta del producto al servicio del pueblo para aliviar la pobreza. Estos planteamientos encontraron suelo fértil entre el electorado venezolano, que se cuestionaba fuertemente el fracaso en poder convertir la riqueza petrolera del país en un instrumento que cambiara la suerte de una población grande que siempre se mantenía marginada. Más aún cuando en 1998 los precios del petróleo caían precipitadamente. Las facciones que se oponían a las políticas liberales hacia el petróleo respaldaron a Chávez.

Durante la campaña electoral Chávez todavía no tenía un programa desarrollado para abordar la industria petrolera. Sin embargo, ya para 2002 Chávez y su ministro Alí Rodríguez implantaban un programa para reducir la producción de petróleo para acatarse a las cuotas determinadas por la OPEP, y restablecer la credibilidad de Venezuela ante la OPEP (Mommer, 2002: 15-24).

Comenzando en 2002, por medio de políticas gubernamentales extremadamente efectivas, el rol de la industria petrolera como motor del desarrollo económico nacional y también regional ha sido impulsado como la máxima prioridad. Se estudian los cambios implantados con el propósito de maximizar la aportación de ingresos al erario público mediante modificaciones en los regímenes fiscales y regulatorios en que operan PDVSA y las empresas mixtas existentes. Se comenta sobre algunos de los roces y problemas que han surgido durante esta época de cambio. Se analiza en más detalle la ejecución de la empresa durante los años más recientes en el aspecto operacional, y las estrategias que ha trazado para su futuro a mediano plazo. En épocas recientes, al igual que en sus períodos anteriores, esta empresa, como propiedad del Estado, ha tenido más que ajustarse a continuos cambios, tanto en la situación política venezolana, como en la situación de la economía nacional venezolana, las condiciones imperantes en el mercado mundial del petróleo crudo, y en las políticas establecidas por el gobierno para regir las estrategias empresarias.

Han sucedido una serie de eventos impactantes en la etapa más reciente, pos-1998. Primero, los esfuerzos hechos por el Estado por reclamar y recaudar las ganancias obtenidas por las operaciones internacionales de PDVSA. Segundo, el paro llevado a cabo por la direc-

ción de PDVSA en 2002-2003 cuando se intentó detener la industria para dejar sin ingresos al Estado, lo que fue motivo del despido de 19 mil empleados de la empresa. Tercero, a partir de 2004, la renegociación de los términos y condiciones de las asociaciones estratégicas y los contratos de servicios, bajo los cuales las empresas extranjeras que se habían asociado con PDVSA durante la Apertura Petrolera de los años noventa pueden continuar operando como parte de empresas mixtas en Venezuela. Incluido dentro de esa renegociación de los términos y condiciones, en la parte relacionada con los pagos al Estado por regalías, impuestos y otros cargos (los cuales aplican a PDVSA al igual que a las empresas extranjeras y locales asociadas en las empresas mixtas) se encuentra el modo en que el Estado venezolano ha logrado incrementar el recaudo total, y ha convertido a la industria petrolera en la fuente para financiar el desarrollo del país y de la región. Un cuarto fenómeno es el intenso desarrollo de empresas mixtas entre PDVSA y empresas estatales de varios países para desarrollar, por un lado, operaciones de refinación en países latinoamericanos y caribeños y, por el otro lado, para desarrollar la exploración y explotación de unos yacimientos particulares colectivamente llamados “La Faja petrolífera del Orinoco”.

Recientemente, a través de PDVSA y aparte de las aportaciones al fisco que hace la empresa, el Estado ha puesto en marcha un sistema de aportaciones directas (que se contabilizan como gastos de la empresa) a las entidades que impulsan el desarrollo social del país, de una manera directa, sin intermediación de agencias estatales.

Cuando PDVSA fue creada en 1976, las empresas nacionales se empoderaban y reaccionaban definiendo su protagonismo dentro de la dicotomía países productores / países consumidores en el panorama más amplio relacionado con los mercados energéticos. En el caso de Venezuela, la nacionalización no fue un viraje repentino, sino que fue realizada dentro de un marco de prolongado nacionalismo de recursos, y luego de esbozar por mucho tiempo la meta de maximización de ingresos fiscales provenientes del petróleo conducido por el Estado (Mommer, 2002: 2-3).

Por medio de los eventos recientes en los que se ha llevado hasta el límite la fuerza negociadora desde el lado de la oferta (o las reservas) ante las empresas internacionales, Venezuela mantiene ese liderato.

ANTES DE 1976: VENEZUELA EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA PETROLERA COMO ESTADO ANFITRIÓN ANTE EMPRESAS INTERNACIONALES

La moderna industria del petróleo data de alrededor de 1860, cuando se comenzó a desarrollar una red de extracción, refinerías y trans-

portación en los EE.UU., que comercialmente se consolidó como Standard Oil Trust. Para 1880 ya se había internacionalizado la fase de ventas, sirviendo principalmente kerosén a Europa y al Oriente, y se había desarrollado producción competitiva en Europa, específicamente Rusia. También había surgido ya la rivalidad entre las empresas de EE.UU. y Gran Bretaña.

La internacionalización de la producción, o la explotación de reservas de petróleo por parte de las empresas comerciales de EE.UU. y Europa (Inglaterra y Holanda) en terceros países bajo concesiones otorgadas, comenzó en la primera década del siglo XX en algunas de las Indias Orientales: Burma, Sumatra, bajo Royal Dutch Shell y Burmah Oil. Eso permitió una ventaja en logística para servir los mercados orientales a menor costo (Penrose, 1964: 58). De ahí pronto se extendió la exploración y explotación al Mediano Oriente y Persia, con la participación de varias empresas internacionales. Esas mismas empresas en poco tiempo comenzaron a explorar en Venezuela. Ya para ese momento las empresas de los EE.UU. buscaban reducir costos del crudo en comparación con lo que les costaba acceder al petróleo extraído en los EE.UU. mismos.

Aunque las emanaciones naturales de hidrocarburos que ocurren en distintos puntos en Venezuela habían llamado la atención desde antes de 1890, e inclusive desde la temprana colonización, se les mencionaba como brea, bitumen o asfalto. Se comenzó a explorar seriamente bajo concesiones de derechos otorgadas por el Estado en 1909, y ya se exploraba el territorio intensamente para 1913. Siguiendo las señales de observación directa de emanaciones de petróleo, se descubrieron los campos petroleros de Guanaco, y luego Mené Grande, en 1913¹¹. La primera extracción comercial comenzó en 1914 (Penrose, 1964: 58) bajo la firma Royal Dutch Shell, y la primera refinería data de 1917 (Ewell, 1984: 57). Otros descubrimientos significativos por la magnitud de los campos descubiertos fueron: La Paz (1923), La Concepción (1925), Quiriquire (1928), Borger (1952), Bachaquero (1930), Cumarebo (1931) y Pedernales (1933). Amoco, Standard Oil, y Gulf ya a principios del treinta operaban sus respectivas extracciones bajo contratos de concesión. Venezuela se convirtió en la tercera mayor productora mundial en 1938. Para aquella época temprana el mayor país productor mundial era EE.UU., y en segundo lugar la URSS. Para la década del treinta Standard New Jersey, Gulf y Shell dominaron la producción venezolana, por medio de

11 Zamora, L. s/d "The History of Exploration of Venezuela" en *Petroleum Geology of Venezuela*. En <www.gc.usb.ve/GeoPetroleo/WEC_VENEZUELA_97/ENGLISH/CHA_1.PDF>.

las concesiones que lograban y mediante la compra de operaciones de otras empresas.

Las negociaciones entre los países anfitriones y las empresas han fluido entre la competencia de las empresas por obtener concesiones y asegurarse reservas, contrapuesta a la competencia entre los países por atraer las inversiones de las empresas. Las consideraciones tomadas desde el Estado en relación con las concesiones eran la longitud del término, el tamaño de los predios de terreno asignados, el monto de los impuestos y las regalías, lo aconsejable que sería presionar para la pronta puesta en producción de las concesiones, y el control presidencial (estatal) de estos asuntos.

En Venezuela se ejercía, para atraer a las empresas internacionales, un punto medio entre ceder todo a los extranjeros, y las actitudes nacionalistas restrictivas y maximizadoras de ingresos del Estado. El manejo de la industria petrolera por parte del Estado en el caso de Venezuela siempre ha estado impactado por el curso paralelo del mismo asunto en México, el otro gran productor americano que se mostró agresivo, luego de la Revolución en 1917 y la nacionalización en 1938. Siempre se han visto las posiciones de México como extremas, aunque han alimentado el debate venezolano, donde han existido desde la época de 1917-20 fuertes sentimientos nacionalistas en cuanto al recurso. También los gobiernos de los países en que se radicaban las empresas privadas se ocuparon de ejercer sus influencias para evitar que en Venezuela se siguiera el camino que tomó México. La primera Ley de Petróleo venezolana que, contrario a los términos en México luego de la Revolución Mexicana en 1917, era extremadamente favorable a las empresas, fue puesta en vigor en 1922 (Ewell, 1984: 66).

En los años treinta se registró un incremento en los sentimientos nacionalistas, lo cual conllevó en 1938 la suspensión de las concesiones y el aumento en las regalías y en el porcentaje estatal como parte de las ganancias (Maugeri, 2006: 57-58). Para 1943 en Venezuela las regalías se establecieron en 16,67%, y en 1946 la participación en las ganancias para el Estado se fijó en 50% (Ewell, 1984: 77; Fiorotti Campos *et al.*, 2006: 423), lo cual fue un precedente a nivel mundial. Durante este tiempo, aún previo a la nacionalización, el Estado manejaba la industria petrolera desde el punto de vista de la maximización de los ingresos estatales a partir de los ingresos que genera la industria para las empresas participantes.

El período de 1943 a 1958 fue de expansión vigorosa en las concesiones y en la producción. En 1960 el Gobierno venezolano decidió detener el otorgamiento de nuevas concesiones y creó, bajo el Ministerio de Energía y Minas, la Corporación Venezolana de Petróleo para manejar los tratos con los concesionarios (Fiorotti Campos *et al.*, 2006:

423) con la meta de ir cambiando a contratos de producción, donde el Estado pagaba una tarifa fija pro extracción y asumía la titularidad sobre el crudo, según resume el Cuadro 12.

Cuadro 12

Cronología del desarrollo del marco legal y regulatorio de la industria petrolera venezolana antes de PDVSA

	Evento	Impacto fundamental
1922	Primera Ley de Petróleo	Estableció términos para otorgar concesiones, cobrar impuestos y regalías.
1943	Ley de Petróleo de 1943	Contratos de concesión por 40 años. Decretó 50%-50% división de ganancias netas entre empresas concesionarias y el estado. Permitía al estado hacer cambios unilateralmente en impuestos y en regalías acordadas.
1960	Creación de Corporación Venezolana de Petróleo (CVP)	Primera empresa nacional de petróleo en Venezuela. Contratos de servicio con empresas reemplazarían concesiones.
1961	Fundación de OPEP	Venezuela fue uno de los cinco miembros fundadores del cartel de productores.
1971	Ley de Reversión	En 1983 revertirían a propiedad estatal todas las concesiones en producción y en 1974 revertirían todas las concesiones que no se hubieran explorado.
1975	Ley de Nacionalización: Ley Orgánica que reserva al estado la Industria y el Comercio de los Hidrocarburos.	Permite asociación con empresas privadas pero con control mayoritario de empresa nacional.
1976	Fundación de PdVSA	Creó las condiciones para asumir las operaciones que controlaban antes las empresas internacionales, CVP pasa a ser subsidiaria de PdVSA

Fuente: elaboración propia basada en Fiorotti Campos *et al.* (2006: 423); Mares y Altamirano (2007b: 23-28); y Hulst (2007a, b).

ESTRATEGIAS DESARROLLADAS POR PDVSA DESPUÉS DE LA NACIONALIZACIÓN

PDVSA fue creada para sustituir a las empresas privadas internacionales, cuyas instalaciones fueron nacionalizadas mediante la Ley de 1975. Se creó como Sociedad Anónima, responsable como ente jurídico independientemente del Estado, por los resultados de sus gestiones. PDVSA se creó con tres divisiones: Maraven, Lagoven y Corpoven, las dos primeras para asumir lo que antes habían sido las dos empresas principales extranjeras: Shell

y Standard Oil of New Jersey; y la tercera para reunir todas las empresas internacionales más pequeñas junto con la Corporación Venezolana de Petróleo.

Bajo el mandato de quienes antes habían sido funcionarios de las empresas privadas extranjeras, cada una de las tres ramas asumió las características de sus empresas antecesoras. Desarrollaban sus propias estrategias y sus propios planes secretamente unos de otros. Durante mucho tiempo esas tres ramas se visualizaban como competidoras entre sí, a pesar de ser tres partes de una sola empresa sombrilla. PDVSA comenzó a desarrollar su identidad organizacional, embarcada en las tensiones creadas por la disputa entre operar como tres empresas privadas independientes que respondían, ya no a accionistas extranjeros, sino a facciones de una tecnocracia o de una oligarquía nacional; versus operar según los propósitos para los cuales había sido creada: como un gran productor de rentas para el Estado.

A pesar de estar subordinada al Ministerio de Energía y Minas, PDVSA desarrolló un curso independiente y pudo por muchos años implantar sus propias estrategias, inclusive contrarias a los deseos del ministerio. Esto llegó a culminar a principios de la década del noventa. El poder de PDVSA pudo palpase en 1993: cuando el Estado hizo una gestión para asumir más injerencia a través del Ministerio, tuvo que hacer retirada porque la Junta de Directores de PDVSA completa amenazó con renunciar.

Ya para 1997 PDVSA comenzó a gestionar, con la intención de lograr economías internas de escala y las consecuentes reducciones en sus costos, la fusión de sus tres divisiones en una sola, y a desarrollar nuevos conceptos organizacionales, re adiestrando a sus empleados. Este esfuerzo de reorganización y desarrollo de una nueva visión corrió por cuatro años, ya bajo la presidencia de Hugo Chávez pero nunca llegó a terminar de implantarse. Agotó su plazo de tiempo. Fue interrumpido por eventos dramáticos, y luego la empresa se reorganizó de otra manera.

Para propósitos de este estudio se divide el tiempo en tres etapas de acuerdo a los eventos principales sucedidos en cada etapa, según se ilustra en el Cuadro 13 y se discute a continuación: 1) Internacionalización corrientes abajo (aproximadamente, 1982-90); 2) la Apertura Petrolera de los años noventa (1992 a 1998); y 3) vuelta al nacionalismo y culminación del rol social de PDVSA (1999 al 2009).

Cuadro 13
Manejo del marco legal y regulatorio bajo el que opera PDVSA

Año	Ley	Impacto
1975	Ley de Nacionalización: Ley Orgánica que reserva al estado la Industria y el Comercio de los Hidrocarburos	Permite asociación con empresas privadas pero con control mayoritario de empresa nacional.
1983	Estrategia Internacionalización	PdVSA adquiere operaciones de refinar distribuir y vender al detal productos en Europa y EEUU. Comienza con la compra de acciones en VEBA (Alemania), luego Ruhr Oel y finalmente CITGO (EEUU).
1990	Apertura Petrolera	Permite operar empresas privadas independientemente en Venezuela bajo contratos de producción con PdVSA.
1992	Primera fase Apertura	Fomento de contrato de servicio de extracción: rondas 1 y 2. Se subastaron campos marginales para ser operados por ellas.
1995	Segunda fase Apertura "Modificación" Ley Nacionalización para permitir entrada a empresas extranjeras en otras áreas	Eliminó el requisito de que PdVSA mantuviera participación mayoritaria en toda empresa conjunta de exploración y explotación. Se desarrollaron empresas privadas operadoras bajo contrato de riesgo para exploración y explotación y asociaciones estratégicas para explotar el crudo pesado.
1999	Juramentación de Hugo Chávez como Presidente	Apoyado (entre otras) en promesas de campaña de traer cambio profundo y distribución de los ingresos de la industria petrolera.
1999	Constitución República Bolivariana de Venezuela Art 302 y 311	Rango constitucional para alguno aspecto política petrolera redefine el rol de PdVSA.
2001	Ley Orgánica de Hidrocarburos (Decreto núm. 1.520/01) Artículo 5	Retorno a pre-apertura impone mayoría de PdVSA en todas asociaciones con otras empresas dentro de Venezuela. Decreta incremento en porcentajes regalías: regalías incrementaron de 16% hasta 30%, descuento en porcentajes impuestos ganancias redujeron de 59% a 50%. Asigna rol específico a PdVSA como proveedor de fondos para programas sociales.
2001	Esfuerzo por lograr repatriación de ganancias afiliadas externas	Por primera vez en 18 años se transfirió dividiendo al estado como dueño de las empresas.
2002	Acta de Constitución y Estatutos de PdVSA	
2004	Decreto Presidencial Número 3264	Fue designado Presidente de PdVSA el Ing. Rafael Ramirez quien era Ministro de Energía y Petróleo.

Fuente: elaboración propia basada en Fiorotti Campos et al. (2006); Mares y Altamirano (2007b); Hults (2007a, b); y Mommer (2002).

La internacionalización se refiere a una etapa en la década del ochenta cuando PDVSA invirtió fuertemente en facilidades para refinar y puntos de ventas en los países consumidores; lo que llamamos “integración vertical hacia el usuario final”, o “integración vertical hacia fases de valor añadido”. La Apertura fue una etapa en los años noventa en la que, bajo los efectos del neoliberalismo, las presiones del capital internacional globalizado y de los gobiernos de los países consumidores al servicio de ese capital, se relajó el grado de nacionalización, supuestamente por la necesidad de atraer capital y tecnología externos a la industria petrolera venezolana. La gerencia de PDVSA logró enajenarse del Estado lo suficientemente para invocar excepciones en la Ley de Nacionalización de 1975, y permitir que entraran, a nombre de la liberalización comercial, la globalización y el libre flujo de inversiones, a operar las empresas internacionales nuevamente, independientemente bajo contrato e inclusive como socio mayoritario en sus asociaciones con PDVSA. La gestión actual es de un repliegue en la liberalización de las normas bajo las cuales pueden operar en Venezuela las empresas internacionales, y una renegociación de los términos y condiciones de los acuerdos entre el Estado y PDVSA, y entre el Estado y esas empresas que se establecieron en la Apertura. Aun a pesar de haber causado muchos roces y muchas protestas, el proceso mantiene bastantes de las características de privatización selectiva logradas en (y antes de) la Apertura; y mantiene, como siempre se ha deseado en Venezuela, la oportunidad para participación de empresas privadas internacionales y locales, siempre y cuando sea como minoritarias.

PRIMERA ETAPA: INTERNACIONALIZACIÓN DE PDVSA MEDIANTE LA INTEGRACIÓN VERTICAL HACIA EL USUARIO FINAL

Durante este primer período –1976 a 1992– PDVSA continuó operando su producción de petróleo crudo de una manera muy similar a la que había sido característica de las empresas internacionales Shell, Standard Oil, etc., que le antecedieron en el control del petróleo venezolano. Continuaron operando con una estructura similar llamándose Maraven (antes Shell), Lagoven (antes Standard Oil), y Corpoven (las empresas pequeñas y CVP).

A principios de los años ochenta la empresa persiguió una estrategia, la llamada “internacionalización”, de integración vertical en dirección corrientes abajo hacia el mercado, adquiriendo facilidades que le permitían participar en el mercado de los consumidores, colocar su producto crudo pesado, y obtener ganancias no sólo como proveedor de petróleo crudo sino también en las otras fases de la cadena de valor añadido del producto. En esto emulaban también a sus antecesoras Shell y Standard Oil.

PDVSA adquirió, en algunos casos plenamente, pero en la mayoría de los casos mediante participación 50-50 con otros socios, facilidades fuera de Venezuela, según ilustra el Cuadro 14. Entre estas, 19 refinерías, totalizando una capacidad para refinar 2 millones de barriles diarios de crudo, pero incluyendo, además, terminales de almacenaje y distribución, empresas de asfalto y estaciones de servicio para ventas al detalle de gasolina ubicadas en los países productores. Comenzó por Europa (circuito Ruhr Oil), pero continuó en los EE.UU. (CITGO). Este esfuerzo representó la inversión de unos \$6.500 millones (Boué, 2004: 1), incluyendo lo que ha costado el arrendamiento de una de las facilidades. Además de acercar a la empresa más a los modelos de integración vertical de las empresas privadas internacionales, esta estrategia era justificada como necesaria debido al requerimiento de facilidades especializadas para refinar el crudo venezolano. En ese período PDVSA se internacionalizó, estableciendo subsidiarias operacionales y financieras en varios países consumidores, particularmente en EE.UU. y la Unión Europea.

Cuadro 14
Cuadro actual de capacidad para refinar que tiene PDVSA

Capacidad por región y país	Barriles diarios	Barriles diarios	Comentario
Total		3.035.000	
En Venezuela		1.303.000	
Paraguana	955.000		
Puerto de la Cruz	187.000		
El Palito	140.000		
Bajo Grande	16.000		Asfalto
San Roque	5.000		Asfalto
En EEUU		1.089.000	
Lake Charles, LA	425.000		Dajo CITGO
Corpus Christi, TX	157.000		Dajo CITGO
Lemont, ILL	167.000		Dajo CITGO
Challnette	92.000		50% balance 92.000 Exxon-Mobil
Sweeney TX			50-50 Conoco-Phillip, unidades seleccionadas relacionadas con pesados
Hovensa (Santa Cruz)	248.000		50% balance Ameranda Hess
Caribe		384.000	
Curacao	320.000		Facilidad Alquilada

Capacidad por región y país	Barriles diarios	Barriles diarios	Comentario
Jamaica	17.000		PdVSA 49% y PetroJatn 51%
Cuba	32.000		PdVSA 49% y Cienfuegos el 51% CUPET (33,000)
Unión Europea		259.000	
Nynashamn (Suecia)	15.000		50% con Neste Oil Oyj (Nynas)
Gothenburg (Suecia)	5.000		50% con Neste Oil Oyj (Nynas)
Dundee (Escocia)	4.000		50% con Neste Oil Oyj (Nynas)
Eastham (Inglaterra)	5.000		50% con Neste Oil Oyj (Nynas)
Gelsenkirchen (Alemania)	1 15.000		50% con British Petrolewn (Ruhr)
Schv,redt	45.000		50% con British Petrolewn (Ruhr)
Neustadt (Ruhr) Karlsruhe	33.000		50% con British Petrolewn
	37.000		50% con British Petrolewn (Ruhr)

Fuente: elaboración propia en base a PDVSA (2008b: 78-80).

Nota: En casos donde existe otro socio se cita, de acuerdo al porcentaje de titularidad, solamente el porcentaje de la capacidad total que le corresponde a PDVSA.

Debemos mencionar a CITGO en los EE.UU., una empresa que fue adquirida en un 50% por PDVSA en 1986 y el restante 50% en 1990, y que contaba con seis refinерías para combustible y asfalto, sistema de distribución y 14 mil estaciones de servicio propias y contratadas. En los EE.UU. están también Chalmette Louisiana, la cual es 50% de PDVSA y 50% de Exxon-Mobil; y por otro lado Merey-Sweeny, en Texas, donde unidades específicas (establecidas para manejar crudos pesados y extra pesados) adscritas a una refinерía propiedad de Conoco-Phillips pertenecen en proporciones 50% a PDVSA y 50% a Conoco-Phillips. Además, incursionó en Alemania, Países Bajos, Escocia, Suecia y el Reino Unido, adquiriendo participación en capacidad para refinar, y participación en distribución. En el Caribe arrendó la Refinería Isla en Curazao, y compró el 50% de Amerada Hess en Santa Cruz.

La estrategia de internacionalización y el esquema financiero que desarrolló PDVSA para manejar los fondos fuera de Venezuela mereció críticas dentro del país de que era un proyecto para exportar y ocultar dinero de diversas maneras, para así evadir los compromisos con la economía nacional. Algunos conocedores alegan (Mommer, 2002: 4) que a pesar de que PDVSA fue creada a base de un espíritu de nacionalismo de recursos y dentro de un ámbito de maximización de los ingresos del Estado, una vez creada PDVSA el Estado se sobreconfió y bajó bastante la guardia, lo cual permitió que, con menos supervisión que la que el Estado antes ejercía hacia las internacionales, PD-

VSA desarrollara estrategias dirigidas a evadir y negarle los recaudos al Estado. Inclusive, se alega que la estrategia de internacionalización aguas abajo se creó con el motivo de transferir ganancias de la industria hacia fuera del país, donde el gobierno no pudiera acceder a esos dineros. Eso se hacía mediante: 1) reducción de los precios de transferencia (entre \$1.5 y \$4 por barril)¹², lo cual cedía una mayor parte del margen a la afiliada externa; 2) importación de costos externos (Boué, 2004: 3/7) (por ejemplo, la empresa matriz en Caracas cargaba el costo del servicio a la deuda contraída por las operaciones internacionales) (Boué, 2004: 5/7); y 3) al permitirle a PDVSA usar precios de transferencia reducidos como la base para el cálculo de las regalías. Una vez fuera de Venezuela la empresa controlaba esos recursos y los mantenía fuera del alcance del Estado. Evidencia de que este tipo de arreglo estaba en efecto es que durante 18 años las afiliadas en los EE.UU. nunca remitieron dividendos a la empresa matriz.

La internacionalización para incidir en la venta de los productos, la integración vertical hacia fases de valor añadido y la estrategia de desarrollar facilidades aptas para refinar el petróleo venezolano fuera del país son estrategias vigentes. Esa capacidad y ese alcance al mercado están hoy día en efecto (junto con otras facilidades adquiridas en épocas más recientes). De todas las facilidades internacionales adquiridas durante la etapa llamada 'internacionalización' hasta el momento cuatro han sido vendidas: refinerías localizadas en Houston, Texas (Lyondell-CITGO, de la cual PDVSA poseía un 41,25%; vendida en 2006) Paulsboro, New Jersey y Savannah, Georgia (dos procesadoras de asfalto de CITGO 100% PDVSA, vendidas en 2008), y una facilidad de almacenaje en las Bahamas.

Bajo la Nueva PDVSA, la estrategia de internacionalización ha sido modificada y tiene como objetivos: reducir dependencia en el mercado de los EE.UU., colocar crudos pesados y extra pesados con socios que tengan livianos para mezclar, y así desarrollar capacidad en la región: Centroamérica, Caribe y América del Sur; y en Asia. De estas, el Cuadro 14 ilustra que ya operan facilidades en Cuba y en Jamaica. En la región, se planifica desarrollar capacidad adicional en Ecuador, Dominica, Haití, Nicaragua, Cuba y Brasil. Se puede observar que PDVSA mantiene consistencia en su patrón de plantear la alternativa de incorporarse como dueño minoritario en las empresas mixtas en territorios extranjeros.

12 Boué (2004: 7), cita un estimado del Ministerio de Minas y Petróleo de 5,070 millones de barriles con un descuento promedio de \$1,50, diciendo que se considera conservador el estimado; Mommer (2002: 7-8); Rafael Ramírez (2006) cita los precios reducidos a los que se transfería el petróleo embarcado hacia filiales externas.

SEGUNDA ETAPA: LA APERTURA PETROLERA, 1992 A 1997

Luego de operar como empresa nacional por algo más de quince años, a principios de los años noventa PDVSA alteró su visión (en negación del objetivo de la nacionalización de 1975), y desarrolló una estrategia de privatización parcial de algunas fases de sus operaciones conocida como la “Apertura Petrolera”. Esto se justificó explicando que era necesario atraer capital y talento extranjero para lograr una infusión de capital y tecnología que permitiera intensificar la persecución de tres objetivos expresados: 1) rejuvenecer campos existentes; 2) descubrir campos nuevos; 3) desarrollar el crudo extra pesado. Mientras tanto, PDVSA continuaría operando y produciendo a través de sus subsidiarias, como antes de la apertura.

La oportunidad para lanzar el proceso de la Apertura Petrolera surgió en 1992 en un momento de gran inestabilidad al nivel estatal e inconformidad entre el pueblo venezolano, luego del *residenciamiento* del presidente Carlos Andrés Pérez (acusado por corrupción), y dos fallidos intentos de golpe de Estado, uno de ellos dirigido por el Coronel Hugo Chávez.

La gerencia de PDVSA, promoviendo una estrategia contraria a la de maximización del aporte fiscal de la industria petrolera, logró la modificación del régimen fiscal, de modo que se pudo reducir la contribución total pagada al Estado por la industria petrolera. La magnitud de esta reducción se ha calculado a base de comparar qué parte de cada dólar en valor de petróleo se allegaba al fisco. Desde unos 66¢ por dólar que había promediado entre 1976 y 1992, la aportación se redujo a sólo 45¢ para el período de 1993 a 2001. Esto significó una reducción de \$3.400 millones anuales en los ingresos del Estado. La flexibilización del aspecto fiscal consistió, en parte, en permitir al Estado el ofrecer incentivos contributivos para atraer el capital externo en algunos tipos de proyectos que se estaban promoviendo, también en aquellos de mayor riesgo, o cuando requerían mucha inversión anticipada de fondos previos a la explotación. Una de las maneras para hacer esto fue disminuyendo la percepción del valor de los productos elaborados a base del crudo extra pesado para lograr reducir las regalías y los impuestos a pagar por la extracción y elaboración de estos productos (Mommer, 2004b: D4 y D5). A esto le siguió una pérdida adicional para el Estado de unos \$500 mil, mediante una estrategia basada en reducir precios de transferencia a filiales extranjeras, mediante la que se exportaba ganancias para eludir el pago de contribuciones en Venezuela (Mommer, 2004b: D6, D8, D11). Los estudiosos alegan que PDVSA, además, inflaba sus costos operacionales y minimizaba sus precios de ventas para poder evadir en Venezuela el pago de contribuciones sobre sus ganancias, y que hacía varias maniobras

en la clasificación de productos derivados del crudo extra pesado para evadir restricciones en las cuotas de la OPEP.

La Ley de Nacionalización (1975) admitía la participación de empresas petroleras internacionales en el territorio nacional, pero en esquemas en los que PDVSA tuviera control mayoritario. La excepción permitida era en casos especiales cuando la Asamblea Nacional determinaba que estaban en los mejores intereses del país. Para la Apertura hubo que llevar la Ley de 1975 hasta sus límites en julio de 1995 (Fiorotti Campos *et al.*, 2006: 423) para admitir asociaciones en las que PDVSA no fuera el socio mayoritario.

Durante el período de la Apertura ocurrieron tres manifestaciones o tipos de arreglos con las empresas privadas grandes y pequeñas, mayormente extranjeras, pero entre las cuales se incluía empresas venezolanas:

1. Treinta y dos (32) Convenios operativos: contratos de servicios para extracción de crudo de pozos existentes de crudo liviano y mediano comenzando en 1992 y luego, a partir de modificaciones en la Ley,;
2. ocho (8) Empresas conjuntas de compañías extranjeras con PDVSA para compartir riesgo y ganancias, que se dedicarían a explorar y hacer pruebas para localizar potenciales campos nuevos incluyendo mar afuera; y
3. cuatro (4) Asociaciones estratégicas de compañías extranjeras con PDVSA para explorar, certificar, extraer y modificar el crudo pesado y extra pesado de la Faja del Orinoco.

Convenios operativos

A partir de la Apertura se subastaron entre empresas privadas derechos para contratarse con PDVSA como proveedores de servicios de operación en la extracción de petróleo crudo liviano y mediano en cada caso por término de 20 años. En tres rondas de transacciones llevadas a cabo en 1992, 1993 y 1997 respectivamente, se celebraron 32 contratos de extracción con 22 empresas petroleras. Los términos y condiciones variaban, pero generalmente PDVSA contrataba a la empresa, comprometiéndose a pagar a las empresas contratadas una tarifa por servicio de extracción por cada barril de crudo producido. La empresa luego entregaba todo el crudo extraído a PDVSA, que retenía la titularidad sobre el producto. Las empresas contratadas, se suponía, pagarían al Estado contribuciones sobre sus ganancias, y al menos las de la tercera ronda pagarían regalía por el petróleo extraído.

Algunos críticos han señalado que al entrar en este tipo de negocios PDVSA asumió funciones que debieron haber sido del Ministerio, ya que no era el papel de PDVSA hacer negocios con el patrimonio integrando empresas particulares. También se ha señalado que los términos y condiciones eran demasiado favorables a las empresas y demasiado sujetas a interpretación si se llegara a litigar. PDVSA todo el tiempo mantiene operaciones comparables, y conoce de los costos asociados.

Este arreglo sirvió para lograr la meta de promover influjo de capital y tecnología capacitada en la explotación de campos pequeños de pozos maduros, y se pudo poner en producción muchos pozos marginales y otros que se consideraban agotados. Los resultados en cuanto a volumen de producción superaron las expectativas. Esta producción ha continuado en la etapa posterior, que estudiaremos a continuación. La producción de petróleo bajo este tipo de contrato ha sido, en millones de barriles diarios: 495 mil en el 2005, 460 mil en el 2006, 316 mil en 2007, y 378 mil en 2008.

Contratos a riesgo para exploración con ganancias compartidas

Se contrataban con empresas privadas los derechos para exploración en zonas específicas y para su consecuente explotación, de ser considerada factible. Las empresas invertirían en la exploración. En estas empresas PDVSA tenía la opción de adquirir hasta un 35% de las acciones una vez determinada la capacidad de explotación. Las empresas pagarían al Estado contribuciones sobre sus ganancias.

De ocho empresas de este tipo establecidas, tres resultaron exitosas en cuanto a localizar campos explotables, y se llegó a tres acuerdos con un 35% de las acciones en manos de PDVSA. La primera de ellas, Corocoro, ubicada mar afuera en el Golfo de Paria, recientemente ha comenzado a producir.

Asociaciones estratégicas para desarrollar empresas de crudo extra pesado

A partir de la apertura se establecieron en la Faja del Orinoco cuatro proyectos operados por empresas conjuntas, compuestas cada una por PDVSA y una o dos de seis empresas internacionales, según ilustra el Cuadro 15. Los cuatro proyectos están localizados en la Faja del Orinoco, donde yace el crudo pesado y extra pesado descrito antes. El trabajo en la Faja del Orinoco es de explorar y certificar abastos, desarrollar la tecnología para manejar el extra pesado para convertirlo en un producto manejable y mercadeable, establecer la infraestructura especializada de procesar con todo lo necesario para convertir el extra pesado en un producto transportable y mercadeable, y luego operar esas facilidades. PDVSA en cada caso aportaba su parte de los fondos

de inversión para estos proyectos. Las cuatro empresas han estado operando. Para 2004 estas empresas conjuntamente producían 600 mil de crudo extra pesado.

Cuadro 15

Facilidades para mejoramiento operadas por Asociaciones Estratégicas de privatización parcial (participación minoritaria de PDVSA) para desarrollar la exploración y explotación de la Faja del Orinoco, 1993-2007

Facilidades	Comienzo producción	Capacidad en barriles diarios	Participación de PdVSA %	Participación Socio%	Identidad de socios
Petrozuata	2001	120.000	49,9	51,1	Conocq.Phillips
Cerro Negro	2001	120.000	41,67	41,67	Exxon-Mobil
				16,66	British Perroleum
Sinoor	2002	160.000	15	47	Total
				38	Statoil-Hydro
Hamaca	2004	210.000	30	40	Conoco-Phillips
				30	Chevron

Fuente: Mommer (2002: D3).

TERCERA ETAPA: MANDATO DEL PUEBLO MEDIANTE ELECCIONES DE 1998 Y CAMBIOS A PARTIR DE LEY DE HIDROCARBUROS DE 2001

Cuando el presente gobierno accedió al poder en 1999 por la vía democrática, y sosteniéndose en promesas de redirigir los ingresos del petróleo hacia el alivio y la solución de problemas apremiantes dentro de la población, comenzó a desarrollar su estrategia en cuanto a PDVSA. Al mismo tiempo PDVSA continuó bajo la misma administración centrada en visualizar a la empresa como independiente del Estado y desde una óptica neoliberal. Esto traería problemas más adelante.

Para maximizar el potencial para la generación de rentas para el Estado, se tendría que alterar la exportación de ganancias mediante precios descontados, exigir la repatriación (y simplificar el proceso de repatriación) de las ganancias de las filiales internacionales, cortar a raíz la evasión del pago por regalías, así como la evasión del pago de impuestos sobre la renta; y se tendrían que renegociar los términos relacionados con el pago de regalías por parte de las empresas, incluyendo a PDVSA. Finalmente, se determinaría revertir los términos negociados con empresas privadas de la Apertura y regresar a las reglas de la nacionalización, cuando se restringía la participación porcentual de las empresas privadas en sociedad con PDVSA. Estos cambios no ocurrirían sin oposición.

Según Bernard Mommer (2002: 13, 24), al momento de la campaña electoral que finalmente llevó a Hugo Chávez al poder, operaban al mismo tiempo en Venezuela dos grupos: el grupo de la dirección de PDVSA y el grupo de Chávez. Mientras Chávez hacía sus ofertas al pueblo y visualizaba la coordinación de la recanalización de los ingresos petroleros, la plana mayor de PDVSA desarrollaba y cabildeaba sus estrategias para desvincularse más todavía del control del Estado y continuar en su agenda neoliberal aumentando la oferta de petróleo, fomentando mayor grado de privatización, continuar violentando las cuotas de OPEP, para finalmente desvincularse de OPEP, reducir los precios para fomentar la demanda en los países consumidores, y exportar las ganancias de PDVSA para ser registradas y mantenidas fuera del país y fuera del alcance del Estado.

Chávez llamaba a PDVSA “un Estado al interior del Estado”, y había prometido en su campaña electoral reducir la producción de petróleo para acatarse a las cuotas acordadas con OPEP, y desarrollar un sistema de redistribución de los ingresos que obtiene el país mediante la venta del petróleo para aliviar las condiciones de pobreza que padecía el sector menos privilegiado del pueblo. La materialización de esta gestión, en conjunto con algunas otras características del liderato de Hugo Chávez, ha sido muy dolorosa y objetable para algunos sectores entre los venezolanos, y en efecto ha creado una profunda división dentro del electorado y una oposición muy visible y vocal dentro y fuera del país. Esto arrecia las críticas contra PDVSA y contra las políticas nacionalistas respecto del producto, que imperan y van desarrollándose en Venezuela.

El manejo de las gestiones estatales relacionadas con los hidrocarburos durante los diez años más recientes, la política externa que ha desarrollado Venezuela durante el mismo período, su resistencia al control desde afuera, el curso de confrontación que ha estado llevando el presidente con su contraparte del país más poderoso del hemisferio, combinado con las tensiones que produce la incertidumbre dentro del panorama de la oferta y demanda de hidrocarburos en los países consumidores, todo se ha combinado para poner a PDVSA ante la mirada de los estrategas de la geopolítica. Esta mirada viene desde la perspectiva de la seguridad energética para los países consumidores, desde la perspectiva de las grandes empresas transnacionales que tradicionalmente habían dominado el cuadro petrolero, desde la perspectiva de los centros financieros a través de los cuales se mueve el capital, y desde la perspectiva de los medios de comunicación adscritos a dicho esquema. Está impactada a menor y mayor grado por la inseguridad de abastos energéticos que padecen los países consumidores, el enfoque de los grandes negocios y grandes centros financieros, la

insistencia en el Consenso de Washington y en particular el control de Washington sobre el hemisferio, la aversión a cualquier manifestación de tipo socialista o populista exacerbada por la reciente tendencia latinoamericana hacia el socialismo por la vía democrática, el bloqueo contra Cuba mantenido por los EE.UU. desde los años sesenta y el deseo de restablecer el control por parte de los países más desarrollados desde afuera sobre los países petroleros por los medios que sea, desde la diplomacia hasta la ocupación militar, y no descartando la manipulación de la democracia, manejos de comercio internacional, requerimientos de información estratégica, gestiones legales a través de entidades internacionales y otras que desconocemos.

El reclamo de repatriación de dividendos de filiales en el extranjero

Cuando observamos el Cuadro 16, que recoge los sucesos 1998-2007, es extraño el poco movimiento que se capta durante 1999 a 2002. Sin embargo, desde el comienzo de su mandato el presidente Chávez comenzó a gestionar para que se aclarara el asunto del destino de las ganancias de la fase internacional de PDVSA, y al mismo tiempo amenazaba con vender las operaciones internacionales. Anteriormente en este documento se ha planteado que PDVSA exportaba ganancias para poner el dinero fuera del alcance del Estado, y se han mencionado algunas de las maneras que idearon e implementaron para incrementar esas ganancias fuera del país.

Cuadro 16
Desarrollos pos-1998 e Impactos

Año	Desarrollo	Impacto
1999	Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Artículos Nº 302 y 311	Requiere participación de PdVSA en el desarrollo social e integral del país.
2002	Ley Orgánica de Hidrocarburos, Artículo Nº 5	Requiere participación de PdVSA en el desarrollo social e integral del país.
2002, abril	Paro patronal en PdVSA apoyando huelga nacional y golpe militar fallido contra Chávez	
2002, diciembre	Segundo paro patronal de PDVSA	Paralización de exportaciones y gran pérdida económica.
2003	Renuncia Junta PdVSA	Da lugar a nombramiento nueva Junta.
2003	Despido 19.000 trabajadores	Empleados PdVSA deben ser leales al gobierno.
2004, 20 de noviembre	Decreto presidencial Nº 3264	Fue designado Presidente de PdVSA Rafael Ramírez, Ministro de Minas y Petróleo.

Año	Desarrollo	Impacto
2005, 12 de abril	Instrucciones emitidas por el MENPET a la Junta Directiva de PdVSA	Para que se corrigieran las omisiones o fallas de todos y cada uno de los convenios operativos en materia de hidrocarburos, y se evaluarán los mecanismos legales para extinguir dichos convenios en un período no mayor a un año.
2005	Convenios transitorios suscritos por todas las empresas operadoras	
2006	"Contrato para la conversión a empresa mixta" de los convenios operativos	Extinción automática de los convenios operativos a partir del 31 de marzo de 2006. Se acordó que los activos operados a esa fecha por estos convenios operativos fueran puestos de inmediato a disposición de las empresas mixtas para el desarrollo de sus actividades, transfiriéndose posteriormente la propiedad de los mismos.
2006, 31 de marzo	La Asamblea Nacional aprobó y publicó en Gaceta Oficial N° 38.410 los "Términos y condiciones para la creación y funcionamiento de las empresas mixtas"; así como también el modelo de "Contrato para la conversión a empresa mixta" a suscribirse con las entidades privadas que lo decidieran, según la Gaceta Oficial N° 38.430	En esa misma fecha, se firmaron con las operadoras los respectivos "Memorandos de Entendimiento" para la migración de los convenios operativos a empresas mixtas, excepto las operadoras de dos de los convenios operativos que, voluntariamente, se abstuvieron de suscribir estos memorandos.
2006, 24 de mayo	Ley de Reforma Parcial de la Ley Orgánica de Hidrocarburos, publicado en la Gaceta Oficial N° 38.443	Establecimiento del impuesto de extracción de hasta 33.33% del valor del petróleo extraído, sumando el pago por regalías.
2007, 26 de febrero	Decreto N° 5.200, con rango, valor y fuerza de Ley de Migraciones a Empresas Mixtas de los Convenios de Asociación de la Faja Petrolífera del Orinoco; así como de los Convenios de Exploración a Riesgo y Ganancias Compartidas.	Las asociaciones, denominadas Petrolera Zuata S.A., Sincrudos de Oriente S.A., Petrolera Cerro Negro S.A. y Petrolera Hamaca C.A., deben transformarse en empresas mixtas, en las cuales la filial CVP, o alguna otra filial que se designe, mantenga no menos del 60% de participación accionaria.
2007, 26 de junio	Se firmaron los correspondientes memorandos de entendimiento para los casos en los cuales los participantes de los negocios antes mencionados acordaron los términos de migración.	

Fuentes: PDVSA (2008b); Eljuri y Cifuentes (2007).

Existe un historial en la lucha de la empresa por minimizar sus aportaciones al fisco. En septiembre de 1982, cuando todavía no había una estrategia de internacionalización, dentro de una crisis económica el Estado venezolano tuvo que actuar fuertemente para obligar a PDVSA a convertir en bolívares sus cuentas en el extranjero, que sumaban \$5

mil millones (Mares y Altamirano, 2007b: 30). Esos eran pagos por petróleo que se quedaban depositados en bancos extranjeros. Se estima que este incidente propició que PDVSA se preocupara por elaborar un esquema más complejo mediante la internacionalización de sus operaciones, para así justificar mantener más dinero fuera de Venezuela.

Paralelo a sus inversiones para adquirir y desarrollar operaciones de valor añadido en EE.UU. y Europa, con el propósito de manejar sus fondos internacionales, PDVSA montó una serie de empresas tenedoras en distintos países: EE.UU. (PDV América y PDV Holding, Inc.); Países Bajos (Propernyn Holding, NV); Curazao (Venedu Holding). En estos puntos se concentraba y se redistribuía para reinvertir el dinero generado como ganancias entre las operaciones internacionales. PDVSA se escudaba en pretextos de la posible pérdida en la conversión a bolívares, de la posible imposición de contribuciones en los países donde se generaban las ganancias, y las necesidades de reinversión de dinero en sus operaciones internacionales, para desarrollar una estrategia que evitara tener que remesar sus ganancias a Venezuela, como dividendos de lo que su propietario, el Estado venezolano, tendría título.

En 1991 el gobierno de Carlos Andrés Pérez intentó imponer obligaciones de que PDVSA obtuviera aprobación del Ministerio de Petróleo para avalar decisiones concernientes a sus operaciones internacionales (política de dividendo, nombramientos a juntas, decisiones sobre inversiones), ante lo cual la Junta de Directores de PDVSA amenazó con renunciar de inmediato. El Estado tuvo entonces que retroceder. Igual tuvo que retroceder cuando dos respectivos presidentes pusieron ante la consideración la venta de CITGO para generar ingresos al Estado. Bajo la visión neoliberal de los años noventa, la gerencia de PDVSA había ganado poder en su tendencia de querer actuar independientemente del, y hasta contrariamente al, Estado.

Mares y Altamirano (2007b: 49-50) describen, como ejemplo de la expatriación y enajenación de las ganancias de PDVSA, el manejo del dividendo de CITGO de 1998, que fue reportado por CITGO en \$468 millones de dólares. CITGO declaró su dividendo y lo remitió a PDV América. PDV América declaró como resultado de sus propias operaciones dividendo de \$268 (incluyendo el de CITGO), y lo transfirió a PDV Holding. Sucesivamente, PDV Holding declaró y transfirió a Propernyn, BV, este a Venedu y finalmente una cantidad nominal (que no se puede acertar por el Ministerio de Petróleo y Energía) de fondos se remesó a la matriz PDVSA. Chávez puso fin a esto en diciembre del año 2000, cuando procedió a dismantelar y eliminar Propernyn y Venedu, y estableció como único intermediario entre CITGO y PDVSA a PDV América.

Esta no fue la primera intervención del Gobierno bajo Chávez para desarrollar en PDVSA un mecanismo que generara más ingresos al Estado. En septiembre de 1999, el Ministro de Minas y Energía emitió instrucciones sobre los cálculos de regalías. En adelante se requeriría el uso de precios determinados por transacciones normales en el mercado abierto, y no precios descontados de PDVSA para sus filiales, como la base para calcular las regalías. PDVSA retó esa autoridad en los tribunales, aunque pronto retiró el caso (Boué, 2004: 6-7). Esas instrucciones, sin embargo, finalmente se comenzaron a acatar tres años después, en 2002, y fue el propio ministro de Minas de aquel momento en que se implantó la medida, Alí Rodríguez Araque, quien luego, como presidente de PDVSA, las puso en práctica.

Al mismo tiempo (1999-2002) transcurrían dos series de eventos que culminarían con situaciones dramáticas resultantes del choque entre el Estado y PDVSA en alianza con la oposición política, la cual era fuerte en ese momento. A nivel estatal se trabajaba con el marco institucional. Por un lado, se estaba redactando una nueva Constitución en la que se redefinía el rol de PDVSA; y se estaba elaborando una nueva Ley de Hidrocarburos que contemplaba cambios similares. Además, se estaba estudiando la manera de abordar a PDVSA para realizar reformas. El Cuadro 17 (en página siguiente) resume algunos de los desarrollos importantes en la etapa pos 1998.

Cuadro 17
Detalles del Régimen Fiscal cambiante

Detalles	Cantidad pagada al estado en cada etapa (por años y en porcentajes)			
	1998	2001	2004	2006
Regalía e impuestos extracción general	16,6	30	30	30
Impuesto por extracción general				3,33
Regalía pagada por mejoradoras FPO	1	16,66	16,66	16,66
Impuesto por extracción tnejoradoras FPO				16,66
Impuesto sobre la renta general	66,66	50	50	50
Impuesto sobre la renta mejoradoras FPO			34	50
Impuesto sobre la renta filiales externas			35	35
Impuesto de Registro de Exportación (sobre el valor del petróleo exportado)				0,1

Fuentes: elaboración propia en base a PDVSA (2008; 2008b: 162-164); PDVSA, Estados Financieros Consolidados (2008: 63); Hults (2007a, b, c); Mares y Altamirano (2007); Mommer (2004a; 2004b).

Notas: existe un impuesto sobre concesiones que no están en producción, de acuerdo a las extensiones de terreno superficial. Además existe un cálculo mediante el cual, en caso de que la aportación al Estado no llegue al 50% de los ingresos de las empresas, se le aplica una cuota adicional de hasta el 50%.

Chávez realizó cambios en la Presidencia de PDVSA corridamente entre 1999 y 2002 (Roberto Mandini, Héctor Cialvaldini, Guacaipuro Lameda, Gastón Parra Luzardo), buscando un presidente que pudiera mantener la línea del Estado y no ser absorbido por la gerencia de PDVSA.

Al mismo tiempo, la gerencia de PDVSA se estaba aliando con la oposición política para debilitar al gobierno, mediante la restricción de las aportaciones fiscales y otros métodos que llegaron a su punto en 2002. En abril de 2002 hubo un paro patronal de PDVSA, coordinado y concertado con una huelga general y un golpe contra el presidente Chávez. Las manifestaciones de la oposición política generaron contra-manifestaciones de los simpatizantes de Chávez. El golpe tuvo un final sorpresivo cuando fracasó, después de tener a Chávez secuestrado por dos días anunciando que había renunciado. Posteriormente, luego de intentar llegar a la normalidad, en diciembre de 2002 se llevó a cabo una segunda huelga nacional y el cierre patronal de PDVSA por 69 días, lo cual redujo la producción de petróleo de 3.2 MGD en noviembre de 2002 a 700 mil en enero de 2003; y una pérdida al país estimada en \$7.200 millones de dólares. Chávez resistió ante todo esto, vio su popularidad crecer, y comenzó a intervenir más activamente.

Chávez respondió a este segundo paro patronal con el despido de 19 mil empleados de PDVSA, puso control con mano firme sobre la empresa, y comenzó a llamar a la empresa "La Nueva PDVSA". Se estima que en la limpieza de la oposición, la empresa despidió al 67% de sus ejecutivos, 67% de su gerencia media, y 56% de sus profesionales (Pérez Márquez; citado en Mares y Altamirano, 2007a: 211). Chávez nombró como nuevo presidente de PDVSA a Alí Rodríguez Araque, un ex guerrillero comunista que, al momento, era representante ante OPEP. Alí Rodríguez sirvió como presidente de PDVSA desde principios de 2003 hasta noviembre de 2004, y luego fue el ministro de Finanzas de Venezuela. En noviembre 2004 Chávez nombró a Rafael Ramírez, el ministro de Energía, como presidente de PDVSA, uniendo las dos responsabilidades y los dos enfoques.

Mediante la nueva Ley de Hidrocarburos de 2001 se definieron los roles de PDVSA y el Ministerio, y se decretó una reversión al requisito contenido en la Ley de Nacionalización de 1975 de participación mayoritaria de PDVSA en todas las empresas formadas mediante asociaciones con terceros. También se decretó que toda futura inversión sería en empresas mixtas, en la que PDVSA tendría participación mayoritaria. Se reafirmó la autoridad (que estaba vigente desde mucho antes) del Estado para modificar unilateralmente los términos que tienen que ver con el régimen fiscal en los contratos vigentes entre PDVSA y empresas extranjeras y locales.

Los sucesos hasta el año 2002, que culminaron con la nueva Ley de Hidrocarburos y luego la creación de la Nueva PDVSA, mediante la erradicación del personal no alineado con el gobierno, prepararon el camino para los dos aspectos de la renegociación: los términos de asociación y los niveles de aportación al Estado de las empresas petroleras estatales y mixtas que operan en Venezuela. Primero se afectó el régimen fiscal (el cual impacta no sólo a las empresas mixtas sino a PDVSA también), según se resume en el Cuadro 17. Luego se implantó la reversión a los requerimientos de la Ley de Nacionalización en cuanto a la participación mayoritaria de PDVSA en las empresas mixtas. En estas gestiones el Estado venezolano ha sido proactivo y decidido.

APORTACIONES AL ESTADO

El régimen fiscal se ha ido modificando, imponiendo como pago por regalías el nivel de 33,33% en lugar del 16,66% que imperaba para la mayoría de los proyectos convencionales; y subiendo desde 1% hasta 16,66% el mínimo aplicable a proyectos especiales promovidos. Se ha añadido un impuesto por extracción que, en cada caso, en efecto aumenta el pago al Estado a un 33,33% del valor de referencia al precio de mercado internacional del petróleo extraído. Se ha trabajado para lograr la aplicación a todas las empresas. Los proyectos especiales son los de extracción y conversión de crudo pesado y extra pesado a productos mercadeables, las mejoradoras.

Por otro lado, a las empresas que pagaban en contribuciones sobre sus ganancias un 66,6% se les redujo la tasa a 50%, y a los tipos de empresas que pagaban menos (las mejoradoras de la FPO) se subió la tasa a 50 por ciento.

En 2004 se le impuso contribución sobre la renta a las filiales extranjeras y a las mejoradoras de FPO. De esta manera se le quitaron los privilegios en cuanto a las regalías, pero se le sostuvo por algún tiempo una ventaja en los impuestos sobre la renta a las empresas operadoras de mejoradoras de la Franja Petrolífera del Orinoco.

De esta manera también se invirtió el orden de prioridades de las expectativas del Estado para generar ingresos entre el pago de regalía, sobre el cual se colocó la expectativa principal y el impuesto por ganancias. La regalía se calcula a base de un porcentaje del valor del material extraído con referencia al precio en el mercado mundial. El impuesto por ganancias se calcula a base de porcentaje de las ganancias reportadas por las empresas, cálculo que se puede manipular más fácilmente que cifras de volumen extraído. Ese sistema penalizaría al Estado por la mala operación o ineficiencia de las empresas.

Aparte de estos, los ingresos del Estado pueden incluir dividendos declarados por PDVSA cuando hay ganancias (porque el Estado es el propietario de las acciones). Aunque muchos han elegido ver estas modificaciones en el cuadro fiscal como un gesto poco amigable para las empresas privadas (porque tenían otros supuestos al momento de decidir invertir), de todas maneras le recaen con más peso a PDVSA mismo, quien es el principal aportador.

Cuando uno estudia esta serie de medidas y el cuadro de los efectos finales que han tenido, aparte de lo extremadamente efectivo que ha sido el cambio en la manera de recaudar que ha implantado el Estado, lucen bastante improvisados los continuos cambios en la combinación en la fórmula (2001, 2004, 2006: dos enmiendas). Resulta, posiblemente, porque se subestimó la efectividad de los cambios originalmente hechos mediante la legislación de 2001, por no ser representativos los años 2002 y 2003, debido a los efectos de los paros patronales corridos y la resultante reducción en la producción. El impuesto sobre la renta para el año 2002, por ejemplo, no es representativo; por lo fuera de lo común de los eventos sucedidos. Sin embargo, ya comenzaba a verse el incremento en el recaudo de regalías.

En este caso, en el que el volumen de la extracción no ha crecido, el incremento en las regalías que se percibe a partir de 2002 se debe principalmente a dos cosas: 1) el aumento sobre el porcentaje de regalía aplicado en 2002 combinado con el aumento en porcentaje de aportación aplicado a las empresas que antes tenían ventajas o privilegios, y en segundo lugar a aumentos en el precio del petróleo; y 2) el aumento en el precio internacional del petróleo, que es la base sobre el cual se calculan las regalías y que determina las ganancias.

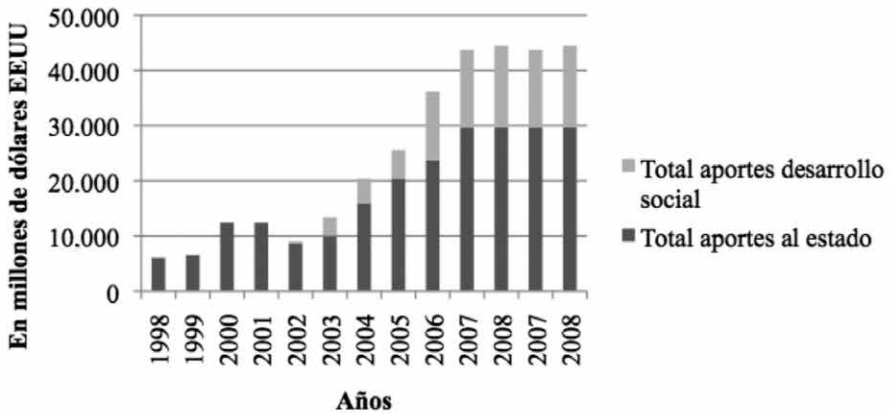
A la brevedad, en el año 2004, se cambió lo que dispuso la nueva Ley de Hidrocarburos; lo que puede reflejar el convencimiento de que en la elaboración de la Ley de 2001 participaron influencias que luego fueron identificadas como perjudiciales a la estrategia del Estado. En 2006, el nuevo cambio fue que se añadió el impuesto de extracción, lo cual tiene el efecto implícito de nivelar el total de las regalías más impuesto de extracción en el 33,33% uniformemente, sin hacer excepciones para las empresas que trabajan con productos desventajados.

Debemos recordar que los tres renglones (regalías, impuestos, dividendo) comparten y redistribuyen entre sí mediante un movimiento de fondos de un renglón a otro. Por ejemplo, cuando se paga más regalía, disminuyen las ganancias, y por ende la contribución sobre ingresos y el posible dividendo.

La aportación de PDVSA no se limita a esos tres renglones de la política fiscal y política de dividendo, según ilustra el Gráfico 13, sino que hay que tomar nota del efecto del nuevo tipo de aportación que se

ha asignado a PDVSA desde 2002, según mandato de la Ley de 2001: los aportes directos a los proyectos sociales. Estos elevan la aportación de PDVSA a casi \$45 mil millones en el año 2008. Esas aportaciones están constituidas por partidas de dinero que van directamente a los proyectos o a las empresas sociales. Por otro lado, la venta de gasolina a precios subsidiados a los consumidores en Venezuela representa un costo directo de \$1.500 millones según estimados, y un costo de oportunidad de unos \$9 mil a \$10 mil millones de dólares.

Gráfico 13
Aportes de PDVSA al Estado



Fuente: elaboración propia en base a datos de Hults (2007a, b); Mares y Altamirano (2007a); y PDVSA (2008b).

LA REVERSIÓN AL REQUISITO DE MAYORÍA PDVSA, SEGÚN LA LEY DE NACIONALIZACIÓN DE 1975

Anteriormente, se han descrito los tres tipos de acuerdos con empresas privadas, a los que se había suscrito PDVSA entre los años 1992 y 1997 durante la “Apertura Petrolera”. Visto desde la óptica maximizadora de ingresos petroleros de la República Bolivariana, estos acuerdos violentaban el requisito por ley (de 1975) de participación mayoritaria de Venezuela como accionista de empresas mixtas, ofrecían numerosas oportunidades para evadir pagos al Estado por regalías y por contribuciones, variaban y eran inconsistentes; y en general, ofrecían ventajas indebidas a las operadoras privadas, resultando todo en una disminución de ingresos para el Estado, además de violar las leyes. Por otro lado, junto con las franquicias para el petróleo, las

empresas obtenían por añadidura, informalmente, los derechos al gas natural asociado de los mismos campos.

En cada caso de reformas en las relaciones con las privadas, el Estado abordó primero a las 32 operaciones de servicios de extracción, y luego a las cuatro empresas mixtas del FPO y las tres asociaciones para exploración a riesgo.

Durante el año 2003 el Estado comenzó a revisar las deudas contributivas de los operadores de los 32 acuerdos operacionales, y anunció que en una segunda fase haría lo mismo con las del otro grupo de siete empresas. En 2003, el Ministerio también reactivó y renovó a CVP para hacerse cargo de representar al Estado como accionista en las empresas mixtas que operaran¹³.

FASE 1: MIGRACIÓN A EMPRESAS MIXTAS CON MAYORÍA DE PDVSA EN LAS OPERADORAS BAJO CONTRATO

Para el 12 de abril de 2005 el Ministerio de Energía y Petróleo instruyó a la Junta de PDVSA a que se corrigieran todas las omisiones y fallas en los contratos de servicios y otros acuerdos relacionados con los convenios operativos de las tres rondas de contratación de servicios hechos durante la Apertura, que se buscaran los mecanismos legales para hacer las correcciones, fijando un plazo de un año para el establecimiento de empresas mixtas con mayoría venezolana (CVP).

Las fallas y omisiones se pueden referir, por ejemplo, al incumplimiento del requisito de mayoría PDVSA, las exenciones e inconsistencias (selectivas) en el pago de regalías, y la evasión del pago de impuesto sobre la renta. Estas empresas tributaban al nivel de las empresas no petroleras, al 34% en lugar de al 50% que tributan las petroleras. Específicamente, se citan también casos de empresas particulares a quienes se le pagaba por los servicios una cantidad de honorarios que excedían el precio en el mercado del petróleo, dejando pérdidas para PDVSA (Ramírez, 2006)¹⁴. Además, teniendo sus propias operaciones como comparables, el presidente de PDVSA no podía continuar permitiendo que se pagaran tarifas mayores por barril de petróleo extraído, cuando sus propios empleados y empresas hacían el mismo trabajo por menos¹⁵, según ilustra el Cuadro 18.

13 Ver: "Venezuela: CVP Takes Over" en *APS Oil Review*, noviembre de 2003.

14 Rafael Ramírez (2006) cita que en un par de casos los contratistas recibían pago por servicio de extracción en exceso del valor en el mercado del producto dejando pérdida a PDVSA y en muchos otros casos recibían el 70% del valor en el mercado, dejando a PDVSA sólo lo suficiente para pagar la regalía correspondiente del 30 por ciento.

15 Ramírez (2006) cita que se pagaba a contratistas privados \$18 por barril, cuando el costo de PDVSA por el mismo servicio era de \$4.

Cuadro 18
Impacto en los costos promedio de producción por barril de petróleo de los
Convenios Operativos (en dólares estadounidenses por barril)

Base para comparación	2008	2007	2006	2005	2004
Costo por barril (en \$ US) incluyendo convenios operativos	7,10	4,93	4,34	3,93	3,77
Costo por barril (en \$ US) excluyendo convenios operativos	5,70	4,88	4,01	3,13	3,29

Fuente: PDVSA (2008b).

PDVSA tuvo otros propósitos, además de la formalización de la implantación de las normas fiscales sobre esas empresas: recuperar el control sobre equipos e instalaciones propiedad del Estado que habían sido cedidas a las operadoras y reducir en un 60% la extensión de terrenos contratada, y así recuperar el espacio para lanzar proyectos mixtos de gas natural en los terrenos recuperados.

Se determinó que se convertirían en empresas mixtas con mayoría de 60% mínimo para PDVSA, en abril de 2006, a las empresas que operaban bajo contrato los 32 campos. La Asamblea Nacional publicó los términos y condiciones para la migración a empresas mixtas, y un contrato modelo a implantarse. Para el 31 de marzo de 2006, la mayoría de las 21 empresas habían firmado los contratos para la transición, con la excepción de dos de ellas, que se abstuvieron. Actualmente, como resultado, colectivamente, PDVSA tiene el 61% de las acciones de estas empresas. Se crearon 21 empresas mixtas que operan en 25 campos. Entre los socios de CVP se incluye 4 empresas privadas venezolanas junto con algunas de las mayores: Repsol (2 campos), CNPC (2 campos), Petrobrás (4 campos), Chevron (2 campos) y Shell (1 campo). Los derechos tienen término de 20 años.

FASE 2: MIGRACIÓN DE LAS ASOCIACIONES ESTRATÉGICAS DEL FPO Y LOS CONVENIOS DE RIESGO

En febrero de 2007 mediante el Decreto 5.200 la Asamblea Nacional decretó la migración de las 4 asociaciones estratégicas que operaban extracción y mejoramiento de petróleo crudo pesado y extra pesado del Orinoco, y además los tres Convenios de exploración y explotación a riesgo, según presentan los próximos dos Cuadros 19 y 20.

Cuadro 19

Empresas mixtas y cantidades de empresas por país sede del socio, por tipo de empresa

Concepto empresarial y/o proyecto	Empresas	Países	País (número de empresas, si más de una)
Convenios Operativos	21	9	Brasil (4), España, Reino Unido (3), Venezuela (4), China, Japón, Argentina (2), Francia (2), EEUU (3)
Empresas mixtas de la Faja Petrolífera del Orinoco	7	7	China (3), Bielorrusia, Francia, Noruega, EEUU, Italia (2), India
Proyecto Magna Reserva Faja Petrolífera del Orinoco	22	19	Cuba, Malasia, Portugal, Sur Bielorrusia, Vietnam, Rusia (2) China (2), España, India, Italia, Francia, Noruega, Ecuador, Chile, Argentina, Uruguay, India, Brasil.

Fuente: PDVSA (2008b: 56, 62, 66).

Cuadro 20

Empresas mixtas de la FPO resultantes de la migración de asociaciones estratégicas de la FPO, de Convenios de exploración a riesgo y otras establecidas

Empresa Mixta	Tipo de empresa	% PdVSA	Nombre anterior	Socios
Petromonagas, S.A.	Mejoradora	83,33	Cerro Negro	Veba Oil & Gas Cerro Negro GmbH, BP Alemania
Petrocedeño, S.A.	Mejoradora	60,00	Sincor	Statoil Sincor AS - Total Fina, Francia
Petropiar, S.A.	Mejoradora	70,00	Hamaca	Chevron Orinoco Holdings B.V., EE.UU.
Petrolera Paria, S.A.	Exploración a riesgo	60,00	Golfo de Paria Este	Sinopec International Petroleum Exploration and Production, China Corporation - Ineparia Inc.
Petrosucre, S.A.	Exploración a riesgo	74,00	Golfo de Paria Oeste	Ente Nazionale Idrocarburi (ENI) Venezuela B.V. Italia
Petrolera Güiría, S.A.	Exploración a riesgo	64.25	Golfo de Paria Central	Ente Nazionale Idrocarburi (ENI) Venezuela B.V. - Ineparia Inc.
Petrolera Sinovenesa S.A.	Mejoradora (Orimulsión)		SINOVENSA	Corporación Nacional de Petróleo de China (CNPC)
Petrolera Indo-venezolana, S.A.	Liviano-mediano	60,00	Nueva	Compañía de Petróleo y Gas Natural (CPGN), India
Petrolera Bielo-venezolana, S.A.	Liviano-mediano	60,00	Nueva	Belarusneft, Bielorrusia
Petrozumano, S.A.	Liviano-mediano	60,00	Nueva	CNPC, China

Fuente: elaboración propia en base a PDVSA (2008b: 59-63).

En las asociaciones estratégicas del FPO, por decreto de la Asamblea Nacional del 26 de febrero de 2007, PDVSA debía subir su participación como accionista de las asociaciones estratégicas a un 60%, y a tales efectos el Ministerio y PDVSA anunciaron la intención de que esto ocurriera antes de mayo de 2008.

Aunque cuatro de las seis empresas asociadas en las cuatro mejoradoras aceptaron la renegociación de los porcentajes de participación y el pago de indemnización ofrecido por parte de PDVSA como compensación por la porción que cambiaba de manos, dos de las empresas se retiraron disgustadas, negándose a reducir su participación; y posteriormente solicitaron arbitraje internacional para establecer el monto de la indemnización que PDVSA habría de pagarle por su participación completa. La retirada de Exxon-Mobil y de Conoco-Phillips dio lugar a que dos de las empresas (BP y Chevron) pudieran continuar con los mismos niveles de participación que tenían anteriormente, por tanto PDVSA logró reunir los porcentajes requeridos sin necesitar expropiaciones. Las otras dos –Total (francesa) y Statoil-Hydro (noruega)– aceptaron la negociación y la compensación.

Phillips rehusó bajar su participación en Petrozuata, pero posteriormente aceptó la oferta de compensación por sus acciones totales en Petrozuata. La negociación de Exxon-Mobil para obtener compensación por su participación en Cerro Negro (ahora Carabobo) condujo a que se radicara un pleito en la Corte de Arbitraje Internacional, y a que se viera el caso ante la Cámara de Comercio Internacional.

Según Bernard Mommer, la inversión total en la facilidad de Cerro Negro era de \$1.800 millones (Mommer, 2004: D3), y se dividía según las proporciones de tenencia de acciones, que era: 41,67% Exxon; 41,67% PDVSA; y 16,66% Veba Oel (BP). Para calcular la cuantía de compensación por la parte expropiada, el Estado venezolano valoró la participación de Exxon en \$750 millones, correspondiente al 41,67% del monto total invertido. De esto, se le compensaría \$235 millones para expropiar el 13,1% y reducir su participación a 28,57%. Entonces, al rehusarse Exxon-Mobil, PDVSA le ofreció \$750 millones por su 41,67% de Cerro Negro, y Exxon-Mobil exigió \$5 billones alegando derecho a compensación por futuros ingresos que estaba supuesto a obtener, no sólo por su inversión original. Cuando se detuvo la negociación, Exxon solicitó ante los tribunales del Reino Unido la congelación de valores por \$12 billones, para garantizar que PDVSA no transfiera sus activos a China o algún lugar donde no pudieran accederse en caso de tener que recurrir a un cobro forzado. El congelamiento se implantó preliminarmente, pero luego no se sostuvo, declarándose el tribunal británico sin jurisdicción. Exxon tuvo que compensar a PDVSA los honorarios de abogados. Paralelamente, en los tribunales

de EE.UU. Exxon logró paralizar o congelar unos \$300 millones correspondientes a depósitos del mismo proyecto Cerro Negro, lo cual se mantiene congelado pero no cubriría la totalidad de la compensación. Ha aparecido citado el presidente de PDVSA aseverando que la parte de Exxon no vale más de \$1.250 millones, sugiriendo que PDVSA está dispuesto a subir su oferta.

La retirada de Conoco-Phillips propició, además, que PDVSA adquiriera dueño del 100% de Junín.

CRÍTICAS QUE SE HACEN HACIA EL MANEJO DE PDVSA POR EL ESTADO VENEZOLANO

Las principales críticas concretas que surgen sobre la manera que se llevan los negocios petroleros de PDVSA desde 2003 son las siguientes:

- Al desviar fondos hacia obras sociales y de disminución de la pobreza en Venezuela, y también en países asociados, se drenan fondos de la empresa que debían ser reinvertidos en las operaciones; y se deja a la empresa carente de la necesaria inversión, particularmente en la fase exploratoria para asegurar la continuidad a mediano plazo de la explotación
- Los recursos que necesita la empresa para financiar su propio desarrollo están siendo minados por la venta de producto a precios subsidiados y otros términos favorables a países de la región, y por la inversión de fondos en el desarrollo de las industrias petroleras y de gas en los países asociados
- PDVSA sufrió un debilitamiento técnico que ha de tener impactos negativos a corto plazo, al removerse y sustituirse 19 mil empleados que fueron penalizados por su participación en el paro patronal de 2002-2003 y por ser desleales
- PDVSA no se ha recuperado en su capacidad de producción a partir del paro de 2002-2003, y las cifras de producción que alega PDVSA están sobreestimadas
- El incremento en el nivel de intervención del Estado en las empresas, como regla básica, trae consigo disminuciones de la eficiencia de las operaciones
- Las políticas de renegociación de los términos bajo los cuales operan empresas internacionales en Venezuela como parte de empresas mixtas han sido injustas para las empresas internacionales
- Las políticas de renegociación han hecho mucho daño al clima de atracción de inversión privada extranjera

- Los tratados comerciales que firmó Venezuela durante la Apertura Petrolera y la época del fomento del neoliberalismo obligan al Estado a garantizar condiciones para los inversionistas extranjeros y a someterse a arbitraje internacional
- PDVSA debía estar obligada a presentar sus informes financieros al *Securities Exchange Commission* en el formato que se acostumbra, para mantener la transparencia y para posibilitar el futuro acceso a fondos de capital de inversión que podrían ser necesarios
- PDVSA, al asumir la participación mayoritaria de las empresas mixtas de extracción de crudo, de exploración y desarrollo, se ha echado encima una carga técnica adicional en un momento en que están debilitados por la remoción de tal vez la mitad de su talento poco tiempo atrás
- PDVSA no tiene el bagaje técnico para asumir el liderazgo en el desarrollo de las nuevas opciones para extraer y procesar el crudo extra pesado de la Faja del Orinoco
- La asequibilidad de las proyecciones que hace PDVSA en sus planes estratégicos 2005-2012 y 2013-2025 son cuestionables.

Algunas de las críticas pierden credibilidad por venir de fuentes opuestas al Gobierno. Algunas de las críticas mencionadas tenían más vigencia en 2004 y 2005, un momento en que los resultados de la empresa habían sido saboteados por los paros de 2002 y 2003, cuando quedaba mucha memoria de los despidos, y cuando Hugo Chávez estaba menos consolidado en su poder.

Algunas tienen elementos de razonabilidad. La reducción en producción alegada puede no ser de tanto peso, si se toma en cuenta el deseo de Venezuela por cumplir con las cuotas de la OPEP. Se puede mencionar una empresa disgustada y que ha tomado acciones hostiles pero, en general, las empresas han acatado las reformas impuestas y han permanecido como socias. Si durante los años noventa Venezuela tenía que ofrecer ventajas contributivas para atraer la infusión de capital y tecnología, hoy día las empresas pueden sentirse atraídas sencillamente por la expectativa de tener, a la corta o a la larga, una franquicia que le dé participación en el acceso al recurso. Continúa el interés de empresas privadas y nacionales por operar en asociación con PDVSA, y especialmente, por invertir dinero para asegurar participación en las futuras explotaciones y facilidades, inclusive en mejoradoras adicionales para petróleo pesado y extra pesado. En adición a las empresas convertidas en mixtas con mayoría de PDVSA, se ha

sostenido un ritmo consistente de constitución de nuevas empresas mixtas, muy en particular las formadas entre PDVSA y las estatales de otros países.

ESTRATEGIAS PARA EL FUTURO

PDVSA ha estado fomentando, como parte del proyecto Magna Reserva, empresas mixtas entre CPV y las empresas estatales de distintos países tanto para exploración a riesgo como para desarrollar operaciones en la Franja del Orinoco de crudo pesado y extra pesado. Esto es parte de su estrategia para maximizar la certificación de reservas y asegurar el futuro patrocinio mediante inversiones y compromisos de participar en el consumo por parte de empresas nacionales para el petróleo que estará disponible.

Existen planes para desarrollar capacidad adicional en el circuito nacional de refinación, lo cual involucra desarrollo de capacidad adicional para pesados y extra pesados, según muestra el Cuadro 21. Existen planes para establecer en la FPO cinco mejoradoras de pesados y extra pesados, cada una con capacidad para 200 mil MGD.

Cuadro 21
Proyectos de refinación y mejoramiento adicional planificados en Venezuela

Proyecto	Capacidad en barriles diarios	Descripción
Santa Inés	60.000, luego 40.000 adicionales	Refinería nueva
Cabruta	400.000	Refinería nueva
Zulia	200.000	Refinería nueva
Paraguáná	955.000 (existente)	Modificar existente para incrementar capacidad para pesado y extrapesado
Orinoco	5 X 200.000 GPD	Cinco Mejoradoras pesado y extrapesado

Fuentes: PDVSA (2008b: 35 y 40).

PDVSA se propone reducir su dependencia sobre el mercado de Norte América (ver Cuadro 22) y desarrollar mercados alternos en la región y en Asia. PDVSA, que ha dependido principalmente del mercado de los EE.UU.¹⁶ para colocar su crudo y los productos que resultan de las operaciones de sus empresas de valor añadido, se encuentra actualmente

¹⁶ Venezuela Energy Profile de EIA calificó a Venezuela en 2007 como el cuarto proveedor más grande de los EE.UU. con 1,362 miles de barriles diarios; mientras que PDVSA informa 1,659 miles de barriles diarios para el mismo período.

desarrollando y planificando una expansión de su capacidad para refinar, concentrada en desarrollar facilidades en el Caribe y América Latina. Este esfuerzo está entretelado con nuevos proyectos de desarrollo económico para la región y proyectos de venta preferenciales (ver Cuadro 23).

Cuadro 22
Principales clientes de petróleo y productos refinados exportados por PDVSA, por región

Región	Por año y en millones de barriles diarios			Por año y en porcentajes		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Total	2.975	2.789	2.789			
EE.UU. ¹	1.682	1.659	1.500	57	59	52
Caribe ²	515	485	549	17	17	19
Europa	344	273	245	12	10	9
Asia	230	199	422	8	7	15
Sur América	80	74	98	3	3	3
Centroamérica	36	33	40	1,2	1,2	3

Fuente: PDVSA (2008b: 95-96).

Notas:

1 Incluye Santa Cruz, Islas Vírgenes.

2 Incluye Curazao, donde existe una refinería que maneja petróleo para exportar.

Cuadro 23
Desarrollo de internacionalización regional mediante empresas mixtas refinadoras

Refinería	Localizado	Porcentaje de PdVSA	Proyecto	Capacidad Millones de Barriles Diarios (MBD)	Estatus
Cienfuegos	Cuba	49	Rehabilitación de existente	70.000	Operando
PetroJam	Jamaica	49	Rehabilitación de existente	50.000	Operando
La Teja	Uruguay	50	Rehabilitación de existente	50.000	Planificado
Bolívar-Sandino	Nicaragua	NA	Rehabilitación de existente	150.000	Planificado
Abreu e Lima	Brasil	40	Nuevas instalaciones	200.000	Planificado
Hermanos Díaz	Cuba	NA	Rehabilitación / expansión	28.000	Planificado
Matanzas	Cuba	NA	Nuevas instalaciones	150.000	Planificado
Refinería del Pacífico	Ecuador	NA	Rehabilitación	300.000	Planificado
	Dominica	NA	Nuevas instalaciones	10.000	Identificado
	Haití	NA	Nuevas instalaciones	20.000	Identificado
	Paraguay	NA	Nuevas instalaciones	35.000	Identificado

Fuente: elaboración propia en base a PDVSA (2008b: 79, 87-88, 92, 125-126, 128).

Como una segunda parte de su diversificación en el mercado para usuarios finales, se desarrollan planes para establecer refinerías como empresas mixtas en China, Siria y Vietnam (ver Cuadro 24).

Cuadro 24
Capacidad de refinación planificada a construirse fuera de la región

Localización	Capacidad en millones de barriles diario	Denominación
China	400.000	Gaolan Dao
	200.000	Weihai
	200.000	Shandong
Siria	140.000	
Vietnam	200.000	

Fuente: elaboración propia en base a PDVSA (2008b: 92).

Una de las experiencias regionales más exitosas de PDVSA y del ALBA-TCP ha sido la de la integración energética de Petrocaribe. A continuación se analiza esta experiencia.

PETROCARIBE

Petrocaribe es la iniciativa de integración energética del ALBA-TCP enfocada hacia el Caribe. La iniciativa ofrece términos favorables de intercambio y distribución. En Petrocaribe participan 18 países: Venezuela, Cuba, República Dominicana, Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Surinam, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, y San Vicente y Las Granadinas se suscribieron en 2005. Haití se unió en 2006. Nicaragua y Honduras en 2007, y Guatemala en 2008. Honduras se había integrado a Petrocaribe en 2007 pero su membresía fue suspendida en 2009, luego del golpe de Estado a Manuel Zelaya. La integración regional energética impacta la producción, el comercio solidario y el desarrollo regional con inclusión, según se detalla brevemente a continuación.

Constituida en 2005 como Acuerdo de Cooperación Energética Petrocaribe, el objetivo de Petrocaribe es “contribuir a la seguridad energética, al desarrollo socioeconómico y a la integración de los países del Caribe, mediante el empleo soberano de los recursos energéticos, todo esto basado en los principios de integración denominada Alternativa Bolivariana para América (ALBA-TCP)”. El Acuerdo establece: las condiciones de precio y financiamiento a corto y a largo plazo; y la creación del Fondo ALBA-TCP-Caribe, destinado a contribuir al desarrollo económico social. Conformar una plataforma institucional con un Consejo Ministerial inte-

grado por los ministros de Energía o sus equivalentes, al que “se le delega la coordinación de políticas, estrategias y planes correspondientes”¹⁷.

La iniciativa ofrece términos favorables de intercambio y distribución de petróleo, crea empresas mixtas en refinación, establece obras de infraestructura energética, y promueve el desarrollo regional con inclusión.

Una de las modalidades de integración regional energética en la producción ha sido la constitución de empresas mixtas en diversos países del Caribe, según ilustra el Cuadro 25. Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA), a través de su filial PDV Caribe, S.A., ha conformado empresas mixtas con los siguientes países miembros de Petrocaribe: Dominica, Cuba, Belice, San Vicente y Las Granadinas, San Cristóbal y Nieves, Nicaragua, Granada, El Salvador, Haití y Jamaica. A continuación se presentan las empresas mixtas organizadas en cada país miembro de Petrocaribe.

Cuadro 25
Empresas mixtas

País	Empresa
Belice	ALBA Petrocaribe Belize Energy Limited (PDV Caribe 55% y Belize Petroleum and Energy Limited 45%).
Cuba	CUVENPETROL, S.A. (Comercial Cupet, S.A. 51% y PDVSA Cuba, S.A. 49%) Transportes del ALBA-TRANSALBA (PDVSA Cuba, S.A. 49% e Internacional Marítima, S.A. 51%). Trocana World Inc. (PDVSA Cuba, S.A. 50% y Dominica National Petroleum Company Ltd. 45%) Tovase Development
Dominica	PDV Caribe Dominica Limited (PDV Caribe 55% y Petrocaribe Granada 45%)
Granada	PDV Grenada Limited (PDV Caribe, S.A. 55% y Petrocaribe Granada 45%)
Jamaica	PetroJam Limited (Petroleum Corporation of Jamaica 51% y PDV Caribe 49%)
Nicaragua	ALBA Nicaragua, S.A. ALBA-TCPNISA (PDV Caribe, S.A. 51% y PetroNic 49%)
República Dominicana	REFIDOMSA (Estado dominicano 51% y PDV Caribe, S.A. 49%)
San Cristóbal y Nieves	PDV St. Kitts Nevis LTD. (PDV Caribe, S.A. 55% y St. Kitts Nevis Energy Company Ltd. 45%)
San Vicente y las Granadinas	PDV Saint Vincent and the Grenadines Limited (PDV Caribe, S.A. 55% y Petrocaribe St. Vincent and the Grenadines SVG Ltd. 45%)
El Salvador	ALBA Petróleos de El Salvador (PDV Caribe, S.A. 60% y la Asociación Intermunicipal Energía para El Salvador ENEPASA 40%)
Haití	Societe D'Investissement Petion-Bolivar S.A.M. (Petión-Bolívar) (PDV Caribe 45% y del Estado haitiano 55%).

Fuente: PDVSA 2012 "Informe de Gestión".

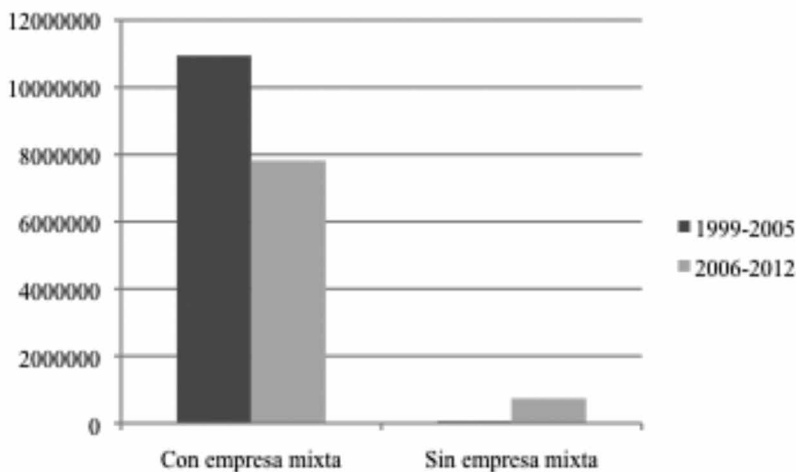
17 Ver: <<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=232>>.

Las empresas mixtas en refinación son una manifestación de integración regional en la producción, que beneficia tanto al país caribeño participante como a Venezuela. Beneficia al país caribeño, pues este recibe una inversión de capital extranjero que le permite crear una asociación entre PDV Caribe y una empresa local. En ese sentido, es diferente del tipo de inversión tradicional vinculada a acuerdos de integración. Además, la participación de las empresas locales le permite acceder a una transferencia de tecnología que mejora el conocimiento sobre la industria y capacita recursos humanos en el conocimiento industrial. A Venezuela la beneficia montar una infraestructura para refinar su petróleo, ya que el recurso natural venezolano, por sus características, no puede ser refinado en cualquier facilidad. El montaje de esta infraestructura le permite a Venezuela asegurar mercados, y a los países del Caribe adquirir petróleo a un precio menor. Más adelante veremos las cuotas suministradas por país.

El Gráfico 14 ilustra el comercio intra-regional de Petrocaribe en exportaciones de petróleo. Asimismo, muestra que el volumen del comercio intra-regional en petróleo es mucho más significativo para los países que tienen empresas mixtas con PDVSA.

Gráfico 14

Comercio intra-regional de Petrocaribe, exportaciones de petróleo en países con y sin empresa mixta (en miles de dólares estadounidenses a precios corrientes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

El impacto de estos proyectos se puede apreciar no sólo evaluando el monto en términos de millones de dólares invertidos que entran a esos países (\$14,697 MM US\$), sino también analizando el impacto en comercio intra-Petrocaribe y en el empleo directo e indirecto (61.257 empleos) (Cálculos de elaboración propia en base a PDVSA, 2008c: 27, Tabla XI; y a UN Comtrade). El cálculo del empleo incluye proyectos concluidos, en desarrollo y en visualización / conceptualización según datos del Informe de 2008 y el impacto en empleos directos e indirectos de los proyectos petroleros (incluye construcción y operación) localizados en Cuba, Dominica, Haití, Jamaica y Nicaragua).

A este listado hay que añadirle las empresas mixtas a operar en la Faja petrolífera del Orinoco (véase Cuadro 26). El Tratado Energético del ALBA-TCP, firmado por Venezuela, Cuba, Bolivia y Nicaragua en 2007 establece que: “[...] las Partes tendrán una participación en un Bloque, el Bloque del ALBA-TCP, de la Faja Petrolífera del Orinoco de Venezuela, de tal manera de que tengan a su disposición las reservas de petróleo que garanticen el suministro energético de sus respectivos países los próximos 25 años [...] y que [...] la exploración y explotación se hará de manera conjunta y con participación de todos los países del ALBA-TCP, a través de una empresa Gran Nacional de petróleo denominada PETROALBA, que operará en la Faja Petrolífera del Orinoco”¹⁸.

Cuadro 26
Empresas mixtas en la Faja del Orinoco

División de la Faja del Orinoco	Empresas Mixtas	Fecha de constitución	Porcentaje de propiedad de PDVSA	Porcentaje de propiedad del socio	Socio	País
Junín	Petrolera Indovenezolana, S.A.	8/4/08	60	40	Oil and National Gas Company	India
	Petrocedeño, S.A.	11/12/07	60	30.32	TOTAL	Francia
				9.677	StatoilHydro	Noruega
	Petromiranda, S.A.	20/04/10	60	40	Consorcio Nacional Petrolero	Rusia
	Petromacareo, S.A.	17/09/10	60	40	PetroVietnam	Vietnam
	Petrourica, S.A.	14/12/2010	60	40	CNPC	China
Petrojunín, S.A.	14/12/2010	60	40	Eni	Italia	

18 Ver: <http://www.minci.gob.ve/doc/acuerdo_grannacional_energia_a.pdf>.

EL NUEVO REGIONALISMO ESTRATÉGICO

División de la Faja del Orinoco	Empresas Mixtas	Fecha de constitución	Porcentaje de propiedad de PDVSA	Porcentaje de propiedad del socio	Socio	País
Carabobo	Petrodelta, S.A.	3/10/07	60	40	HRN	EE.UU.
	Petrolera Sinovenca, S.A.	1/2/08	60	40	CNPC	China
	Petromonagas, S.A.	21/02/2008	83.33	16.67	TNK-BP	Rusia
	Petrocarabobo, S.A.	25/06/2010	60	11	REPSOL	España
				11	PC Venezuela	República de Mauricio
				11	OVL	Holanda
				7	Indoil	Holanda
	Petroindependencia, S.A.	25/06/2010	60	34	Chevron	EE.UU.
				5	JCU	Reino Unido
				1	Suelopetrol	Venezuela
Ayacucho	Petrokariña, S.A.	31/08/06	60	29.2	Petrobras	Brasil
				10.8	INVESORA MATA	Venezuela
	Petroven-Bras, S.A.	4/9/06	60	29.2	Petrobras	Brasil
				10.8	COROIL	
	Petroritupano, S.A.	4/9/06	60	22	Petrobras	Brasil
				18	Venezuela US	EE.UU.
	Petronado, S.A.	15/09/06	60	26	CGC	Argentina
				8.36	BPE	Ecuador
				5.64	KNOC	Corea
	Petrocuragua, S.A.	18/10/06	60	12	OPEN	Venezuela
				28	CIP	Venezuela
	Petrozumano, S.A.	6/11/07	60	40	CNPC	China
	Petrolera Kaki, S.A.	28/11/06	60	22.67	INEMAKA	Venezuela
				17.33	Inversiones Polar	Venezuela
	Petrolera Ven Cupet	3/12/10	60	40	Cupet	Cuba
	Petrolera Sino-Venezolana, S.A. (Caracoles)	28/11/06	75	25	CNPC	China
Petrolera Bielovenezolana, S.A. (Guara Este)	14/12/07	60	40	UEPB	Bielorrusia	

División de la Faja del Orinoco	Empresas Mixtas	Fecha de constitución	Porcentaje de propiedad de PDVSA	Porcentaje de propiedad del socio	Socio	País
Ayacucho	Petropiar, S.A.	19/12/2007	70	30	Chevron	EE.UU.
	Petrolera Venango Cupet	26/11/12	60	20	Cupet	Cuba
				20	Sonangol Pesquisa & Producao, S.A.	Angola Cuba
Boyacá	Petroguárico, S.A.	25/10/06	70	30	Teikoku	Japón

Fuente: PDVSA 2012 "Proyecto Orinoco, Magna Reserva", Cap. 3, p. 59. En <<http://www.pdvsa.com>>.

En la medida en que se incorporen más países, el Bloque del ALBA-TCP se extenderá para garantizar las reservas para el suministro a largo plazo y los beneficios que se derivan de la comercialización a terceros países¹⁹.

CONSUMO E INTEGRACIÓN ENERGÉTICA

En los países miembros de Petrocaribe también se han establecido otras obras de infraestructura energética, en particular plantas de llenado de gas licuado de petróleo, plantas eléctricas y plantas de almacenamiento y distribución de combustible. Estos proyectos impactan la producción y el empleo al establecer inversiones en estos países, pero también impactan el consumo y la seguridad energética.

El Cuadro 27 (en página siguiente) detalla los proyectos de refinación establecidos bajo Petrocaribe en los países de la región, según ilustra el Cuadro 27. Además de los proyectos de empresa mixta con los miembros de Petrocaribe detallados anteriormente, PDVSA ha establecido proyectos de refinación en muchos de estos países.

Estos proyectos impactan la producción al establecer inversiones en estos países, pero también impactan el consumo, en la medida en que la energía que generan estos proyectos absorbe entre un 10% y un 100% de la demanda de energía que existe en cada uno de ellos. El impacto de estos proyectos se puede apreciar no sólo evaluando el monto en términos de millones de dólares invertidos que entran a esos países, sino también analizando el impacto en empleo directo e indirecto (véase Cuadro 28). En adición, se puede apreciar el impacto en el desarrollo de esos países que tienen los proyectos de refinación, al cubrir entre el 20% (Antigua y Barbuda) hasta el 100% (Dominica)

¹⁹ Disponible en <<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=News&file=article&sid=1803>>.

o más de la demanda por energía. Para los países del Caribe, el ahorro en energía es significativo. El impacto en el empleo que generan estos proyectos se detalla en el Cuadro 28, que se presenta a continuación.

Cuadro 27

Impacto de los proyectos de refinación bajo Petrocaribe en países de la región

Pais	Proyectos	Capacidad	Monto MMUS\$	Situación Actual	Aporte
Antigua y Barbuda	Infraestructura Eléctrica Planta Eléctrica	10 Megavatios	9	Planta arrendada desde febrero 2006	Aporte del 20% de la demanda
Cuba	Reactivación Refinería Camilo Cienfuegos	65 MBD	166	Inicio operaciones en diciembre 2007	
	Expansión refinería Camilo Cienfuegos	150 MBD	3662	Visualización	
	Expansión Refinería Hermanos Díaz	50 MBD	855	Estudio exploratorio	
	Nueva Refinería de Matanzas	150 MBD	4329	Estudio exploratorio	
Dominica	Refinería de Dominica	10MBD	220	Estudio de impacto ambiental	
	Infraestructura Planta de distribución de combustible	39 MB	20.5	Avances en 90%. En operación fase I (diesel) desde febrero 2008	Se cubre 100% de la demanda de combustible del sector eléctrico; abastecer al mercado local
Granada	Infraestructura Planta de distribución de combustible	41 MB	18.7	Iniciada Ingeniería de Detalle. Culminación de la obra: IV trimestre de 2009	Se cubre el 100% de la demanda de combustible del sector eléctrico
	Infraestructura. Ampliación de capacidad de Almacenamiento	18	2.3	Iniciada Ingeniería de Detalle. Culminación de la obra: IV trimestre de 2009	Aumentar autonomía de planta eléctrica de Grenlec
	Infraestructura tanque 18 MB de diesel	N/A	N/A		Aporte al sector eléctrico
Haití	Refinería de Haití	20 MBD	340	Estudio exploratorio	
	Infraestructura eléctrica I fase Planta eléctrica	60 Megavatios	74	En construcción por la Unión Nacional Eléctrica de Cuba. Culminación: III trimestre 2008	Aporte del 17% de la demanda

País	Proyectos	Capacidad	Monto MMUS\$	Situación Actual	Aporte
Jamaica	Expansión Refinería Kingston	50 MBD	706	Ingeniería básica a ser culminada en febrero 2009	
Nicaragua	Refinería el Supremo Sueño de Bolívar	150 MBD	4419	Finalizada. Visualización y Estudio de ubicación	
	Infraestructura eléctrica I y II fase Planta eléctrica	120 Megavatios	111.5	En operación 60 Megavatios desde enero 2007 y 60 Megavatios desde junio de 2008	Aporte del 22% de la demanda
	Infraestructura eléctrica III fase Planta eléctrica	120 Megavatios	112	Se construye a través de la Empresa Mixta Albanisa	Aporte del 22% de la demanda
San Cristobal y Nieves	Ampliación de la capacidad de Almacenamiento	5 MB	3.28	Iniciada Ingeniería de Detalle. Culminación de la obra: IV trimestre de 2009	Aumentar autonomía de planta eléctrica de San Cristobal y Nieves
	Infraestructura Planta de distribución de combustible	41 MB	22.83		Cubrir el consumo interno
	Infraestructura eléctrica Planta eléctrica	4 Megavatios	9	En proceso de adquisición	Aporte de un 18% de la demanda
San Vicente y Granadinas	Infraestructura Planta Llenado de bombonas de GLP	20 M bombonas por mes	0.98	En operación desde febrero 2007	GLP a menor costo para 60% de la población
	Planta de distribución de combustible	34 MB	17.8	Iniciada construcción. Culminación: III trimestre de 2009	Cubrir el consumo interno
Totales		580 MBD	14.697		

Fuente: elaboración propia en base a PDVSA (2008c: PDV Caribe, 32-34; 29 y 27, Tabla XI).

Cuadro 28
Impacto en términos de empleos de los proyectos petroleros en la región

País	Construcción empleos directos	Construcción empleos indirectos	Operación empleos directos	Operación empleos indirectos
Antigua y Barbuda	4	8	8	16
Cuba	6.128	12.256	3.302	9.905

País	Construcción empleos directos	Construcción empleos indirectos	Operación empleos directos	Operación empleos indirectos
Dominica	350	875	278	780
Granada	55	110	27	23
Haití	679	1.247	400	1.180
Jamaica	1.500	3.000	150	700
Nicaragua	5.072	9.919	1.356	3.972
San Cristóbal y Nieves	58	116	29	25
San Vicente y las Granadinas	56	130	31	25
<i>Totales</i>	<i>13.902</i>	<i>28.861</i>	<i>5.581</i>	<i>16.626</i>

Fuente: elaboración propia en base a PDVSA (2008c: PDV Caribe, 32-34; 29 y 27 Tabla XI).

Notas:

Incluye proyectos concluidos, en desarrollo y en visualización / conceptualización.

Impacto en empleos directos e indirectos de los proyectos petroleros (incluye construcción y operación).

Proyectos incluidos, respectivamente, por país: Cuba (refinería Camilo Cienfuegos, Hermanos Díaz y nueva refinería en Matanzas); Dominica (refinería, infraestructura, planta de distribución de combustible); Haití (nueva refinería); Jamaica (expansión refinería Kingston); Nicaragua (refinería El Supremo Sueño de Bolívar).

DISTRIBUCIÓN EN PETROCARIBE

Petrocaribe financia una porción del valor de las importaciones de petróleo crudo de Venezuela a base de una escala ajustable. Si el precio en dólares estadounidenses está: por encima de \$30, financia el 25%; por encima de \$40, el 30%; por encima de \$50, el 40%; por encima de \$100, el 50% (Girvan, 2008: 7-8). El balance se paga a 25 años, a una tasa de 2%. Si los precios están por encima de \$40 por barril, la tasa baja a un 1%.

Los países tienen un período de gracia de dos años para iniciar el repago. Parte del pago se puede realizar con intercambio de productos (comercio compensado) y tienen 90 días para pagar el 50% del valor de la compra de petróleo. El otro 50% se divide de la siguiente manera: un 25% del valor de la compra de petróleo se extiende como crédito directo al Gobierno del país importador. El otro 25% restante se destina al Fondo ALBA-TCP Caribe administrado por PDVSA para llevar a cabo proyectos económicos y sociales con el país importador²⁰ (Girvan, 2008: 7-8).

Bajo el Fondo ALBA-TCP-Caribe se han financiado numerosos proyectos en áreas de impacto socioeconómico diverso, según muestra el Cuadro 29. Entre éstos se destacan: proyectos de saneamiento, vivienda, vialidad, turismo, salud, economía social, educación, depor-

20 Ver: <<http://www.alternativabolivariana.org>>.

te, asistencia humanitaria, cultura, seguridad ciudadana, agricultura, y tenencia de la tierra. Entre los proyectos de economía social, se destacan: la reconstrucción de un mercado principal en Puerto Príncipe, Haití, la reactivación de seis empresas medianas en Nicaragua, la rehabilitación de silos (3 proyectos) en Nicaragua; un Museo de la Caña de Azúcar, e infraestructura para el centro pesquero en San Vicente y Las Granadinas (PDVSA 2008c, PDV Caribe: 32-34).

El desarrollo regional se ha estimulado a través de varios fondos e iniciativas. Entre estos se destacan el Fondo ALBA-TCP-Caribe, el Fondo Integrado Petrocaribe y un fondo especial creado por Venezuela. En el 2005, el presidente Hugo Chávez Frías propuso la creación de un Fondo ALBA-TCP-Caribe para estimular el desarrollo económico y social de la región. Venezuela aportó un capital inicial de 50 millones de dólares estadounidenses a este fondo. Luego, el mismo se nutriría, entre otros aportes, de la porción financiada de la factura petrolera de los países miembros de Petrocaribe²¹. En junio de 2009, se crea el Fondo Integrado Petrocaribe, que flexibiliza / incrementa el aporte proveniente de la porción financiada de la factura petrolera (a través del Banco del ALBA)²². El Fondo especial creado por Venezuela aporta “[...] 0,5 dólares por cada barril exportado por Venezuela –fuera de los convenios de cooperación– que se cotizó por encima de los 100 dólares durante el año 2008”²³.

La diversidad de áreas en las cuales inciden los proyectos (educación, salud, deporte, agricultura, vivienda, entre otros) genera un impacto en el desarrollo regional con inclusión (véase Cuadro 29). Bajo el Fondo ALBA-TCP-Caribe se han financiado numerosos proyectos en áreas de impacto socioeconómico diverso. “De este fondo se han asignado 106 millones de dólares para 69 proyectos en 10 de los países signatarios”²⁴. Con los recursos del fondo especial creado por Venezuela, se financiaron 12 propuestas agroalimentarias, en 9 países, por un monto de 24,3 millones de dólares, por la vía de la iniciativa ALBA-TCP-Alimentos.

21 Ver: “Chávez propone constitución de Fondo ALBA-TCP-Caribe” en <www.pdvsa.com>.

22 Ver: “Respalda Cuba en Petrocaribe proceso integracionista” en <<http://cubaalamano.net/sitio/client/article.php?id=11255>>.

23 Ver: “Petrocaribe ratificó su avance en 2009”, 11 de enero de 2010 en <http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/readsearch.tpl.html&newsid_obj_id=8311&newsid_temas=0>.

24 Ver: “Petrocaribe se consolidará en 2010 como escudo antimiseria”, 3 de enero de 2010, <<http://www.rebelion.org/noticia.php?id=98045>>.

Cuadro 29
Proyectos de impacto socioeconómico bajo el Fondo ALBA-TCP-Caribe

Área de impacto socioeconómico	País	Proyecto	Avance físico (en porcentaje)	Estatus 2008
Ayuda humanitaria	Nicaragua	Dotación de alimentos, agua potable, materiales de construcción y otros, por la devastación del Huracán Félix	100	En ejecución
	Antillas Menores	Asistencia humanitaria / Protección civil	100	ejecutado
Deporte	Nicaragua	Dotación de uniformes deportivos	N/A	Pendiente desembolso
Economía social	Nicaragua	Rehabilitación de silos (3 proyectos)	N/A	Pendiente desembolso
	Haití	Reconstrucción de Mercado principal de Puerto Príncipe	90	En fase de culminación
	Nicaragua	Reactivación de 6 empresas medianas (6 proyectos)	N/D**	En ejecución
Economía social y Turismo	San Vicente y las Granadinas	Museo de la Caña de Azúcar en Richamond e infraestructura para el centro pesquero en Barrouille (2 proyectos socioproductivos)	30	En ejecución
Educación, cultura y deporte	San Vicente y las Granadinas	Infraestructura deportiva, recreación y cultura (15 proyectos)	52	En ejecución
Educación, salud, vivienda y saneamiento ambiental	Belice	Reducción de la pobreza y expansión de la educación rural (4 proyectos)	72	En ejecución
Educación, salud, vivienda y agricultura	Dominica	Programa para el desarrollo del territorio Caribe (5 proyectos)	N/A*	Por iniciar
Salud	Guyana	Construcción de centro para indigentes	N/A	Pendiente desembolso
Salud, educación, saneamiento ambiental y vialidad	Nicaragua	Cooperación con Nicaragua (4 proyectos)	N/D	En ejecución
Saneamiento ambiental	Cuba	Construcción de acueducto por gravedad en Baracoa	70	En ejecución
	Haití	Adquisición de camiones recolectores de desechos	43	En ejecución
Saneamiento ambiental y vialidad	Belice	Pavimentación de las calles y construcción de sistemas de drenaje	10	En ejecución
	San Vicente y las Granadinas	Dotación de acueductos y vías rurales (2 proyectos)	70	En ejecución

Área de impacto socioeconómico	País	Proyecto	Avance físico (en porcentaje)	Estatus 2008
Seguridad ciudadana	Dominica	Programa para la seguridad nacional (4 proyectos)	71	En ejecución
Turismo	Antigua	Mejoras y expansión del Aeropuerto Internacional V.C. Bird	95	En fase de culminación
Turismo y deporte	Dominica	Reparación de campo deportivo y proyecto de Ecoturismo (2 proyectos)	10	En ejecución
Vialidad	Dominica	Construcción de defensa marítima entre Soufriere y Scotts Head	90	En fase de culminación
	Nicaragua	Calles para el pueblo	N/A	Pendiente desembolso
Vivienda y hábitat	Granada	Urbanismo de la comunidad Simón Bolívar	79	En ejecución
	San Cristóbal y Nieves	Construcción de viviendas (3 proyectos)	18	En ejecución
Vivienda y hábitat y tenencia de la tierra	Dominica	Revolución Habitacional	50	En fase de culminación
Vivienda y saneamiento ambiental	Haití	Construcción de viviendas	N/A	En fase de diseño

Fuente: elaboración propia en base a PDVSA (2008c: PDV Caribe, 32-34; 29 y 27 Tabla XI).

Notas:

* Incluye proyectos concluidos, en desarrollo y en visualización / conceptualización.

** Impacto en empleos directos e indirectos de los proyectos petroleros (incluye construcción y operación).

Proyectos incluidos, respectivamente, por país: Cuba (refinería Camilo Cienfuegos, Hermanos Díaz y nueva refinería en Matanzas); Dominica (refinería, infraestructura, planta de distribución de combustible); Haití (nueva refinería); Jamaica (expansión refinería Kingston); Nicaragua (refinería El Supremo Sueño de Bolívar).

En el ALBA-TCP, la factura petrolera se paga parcialmente en servicios. El ALBA-TCP plantea los convenios comerciales y el financiamiento compensatorio como componentes / mecanismos del comercio justo. De esta manera, las asimetrías y las necesidades especiales de cada país pueden manejarse desde acuerdos de comercio exterior no recíprocos que permiten establecer un trato diferenciado de acuerdo al desarrollo y tamaño de cada país. La inclusión social se estructura en torno a y privilegia el ámbito de la economía de la vida cotidiana; comida, educación, salud, y vivienda.

En el ALBA-TCP se reconceptualiza la política pública en torno a la distribución, y este proceso impacta las transformaciones de una economía política internacional de la vida cotidiana. Quizás, el caso más claro de cómo la integración energética se relaciona con esto, sea el caso de la Misión Barrio Adentro y las Misiones relacionadas con la educación y la alfabetización de distintos países de la región,

principalmente, Nicaragua y Bolivia. Cuba paga parte de su factura petrolera a través de los servicios que ofrecen los médicos y educadores cubanos en Venezuela y Cuba; y a través de los servicios educativos y becas que los venezolanos reciben en Cuba. La equivalencia entre la factura petrolera y los servicios se calcula por Comisiones Intergubernamentales. Es por esto que la integración energética está íntimamente ligada a la integración en salud y educación.

SOBERANÍA PETROLERA Y DESARROLLO CON INCLUSIÓN: LAS MISIONES

A raíz de su triunfo electoral en 1998, el presidente de Venezuela Hugo Chávez Frías anunció el propósito de su gobierno de impulsar una serie de políticas y medidas de un ambicioso alcance social y económico (República Bolivariana de Venezuela, Presidencia, 2007). Aunque su juramentación como presidente de la República en febrero de 1999 le daba el control de las instituciones estatales y la mayoría en la Asamblea Nacional, los Ministerios y las demás instituciones del Estado resultaban ser organismos muy pesados, lentos y con un enorme lastre de burocratismo. El Gobierno opta entonces por llevar a cabo sus reformas mediante las “Misiones” (véase Cuadro 30), estructuras paralelas, más ágiles, vinculadas directamente a los sectores populares que se quería impactar. Aunque posteriormente las Misiones fueron adscritas a los diferentes Ministerios y a otras dependencias (por ejemplo, Misión Ribas a PDVSA), estas tienen cierto grado de desarrollo propio, sobre todo con importantes asignaciones presupuestarias para su desempeño.

Cuadro 30
Las Misiones, selección

Área	Nombre de la misión	Foco
Ambientalista	Misión Árbol	Reforestación
	Misión Revolución Energética: ahorrar energía es ahorrar vida	Energía
Cultura	Misión Cultura	Rescate y fortalecimiento de los elementos simbólicos de identidad
Política	Misión Miranda: El pueblo en armas	Defensa de la soberanía nacional
Economía y comercial	Misión Vuelvan caras: Desarrollo Endógeno en Marcha	Fortalecimiento de la Economía Popular
	Misión Zamora	Socialización de la tenencia de tierras
	Misión Alimentaria MERCAL	Soberanía y Seguridad Alimentaria

Área	Nombre de la misión	Foco
Economía y comercial	Misión Piar	Desarrollo sustentable de las comunidades mineras
	Misión Negra Hipólita: A cada quien según su necesidad	Atención a la pobreza crítica
	Misión Identidad: son todos los que están	Asignación del documento de identificación
	Misión Madres del Barrio: una ayuda para las familias más necesitadas	Atención a las mujeres y familias en pobreza extrema
	Misión Guaicaipuro	Inclusión Social de los Grupos Indígenas
Social	Misión Robinson I	Alfabetización
	Misión Robinson II, Ribas y Sucre	Socialización de la Educación en todos los niveles
	Misión Barrio Adentro I y II Misión Barrio Adentro III Misión Milagro Misión Sonrisa es salud dental	Salud
	Misión Barrio Adentro Deportivo	Socialización del Deporte
	Misión Ciencia: Inventamos o erramos	Potenciación de los poderes innovadores del pueblo

Fuente: elaboración propia basada en Ministerio de Comunicación e Información (2007) y <<http://www.minci.gov.ve>>.

La inversión social vinculada a la soberanía petrolera y al desarrollo endógeno con inclusión social ha sido significativa. Dentro de esta estrategia, el rol de las Misiones ha sido muy importante, según detalla el Cuadro 31.

Cuadro 31

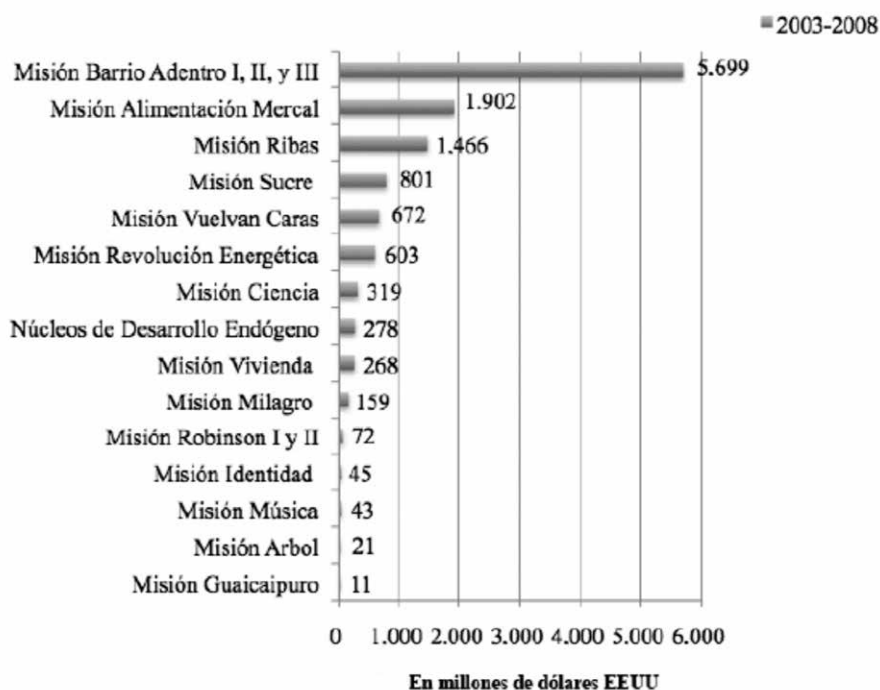
Aportes al desarrollo social por Misión, selección (en millones de dólares estadounidenses a precios corrientes, 2003-2012)

Misión	Aportes
Ribas	3.153
Barrio Adentro I, II y III	18.531
Milagro	159
Sucre	965
<i>Total Aporte a Misiones y Programas Sociales</i>	<i>106.156</i>

Fuente: PDVSA 2012 "Balance de Gestión" Segunda Parte, p. 157.

El Gráfico 15 muestra los aportes de PDVSA a las Misiones durante el período 2003-2008. Las Misiones, que surgen luego del golpe de Estado del año 2002 al Gobierno de Chávez, se constituyen como instituciones y estructuras paralelas a los organismos estatales. Cumplen una acción eficaz en términos de agilizar una redistribución social. Las Misiones están orientadas a áreas de impacto social. En términos generales, unas Misiones han obtenido mucho más fondos que otras, en especial las dedicadas a salud y educación. Estas misiones, además, son las que están vinculadas a los convenios comerciales compensados del ALBA-TCP, según se explicará más adelante. Las Misiones son organizaciones que inciden fuertemente el contexto del desarrollo con inclusión.

Gráfico 15
Aportes de PDVSA a las Misiones



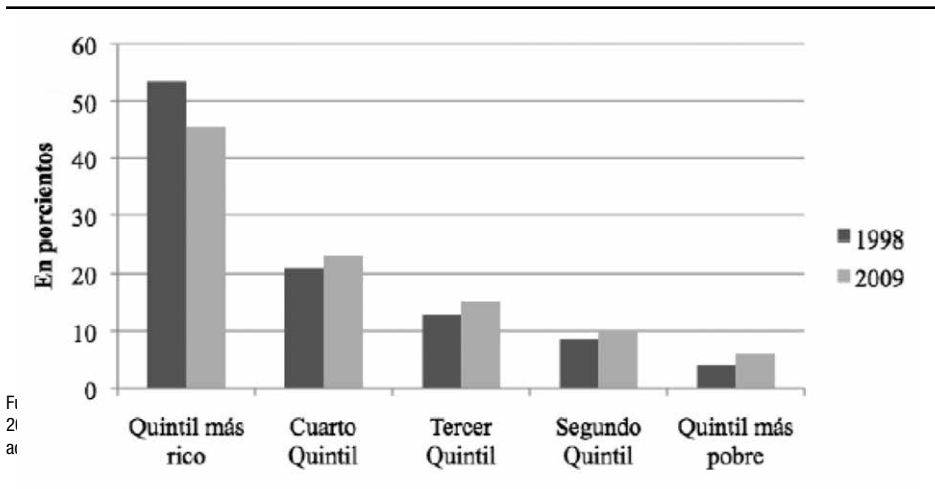
Fuente: elaboración propia en base a datos de "Informe de Gestión" PDVSA (2008b: 68, 272) en <<http://www.pdvsa.com>> e "Informe" PDVSA (2008: 14, 218) en <<http://www.pdvsa.com>> acceso 14 de octubre de 2009.

LOGROS DE VENEZUELA EN EL DESARROLLO ENDÓGENO CON INCLUSIÓN SOCIAL: ALGUNOS INDICADORES EN GRÁFICOS

El objetivo de esta sección es presentar algunos indicadores en gráficos, sobre los logros de Venezuela en torno al desarrollo endógeno con inclusión social. Algunos de estos indicadores hacen alusión a los indicadores que se presentan en el Capítulo 2, con el objetivo de evaluar algunos de los efectos de la Integración hacia Afuera.

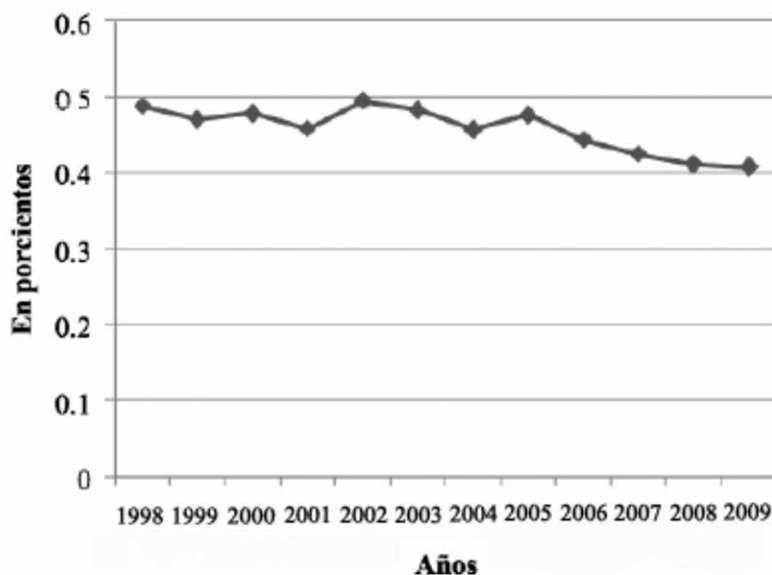
Uno de los logros sobresalientes de Venezuela es la redistribución de la riqueza entre 1998-2009. En el Capítulo 2 se planteó que una de las características y dificultades más contundente de los países de la región era la persistencia de la distribución de la riqueza a no reflejar cambios. En Venezuela se observa un aumento en la proporción del ingreso del quintil más pobre de la población y una disminución en la del quintil más rico, según muestra el Gráfico 16. Todos los otros quintiles también mejoran su posición.

Gráfico 16
Redistribución de los ingresos en Venezuela



Acorde con este resultado, el Gráfico 17 muestra que el coeficiente GINI ha mejorado también. Este coeficiente, que mide la desigualdad en la distribución del ingreso, disminuyó, aproximadamente, de .5 en 1998 a .4 en 2009. Muestra una mejoría, dado que mientras más cerca de 1 esté el coeficiente GINI, mayor desigualdad hay en ese país.

Gráfico 17
Coeficiente GINI para Venezuela, 1998-2009

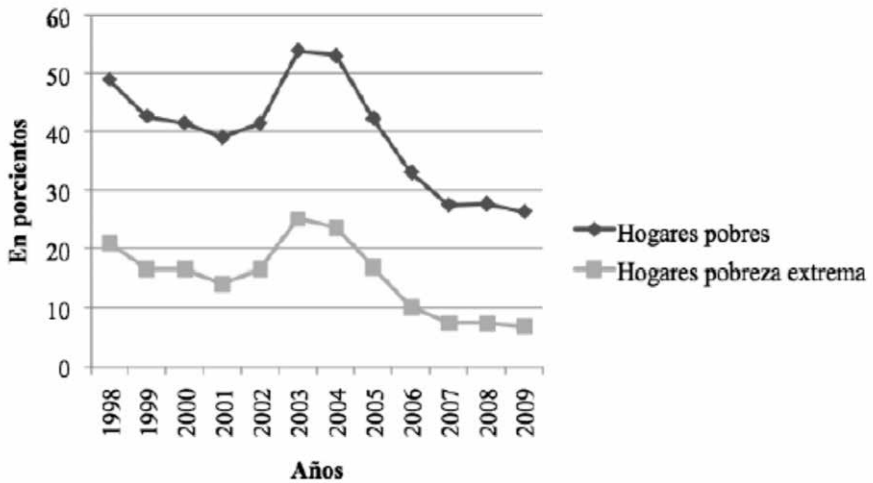


Fuente: elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, República Bolivariana de Venezuela 2009 "Resumen de Indicadores Socioeconómicos" en <http://www.ine.gov.ve/resumenindicadoreossociales/Resumen_ISD.pdf>, p. 20; y "Cifras preliminares, septiembre de 2009" en <http://www.ine.gov/resumenindicadoreossociales/Resumen_ISD.pdf> acceso 10 de octubre de 2009.

El Gráfico 18 ilustra la disminución en los porcentajes de hogares pobres y en extrema pobreza a partir de 2003, año en que comienzan a establecerse las Misiones, luego del golpe de Estado de 2002. La reducción más leve que se observaba después del triunfo de Chávez en 1998 hasta el año 2001, previo al golpe, es superada en el período 2003-2009, cuando se lanzan las Misiones, y más adelante el ALBA-TCP. A través de los convenios comerciales compensados se ha mejorado el nivel de vida de la población.

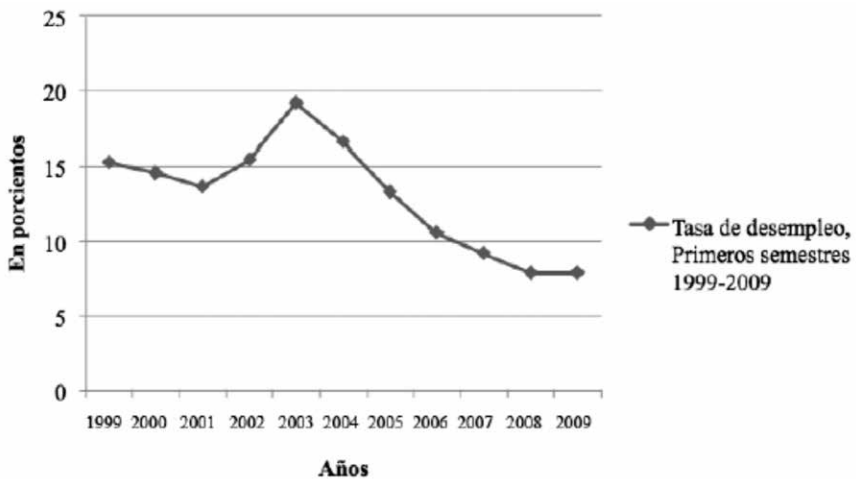
Por último, la tasa de desempleo disminuye significativamente entre 2003 y el 2009, según muestra el Gráfico 19. Sin duda alguna, el efecto económico de promover la producción y las empresas, el consumo y el comercio, así como la distribución, han impactado en el empleo favorablemente.

Gráfico 18
 Porcentaje de hogares pobres y en extrema pobreza en Venezuela, 1998-2009



Fuente: elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, República Bolivariana de Venezuela. 2009 "Resumen de Indicadores Socioeconómicos" en <http://www.ine.gov.ve/resumenindicadoressociales/Resumen_ISD.pdf>, p. 23; y "Cifras preliminares, septiembre de 2009" en <http://www.ine.gov/resumenindicadoressociales/Resumen_ISD.pdf> acceso 10 de octubre de 2009.

Gráfico 19
 Tasa de desempleo en Venezuela, 1999-2009



Fuente: elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, República Bolivariana de Venezuela. 2009 "Resumen de Indicadores Socioeconómicos" en <http://www.ine.gov.ve/resumenindicadoressociales/Resumen_ISD.pdf>, p. 13; y "Cifras preliminares, septiembre de 2009" en <http://www.ine.gov/resumenindicadoressociales/Resumen_ISD.pdf> acceso 10 de octubre de 2009.

COMPLEJIDADES, VENTAJAS Y PROBLEMAS DEL MODELO

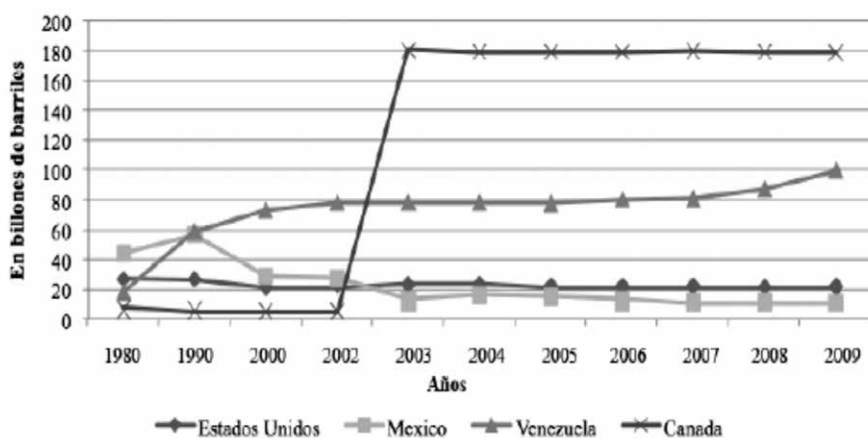
Esta sección aborda algunas de las complejidades, ventajas y problemas que confronta la soberanía petrolera en Venezuela y que afecta al ALBA-TCP.

Venezuela es un país mono exportador. Venezuela es una economía mono-exportadora de petróleo. PDVSA es responsable del 50% del ingreso total del Gobierno de Venezuela, provee el 80% del ingreso por exportaciones del país, y es el mayor patrono en cantidad de empleos en Venezuela,

La condición de economía mono exportadora vulnera a Venezuela de dos maneras. Una, porque todo lo que afecte la economía del petróleo incidirá en Venezuela, y por ende en el ALBA-TCP. Dos, porque la condición de mono exportadora impone la necesidad de generar un crecimiento diversificado y rápido, para poder protegerse de golpes a la economía del petróleo.

Venezuela y los Estados Unidos. En las Américas, Venezuela y Canadá tienen lo que Estados Unidos quiere: unas reservas de petróleo significativas, según ilustra el Gráfico 20. Las reservas de Canadá aumentaron significativamente en 2003 gracias al descubrimiento de unos yacimientos, y se han mantenido a ese nivel. Las de Venezuela han ido en aumento, sobre todo a partir del año 2007. Esta riqueza contrasta con las reservas decrecientes de México y Estados Unidos.

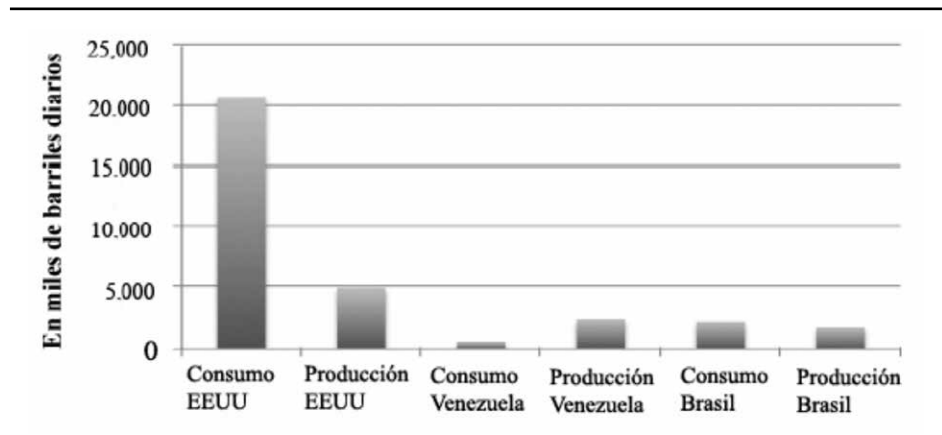
Gráfico 20
Reservas históricas de petróleo, 1980-2009



Fuente: elaboración propia en base a datos de Hilyard (2009: 439, Tabla 5).

Esto le permite a Venezuela una flexibilidad en cuanto a su manejo de la economía, ya que su consumo de petróleo es mucho menor que lo que produce, contrario al caso de los EE.UU., según ilustra el Gráfico 21. El consumo de los EE.UU. es enorme, y además, consume al menos tres veces lo que produce. Entonces, los EE.UU. son más vulnerables en dos sentidos. Primero, porque sus reservas históricas han ido mermando; y segundo, porque su consumo es desmedido frente a su producción.

Gráfico 21
Consumo y producción de petróleo, países selectos

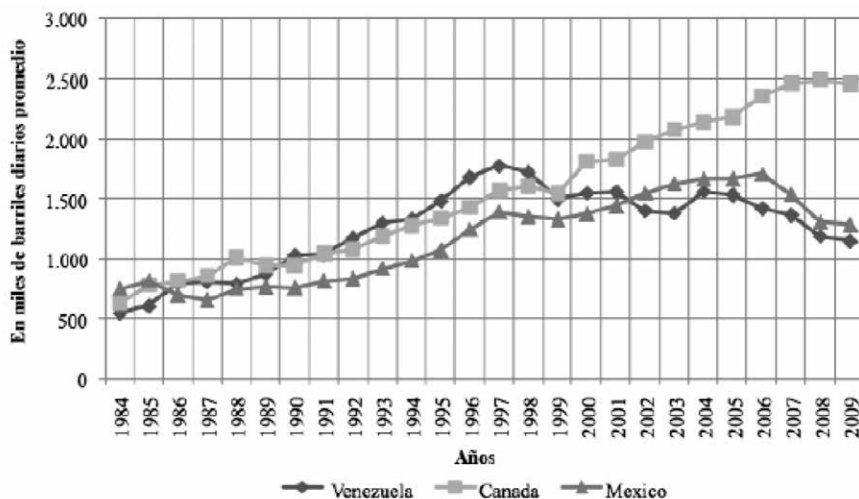


Fuente: elaboración propia en base a datos de Hilyard (2009: 435, 431 y 429).

Esta situación de producción insuficiente, reservas decrecientes y consumo muy alto impone a los EE.UU. la necesidad de importar, y la de asegurarse acceso a fuentes de petróleo. En la región de las Américas, EE.UU. depende de poder comprarle petróleo a Venezuela, Canadá y México. EE.UU. también le compra a Colombia, Brasil, y a las Islas Vírgenes EE.UU., pero en cantidades mucho menos significativas.

El Gráfico 22 ilustra cómo EE.UU. ha tratado de alejarse de la dependencia de Venezuela a raíz del triunfo del presidente Chávez en 1998. Desde 1984 hasta 1997 las compras de EE.UU. a Venezuela muestran un patrón ascendente. A partir de 1998, cuando Chávez es electo, y previo al descubrimiento de nuevos yacimientos en Canadá en 2003, EE.UU. comienza a comprar mucho más petróleo a Canadá (y a México hasta el año 2006), y mucho menos a Venezuela.

Gráfico 22
Compras de petróleo por los EE.UU., suplidores selectos

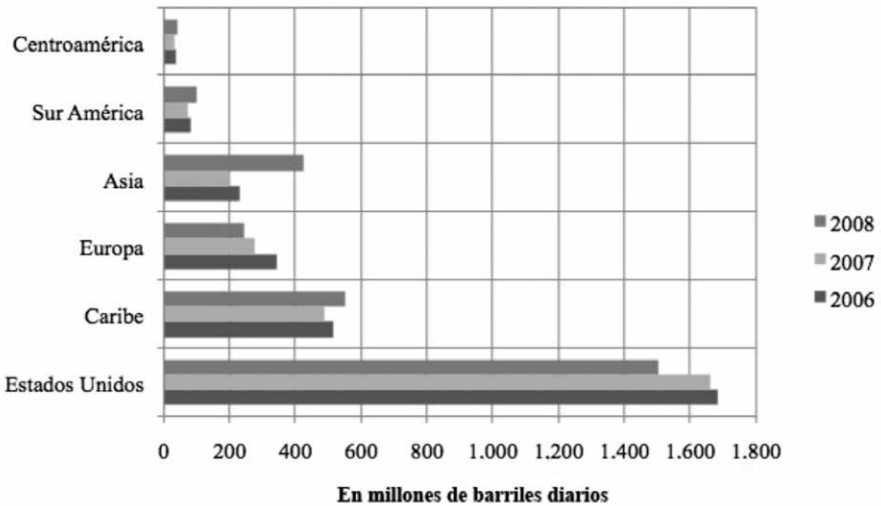


Fuente: elaboración propia en base a datos de <<http://www.eia.doe.gov/emeu/mer/petro.html>>.

Nota: los números correspondientes al año 2009 son un promedio de los primeros siete meses del año.

De la misma manera que Estados Unidos depende de Venezuela, Venezuela es muy dependiente del mercado norteamericano. El problema de esta situación para Venezuela es que depende mucho de las ventas de petróleo a los EE.UU. El Gráfico 23 muestra que EE.UU. es el principal cliente de petróleo y productos refinados de PDVSA, y que las ventas a ese cliente han ido mermando entre 2006 y 2008. PDVSA ha diversificado sus ventas, entre 2006 y 2008, hacia el Caribe, Sudamérica y Asia. Esto es fundamental dada la dependencia de los EE.UU., siendo una economía mono exportadora. A raíz de la gira del presidente Chávez por África y Europa a fines de la primera década del siglo XXI, Venezuela obtuvo acceso a nuevos mercados. El ALBA-TCP y Petrocaribe son importantes en este proceso de diversificación, pero también imponen retos, según se planteará más adelante.

Gráfico 23
Principales clientes de PDVSA a nivel internacional, 2006-2008
(en millones de barriles diarios)



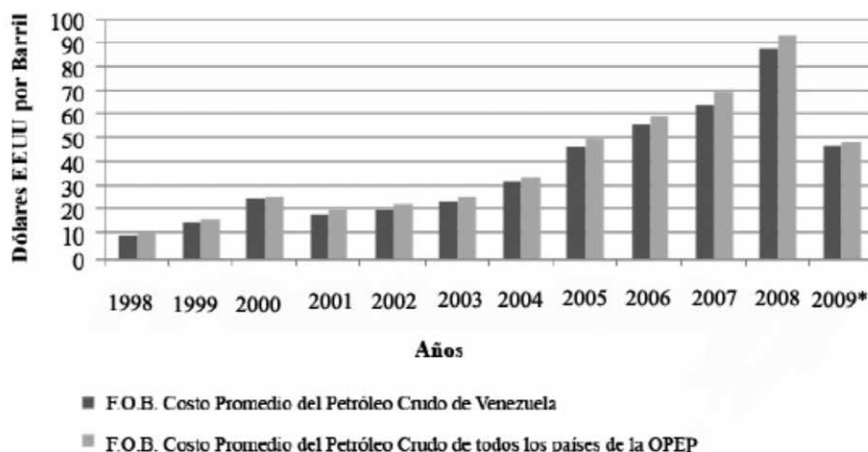
Fuente: elaboración propia en base a datos de <<http://www.eia.doe.gov/emeu/mer/petro.html>>.

Nota: los datos para el año 2009 son preliminares.

La inestabilidad que confieren las fluctuaciones en el mercado internacional de precios del petróleo también afecta los términos de Petrocaribe. El Gráfico 24 muestra el incremento en los precios de petróleo entre 1998 y 2008. Este *boom* en los precios benefició a Venezuela porque le permitió incrementar los recaudos del Estado, parte de lo cual se destina a los aportes al desarrollo social. Dado el incremento en precio, PDVSA podía reinvertir en la empresa y asegurar los aportes al desarrollo social. Pero una vez que los precios bajan, como muestra el precio promedio para los primeros seis meses de 2009, entonces la situación cambia. Hay que especificar que los primeros seis meses ya muestran una tendencia al aumento en precios, aunque todavía muy por debajo del nivel alcanzado en 2008.

Con la reducción de precios, se reducen los ingresos generados por las ventas de PDVSA, y entonces queda más apretado continuar con el nivel de aporte significativo a la obra social sin quitarle a la reinversión de la empresa. Esto ha generado tensiones en Venezuela. Un momento de tensión ocurrió cuando el Estado incumplió en el pago a los contratistas, y les expidió maquinaria.

Gráfico 24
Costo promedio petróleo crudo venezolano y costo promedio petróleo de OPEP

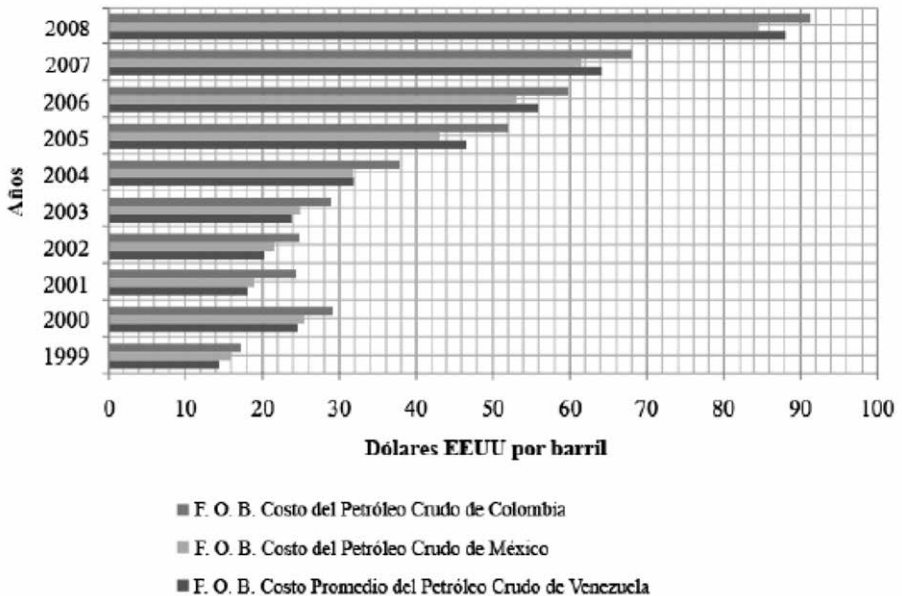


Fuente: elaboración propia en base a datos de <<http://www.eia.doe.gov/emeu/mer/petro.html>>.

El planteamiento crítico es que al desviar fondos hacia obras sociales y de disminución de la pobreza al interior de Venezuela, y también en países asociados, se drenan fondos de la empresa que podían ser reinvertidos en las operaciones, y se deja la empresa carente de la necesaria inversión, particularmente en la fase exploratoria, para asegurar la continuidad a mediano plazo de la explotación. Además, que los recursos que necesita la empresa para financiar su propio desarrollo están siendo minados por la venta del producto a precios subsidiados y otros términos favorables a países de la región, y por la inversión de fondos en el desarrollo de las industrias petroleras y de gas en los países asociados.

El otro fenómeno que atañe a los precios es la competitividad de Venezuela frente a algunos de sus competidores en la región. El Gráfico 25 muestra que entre 1999 y 2004, el costo del petróleo crudo en Venezuela estaba por debajo del costo del petróleo crudo en México y Colombia. Como este costo es en dólares estadounidenses por barril, Venezuela tenía una ventaja competitiva frente a estos dos países. Pero a partir de 2005, el precio de México se vuelve más competitivo que el de Venezuela, aunque no ocurre lo mismo con el precio de Colombia. Poder mantener una competitividad en precios es importante para Venezuela, para poder retener clientes y diversificar más efectivamente.

Gráfico 25
Costos comparados por petróleo crudo, países selectos



Fuente: elaboración propia en base a datos de <<http://www.eia.doe.gov/emeu/mer/petro.html>>.

LA SOBRE-EXTENSIÓN DE PDVSA EN ÁREAS EN LAS CUÁLES NO TIENE PERITAJE

La Nueva PDVSA es una de las empresas más dinámicas del mundo, que tiene a su haber importantes logros en el área de responsabilidad social corporativa. Sin embargo, uno de los asuntos preocupantes en torno al desarrollo reciente de la empresa es lo que podría llamarse el “riesgo de la sobre-extensión” de PDVSA en áreas que no son de su peritaje. A partir de 2007, PDVSA comienza a formar filiales en áreas nuevas. Ejemplos de esto son PDVSA Agrícola, S.A. en 2007; o PDVAL Productora y Distribuidora Venezolana de Alimentos en 2008. Según se desprende del Informe de Gestión de PDVSA de 2009: “El 30 de septiembre de 2008, PDVAL adquirió la totalidad de las acciones de las compañías Inter Inversiones, S.A., Inversiones Toen, C.A., Inversiones Omega IX, C.A., Representaciones El Faraón, C.A. e Inversiones Omega VI, C.A.” Luego, “[... e]l 14 de marzo de 2008, PDVSA adquirió la totalidad de las acciones de un grupo de compañías cuya actividad principal es la producción y distribución de productos lácteos, siendo

la más importante Lácteos Los Andes, C.A. El 8 de marzo de 2008, PDVAL suscribió un contrato de compraventa con Inversiones Tocoa, C.A. por la totalidad de las acciones de la compañía Centro de Almacenes Congelados, C.A. (CEALCO). El 11 de agosto de 2008, PDVAL celebró un contrato de compraventa con Verstabel B.V. por la totalidad de las acciones de las compañías Indugram, C.A. y Productos La Fina, C.A. El 22 de julio de 2008, PDVAL celebró un contrato de compraventa con Cedric Private Foundation por la totalidad de las acciones de Alexis International Ltd., la cual poseía 100% del capital social de las compañías Industrias Diana, C.A. y Palmeras Diana del Lago, C.A.” La diversificación bajo una misma empresa puede imponer presiones a la gerencia, por la complejidad del sistema empresarial que hay que manejar. Tal vez una alternativa sería que PDVSA funcionara como gestora de nuevos emprendimientos, y que esta gerencia estuviera en manos de otros grupos.

LA INESTABILIDAD POLÍTICA QUE ATENTA CONTRA LA CONTINUIDAD DEL ALBA-TCP, COMO EJEMPLIFICA EL CASO DE HONDURAS

Muchos de los líderes bajo cuya presidencia los nueve países del ALBA-TCP se han suscrito a ese acuerdo de integración, irán próximamente a reelección, o no pueden aspirar a otro término. Esta situación vulnera la continuidad del ALBA-TCP. El golpe de Estado a Manuel Zelaya puso de manifiesto dramáticamente el problema de continuidad política y la relación de ésta con el ALBA-TCP. Tras el golpe, la membresía de Honduras quedó anulada. Petrocaribe planteó no enviarle más petróleo a Honduras; pero en este caso: ¿qué sucedería con la deuda contraída? La membresía de Honduras en Petrocaribe está activa en la actualidad.

Y es que la conformación de toda nueva economía de la distribución necesariamente atenta contra los grandes intereses en los distintos países. La democracia, como forma de dominación bajo el capitalismo, hace más compleja la implantación de esta nueva distribución. Pero las respuestas del socialismo realmente existente del siglo XX ya han sido trascendidas. Entonces la encrucijada es cómo poder construir formas alternas frente a una oposición que no ha emigrado (como en el caso de Cuba), sino que desde adentro conspira para socavar los proyectos alternos.

Esta situación es generalizada, afectó al propio presidente Hugo Chávez, y afecta en la actualidad la situación en Venezuela bajo la presidencia de Maduro. Desde febrero de 2014, Venezuela vive lo que se ha denominado un intento de “golpe de Estado suave”. Cabe preguntarse: ¿qué pasaría con el ALBA-TCP si la situación se volviera

más y más compleja? ¿Es que el ALBA-TCP es *binding* como acuerdo, aunque como acuerdo intergubernamental no haya ido a referéndum la aprobación del mismo en los diferentes países?

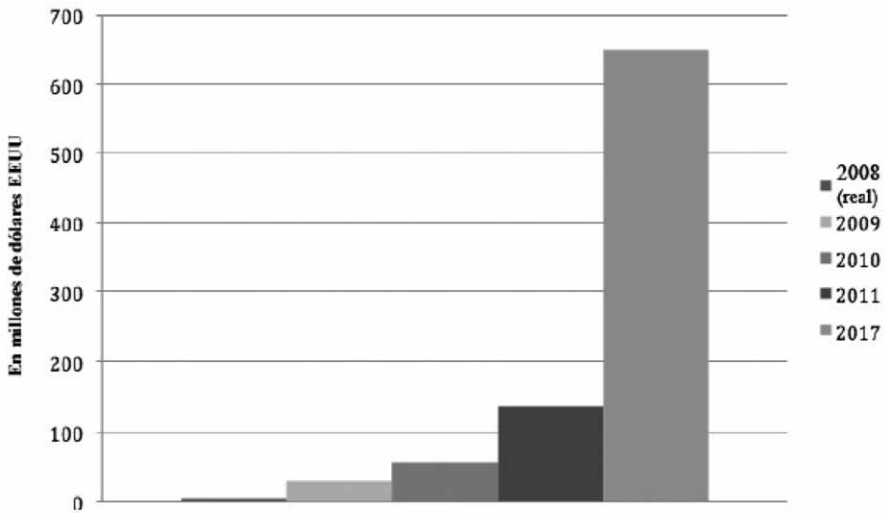
EL PAGO FUTURO DE LA DEUDA CONTRAÍDA POR LOS PAÍSES DE PETROCARIBE

El montaje de la distribución y el desarrollo endógeno regional a base a PDVSA también crea problemas, contradicciones y vulnerabilidades. Más allá del problema de las fluctuaciones en el precio del petróleo, está el problema de la deuda creciente de los países de Petrocaribe, y su impacto futuro en la sustentabilidad de PDVSA.

El Gráfico 26 ilustra la proyección de pagos que los miembros de Petrocaribe habrán de efectuar a Venezuela. ¿Qué pasará con esta deuda si hay cambios de gobierno que no honren los pagos? ¿Qué pasará con las instalaciones establecidas en los países?

Gráfico 26

Proyección de los pagos que los miembros de Petrocaribe habrán de efectuar a Venezuela

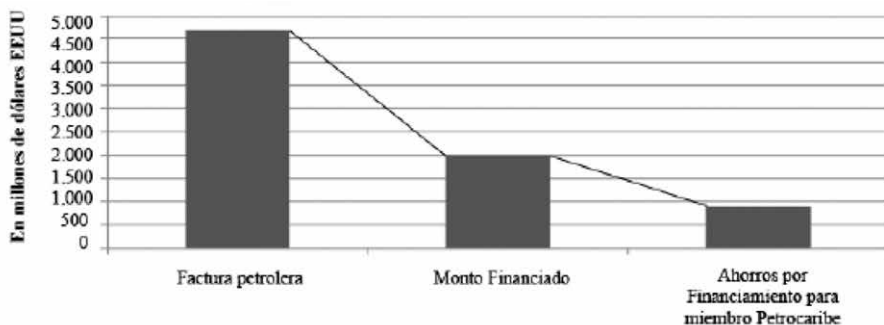


Fuente: elaboración propia en base a datos de PDVSA PDV Caribe “Informe de Gestión” (2008: 13).

Nota: Incluye República Dominicana, Nicaragua, Jamaica, Honduras, Haití, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, San Vicente y Las Granadinas, Granada, y San Cristóbal y Nieves.

Con relación a Petrocaribe hay otra área importante a considerar. De acuerdo a los términos establecidos, los países miembros del acuerdo de integración regional generan ahorros por los términos favorables. Los ahorros están representados en el Gráfico 27 por la columna de la extrema derecha. Los miembros de Petrocaribe han determinado hacer diferentes cosas con estos ahorros. En un momento determinado, el presidente Chávez planteó que Venezuela habría de incidir en cómo los países utilizaban los fondos para garantizar la consecución de la obra social. Los gobiernos aludidos plantearon que ya ellos habían hecho planes y proyecciones con estos ahorros, y no podían cambiar esos planes ahora. Esto puede generar conflictos más adelante.

Gráfico 27
Factura por petróleo suministrado, monto financiado y ahorros en financiamiento para los miembros de Petrocaribe



Fuente: PDVSA 2008c); PDVSA PDV Caribe "Informe de Gestión" (2008: 10, 12).

LA JUSTICIA LABORAL DE LOS CONVENIOS COMERCIALES COMPENSADOS

Los convenios comerciales compensados benefician a la población pobre de la región. Pero, ¿qué piensan y sienten los profesionales que brindan los servicios objeto de estos convenios? ¿Cuáles son las condiciones y los términos que se les ofrecen a ellos? La equivalencia servicios / factura petrolera se establece por Comisiones Intergubernamentales. Venezuela le paga a Cuba en dólares; y Cuba paga a sus médicos en pesos cubanos. La diferencia queda en manos del Gobierno cubano. A los médicos se les permite viajar y llevar electrodomésticos a Cuba. Es importante asegurar, más allá del internacionalismo, unas condiciones y términos justos para todas las personas que brindan estos servicios.

LOS SUB-BLOQUES Y LA INTEGRACIÓN DE OTROS PAÍSES EXTRA-REGIONALES AL ALBA-TCP

Acontecimientos recientes nos obligan a hacernos dos preguntas. La primera es ¿cómo redefinir el proyecto bolivariano si Bielorrusia e Irán entran al ALBA-TCP?, y la segunda ¿qué tensiones políticas crearía esta integración?

La segunda es: ¿se está constituyendo un sub-bloque de CARICOM al interior del ALBA-TCP (Antigua y Barbuda, San Vicente y Las Granadinas y Dominica)? La entrada de Antigua y Barbuda, así como de San Vicente y Las Granadinas y la de Santa Lucía ha creado una nueva relación al interior del ALBA-TCP. Estos dos países, junto a Dominica (que se había incorporado previamente), vienen a constituir un sub-bloque dentro del ALBA-TCP. Los países de este sub-bloque comparten una membresía en otros bloques (CARICOM, Organización de los Estados del Caribe Oriental) con un pasado y unos problemas comunes. Entre éstos se destacan la incertidumbre sobre los Acuerdos de Partenariados Económicos impulsados por Europa, que imponen unos términos y condiciones de comercio no favorables para estos países.

En la VII Cumbre celebrada en el 2009, estos tres países manifestaron sus reservas en torno a tres acuerdos del ALBA-TCP. Estos tres acuerdos eran la constitución del SUCRE, una defensa común y unas declaraciones en torno al sector textil. El documento de la declaración de la VII Cumbre explica porqué manifestaron reservas ante dos de estos puntos. En cuanto al SUCRE, la reserva se justificó porque estos tres países ya forman parte de la Organización de los Estados del Caribe, con una moneda propia. En cuanto a la defensa común, el planteamiento aducía que estos tres países forman parte del Consejo de Seguridad Regional del Caribe. En cuanto al tema del sector textil, no hubo nota aclaratoria. Es importante tomar nota de estas reservas porque es la primera vez que ocurren, y pueden apuntar hacia desencuentros futuros que afecten la unidad del ALBA-TCP.

CONCLUSIÓN

Venezuela ha obtenido unos logros significativos estableciendo una soberanía petrolera vinculada a un regionalismo estratégico. Este capítulo ha brindado un estudio de caso detallado sobre PDVSA que analizó cómo se llevaron a cabo las acciones para implantar dicha soberanía petrolera. A su vez, se analizó la iniciativa de integración energética de Petrocaribe. Estas transformaciones han impactado el desarrollo social en Venezuela y en la región. Finalmente, se plantearon algunas de las preocupaciones en torno a la economía del petróleo que pueden impactar dichas transformaciones.

Capítulo 5

MAPAS DE MERCANCÍAS, EMPRESAS GRANNACIONALES, COMERCIO INTRA-ALBA-TCP Y CADENAS DE PRODUCCIÓN REGIONALES EN LA ALIANZA BOLIVARIANA, 1998-2011*

“Nosotros no hemos hecho ese mapa, no lo tenemos”. Y prosiguió: “Creo que es urgente que abordemos esto [...] “El primer paso es la definición y elaboración del mapa del mundo de las mercancías”.

Hugo R. Chávez Frías durante la clausura de la X Comisión Mixta Cuba-Venezuela, celebrada el 13 de diciembre de 2009¹

“Esas sociedades son la unión de las naciones, no de capitales para explotar a los trabajadores, es la unión del esfuerzo colectivo, de la tecnología para hacer la gran nación de la patria grande”.

Programa Aló, Presidente. “Chávez destaca potencialidades de empresas grannacionales” en Agencia PL (Caracas) 7 de junio de 2009²

* Esta investigación ha sido llevada a cabo bajo una Beca de Iniciativas de Investigación de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. Una versión inicial del contenido de este artículo fue presentado en una Conferencia Internacional sobre el ALBA-TCP llevada a cabo en Londres el 29 de enero de 2011 y se publicó en un número especial del *International Journal of Cuban Studies* (Ver: Aponte-García, 2011). Esta es una versión ampliada y reformulada de ese trabajo.

1 Ver: <<http://www.lavozdelsandinismo.com/internacionales/2009-12-13/importante-la-interrelacion-comercial-y-economica-de-paises-del-ALBA-TCP/>>.

2 Ver: <<http://www.radiolaprimerisima.com/noticias/54433/chavez-destaca-potencialidades-de-empresas-grannacionales>>.

INTRODUCCIÓN

Los objetivos de este capítulo son: presentar los hallazgos del análisis del comercio intra-regional del ALBA-TCP para el período 1998-2011; formular una conceptualización de la clasificación / codificación de las empresas y proyectos grannacionales (EPGN) relacionadas con este comercio; y generar un modelo de las cadenas de producción y distribución de estas empresas y de los proyectos grannacionales. Esto permitirá poder identificar características del comercio intra-ALBA-TCP e identificar industrias y formas potenciales de producción, complementariedad e intercambio comercial. Se utilizó un diseño concluyente descriptivo con métodos mixtos para analizar e interpretar datos secundarios obtenidos de la base del *United Nations Commodity Trade Database* (conocida como UN Comtrade).

El tema abordado en este capítulo se contextualiza en dos desarrollos importantes que ocurrieron al interior del ALBA-TCP entre 2008 y 2009: el llamado a crear el mapa de las mercancías y la creación del concepto de las empresas grannacionales. Según se planteó en el Capítulo 1, el 13 de diciembre de 2009 el presidente Hugo R. Chávez Frías propuso, durante la clausura de la X Comisión Mixta Cuba-Venezuela, “la creación del mapa del mundo de las mercancías para avanzar hacia una nueva forma de producción, complementación y comercio entre las naciones”³.

El concepto de la creación de las empresas grannacionales como una forma de organizar la producción a nivel regional al interior del ALBA-TCP, se planteó por primera vez en el año 2008 en el texto de las resoluciones de la Reunión Ministerial del ALBA-TCP llevada a cabo ese mismo año. Entonces se planteó⁴ que las empresas grannacionales serían “aquellas empresas de los países del ALBA-TCP integradas productivamente, cuya producción se destinaría fundamentalmente al mercado intra-ALBA-TCP (zona de comercio justo), y cuya operación se realizaría de forma eficiente”. La empresa grannacional se distingue y diferencia de la empresa transnacional: “El concepto de empresas grannacionales surge en oposición al de las empresas transnacionales, por tanto, su dinámica económica se orientará a privilegiar la producción de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas garantizando su continui-

3 “Importante la interrelación comercial y económica de países del ALBA-TCP. Hay que vencer deformaciones estructurales impuestas por potencias extranjeras” en <<http://www.lavozdelsandinismo.com/internacionales/2009-12-13/importante-la-interrelacion-comercial-y-economica-de-paises-del-ALBA-TCP/>>.

4 *Ibid.*

dad y rompiendo con la lógica de la reproducción y acumulación del capital”⁵.

Las empresas y los proyectos grannacionales (EPGN) surgieron como alternativas a los modelos de desarrollo centrados en el regionalismo abierto y las corporaciones transnacionales. Las empresas grannacionales (EGN) son empresas estatales mixtas: empresas estatales de dos o más países miembros del ALBA-TCP que comparten la propiedad (*ownership*) y que se enfocan en el comercio intra-ALBA-TCP. Como empresas líderes, las EGN integran una diversidad de empresas (privadas y público-privadas, de economía social, locales y extranjeras) en las cadenas de valor regionales. Conceptualmente, la categoría de ‘grannacional’ se introdujo en 2008, aunque las empresas mixtas estatales estaban funcionando desde el año 2005, cuando se firmó el Acuerdo Estratégico entre Cuba y Venezuela. Los proyectos grannacionales (PGN) son programas de acción dirigidos a alcanzar las metas y principios del ALBA-TCP, validados por los países miembros, y cuya implementación involucra a dos o más países, para el beneficio de la gran mayoría social.

En los discursos mediáticos en contra del ALBA-TCP, la alternativa de integración ha sido presentada como una iniciativa geopolítica incapaz de generar un desarrollo económico aparte de los flujos asociados a la industria petrolera venezolana. Además, como una iniciativa dominada por las exportaciones de petróleo de Venezuela sin contrapartes significativas de exportación de los otros miembros del ALBA-TCP hacia ese país o entre sí. Sin embargo, esta aseveración, manejada con frecuencia en los medios y en los discursos en contra del ALBA-TCP, no ha sido sustentada con datos en ninguna instancia. ¿Es cierta esta aseveración? ¿Cuál es el intercambio de mercancías que se ha generado bajo la iniciativa? ¿Podemos partir de un análisis de este mapa de intercambio comercial intra-ALBA-TCP para estudiar mapas de mercancías potenciales que estimulen el desarrollo con inclusión? ¿Cómo utilizar estos mapas para organizar la producción a escala regional? ¿Podrían estos mapas de producción regional integrar cadenas productivas y una tipología empresarial diversa? Estas son algunas de las interrogantes que este capítulo aborda.

Para poder cumplir con estos objetivos, la investigación debe vincular dos niveles de análisis: el de comercio internacional y el de las empresas grannacionales. La base de datos de las Naciones Unidas (UN Comtrade) que se utilizó en esta investigación, compila datos sobre el comercio internacional. La información acerca de las empresas grannacionales ha sido compilada utilizando datos secundarios.

5 Ver: <<http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=2074>> acceso 5 de mayo de 2009.

La investigación diseñó una metodología para poder crear unas conversiones de los códigos tarifarios que utiliza UN Comtrade y vincularlos a las categorías de las EPGN. De esta manera, se pudo integrar el nivel de análisis de comercio internacional con el concepto de las grannacionales.

La inversión en el ALBA-TCP se articula en torno a empresas estatales locales y regionales con complementariedades y necesidades en mente, en vez de alrededor de las empresas extranjeras y la producción para la exportación. El surgimiento de las empresas estatales mixtas regionales es una nueva forma de gobernanza que juega un rol crucial para alcanzar el desarrollo endógeno regional con inclusión social.

Las empresas grannacionales constituyen una iniciativa importante dentro del ALBA-TCP porque promueven la integración a base de empresas conjuntas estatales, en vez de a base de capital privado local o internacional. A continuación se detalla, para cada uno de los acuerdos firmados en abril de 2007 entre Cuba, Bolivia, Venezuela y Nicaragua, el impacto específico de éstos en la concreción de empresas grannacionales. Se presenta documentación acerca de qué empresas grannacionales han sido constituidas en el ALBA-TCP. Se documentan las empresas grannacionales y los proyectos grannacionales. También se presenta, para el caso de Cuba, algunas de las empresas mixtas conformadas entre ese país y Venezuela. Técnicamente, estas empresas se considerarían ahora empresas grannacionales porque a partir de 2008 esta categoría empresarial se definió como aquellas empresas donde participen dos o más países miembros del ALBA-TCP. Pero, para el momento en que se constituyeron, no se había definido aún el término de empresa grannacional.

Las empresas mixtas y las grannacionales son un fenómeno nuevo en la región. “Las empresas grannacionales no se definen como tales por el ámbito donde se hayan constituido, ni por su composición accionaria, sino por su naturaleza constitutiva. Esto quiere decir que podrán existir empresas grannacionales entre dos países (bilaterales), entre tres países (trilaterales), entre cuatro países (multilaterales). De modo que una empresa entre Cuba y Venezuela (bilateral) para la producción y comercialización de cemento, que exporte este producto a Bolivia o Nicaragua, es una empresa grannacional”.

“Los proyectos grannacionales abarcan desde lo político, social, cultural, económico, científico e industrial hasta cualquier otro ámbito que puede ser incorporado en la dialéctica grannacional. No todo proyecto grannacional debe convertirse en una empresa grannacional. Pero toda empresa grannacional deber ser el producto de un proyecto grannacional, por el cual deberá guiar su desarrollo”.

“Lo que le otorga carácter de proyecto grannacional es que se enmarque en los fines y los principios del ALBA-TCP, y que en su concepción e instrumentación participen dos o más países del ALBA-TCP. En resumen, tenemos que un proyecto grannacional es todo programa de acción dirigido a cumplir con los principios y fines del ALBA-TCP, que haya sido validado por los países integrantes y cuya ejecución involucre a dos o más países, para beneficio de las grandes mayorías sociales”.

El concepto grannacional identifica empresas y proyectos por áreas⁶. Las áreas abarcan comercio justo, educación, cultura, alimentación, finanzas, salud, telecomunicaciones, turismo, industria, minería y transporte.

En el área de comercio justo y Tratado de los Pueblos, se constituye la empresa grannacional de suministros industriales del ALBA-TCP, para la comercialización de insumos, equipos y maquinarias para la industria; y la empresa grannacional de exportaciones e importaciones, ALBA-EXIM, para establecer un mecanismo para la complementariedad comercial de los países del ALBA-TCP (VII Cumbre del ALBA-TCP). Como proyectos grannacionales se crean las Tiendas ALBA-TCP, una red de almacenamiento y comercialización de bienes terminados de los países del ALBA-TCP, la Feria Internacional del ALBA-TCP; y el Centro grannacional de formación para el diseño y ejecución de proyectos de investigación, innovación tecnológica, asistencia técnica y formación para mejorar la capacidad y la calidad productiva de nuestros países.

En el área de educación, no existen aún empresas grannacionales. Los proyectos grannacionales son: el Plan grannacional Misión de Alfabetización en países del ALBA-TCP, y en otros de América Latina y el Caribe; y el Plan de formación universitaria. Entre las prioridades figuran la medicina social, el trabajo social y el Programa común de formación social para trabajadores productivos; el “Proyecto Grannacional Alfabetización y Postalfabetización”; y el proyecto grannacional ALBA-TCP Educación.

En el área de cultura, se crean como proyectos grannacionales, el Fondo Cultural del ALBA-TCP para producción y distribución conjunta de cine, coproducción grannacional de espacios de radio y TV, edición y distribución latinoamericana de libros y publicaciones, conformación de redes de librerías compartidas; y la apertura de Casas del ALBA-TCP en Caracas, La Habana, La Paz, Managua, Puerto Príncipe y Quito. En el área de cultura se crea el Fondo Cul-

6 Esta sección está basada en análisis propio a partir de <<http://www.alternativabolivariana.org>> y de Regueiro (2007: 25-30).

tural ALBA⁷, una alternativa que busca consolidar el movimiento de intelectuales y artistas para favorecer la obra creativa de los jóvenes de América Latina y el Caribe. Se propone crear una editorial denominada Ediciones ALBA, que ya ha sido lanzada en 2009, así como un sello discográfico ALBA.

En el área de alimentación, se crea la empresa grannacional ALBA Alimentos de producción agroalimentaria; y se plantea la creación de una empresa grannacional en materia forestal. Como proyecto grannacional se impulsa la creación de un Banco de Alimentos para garantizar el abastecimiento.

En el área financiera, se crea un proyecto grannacional dedicado a constituir un Fondo Económico de Cooperación y de Inversiones productivas del ALBA, en el cual Venezuela compromete un aporte inicial de 250 millones de dólares y una emisión del Bono del ALBA de mil millones de dólares estadounidenses. En el área de finanzas, se crea el Banco de Exportación y Comercio C.A. de Cuba en Venezuela⁸; el Banco Industrial Venezuela en Cuba⁹; y la Filial del Banco Industrial de Venezuela. Se promueve también una empresa de seguros y reaseguros¹⁰.

En el área de salud, se le da seguimiento al proyecto grannacional de la Misión Salud de los países del ALBA-TCP, que conduzca a la implantación de sistemas públicos de salud de acceso universal en los países del ALBA-TCP. Promueve también la investigación y desarrollo en la biodiversidad en la región. Se crea el “Proyecto Grannacional ALBA-MED”, que promueve garantizar el acceso a medicinas para la población de la región.

En el área de telecomunicaciones se crea la empresa grannacional ALBA Telecomunicaciones. Se impulsa como proyecto grannacional el satélite ALBA. En el área de las comunicaciones hay dos empresas identificadas: la empresa mixta entre Correos de Cuba e Ipostel, en negociación, que sería una empresa mixta para el envío de mensajería, paquetería, encomienda, mercancía seca, cargas expresas y servicios de remesas y giros postales en el ámbito regional,

7 Ver: “Fondo Cultural El ALBA” en <<http://www.cubaliteraria.com/editorial/ficha.php?Id=224>> acceso 11 de septiembre de 2008. “Fondo Cultural EL ALBA-TCP” 2006 en *Juventud Rebelde* (La Habana). En <<http://www.juventudrebelde.cu/secciones/ferialibro2006/html/elfondo.htm>> acceso 11 de septiembre de 2008.

8 Ver: “Síntesis de las relaciones de cooperación Venezuela-Cuba” en <<http://www.venezuelaencuba.co.cu/venezuelacuba/sintesis.html>> acceso 11 de septiembre de 2008.

9 *Ibid.*

10 *Ibid.*

nacional e internacional; la empresa Gran Caribe encargada de comercializar todo lo relacionado con capacidades de transporte en el Caribe; y Telesur.

En el área de turismo, se crea como empresa grannacional la cadena grannacional de Hoteles ALBA. Como proyectos grannacionales, se impulsa la elaboración del Plan Macro de Turismo Social; y una Universidad Turística del ALBA.

En el área de energía, se crea la Empresa Grannacional de Energía que abarcará las áreas de petróleo, gas, refinación, petroquímica, desarrollo de infraestructura de transporte, de almacenamiento, de distribución, electricidad, energías alternativas y transporte marítimo. Se plantea concluir la negociación del Contrato para la Constitución de la grannacional y de los estatutos y la definición final de las empresas estatales socias por cada país.

En el área industrial, se impulsa como empresa grannacional el desarrollo de plantas de productos de línea blanca para los países del ALBA y América Latina, con la cooperación de países aliados: Bielorrusia, Irán y China; así como una empresa grannacional de artículos y bienes de acero inoxidable.

En el área de minería, se propicia la creación de la empresa grannacional de cooperación, investigación y desarrollo en el área de la geología y la minería; la empresa grannacional para la producción de aluminio; la empresa grannacional para el desarrollo de las industrias de cemento para los países del ALBA-TCP; y la empresa grannacional para el manejo de bosques, producción y comercialización de productos de la industria de la madera. En el área de minería se crea Cementos Santiago S.A.¹¹, una empresa mixta entre Geominera Cementos S.A. y la Empresa de Producción Social Minera Nacional que llevará a cabo la construcción de una planta productora de cemento; FEMSA¹², empresa mixta para la explotación y el desarrollo de minerales serpentínicos níquelíferos que tendrá por objeto social la exploración, desarrollo, explotación y el procesamiento de los minerales serpentínicos extraídos de las áreas concesionadas, y la comercialización dentro y fuera del territorio nacional del ferróníquel obtenido y los subproductos y desechos relacionados con el proceso;

11 Ver: "Cuba y Venezuela profundizan aún más sus relaciones bilaterales", 24 de diciembre de 2007. En <http://www.trabajadores.cu/materiales_especiales/coberturas/iv-cumbre-de-petrocaribe/cuba-y-venezuela-profundizan-aun-mas-sus-relaciones-bilaterales> acceso 11 de septiembre de 2008.

12 Ver: "Documentos rubricados entre Cuba y Venezuela", 16 de octubre de 2007. En <<http://www.granma.cubaweb.cu/secciones/ALBA-TCP/int/2integ42.html>> acceso 11 de septiembre de 2008.

y Morteros Artemisa S.A.¹³, una empresa mixta entre Geominera Cementos S.A. y la Empresa de Producción Social Minera Nacional que ejecutará la extracción de los minerales de los yacimientos, y garantizará su transportación hasta la planta, su procesamiento y la comercialización de los morteros de albañilería y especiales en el mercado nacional y externo, para llevar a cabo la construcción de una planta para la producción de morteros secos y aditivados y su puesta en operación.

En el área de petróleos y sus derivados, se crea PDVSA Cuba S.A.¹⁴, una empresa mixta para la exploración y explotación, refinación, importación, exportación y comercialización de hidrocarburos y sus derivados, así como su transportación y almacenamiento; Aceros del ALBA C.A.¹⁵, cuyo objetivos es la producción y distribución de aceros inoxidables y especiales para la comercialización en el mercado venezolano y la exportación a terceros mercados, con prioridad para los países de América Latina y del Caribe¹⁶; una empresa mixta para la ampliación de la Base de Supertanqueros en Matanzas; PDV-CUPET S.A., una empresa mixta para la rehabilitación de la Refinería de Cienfuegos; una Sociedad Binacional de Integración Socialista; CUVENPEQ S.A.¹⁷, una empresa entre el Grupo Empresarial de la Industria Química de Cuba y la Compañía Petroquímica de Venezuela S.A., con el objeto de desarrollar proyectos de la industria petroquímica.

En el área de transporte, se promueven iniciativas en el transporte aéreo, marítimo y terrestre. En el transporte aéreo, se propicia la creación de: una corporación grannacional de las líneas aéreas estatales que asocien rutas y equipos sin perder la autonomía de las mismas; y de una empresa grannacional de mantenimiento y construcción de aeronaves. En el transporte marítimo, se propicia la creación de una empresa naviera “grannacional” del Sur, para el transporte de carga y pasajeros, que diseñe rutas y disponga de equipos apropiados para la comunicación marítima. En el transporte terrestre, se propicia la creación de una empresa grannacional para el desarrollo de la

13 Ver: “Cuba y Venezuela profundizan aún más sus relaciones bilaterales”(2007) *op.cit.*

14 Ver: “Síntesis de las relaciones de cooperación Venezuela-Cuba” *op. cit.*

15 Consultar: MinCI 2008 “Creación de Empresa Mixta Aceros del ALBA C.A.”, 11 de mayo de 2008. En <<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=News&file=article&sid=1856>> acceso 17 de septiembre de 2008.

16 Ver: “Síntesis de las relaciones de cooperación Venezuela-Cuba” *op. cit.*

17 Ver: “Cuba y Venezuela profundizan aún más sus relaciones bilaterales” (2007) *op. cit.*

infraestructura de la región. En lo marítimo, se plantea incorporar al resto de los países del ALBA-TCP la iniciativa de las empresas mixtas ya constituidas.

En el área de infraestructura, se crea ALBA¹⁸, una empresa mixta para la construcción en Venezuela y otros países. Se promueve la creación de Ferrola S.A.¹⁹, una empresa mixta para la Infraestructura Ferroviaria Latinoamericana; TRANSALBA-TCP Inc.²⁰, para la adquisición de dos buques tipo PANAMÁX; y Astimarca²¹, una empresa mixta para la explotación de un astillero de reparación naval y construcción de pequeñas unidades.

Las empresas mixtas Cuba-Venezuela anteceden al concepto de empresa grannacional, pero una vez se define el concepto en 2008, este tipo de empresa cae bajo dicha definición, según se especificó anteriormente. Este tipo de empresas se estructuran en los rubros de: agricultura, cultura, comunicaciones, finanzas, infraestructura, minería, y petróleo y sus derivados. Las empresas mixtas y proyectos entre Cuba y Venezuela generan una gran actividad económica y social.

EL MODELO DE LAS EMPRESAS Y LOS PROYECTOS GRANNACIONALES

Fundamentándose en el marco conceptual y en la reflexión de los elementos en común de los miembros del ALBA-TCP, se propone un modelo de las empresas y los proyectos grannacionales. El Diagrama 3 ilustra los componentes básicos del modelo. Las empresas y los proyectos grannacionales sirven como empresas líderes que contribuyen a controlar y coordinar la cadena de producción y distribución. Aguas arriba, la involucración y el control gubernamental garantiza acceso a los recursos. Aguas abajo, la involucración y el control en la redistribución garantiza el acceso al consumo. En el procesamiento y la distribución, las empresas privadas, mixtas y estatales participan y están integradas en redes de cadenas y producción. La distribución hacia los mercados internacionales se capta por medio de las exportaciones.

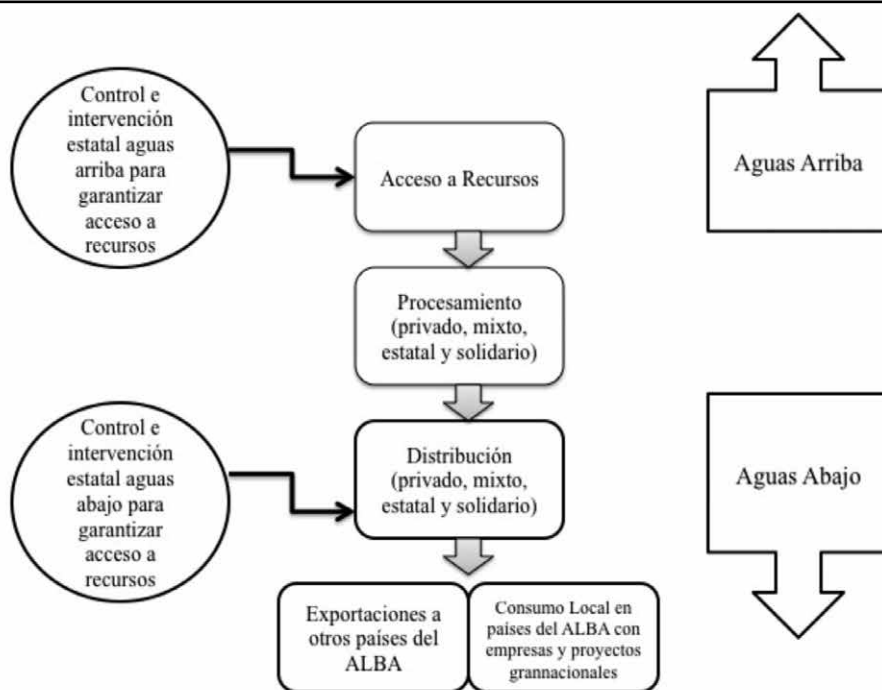
18 Ver: "Síntesis de las relaciones de cooperación Venezuela-Cuba" *op. cit.*

19 *Ibid.*

20 Ver: "Cuba y Venezuela profundizan aún más sus relaciones bilaterales" (2007) *op. cit.*

21 Ver: "Síntesis de las relaciones de cooperación Venezuela-Cuba" *op. cit.*

Diagrama 3
Modelo de empresas y proyectos grannacionales (EPGN)



Fuente: elaboración propia.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y METODOLOGÍA

Un diseño concluyente descriptivo de investigación se utilizó para analizar el fenómeno de las EPGN y del comercio intra-ALBA-TCP para el período 1998-2011. Esto permitió el análisis del fenómeno antes y después de que se implementaran los primeros acuerdos ALBA-TCP en el año 2005. La investigación vinculó dos niveles de análisis: el de comercio internacional y el de las empresas y proyectos grannacionales. Para propósitos de esta investigación, sólo las exportaciones fueron consideradas cuando se abordó el comercio intra-ALBA-TCP. Se priorizaron las exportaciones porque captan la producción generada en los países miembros del ALBA-TCP en la actualidad. El análisis de las importaciones se incorporará en fases posteriores de la investigación.

La investigación utilizó métodos mixtos. El método cuantitativo descriptivo se utilizó para analizar el comercio intra-ALBA-TCP con

los datos de la base *United Nations Commodity Trade Data Base* (UN Comtrade). El método cualitativo se utilizó para analizar datos secundarios e interpretar la información acerca de las empresas y los proyectos grannacionales y poder codificar la conversión de las categorías del *Standard International Trade Code* (SITC, por sus siglas en inglés) bajo las categorías de EPGN.

El trabajo se localiza en la literatura que se enfoca en la falta de análisis de cadenas productivas globales fundamentados en la utilización de bases de datos de comercio internacional. Los expertos reconocen que las medidas cuantitativas y los métodos fundamentados en el análisis de bases de datos son escasos. Como consecuencia, los análisis de las cadenas de valor global están basados en estudios de casos, son mayormente descriptivos y no se puede generar data para analizar los patrones de comercio y producción intra-regionales.

Esta metodología se fundamenta en el subcomponente de la literatura de las cadenas de valor globales que se enfocan en proveer medidas y métodos cuantitativos fundamentados en el análisis de bases de datos. La metodología se deriva del análisis de cómo los investigadores han abordado el problema.

En la revisión de literatura para generar esta metodología, los trabajos más importantes son los de Sanjaya Lall (2000), Henryk Kierzkowski (2001), Robert Feenstra y Gary Hamilton (2006), Timothy Sturgeon y Gary Gereffi (2009) y Timothy Sturgeon y Olga Memedovic (2010), porque todos contribuyeron con conceptualizaciones que vincularon datos de comercio internacional a conceptos de cadenas globales utilizando estadísticas de bases de datos existentes, específicamente, la de UN Comtrade. En términos generales, aunque todas estas contribuciones adelantaron la investigación en torno a cómo utilizar los datos existentes para analizar cadenas, ninguna aplicó los métodos para analizar las relaciones de comercio-producción al interior de un acuerdo de integración regional.

En torno a esta cuestión, Gary Gereffi, David Spencer y Jennifer Bair (2002) estudiaron las cadenas al interior del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés, que significan *North American Free Trade Agreement*). Sin embargo, estos autores utilizaron datos secundarios de estudios previos y no utilizaron las bases de datos existentes para analizar las relaciones de las cadenas intra-regionales en la investigación.

Un grupo de investigadores ha respondido a la brecha presentando un argumento para la compilación de estadísticas nuevas. Además, ha planteando que debe trabajarse el *mining* de las bases de datos existentes y vincularse los conjuntos de datos existentes (Sturgeon y Gereffi, 2009: 5).

CONCEPTUALIZACIÓN: VINCULANDO LOS NIVELES DE ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

¿Cómo vincular un análisis del comercio internacional con uno de producción? Esto es difícil porque no existe una base de datos que integre ambos conjuntos de datos (exportaciones-importaciones y producción) (ver Sturgeon y Gereffi, 2009 para una excelente discusión de estas limitaciones). La base de datos de UN Comtrade compila datos sobre comercio internacional. Pero esto no nos permite ver quién está exportando. Este exportador puede ser una empresa privada o estatal, una empresa local o extranjera.

Esta investigación ha generado una conceptualización para vincular el nivel de análisis de comercio internacional al de las EPGN. Es imprescindible señalar que el análisis que se genera identifica áreas potenciales de complementariedad productiva vinculadas al ámbito de actividad de las distintas EPGN. No se plantea en este análisis que este comercio intra-regional ALBA-TCP está vinculado de facto, en la actualidad, a estas empresas y proyectos, en la medida que estos esfuerzos se encuentran en diversas fases de desarrollo. En este sentido, el objetivo es responder al llamado del presidente Hugo R. Chávez y generar un análisis del mapeo de mercancías.

Este proceso requirió de tres pasos. En el primer paso, la autora, utilizando los datos de UN Comtrade, clasificó y organizó los datos de las exportaciones para los países miembros del ALBA-TCP de acuerdo al código del *Standard International Trade Code* (SITC).

En el segundo paso, la autora utilizó la tabla de conversión de códigos SITC a los de las Categorías Económicas Amplias (BEC, por sus siglas en inglés, correspondientes a *Broad Economic Categories*). En esta investigación, las categorías BEC se utilizan para identificar eslabonamientos a lo largo de la cadena utilizando como conceptos prioritarios los de bienes primarios, intermedios y de consumo. En esta clasificación también se utiliza la categoría de capital, aunque este concepto no esté expresamente vinculado a un eslabón de la cadena, sino a la cadena como tal.

En un tercer paso, la autora creó categorías para convertir los datos SITC a una clasificación de EPGN. Las categorías EPGN se parearon con las exportaciones por industria y subsector. Esto requirió analizar y codificar decenas de miles de récords a un nivel de cinco dígitos, y clasificar estos de acuerdo a aquellas categorías relacionadas con las actividades llevadas a cabo por las EPGN. Las categorías BEC permitieron clasificar las exportaciones a través de la cadena de producción y distribución.

En algunos casos fue necesario trabajar con datos espejo o *proxies*. Por ejemplo, UN Comtrade excluye los datos de las ex-

portaciones de Venezuela para 2007; así como los datos de las exportaciones de Cuba después de 2006. Para estos casos, se creó un *proxy* o “dato espejo” basado en las importaciones por países de los socios comerciales de Venezuela y Cuba, y se estimaron así las exportaciones.

De esta manera, lo que se obtuvo fue una clasificación de los datos de comercio intra-ALBA-TCP que permitían analizar para cada instancia de exportación, la siguiente información: período, país, socio comercial, código SITC, código BEC equivalente o pareado, descripción de bienes, industria, vínculo a empresa y/o proyecto grannacional, y valor comercial, según se ilustra en el Cuadro 32. Este tipo de análisis permite analizar lo que cada miembro del ALBA-TCP está produciendo y exportando al bloque. A su vez, al analizarse por industria (desde un nivel de dos a cinco dígitos), permite estudiar qué países van conformando los mapas de las mercancías para cada industria. Este análisis está complementado por métodos cualitativos, específicamente los de video etnografía de las empresas grannacionales durante tres viajes de filmación a Venezuela.

Cuadro 32

Ejemplo de codificación creada por la autora para analizar lo que cada miembro del ALBA-TCP está produciendo y exportando

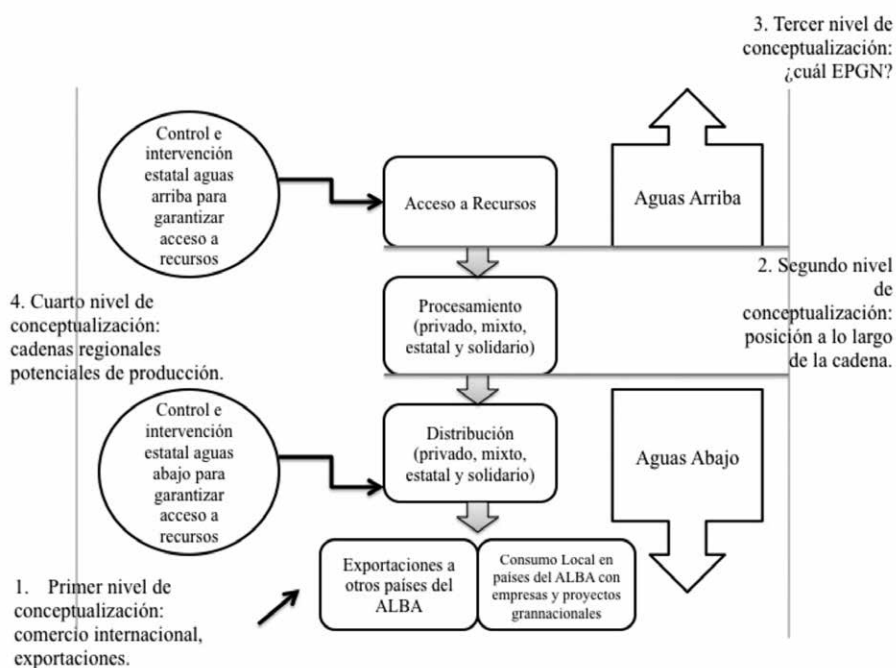
Período	País	Socio comercial	Código SITC	Código BEC equivalente	Descripción bienes	Industria	Vínculo a EPGN	Valor comercial
2003	Bolivia (Plurinational State of)	Venezuela	S3-08131	22	Oilcake and other solid residues of oil from soya beans	Industry-soya-processed products	Food, Agriculture and Live-stock	106808096
2007	Bolivia (Plurinational State of)	Venezuela	S3-42111	121	Soya bean oil, crude, whether or not degummed	Industry-soya	Food, Agriculture and Live-stock	53456544
2008	Bolivia (Plurinational State of)	Venezuela	S3-65342	22		Industry-textile and clothing-fabric	Industry	29884995

Fuente: elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

Visto en términos del modelo de las empresas y los proyectos grannacionales presentados en el Diagrama 3, podemos utilizar esta conceptualización de forma tal que vinculemos el análisis de los datos de la base UN Comtrade para analizar las relaciones comerciales y de producción a lo largo de la cadena, según se ilustra en el Diagrama 4.

Diagrama 4

Modelo de empresas y proyectos grannacionales con niveles de conceptualización



Fuente: elaboración propia.

El primer nivel de conceptualización identifica las exportaciones intra-ALBA. El segundo nivel de conceptualización localiza cada producto exportado de acuerdo a su posición a lo largo de la cadena. El tercer nivel de conceptualización para cada producto con el ámbito de operación de una empresa grannacional. El cuarto nivel de conceptualización permite realizar un análisis de las cadenas regionales potenciales de producción y comercio.

UTILIZACIÓN DE LA CONCEPTUALIZACIÓN CREADA PARA GENERAR ALGUNOS HALLAZGOS Y EJEMPLOS DE CÓMO PUEDE UTILIZARSE LA CONCEPTUALIZACIÓN PARA ANALIZAR INDUSTRIAS POTENCIALES EN EL ALBA-TCP

Esta sección presenta los hallazgos de la investigación. Incluye resultados en torno a algunas de las características, patrones y tendencias observadas en el comercio intra-ALBA-TCP; un análisis parcial de las exportaciones de los países del ALBA-TCP al interior del bloque; y un cuadro parcial de comercio entre Cuba y Venezuela con los otros demás países del ALBA-TCP. Esta última sección se centró en Cuba y Venezuela ya que es razonable suponer, sobre todo en el caso de Cuba, que las empresas exportadoras son empresas estatales. Esto no siempre sería el caso con todos los otros países miembros del ALBA-TCP.

ANÁLISIS DE DATOS DEL COMERCIO INTRA-REGIONAL DE EXPORTACIONES VINCULADO A LAS ÁREAS DE LAS ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS Y PROYECTOS GRANNACIONALES: HALLAZGOS

¿Ha sido capaz el ALBA-TCP, como un modelo alternativo de integración, de generar un crecimiento en las exportaciones? O ¿el comercio intra-ALBA-TCP se caracteriza sólo por el crecimiento del intercambio de petróleo, según promulga el discurso en contra del ALBA-TCP? Esta sección presenta resultados para brindar respuestas a estas preguntas. Incluye resultados de algunas de las características, patrones y tendencias observadas en el comercio intra-ALBA-TCP de exportaciones.

Se organiza alrededor de tres preguntas de investigación: ¿creció el comercio intra-ALBA-TCP de exportaciones durante el período pos-ALBA-TCP (2005-2011) en comparación con el período pre-ALBA-TCP (1998-2004)? En el comercio intra-ALBA-TCP, ¿cuál fue la categoría de exportación que más creció durante el período 2005-2011? ¿Cómo se relaciona la actividad del comercio intra-ALBA-TCP en exportaciones con las áreas de crecimiento potencial bajo las empresas y los proyectos grannacionales?

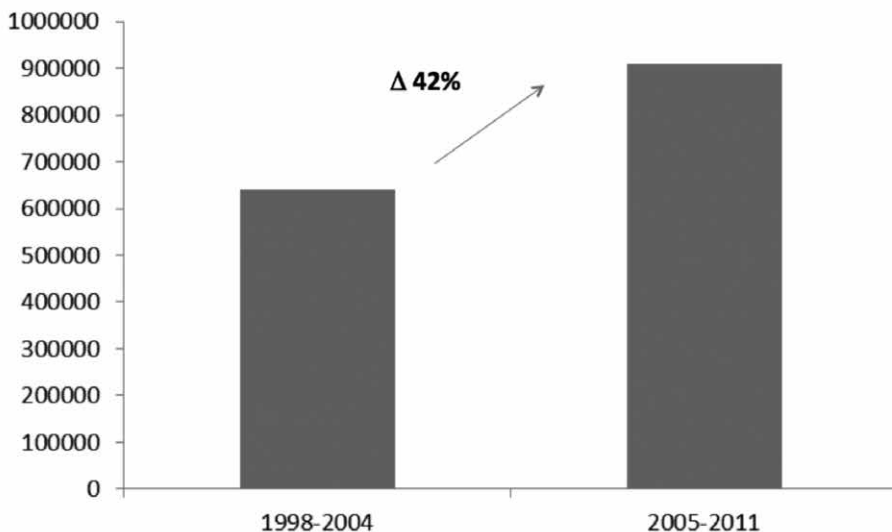
Los datos del comercio intra-ALBA-TCP de exportaciones reflejan que las exportaciones crecieron significativamente del período pre-ALBA-TCP al período pos-ALBA-TCP, según muestra el Gráfico 28, aumentando de 6 a 9 billones de dólares estadounidenses reales (2005=100).²² El aumento de un sub-período a otro fue de un 42%, ascendiendo de un total de 6.479,8 millones en el período pre-ALBA-

²² Los valores de la UN Comtrade fueron convertidos a precios reales utilizando el deflactor implícito del Producto Interno Bruto (PIB) de 2005, para cada país, construido con datos de la base CEPALSTAT.

TCP a 9.193,7 al pos-ALBA-TCP. La diferencia entre los dos es de unos 2.713,8 millones de dólares reales (2005 = 100) según se ilustra en el Gráfico 28.

Gráfico 28

Comercio intra-ALBA-TCP en exportaciones. Periodos pre ALBA-TCP (1998-2004) y pos ALBA-TCP (2005-2011) (en decenas de miles de dólares estadounidenses a precios constantes (2005=100))

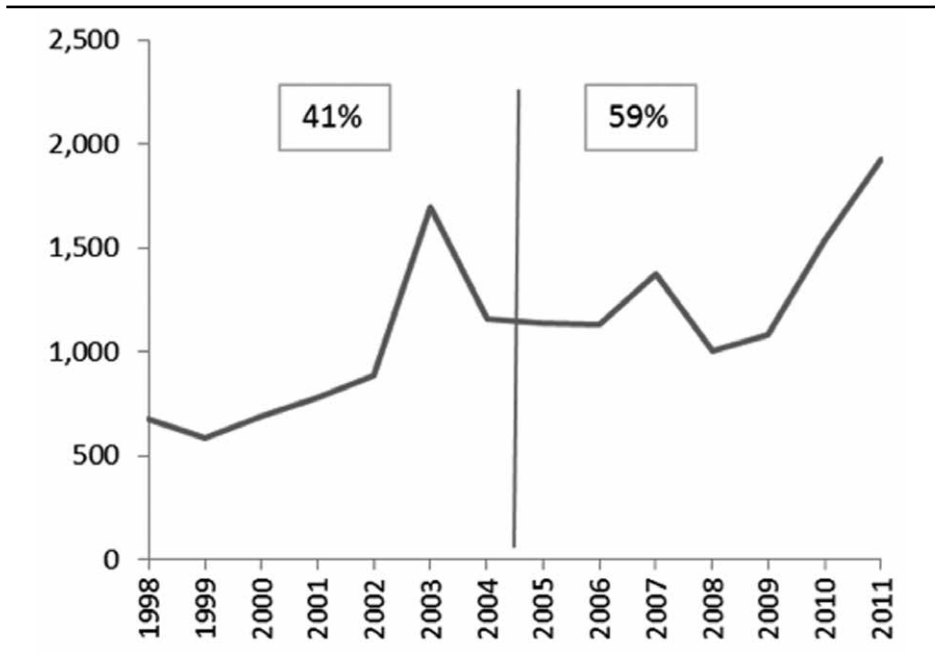


Fuente: elaboración y cálculos de la autora y de Henry Rosa Polanco fundamentadas en la base de datos de UN Comtrade y en la CEPALSTAT (CEPAL/ONU).

FOB, en decenas de miles de dólares estadounidenses a precios constantes (2005=100). Deflactor implícito del PIB (DIPIB).

El Gráfico 29 presenta los hallazgos del comercio intra-ALBA-TCP de 14 años (1998-2011), que comprende 7 años antes y 7 años después de la institución del ALBA-TCP en el 2004. El gráfico incluye los datos de todos los países que eran miembros del ALBA-TCP en el 2011, independientemente de cuándo estos países se incorporaron al acuerdo. El gráfico nos indica que el volumen de exportaciones ascendió a un total de US\$15.676 millones a precios reales, de los cuales el 41% se produjo en el sub-período pre-ALBA-TCP (1998-2004) y el 59% en el pos-ALBA-TCP (2005-2011), tal y como lo muestra el Gráfico 29.

Gráfico 29
Exportaciones intra-ALBA-TCP (en precios constantes (2005=100)
En millones de dólares estadounidenses)



Fuente: elaboración y cálculos de la autora y de Henry Rosa Polanco, fundamentadas en la base de datos de UN Comtrade.

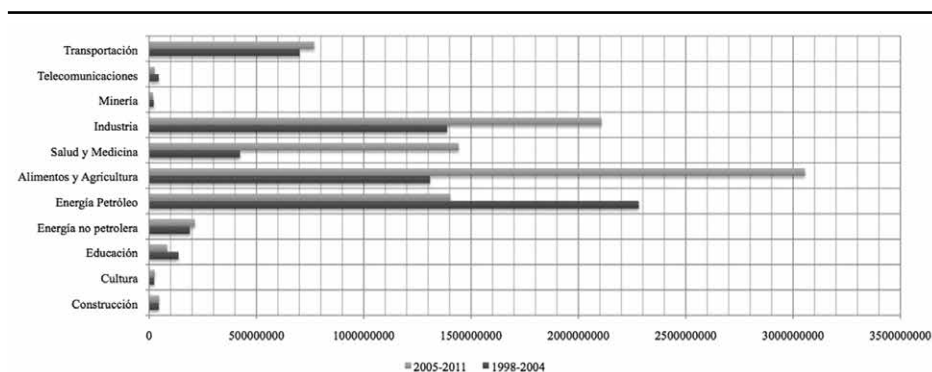
Es importante destacar que, contrario a lo que proclama el discurso mediático en contra del ALBA-TCP, la categoría de la industria petrolera no es la que refleja el crecimiento más significativo para el período pos-ALBA-TCP (2005-2011). El Gráfico 30 (en página siguiente) ilustra como después de 2005, las dos categorías con los valores más altos en comercio intra-ALBA-TCP son la de Alimentos y Bebidas y la de Suministros Industriales, y que para cada quinquenio el valor del comercio intra-ALBA-TCP es mayor que el valor dedicado a petróleo y lubricantes.

En el comercio intra-ALBA-TCP, ¿cuál fue la categoría de exportaciones que más creció durante el período 2005-2011? ¿Cuál fue la categoría de empresa grannacional que registró el aumento más significativo en el comercio intra-ALBA-TCP durante el período 2005-2011?

El comercio intra-ALBA-TCP de exportaciones se relaciona con las áreas que abarcan las empresas y proyectos grannacionales, se-

gún ilustran los Gráficos 30 y 31. El Gráfico 31 ilustra las cinco categorías de EPGN con mayor volumen de exportaciones por año. Este ilustra la relevancia de las EPGN de Alimentos así como la de Industria. Después de 2005, la categoría de Alimentos se vuelve más importante en la composición del comercio intra-ALBA-TCP. Esto es contrario a lo que plantea el discurso mediático en contra del ALBA-TCP. Otras categorías importantes son la de suministros industriales y la de bienes de salud y medicina (a partir del 2007). El petróleo domina las exportaciones del comercio intra-ALBA-TCP sólo para los años 2003 y 2007, y aumenta rápidamente a partir del 2009.

Gráfico 30
Comercio intra-ALBA-TCP en exportaciones por categoría industrial, 1998-2011
(en dólares estadounidenses, en valores reales (2005=100))

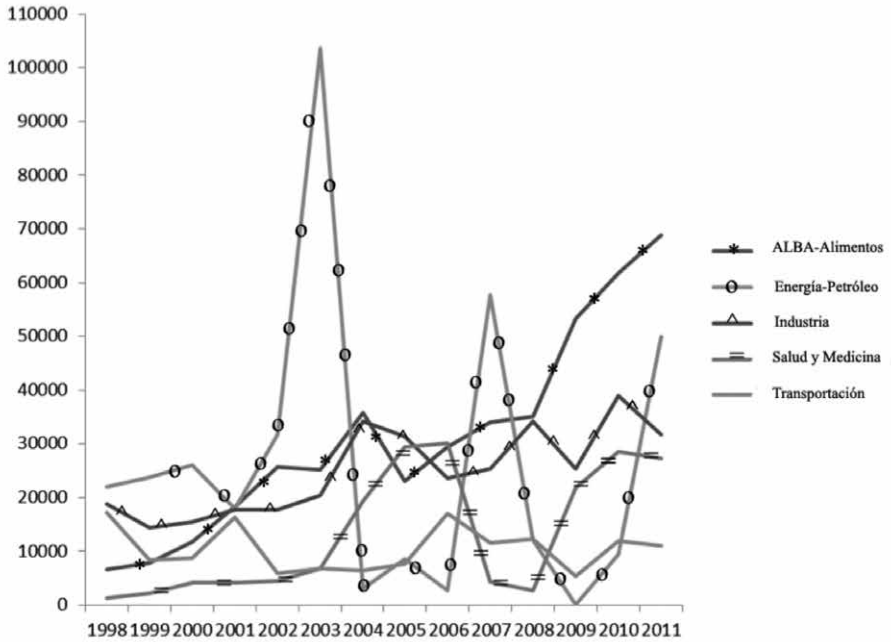


Fuente: elaboración y cálculos de la autora fundamentadas en la base de datos de UN Comtrade.

EN EL COMERCIO INTRA-ALBA-TCP, ¿CUÁL FUE LA CATEGORÍA QUE MÁS CRECIÓ DURANTE EL PERÍODO 2005-2011?

El Gráfico 32 ilustra que para ambos periodos (pre y pos-ALBA-TCP), los bienes intermedios predominaron en el comercio intra-regional, creciendo significativamente en el periodo 2005-2011, excepto para la categoría de bienes primarios (que reflejó una disminución durante este segundo periodo). Este es un resultado alentador, en la medida que los mapas de complementariedad productiva potenciales necesitan de las exportaciones de bienes intermedios para ser procesados al interior del bloque.

Gráfico 31
 Comercio intra-ALBA-TCP de exportaciones según categoría de empresas y proyectos grannacionales
 (en decenas de miles de dólares estadounidenses a precios constantes (2005=100))



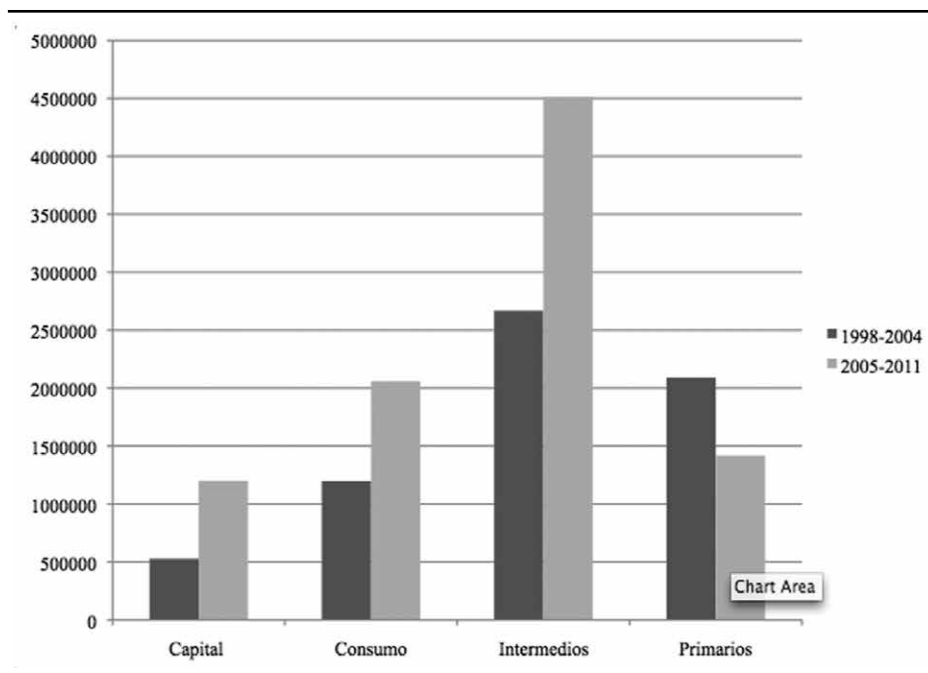
Fuente: elaboración y cálculos de la autora y de Henry Rosa Polanco fundamentadas en la base de datos de UN Comtrade. FOB, en millones de dólares estadounidenses a precios constantes (2005=100). Deflactor implícito del PIB de cada país.

COMERCIO CUBA-VENEZUELA

Acerca del comercio bilateral entre Cuba y Venezuela, se observa en el Gráfico 33 que Cuba aparece con las exportaciones más significativas en las categorías vinculadas con salud, educación e industria. Lo importante de estos resultados es que evidencian, contrario al discurso mediático en contra del ALBA-TCP, que esta iniciativa de integración genera desarrollo industrial efectivo vinculado a salud y educación.

Gráfico 32

Comercio intra-ALBA-TCP (exportaciones) de acuerdo a las categorías económicas amplias (en miles de dólares estadounidenses a precios constantes (2005=100))

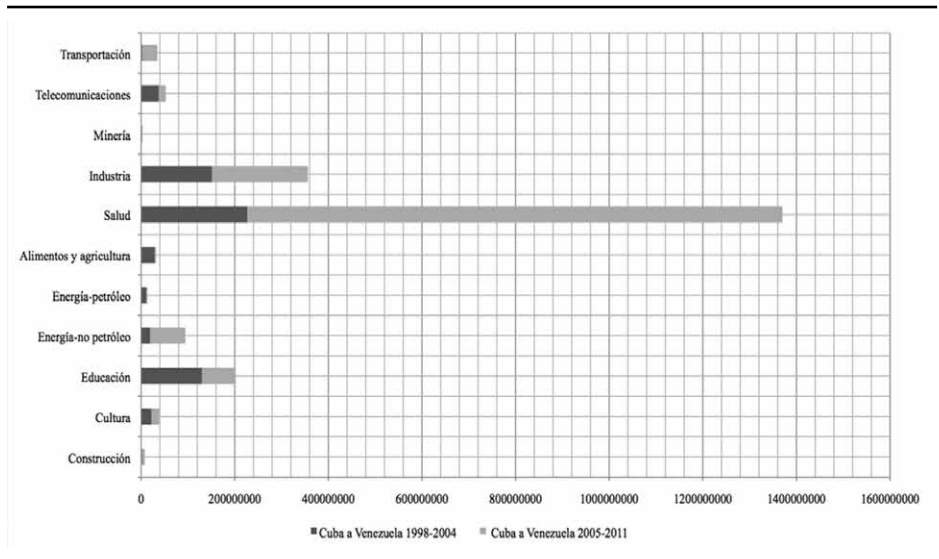


Fuente: elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

El Gráfico 34 muestra que en el comercio bilateral entre Cuba y Venezuela, el rubro más significativo que Venezuela exporta a Cuba es el del petróleo, seguido del de la industria.

Gráfico 33

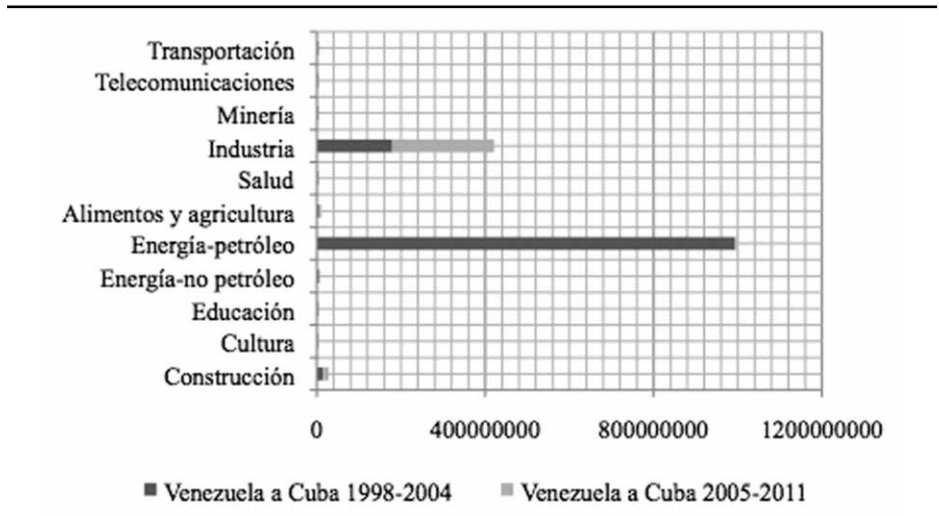
Comercio en exportaciones de Cuba a Venezuela. Periodos pre y pos-ALBA-TCP (en precios reales (2005=100))



Fuente: elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

Gráfico 34

Comercio en exportaciones de Venezuela a Cuba. Periodos pre y pos-ALBA-TCP (en precios reales (2005=100))



Fuente: elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

COMERCIO COMPENSADO Y MISIONES

En el área de la salud se destacan dos proyectos o Misiones, Misión Milagro y Misión Barrio Adentro I y II, la primera dedicada a llevar a cabo operaciones oftálmicas beneficiando a personas de América Latina y del Caribe, y la segunda a proveer servicios médicos en comunidades pobres de Venezuela. Estos dos proyectos se sustentan en acuerdos bilaterales suscritos entre Cuba y Venezuela. Chávez anuncia su lanzamiento en 2003. Es la concreción de la atención primaria como prioridad para dar respuestas a las necesidades sociales de la población, especialmente la excluida.

Estos acuerdos se incorporan luego en el marco de los Convenios Comerciales Compensados. Mediante estos convenios Venezuela se compromete a suministrar a Cuba unas determinadas cantidades de crudo, estableciendo que el pago de Cuba se hará en parte mediante los servicios de capital humano. Cuba aporta a la deuda mediante la prestación directa de servicios profesionales y técnicos (médicos y personal del área de la salud, educadores, entrenadores deportivos, técnicos, especialistas agrícolas y otro personal calificado).

El objetivo general de estas misiones es garantizar el acceso a los servicios de salud de la población excluida, mediante “un modelo de gestión de salud integral orientado al logro de una mejor calidad de vida, mediante la creación de Consultorios y Clínicas Populares, además de los hospitales del pueblo, dentro de las comunidades de poco acceso a los ya existentes, y la ubicación de médicos en las comunidades, quienes van a los hogares haciendo mucho más accesible la salud a cada venezolano”²³.

La Misión Barrio Adentro II intenta diversificar el radio de acción de Barrio Adentro I con la edificación de nuevas estructuras, como los centros de atención integral, salas de rehabilitación y centros de alta tecnología, para convertirse entonces en Barrio Adentro II. La Misión Barrio Adentro III consolida la Red de Salud, que concretará el sistema nacional para brindar este beneficio a todos los habitantes²⁴.

En el área de socialización del deporte se crea la Misión Barrio Adentro Deportivo que se pone en marcha el 31 de julio de 2004 en todo el país, con el objetivo de elevar los niveles de vida de la población, así como promover la práctica de ejercicios físicos, el empleo del tiempo libre, la capacitación de promotores deportivos y la recreación sana de niños, jóvenes y adultos²⁵.

23 Ver: <<http://www.misionbarrioadentro.gov.ve>>.

24 *Ibíd.*

25 *Ibíd.*

El comercio compensado ha promovido importantes logros sociales, entre los cuales se destacan la participación de 400 mil técnicos agrícolas cubanos en Venezuela; 6 mil entrenadores deportivos; 3.800 estudiantes de pregrado en Cuba; 61 estudiantes de posgrado en Venezuela; 810 sistemas fotovoltaicos en comunidades aisladas; visitas médicas a 643.948 hogares; y atención a 337.317 personas con discapacidad. Por su parte, la Misión Milagro ha aportado cerca de un millón de operaciones oftálmicas gratuitas; la formación en Venezuela de 40 mil médicos y 5 mil especialistas en tecnología de la salud; la atención médica gratuita a 2,3 millones de bolivianos; 997 mil personas operadas gratuitamente de la vista bajo el programa Operación Milagro, tanto en el ámbito nacional como internacional; 278 millones de consultas gratuitas y se han salvado 74.473 vidas; intervención quirúrgica de forma gratuita a 220 mil 571 niños y adultos de 24 naciones de América Latina y el Caribe²⁶.

En el área de educación hay varias misiones. La Misión Robinson I de Alfabetización se postuló para acabar con la exclusión que ocasionaba el no saber leer ni escribir. “Se basa en la aplicación del método de alfabetización ‘Yo sí puedo’ cubano. Es un método integrador que tiene tres etapas: adiestramiento, enseñanza de lectoescritura y consolidación. Los organismos promotores de esta misión son el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte”²⁷.

Las Misiones Robinson II, Ribas y Sucre nacen de la Misión Robinson I, y buscan la socialización de la educación en todos los niveles. La Misión Robinson II nace bajo el lema: “Yo sí puedo seguir”. Se propone como objetivo la aprobación del sexto grado por parte de todos los participantes. Además, abre puertas a oportunidades de formación como, por ejemplo, la adquisición de conocimientos para la práctica agrícola.

Las estrategias educativas de la Misión Robinson II están compuestas por la televisión, las video-clases, y folletos de apoyo²⁸.

Como parte de los resultados logrados por estas misiones, al 23 de febrero de 2007, el total de graduados ya ascendía a 1.321.582 personas; el número de facilitadores era de 114.281; y se habían otorgado 98.760 becas. Es importante destacar que el diseño de algunas de estas video-clases se lleva a cabo en Cuba, en un intercambio de tecnología educativa vinculado al desarrollo endógeno con inclusión social.

La Misión Ribas permite concluir estudios de bachillerato

26 Ver: <<http://solidaries.org/uploads/docs/docs/ALBA-TCP.ppt>>.

27 Ver: <<http://www.misionrobinson.gov.ve>>.

28 *Ibid.*

(escuela superior). Se utiliza el sistema de “teleclases” que consiste en impartir instrucción con ayuda audiovisual dirigida por un facilitador; este método ha sido avalado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deportes²⁹.

La Misión Sucre aspira a aumentar el porcentaje de alumnos que ingresan en las instituciones universitarias, al ofrecer una alternativa educativa a los bachilleres que desean continuar estudios superiores o de tercer nivel; se apoya en la apertura de la Universidad Bolivariana de Venezuela. Utiliza el sistema de “teleclases”, que consiste en impartir instrucción con ayuda audiovisual dirigida por un facilitador.

Entre los logros sobresalientes en torno a educación se destacan los siguientes. El 28 de octubre de 2005, Venezuela fue declarada por la UNESCO “Territorio Libre de Analfabetismo”. Entre el 2005 y el 2009 la UNESCO ha declarado libres de analfabetismo a otros tres países del ALBA-TCP (Bolivia, Nicaragua y Ecuador). Se han traducido los textos del método “Yo sí puedo” al los idiomas indígenas Jivi, Ye’kwana, Kariña y Waraol; se elaboró la cartilla “Yo sí puedo” en Braille, y se ha alfabetizado a la población penitenciaria³⁰.

En el área de educación, existen tres proyectos: la Misión de Alfabetización en países del ALBA-TCP, así como en otros de América Latina y el Caribe; el Plan de formación universitaria, que establece prioridades en medicina y trabajo social; y el Programa común de formación social para trabajadores productivos.

En el marco del “Compromiso de Sandino”, firmado por los gobiernos de Cuba y Venezuela, se desarrolla el Programa Nacional de Formación en Medicina Integral Comunitaria (PNFMIC), con 24.703 estudiantes en todo el territorio nacional, 3.747 estudiantes venezolanos que cursan estudios de Medicina en Cuba, y desde el año 2007 comenzó actividades la Escuela Latinoamericana de Medicina de Venezuela (ELAM), donde se han incorporado cerca de 900 estudiantes de 16 países de Nuestra América y África. En el año 2006 se creó la Universidad Iberoamericana del Deporte (UID), y en 2007, el Instituto Latinoamericano de Agroecología “Paulo Freire” (IALA); ambas instituciones reciben estudiantes de América Latina, el Caribe y África. Actualmente, cursan 1.960 estudiantes de 26 países en 52 Instituciones de Educación Superior venezolanas con becas del Gobierno Bolivariano. Los países de procedencia de estos estudiantes incluyen: Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Ecuador, Gambia, Grenada, Guatemala, Haití, Hondu-

29 Ver: <<http://www.misionribas.gov.ve>>.

30 Ver: <http://www.misionrobinson.me.gob.ve/index.php?option=com_content&task=view&id=15&Itemid=46>.

ras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Saint Vincent, Santa Lucía, República Árabe Saharaui, Surinam y Uruguay³¹.

CONCLUSIONES

El comercio intra-ALBA-TCP en exportaciones aumentó del período pre-ALBA-TCP (1998-2004) al período pos-ALBA-TCP (2005-2011). Contrario a lo que plantea el discurso mediático en contra del ALBA-TCP, la categoría más significativa del comercio intra-ALBA-TCP no es petróleo, si no alimentos. El petróleo domina sólo durante los años 2003 y 2007. La categoría que registra el crecimiento más grande para el período 2005-2011, es la de comida, agricultura y actividad agropecuaria. Cuando convertimos y clasificamos los datos para crear categorías de acuerdo a las actividades de empresas y proyectos grannacionales, se registra un aumento significativo para la categoría de alimentos.

La actividad de exportación relacionada a las áreas vinculadas a las grannacionales ha crecido bajo el ALBA-TCP. Esto sugiere que la especificación de mapas de comercio regional vinculados a estas empresas, puede probar ser importante para considerar la complementariedad en la producción y comercio solidario.

En el comercio bilateral entre Cuba y Venezuela predominan las categorías de educación y salud de parte de Cuba y la de petróleo de parte de Venezuela. El comercio compensado que está vinculado a este intercambio ha redundado en beneficios de salud para la población venezolana a través de la actividad promovida por las Misiones.

31 Fuentes: FUNDAYACUCHO (2009: 50-51, 58-59), cifras al 8 de mayo. Gobierno Bolivariano de Venezuela, Ministerio del Poder Popular para la Educación Superior (comp.) 2009 "La Revolución Bolivariana en la educación superior, 10 años de logros" (Caracas: MPPES-Oficina de estadística y análisis prospectivo) Información actualizada, julio de 2009.

Capítulo 6

EL NUEVO REGIONALISMO ESTRATÉGICO, LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DE LOS ALIMENTOS *COMMODITIES* Y LA SOBERANÍA ALIMENTARIA, 2007-2014

“La crisis de alimentos demuestra el fracaso histórico del capitalismo”.

Hugo R. Chávez Frías¹

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este capítulo es brindar una perspectiva de cómo el ALBA-TCP ha construido alternativas frente a la crisis alimentaria. El ALBA-TCP reúne a los 9 países miembros y a 23 países beneficiarios en el ámbito alimentario, según se explicará en detalle en la tercera sección.

“La crisis alimentaria es un complejo fenómeno multidimensional cuya manifestación más reciente explotó a partir de 2007 exacerbando una espiral de precios que arrojó a millones de personas a una situación de inseguridad alimentaria y de hambre. Aunque la in-

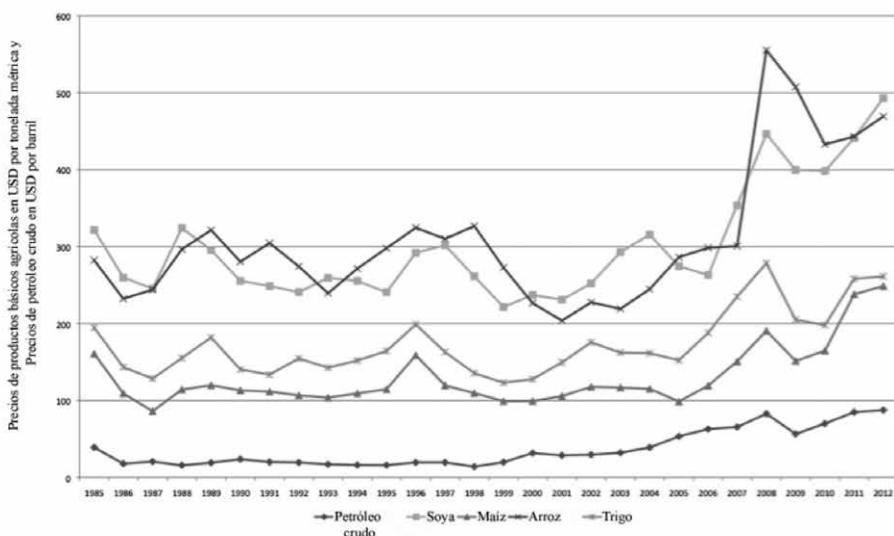
* Parte de la investigación que nutre el contenido de este capítulo fue sufragada por la Facultad de Administración de Empresas, Programa de Iniciativas de Investigación, de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras (UPR-RP). Versiones anteriores más cortas y con menos gráficos han sido publicadas como Aponte García, Maribel y Rosa Polanco, Henry 2013 “Alternativas a la crisis de alimentos: la soberanía alimentaria en la Alianza Bolivariana” en Suárez Salazar, Luis y Amézquita Puntiel, Gloria *El Gran Caribe en el siglo XXI* (Buenos Aires: CLACSO) pp. 299-326. Algunos párrafos que se incluyen en este capítulo son tomados de esa publicación y así se especifica.

1 Ver: “ALBA firma acuerdo sobre alimentos” en *BBC*, 24 de abril de 2008. En <http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/latin_america/newsid_7364000/7364711.stm>.

seguridad alimentaria y el hambre son problemas sistémicos y recurrentes de la economía internacional, lo que diferenció a la crisis de 2007 de las anteriores fue la marcada interrelación entre los factores de los alimentos, la energía, las finanzas, y el cambio climático. Estas marcadas interrelaciones son lo que caracterizan a la crisis más reciente como una crisis del sistema capitalista, del modelo productivo transnacional corporativo agroalimentario y del comercio internacional en *commodities* y en alimentos” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 299-300).

Según ilustra el Gráfico 35, entre 2006 y 2008 los precios de cuatro *commodities* (arroz, trigo, maíz y soya) aumentaron significativamente. Este aumento de precios fue aparejado por un aumento similar de los precios del petróleo.

Gráfico 35
Precios anuales de productos básicos y de petróleo, 1986-2012
(en dólares estadounidenses reales (2005=100))



Fuente: elaboración propia en base a World Bank Commodity Price Data (Pink Sheet) “Annual Prices, 1960 to present, Real 2005 dollars” en <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1304428586133/pink_data_a.xlsx>.

“Debido a que estos cuatro productos comprenden la ingesta calórica del 75% de la población mundial” (Schlenker y Roberts, 2010: 1), los

aumentos en precios de los *commodities* básicos y del petróleo en los años 2007-2008, provocaron que por lo menos 40 millones de personas alrededor del mundo fueran arrojadas a una situación de hambre como resultado de la crisis de los precios de los alimentos, aumentando el número total de personas viviendo en la pobreza a 963 millones en el año 2008 (Von Grebner *et al.*, 2011: 22). Esta situación de crisis puede exacerbarse ya que se espera que los precios aumenten más en un escenario futuro debido a los efectos del cambio climático (Nelson *et. al.*, 2010)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 301). En el Caribe y América Latina, fue reportado un grupo de países con situaciones severas de hambre, según el índice global del hambre². Entre estos se destacaron: Haití, República Dominicana, Nicaragua, Guatemala, y Bolivia. Aunque vista globalmente, la severidad golpea más duramente al continente africano y a áreas de Asia.

La estructura de la producción mundial de estos cuatro *commodities* está dominada por los países más industrializados, los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) y algunos países asiáticos, según ilustra el Cuadro 33. La posición dominante varía por rubro.

Cuadro 33
Países productores principales por posición como productor a nivel mundial, 2009
(en toneladas producidas por país)

Posición	Maíz	Soya	Trigo	Arroz c/ cáscara
1	EE.UU.	EE.UU.	China	China
2	China	Brasil	India	India
3	Brasil	Argentina	EE.UU.	Indonesia
4	Indonesia	China	Rusia (Federación de)	Bangladesh
5	India	India	Francia	Vietnam
6	Argentina	Paraguay	Canadá	Myanmar
7	Sudáfrica	Canadá	Pakistán	Tailandia
8	Francia	Bolivia (Estado Plurinacional de)	Turquía	Filipinas
9	México	Uruguay	Australia	Brasil
10	Nigeria	Indonesia	Alemania	Japón

2 El Índice Global del Hambre combina tres indicadores a los que se les asigna una misma ponderación en el cálculo del índice numérico único: subnutrición (proporción de personas sub-nutridas como % de la población), bajo peso infantil (prevalencia del bajo peso en niñas y niños menores de 5 años) y mortalidad infantil (tasa de mortalidad entre niñas y niños menores de 5 años).

Posición	Maíz	Soya	Trigo	Arroz c/ cáscara
11	Ucrania	Ucrania	Ucrania	Pakistán
12	Hungría	Federación de Rusia	Kazajstán	EE.UU.
13	Etiopía	Nigeria	Irán (República Islámica del)	Camboya
14	Malawi	Sudáfrica	Reino Unido	Egipto
15	República Unida de Tanzania	Italia	Argentina	República de Corea
16	Pakistán	Serbia	Egipto	Nepal
17	Filipinas	República Popular Democrática de Corea	Marruecos	Madagascar
18	Kenia	Myanmar	Polonia	Sri Lanka
19	Canadá	Vietnam	Uzbekistán	Nigeria
20	Paraguay	Irán (República Islámica del)	Afganistán	Perú

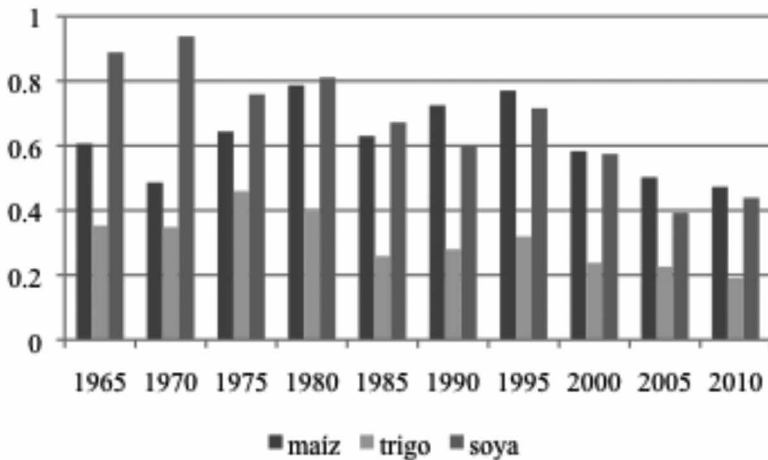
Fuente: elaboración propia en base a datos de <<http://www.fao.org>>.

Por ejemplo, los EE.UU. dominan la producción en los rubros de maíz y de soya, y mantienen la tercera posición en la producción de trigo y la duodécima posición en la producción de arroz. China domina la producción de trigo y de arroz, y ocupa la tercera posición en la producción de maíz y la cuarta en la de soya.

Las posiciones dominantes en la producción se relacionan con la operación de empresas internacionales. Claro está que en el caso de estos cuatro *commodities* no se puede establecer una relación de uno a uno entre la producción y las empresas internacionales o locales que dominan su producción y distribución, tal como hicimos en el caso del petróleo. Esto se debe a que la estructura de producción y de distribución para cada rubro puede variar por país. Como consecuencia, se asocia cada componente a las actividades de muchas empresas diferentes. Una empresa internacional puede dominar en la producción de la fase agrícola y otra en la de mercadeo. Estas actividades no son necesariamente controladas por las mismas empresas.

La posición que ocupan los países en la producción de granos también se relaciona con la posición que puedan ocupar los países en los mercados internacionales. Estas posiciones han ido cambiando para muchos países. De hecho, el Gráfico 36 ilustra cómo EE.UU., aunque todavía mantiene una posición dominante en el total de exportaciones de tres de estos *commodities* –maíz, trigo y soya–, se ve afectado por una participación de sus exportaciones en el mercado internacional que ha ido decreciendo, sobre todo a partir de 1995.

Gráfico 36
Participación de las exportaciones de los EE.UU. en las exportaciones mundiales totales
(en porcentaje por producto)



Fuente: elaboración propia en base a datos de <<http://www.fao.org>>.

Algunos de los países cuya participación ha ido creciendo es la de los BRICS más Argentina, según ilustra el Gráfico 37 (en página siguiente). Este gráfico muestra cómo para el año 2010, este grupo de países (BRICS más Argentina) sobrepasan a los EE.UU. en el caso específico de las exportaciones de maíz en los mercados internacionales.

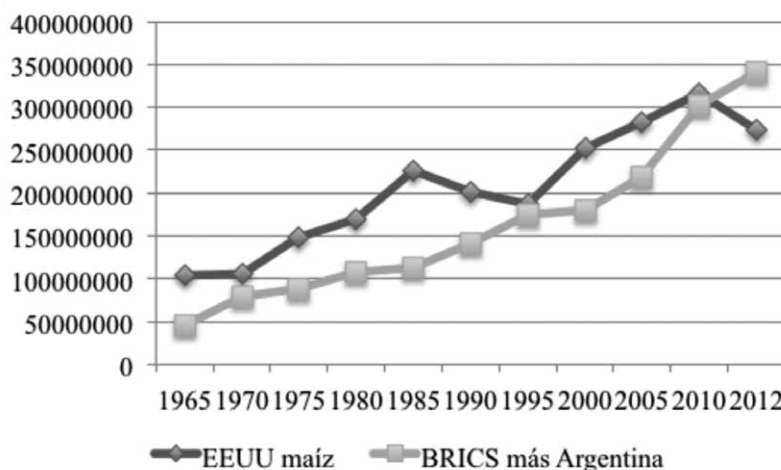
Es importante destacar que frente a la crisis alimentaria y al incremento en los precios de estos granos, estos *commodities* se han tornado estratégicos. Los países que tengan como objetivo proteger a su población de los efectos de la crisis alimentaria, deben actuar estratégicamente para manejar las fluctuaciones en precios, así como el incremento en la producción y cosecha de estos granos y el aumento en la participación en los mercados internacionales. Un acercamiento desde el comercio internacional refleja que el manejo de la participación de las exportaciones de cada país, como por ciento de las exportaciones mundiales (*shares*), también se torna estratégico.

El Cuadro 33 y los Gráficos 36 y 37 resumen así algunos de los asuntos importantes que caracterizan y que generan contradicciones en la economía política de los alimentos, en particular en el caso de los *commodities*. Estas contradicciones inciden en el diseño de las políticas públicas agrícolas, las luchas al nivel de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) donde el tema de la

agricultura se ha tornado un punto de debate, y el incremento en los biocombustibles, entre otros.

Gráfico 37

Participación de las exportaciones de los EE.UU. y los BRICS en las exportaciones mundiales totales de maíz (en dólares estadounidenses a precios corrientes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de <<http://www.fao.org>>.

Un análisis comparado entre las contradicciones de la economía política internacional del petróleo y de los alimentos no puede seguir una construcción paralela estricta debido a la naturaleza de la producción y la distribución en cada industria. En la industria de los alimentos, cada sector es gobernado por múltiples y diversas cadenas de producción y distribución. Con relación al petróleo, una compañía estatal es dueña de los recursos de hidrocarburos y de la gerencia de la producción, refinación y distribución. Sólo en un caso de los países miembros del ALBA-TCP, el de Cuba, puede plantearse que las compañías estatales de alimentos dominan la industria entera.

Es por esto, que el siguiente análisis de las contradicciones de la economía política internacional de alimentos se organiza alrededor de la diferenciación de los conceptos de seguridad y soberanía alimentaria, desde un abordaje que enfatiza los conceptos de producción y comercio internacional. Es desde esta discusión que se aborda la construcción de alternativas, dentro de la iniciativa de integración

de la Alianza Bolivariana. En la presentación del marco conceptual, la soberanía alimentaria en el ALBA-TCP se aborda como un caso de un nuevo regionalismo estratégico y desarrollo endógeno incluyente.

LAS CAUSAS Y LOS EFECTOS INTERRELACIONADAS DE LA CRISIS ALIMENTARIA

“Según especialistas en la materia, las causas de la crisis pueden dividirse en cuatro categorías: naturales, bióticas, pertenecientes a la nutrición, a la calidad y a la sanidad de los alimentos, y las socioeconómicas y políticas³. Las naturales incluyen el cambio climático, la desertificación, los abastos de agua, la energía, las inundaciones, los desastres naturales y la degradación de la tierra. Entre las bióticas se incluyen las enfermedades y las plagas que afectan a las plantas y a los animales. La categoría de nutrición y calidad de la comida incluye consideraciones en torno a la inocuidad de los alimentos. La categoría de lo socio-económico-político incluye un análisis de la tierra, las políticas agrarias y las de alimentación, las relaciones internacionales y el comercio internacional, el acceso a la comida, la política financiera, la economía política de la energía, los biocombustibles, los alimentos modificados genéticamente, las guerras y de los modelos productivos y empresariales” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 302).

“Los efectos de la crisis son a su vez diversos abarcando desde el hambre generalizada, los efectos en el bienestar social, la crisis de malnutrición infantil, la inseguridad alimentaria, y el acaparamiento de tierras. La crisis alimentaria suscitó, además, complejidades⁴ para los gobiernos ya que el aumento de precios afectó el presupuesto para importar alimentos mientras que la población tenía menos capacidad

3 Ver la revista *Food Security* de la International Society for Plant Pathology: en <<http://www.springer.com/life+sciences/agriculture/journal/12571>>.

4 Según declaraciones del Secretario Ejecutivo de la Alianza Bolivariana (ALBA), Amenotheop Zambrano, en el programa televisivo *Contragolpe*. Ver: “Venezuela es ejemplo para enfrentar la crisis mundial de alimentos” en *Contragolpe*, Parte 1/2, 24 de junio de 2011. en <http://www.vtv.gob.ve/index.php?Itemid=60&option=com_hwdvideoshare&task=viewvideo&video_id=98221>.

“Mediante una videoconferencia con 4 expertos en el continente americano, Vanessa Davies condujo una emisión especial de *Contragolpe* sobre la problemática mundial de los alimentos, que ha provocado incremento de su costo y amenaza la seguridad alimentaria de los pueblos. Iván Nazif, especialista de la FAO; Alexander Conceicao, Coordinador de la Brigada Movimiento Sin Tierra en Venezuela; Maribel Aponte, Ph.D catedrática e investigadora; y Amenotheop Zambrano, Secretario Ejecutivo de ALBA, analizaron el tema así como las políticas que adelanta en Venezuela el Gobierno Bolivariano”.

de acceder a la misma cantidad de alimentos” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 301).

La crisis alimentaria más reciente puso en evidencia las relaciones entre los ámbitos financiero, energético y de cambio climático. Para Olivier De Schutter (2010: 3), “la crisis alimentaria de 2008 fue única en el sentido que fue quizás la primera crisis alimentaria que ocurrió en un ambiente caracterizado por una cantidad masiva de formas novedosas de especulación financiera en los mercados de los derivados de *commodities*”, y esto constituye un área de preocupación particular. Para De Schutter, la especulación fue gatillada en parte por la “burbuja especulativa en un mercado financiero global en el cual los inversionistas institucionales grandes entraron a los mercados de futuros de los *commodities* en una escala masiva para escapar a los problemas del ambiente financiero global” (De Schutter, 2010: 3).

Otro factor significativo fue el aumento en el precio del petróleo, tanto porque aumentaron los costos de producción de alimentos cuando se le considera como insumo como porque ha generado una tendencia hacia la producción de biocombustibles, como alternativa al petróleo como fuente de energía. Debido a que la producción de biocombustibles depende en la actualidad del maíz, el trigo, la papa, la caña de azúcar, el azúcar de remolacha y el aceite de girasol, es en estos rubros donde se ha reflejado inicialmente el impacto del incremento de los biocombustibles. Estos desarrollos vienen aparejados, a su vez, por aquel de los alimentos y cosechas genéticamente modificadas. En parte, porque la modificación genética puede acelerar el proceso de producción.

La contradicción que se crea es que algunos de estos productos constituyen un porcentaje alto de la ingesta calórica a nivel mundial, según se planteó en la primera sección de este capítulo. Entonces, se afecta la producción así como los precios y el acaparamiento de tierras, y por ende, la situación de la inseguridad alimentaria y el hambre.

Conceptualmente, el abordaje de las crisis alimentarias se ha desplazado de uno centrado en la seguridad a uno centrado en la soberanía alimentaria. “La seguridad alimentaria se centró inicialmente en la disponibilidad de alimentos nutritivos, y más tarde en el derecho a la alimentación, sobre todo debido al impacto de la obra de Amartya Sen, *Hambrunas y Titularidades* (1987). La Organización de Alimentos y Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés, de *Food and Agriculture Organization*) de Naciones Unidas, plantea que la seguridad alimentaria existe allí dónde las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficiente comida nutritiva para satisfacer sus necesidades alimentarias. De tal forma, entonces, pue-

de argumentarse que la seguridad alimentaria implica las siguientes condiciones: estabilidad en el suministro u la oferta de comidas completas sin fluctuaciones o escasez en función de las variaciones de temporadas; en adición al acceso a las comidas y a la capacidad para adquirir las mismas (López Flores, 2010: 6)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 302-303).

El concepto de soberanía alimentaria fue planteado por el movimiento Vía Campesina, a raíz de la Cumbre Mundial de la Alimentación de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, realizada en el año 1996 (Hernández Navarro y Desmarais, 2009: 90). Vía Campesina es una red internacional fundada en 1993, que en la actualidad agrupa a más 150 organizaciones de campesinos, pequeños productores rurales, mujeres del campo, trabajadoras agrícolas y comunidades agrarias indígenas del Sur y del Norte⁵.

“La definición de soberanía alimentaría propuesta por Vía Campesina, organización internacional de campesinos y trabajadores agrícolas, es la siguiente: el derecho de los pueblos, comunidades y países a definir sus propias políticas agrícolas, laborales, pesqueras, alimentarias y de tierra de forma que sean ecológica, social, económica y culturalmente apropiadas a sus circunstancias únicas. Esto incluye el verdadero derecho a la alimentación y a la producción de alimentos, lo que significa que todos los pueblos tienen el derecho a una alimentación inocua, nutritiva y culturalmente apropiada, y a los recursos para la producción de alimentos y a la capacidad para mantenerse a sí mismos y a sus sociedades (Ortega-Cerdá y Rivera-Ferré⁶, 2010: 55; Hernández Navarro y Desmarais, 2009: 99)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 303).

“Para Vía Campesina, el objetivo es construir modelos alternativos de agricultura. Por ende, enfoca su situación en la soberanía alimentaria y en el comercio agrícola, la reforma agraria, los derechos de los trabajadores migratorios, y los jornaleros agrícolas, el género, la biodiversidad y los recursos energéticos, los derechos humanos y los derechos de los campesinos, así como en una agricultura sustentable basada en el productor (Hernández Navarro y Desmarais, 2009: 90). Esa organización hace más bien referencia a la facultad de cada

5 Ver: <http://viacampesina.org/sp/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=71>.

6 Ver: Ortega-Cerdá, Miguel y Rivera-Ferré, Marta Guadalupe 2010 “Indicadores internacionales de Soberanía Alimentaria. Nuevas herramientas para una nueva agricultura” en *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, Vol. 14: 53-77. En <http://www.redibec.org/IVO/rev14_04.pdf>. Basado en la “Definición” del *Foro de ONG.OSC para la Soberanía Alimentaria*, celebrado en Roma en el año 2002.

Estado para definir sus propias políticas alimentarias y agrarias, lo que implica la potestad de desarrollar políticas de protección de su mercado interno y de privilegiar la producción doméstica de alimentos frente a la importación de los mismos. Es por esto que la soberanía alimentaria, a diferencia del concepto de seguridad alimentaria, establece cinco áreas en torno a las cuales trabajar: 1. Acceso a los Recursos; 2. Modelos de Producción; 3. Transformación y Comercialización; 4. Consumo alimentario y Derecho a la Alimentación; y, 5. Políticas Agrarias (Ortega-Cerdá y Rivera-Ferré, 2010: 56; Ormachea Saavedra, 2011: 2)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 305).

“En el área de acceso a los recursos, la soberanía alimentaria trata de fomentar y de apoyar los procesos individuales y comunitarios de acceso y control sobre los recursos (tierra, semillas, crédito, etc.) de manera sostenible, respetando los derechos de uso de las comunidades indígenas y originarias, y haciendo un énfasis especial en el acceso a los recursos por parte de las mujeres. En el área de los modelos de producción, la soberanía alimentaria trata de incrementar la producción local familiar diversificada recuperando, validando y divulgando modelos tradicionales de producción agropecuaria de forma sostenible ambiental, social y culturalmente. Apoya los modelos de desarrollo agropecuario endógeno y el derecho a producir alimentos. En el área de transformación y comercialización, la soberanía alimentaria defiende el derecho de los campesinos, trabajadores rurales sin tierra, pescadores, pastores y pueblos indígenas a vender sus productos para alimentar a la población local. Ello implica la creación y el apoyo de mercados locales de venta directa o con un mínimo de intermediarios. En el área de consumo alimentario y derecho a la alimentación, la soberanía alimentaria defiende que los ciudadanos tenemos derecho a un consumo de alimentos sanos, nutritivos y culturalmente apropiados, procedente de los productores locales, y producidos mediante técnicas agropecuarias agroecológicas. En el área de políticas agrarias, la soberanía alimentaria defiende que el campesino tiene derecho a conocer, participar e incidir en las políticas públicas locales relacionadas con la soberanía alimentaria (Ortega-Cerdá y Rivera-Ferré, 2010: 56; Ormachea Saavedra, 2011: 2)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 305).

“En el abordaje de soberanía alimentaria, el cuestionamiento del modelo industrial de monocultivos a gran escala de las corporaciones y de los agronegocios es fundamental. De hecho, los proponentes del concepto de la soberanía alimentaria plantean que la solución a la crisis está en el modelo productivo de los pequeños productores y campesinos. Para sustentar este argumento han presentado evidencia que demuestra que los campesinos alimentan al 70% de la población

mundial y las cadenas de alimentos industriales al 30%. El 70% se divide de la siguiente manera: los campesinos producen el 50% de los alimentos cultivados, mientras que un 12,5% proviene de la caza y la recolección, y un 7,5% proviene de la agricultura urbana (*Vía Campesina News*, 2009: 2 y 6)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 306).

De tal forma, la crisis alimentaria no es una crisis de la capacidad productiva global sino de un modelo industrial de monocultivos a gran escala manejado por las corporaciones del agronegocio, que está articulado en torno a un sistema de ganancias y no en torno a las necesidades humanas y ambientales.

“Los proponentes de la soberanía alimentaria también cuestionan la economía política de la relación entre el comercio internacional de alimentos y el modelo agroalimentario transnacional. De hecho, advierten acerca de los peligros de “depender de los mercados internacionales para los suministros de alimentos, y abogan por políticas para asegurar que una alta proporción de los suministros de alimentos sean obtenidos localmente”. Esta diferencia es vital debido a que en la definición de la seguridad alimentaria planteada anteriormente no hay un argumento que privilegie los suministros de alimentos de fuentes locales por encima de los suministros de fuentes importadas (Mathews, 2010: 3-5)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 307).

“La observación analítica importante, para efectos de este trabajo, es que se puede cumplir con la definición de seguridad alimentaria sin cuestionar ni el modelo productivo agroalimentario ni la economía política del comercio internacional de alimentos. Para efectos de este trabajo, estos son los ejes de la diferenciación entre los dos conceptos. A su vez, son los ejes de la construcción de alternativas de la soberanía alimentaria en el ALBA” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 304), según se discutirá en la tercera parte de este capítulo.

“Los puntos de vista están divididos entre aquellos que abogan por la soberanía alimentaria como la estrategia apropiada y aquellos que están más cerca de las posturas de la seguridad alimentaria. La postura de la seguridad alimentaria es que los suministros de alimentos deben provenir de fuentes de acuerdo a los principios de ventajas comparadas y de los patrones de comercio internacional, aceptando los beneficios y los riesgos asociados con esta estrategia. Esta visión defiende el utilizar los mercados para asegurar los suministros de alimentos en la forma más barata posible. Entre las recomendaciones que se articulan como salida a la crisis, dentro del mismo modelo y enfocadas en la seguridad alimentaria, pueden incluirse las de crear reservas de emergencia, redes de seguridad y

7 *Vía Campesina News* (2009); basado en ETC Group (2009: 1).

protección social, la regulación de mercados, políticas de comercio internacional y cadenas de valor para los pequeños agricultores (Mathews, 2010: 5; De Schutter, 2010: 2)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 306-307).

“Los que promueven el concepto de soberanía alimentaria alertan de los peligros de depender de los mercados internacionales para los suministros de alimentos, y abogan por políticas que aseguren que una proporción alta de los suministros de alimentos provengan de fuentes domésticas y locales; apuntan hacia los peligros de depender de las importaciones volátiles para una proporción significativa de los suministros de un país; y critican el que las altas barreras del comercio internacional encierran a los países en una estrategia de desarrollo de altos costos si estos tratan de asegurar su seguridad alimentaria (Mathews, 2010)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 307).

A la conceptualización de seguridad alimentaria, cónsona con la apertura de mercados globales, hay que ubicarla dentro del debate en torno a la agricultura que se llevó a cabo durante la Ronda de Uruguay, de lo que hoy día se conoce como la Organización Mundial del Comercio, y que dio lugar al Acuerdo en torno a Agricultura luego de que finalizara la Ronda en 1995. A su vez, hay que ubicarla dentro del debate de la actual Ronda de Doha que lleva ya más de una década en negociaciones y cuyo tranque se asocia en parte al debate en torno a los subsidios agrícolas (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 307).

“El Acuerdo de Agricultura de 1995, fruto de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, sirvió para generar una agenda vinculada a la reestructuración de los sectores agrícolas y del comercio internacional en agricultura. Se estableció un sistema de ‘libre comercio’ en productos agrícolas que favorecía a los agronegocios (McMichael, 2005: 280)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 308).

“El cambio en el espacio de la seguridad alimentaria del Estado nación al mercado mundial se estructuró (*engineered*) durante la Ronda de Uruguay (1986-1994), anticipando el Acuerdo en Agricultura de 1995. “Bajo este acuerdo, los Estados ya no tienen el derecho a la autosuficiencia alimentaria como una estrategia nacional. La regla de importación mínima de la OMC requiere que todos los Estados miembros permitan importar hasta por lo menos un 5% del volumen del consumo doméstico (Desmarais, 2003a: 148)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 306-307).

Desde la perspectiva de algunos autores, el Acuerdo en Agricultura se diseñó para abrir los mercados agrícolas a través de requisitos de importación mínimos y de reducciones de subsidios a los produc-

tores. Los Estados del Sur firmaron con la esperanza de mejorar la obtención de divisas provenientes de aumentos en las agro exportaciones (bajo el imperativo del servicio a la deuda externa). Pero el efecto fue que abrieron los mercados para los productos agrícolas del Norte. Entre 1970-2000, la disminución en el porcentaje de exportaciones agrícolas de África (10 a 3%), América Latina y el Caribe (14 a 12%) y los países menos desarrollados (5 a 1%), contrastó con el aumento del Norte de un 64 a un 71% (FAOSTAT, 2004; citado en McMichael, 2005: 283).

“La actual Ronda de Doha propuso facilitar compensaciones (*trade-offs*) para el Sur, por medio de los cuales las regulaciones de las economías del Sur serían pareadas con posibles concesiones del Norte. Estas concesiones incluían: mayor libre comercio con mayor acceso a los mercados de los países del Norte en renglones agrícolas y reducciones en los subsidios agrícolas del Norte; y refuerzo de las provisiones de trato diferenciado y especial para abordar las necesidades de seguridad alimentaria y de desarrollo rural de los países del Sur (McMichael, 2005: 271)” (Aponte García y Rosa Polanco 2013: 308).

“Las negociaciones continúan entre tranques y lentos avances, con protestas multitudinarias evidenciándose en muchas de instancias de reunión. Con respecto a la necesidad de profundizar en los términos de abordar la agricultura bajo la Ronda Doha, Vía Campesina expresó: ‘Las negociaciones en agricultura parecen ser una lucha entre los elefantes corporativos de la agroindustria representados por la Unión Europea, los Estados Unidos y el Grupo Cairns en vez de una negociación de cómo establecer relaciones justas y de intercambio comercial equitativos que protejan la producción y el consumo de alimentos doméstico y el ambiente del mundo’ (Wallach y Woodall, 2004: 215; traducción propia)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 308).

ALTERNATIVAS A LA CRISIS: LA SOBERANÍA ALIMENTARIA EN LA ALIANZA BOLIVARIANA

En América Latina y el Caribe, un grupo significativo de países ha aprobado leyes o proyectos de ley en torno a la seguridad alimentaria a partir de 2003, según muestra el Cuadro 34. Sin embargo, la alternativa construida desde la Alianza Bolivariana es más contundente ya que parte de una visión más alineada con el concepto de soberanía alimentaria. Como vimos, el concepto de seguridad alimentaria no trastoca los modelos de producción y agronegocios y promueve el libre comercio en agricultura. Por lo tanto, no cambia significativamente las causas de las crisis asociadas a estos factores.

Cuadro 34

Países de América Latina y el Caribe que han aprobado legislación en torno a la seguridad y la soberanía alimentaria (en orden cronológico ascendente en que se promueve o aprueba la legislación)

País	Leyes, Proyectos de Ley y/o Programas Nacionales	Año
Argentina	Programa de Nutrición y Alimentación Nacional PNSA N° 25.724	2003
Costa Rica	Ley de Soberanía y Seguridad Alimentaria y Nutricional	2004
México	Ley de Planeación de Soberanía y Seguridad Agroalimentaria y Nutricional	2005
Panamá	Ley del Sistema Seguridad Alimentaria y Nutricional Proyecto de Ley 160/05	2005
Guatemala	Ley del Sistema Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional (SINASAN) D.S. 32	2005
Brasil	Ley Orgánica de Seguridad Alimentaria (LOSA) N° 11.346	2006
Honduras	Ley Marco de Seguridad y Soberanía Alimentaria	2007
República Dominicana	Ley Sistema Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional Proyecto de Ley 502-222-4889	2007
Colombia	Ley de Seguridad Alimentaria y Nutricional Proyecto de Ley 203/09 Senado	2007
Perú	Ley de Derecho a una Alimentación Adecuada Proyecto de Ley 139D/2006	2007
Venezuela	Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Agroalimentaria D. N° 6071	2008
Bolivia	Ley Marco de la Política Boliviana sobre el Derecho Humano a una Alimentación Adecuada	2008
El Salvador	Ley del Sistema Nacional de Soberanía, Seguridad Alimentaria y Nutricional Expediente 1988-3-2009-1	2008
Ecuador	Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria (LORSA) R.O. 583	2009
Nicaragua	Ley de Soberanía y Seguridad Alimentaria y Nutricional N° 63	2009

Fuente: elaborado en base a Ramírez, Pablo y García Cebolla, Juan Carlos 2009 "Detalle de Marcos Legales para la lucha contra el Hambre en América Latina y el Caribe" en <www.rlc.fao.org/frente/pdf/marcoinst2.pdf>, Tabla 1: Leyes SAN Vigentes en América Latina y el Caribe; y Tabla 2: Proyectos de Ley SAN en América Latina y el Caribe.

Las iniciativas de integración de alimentos dentro del ALBA-TCP, según concretadas en ALBA Alimentos, incluyen a los nueve países miembros del ALBA-TCP, a los dieciocho países miembros de Petrocaribe (Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Cuba, Dominica, República Dominicana, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, San Cristóbal y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Venezuela), además de a Brasil, Argentina y Paraguay.

El ALBA presenta políticas de soberanía alimentaria que se manifiestan a nivel regional. Podemos observar diferentes integrantes del ALBA-TCP que han implementado políticas de soberanía alimentaria, legislación concerniente a la seguridad alimentaria o políticas agrícolas nacionales.

El Cuadro 35 detalla los países que participan de ALBA Alimentos. La tabla establece seis categorías: países miembros del ALBA-TCP, países miembros de Petrocaribe, y otros países de América Latina que participan de ALBA-TCP Alimentos pero que no son miembros del ALBA-TCP. Para cada uno de estos tres grupos, el cuadro diferencia si los países tienen o no legislación en torno a la seguridad o la soberanía alimentaria (SAN). En la cuarta sección se presentan algunos cálculos correspondientes al comercio intra-ALBA-TCP Alimentos y se incluyen los datos de los países miembros del ALBA-TCP y de Petrocaribe, así como las exportaciones de estos países a Brasil, Argentina y Paraguay (pero no viceversa: no se incluyen las exportaciones de Brasil, Argentina y Paraguay a los países miembros del ALBA-TCP y de Petrocaribe).

Cuadro 35

Países de América Latina y el Caribe que participan en ALBA Alimentos. Con o sin legislación de Seguridad o Soberanía Alimentaria (SAN)

Países miembros del ALBA-TCP	Países que no son miembros del ALBA-TCP pero son miembros de Petrocaribe	Países que participan de ALBA-TCP Alimentos pero que no son miembros del ALBA-TCP ni de Petrocaribe
<i>Con legislación de SAN</i>	<i>Con legislación de SAN</i>	<i>Con legislación de SAN</i>
Venezuela	Guatemala	Argentina
Bolivia	Honduras	Brasil
Ecuador	República Dominicana	
Nicaragua		
Cuba		
Otros países miembros del ALBA-TCP que participan en ALBA Alimentos pero que no tienen legislación SAN	Otros países miembros de Petrocaribe que participan en ALBA Alimentos pero que no tienen legislación SAN	Países que participan de ALBA-TCP Alimentos que no son miembros del ALBA-TCP ni de Petrocaribe y que no tienen legislación SAN
Dominica	Bahamas	Paraguay
San Vicente y las Granadinas	Belice	
Antigua y Barbuda	Granada	
	Guyana	
	Haití	
	Jamaica	
	San Cristóbal y Nevis	
	Santa Lucía	
	Surinam	

Fuente: elaborado en base a documentos de la Alianza Bolivariana; y de Ramírez y García Cebolla (2009b) op. cit.

“Si bien son muchos los países vinculados a las iniciativas de ALBA Alimentos, hay cuatro países miembros del ALBA –Venezuela, Ecuador, Bolivia y Nicaragua– en donde la legislación está vinculada a una conceptualización que permite a los estados determinar de forma autónoma las políticas y que incorpora la posibilidad de limitar el impacto del mercado mundial y promover la participación activa de pequeños productores (Chiriboga, 2009)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 312), según se especifica en la próxima sección.

EMPRESAS GRANNACIONALES Y SOBERANÍA ALIMENTARIA: COMERCIO INTRA-REGIONAL DE EXPORTACIONES, EJEMPLO DE UNA INVESTIGACIÓN EN PROCESO

Esta sección presenta un ejemplo del modelo de las EPGN aplicado a las alternativas de soberanía alimentaria en el ALBA-TCP con un enfoque en Venezuela. El Diagrama 3 del Capítulo 5 ilustra los componentes básicos del modelo.

Los componentes del modelo se asemejan a las cinco categorías propuestas por Vía Campesina: 1. Acceso a los Recursos; 2. Modelos de Producción; 3. Transformación y Comercialización; 4. Consumo Alimentario y Derecho a la Alimentación; y, 5. Políticas Agrarias.

A saber, el Diagrama 3 se estructura en torno a cinco componentes: 1. Acceso a Recursos, 2. Procesamiento, 3. Distribución, 4. Consumo local y 5. Exportaciones. También tomó en consideración el impacto de las políticas públicas en torno al control y la intervención aguas arriba y aguas abajo para garantizar el acceso a los recursos. Este diagrama intenta conceptualizar la actividad de las empresas (EGN) y de los proyectos grannacionales (PGN) vinculados a ALBA Alimentos.

Si fuéramos a relacionar las cinco categorías con las que aparecen en este diagrama, se plantearía una correspondencia de la siguiente manera. La categoría 1 de Vía Campesina corresponde a la categoría de Acceso a Recursos del diagrama. La categoría 2 de Vía Campesina se puede analizar a lo largo de la cadena del modelo propuesto. Es decir, en el ámbito de acceso a recursos puede conceptualizarse un análisis de modelos productivos agrícolas. Así también los modelos productivos pueden conceptualizarse para los otros eslabones de la cadena. En acceso a recursos, en procesamiento y en distribución, las empresas privadas, mixtas y estatales participan y están integradas en cadenas y redes de producción. La categoría 3 de Vía Campesina corresponde al ámbito de procesamiento. La categoría 4 de Vía Campesina corresponde al renglón de consumo local, así como al de exportaciones en la región ALBA-TCP. Por último, la categoría 5 de Vía Campesina de Políticas Agrarias corresponde a los dos círculos

que aparecen en el diagrama del modelo y que recogen el análisis del control estatal (incluyendo políticas agrarias) e intervención aguas arriba y aguas abajo. El rol del gobierno aguas arriba es necesario para garantizar el acceso a los recursos naturales. El rol del gobierno aguas abajo en la distribución es necesario para garantizar el acceso al consumo (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 316).

A continuación, este modelo se ilustra para el caso de la soberanía alimentaria.

EL ROL DEL ESTADO Y EL CONTROL AGUAS ARRIBA PARA GARANTIZAR ACCESO A LOS RECURSOS

Los países del ALBA han garantizado el acceso a los recursos generando legislación que: garantiza la soberanía alimentaria como derecho constitucional; garantiza la soberanía o la seguridad alimentaria; y/o promueve las reformas agrarias vinculadas a los derechos de la soberanía alimentaria. Este es el caso en Bolivia, Venezuela y Ecuador. En adición, el rol del gobierno también incluye el área de expropiaciones y finanzas.

“El desarrollo endógeno y la integración están atados a una nacionalización o renacionalización de los recursos naturales, en una coyuntura histórica en la cual los productos primarios y los recursos naturales han pasado de ser subvalorados a ser estratégicos. De esta manera, el control sobre y la gobernanza de los recursos no renovables, tales como petróleo y gas; los recursos renovables amenazados por cambios climáticos y por los intentos de apropiación y de privatización, tales como el agua y la tierra; y los recursos vinculados a la soberanía alimentaria y energética, adquieren una importancia estratégica. Estos procesos explican parcialmente las nacionalizaciones y renacionalizaciones de los hidrocarburos en Venezuela (2003), Ecuador (2010) y Bolivia (2006) y la legislación en torno a la seguridad y la soberanía alimentaria” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 319).

En Bolivia, los Artículos 16, 82 y 321 de la nueva *Constitución* del año 2007⁸, estipulan que cada persona tiene derecho al agua y a los alimentos. En Bolivia, las políticas relacionadas con las reformas agrarias se tratan en el Artículo 18 del “Anteproyecto de Ley Marco de la Política Boliviana sobre el Derecho Humano a una Alimentación Adecuada; que plantea la promoción de una distribución justa de la propiedad (Asociación de Instituciones de Promoción y Educación, 2008: 11)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 319). Además, la quinua fue declarada como producto estratégico para la seguridad

8 Ver: “Bolivia reformó su Constitución en el año 2007” en <http://www.senado.gob.mx/iilsen/content/lineas/docs/varios/ana_seg_ali_paises.pdf>.

y soberanía alimentaria, en un congreso mundial realizado el pasado marzo en Oruro, Bolivia, donde participaron delegaciones de 12 países, conformadas por científicos, productores y comercializadores del cereal de los Andes⁹.

“Ecuador reformó su Constitución en 2008. Los Artículos 13 y 66 estipulan que el derecho a la alimentación será garantizado a todos los ciudadanos. La Ley de Soberanía y Seguridad Alimentaria y de Nutrición y la Ley Orgánica del Régimen de Soberanía Alimentaria de 2009 destacan el rol del Estado en la redistribución de la tierra y en la creación de varias instituciones para hacer viable las iniciativas de soberanía alimentaria (Consejo Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional y Fondo Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional) (República del Ecuador, 2008)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 319).

En Nicaragua, la Ley de Alimentos y Soberanía Nutricional y las medidas que se han aprobado en ese país para enfocarse en los hogares rurales liderados por jefas de familia tales como la redistribución de la tierra, los alimentos básicos subsidiados, los esquemas de crédito para apoyar a los pequeños y medianos productores, entre otros, son testigos de las políticas de soberanía y de seguridad alimentarias (Mühr, 2011a: 200).

Venezuela reformó su Constitución en el año 1999. El Artículo 305 establece que el Estado promoverá la agricultura sostenible como una base estratégica del desarrollo rural integral. La Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Alimentaria de 2008 rige las actividades relacionadas con la soberanía y la seguridad para garantizar el acceso a la población (Chiriboga, 2009). El Artículo 17 de la Ley de Desarrollo Agrario de 2001, con su reforma parcial de 2010, relaciona las políticas de Reforma Agraria con la soberanía alimentaria (Jaimes *et al.*, 2002)¹⁰” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 319).

“En el caso de Cuba, existen varios artículos de la constitución relacionados con el derecho a la alimentación: Artículo 9, Inciso a), Pleca 3; Artículo 9, Inciso b); Artículo 27. La constitución establece textualmente: ‘El Estado protege al medio ambiente y los recursos naturales del país [...] para hacer más racional la vida humana y asegurar la supervivencia, el bienestar y la seguridad de las generaciones actuales y futuras’ (Martínez *et al.*, 2008: 87)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 319).

9 Ver: <http://gaianoticias.com/i_server/Images/bf4af5e708ba3dbcdaf4a23c8928f341.png>.

10 Ver: <http://www.senado.gob.mx/iilsen/content/lineas/docs/varios/ana_seg_ali_paises.pdf>.

“En torno a las reformas agrarias, se destacan las siguientes: el Plan de Lucha contra el Latifundio en Venezuela, el Plan de Tierras para pequeños productores campesinos en Ecuador de 2009, y la Revolución Agraria con la Ley 3.545 de Bolivia que se ha impulsado desde el 8 de noviembre de 2006 (Rubio, 2009: 22). En Venezuela, el gobierno ha distribuido más de un tercio de las grandes propiedades (*estate holdings*) desde 1998 y esto ha beneficiado a más de 180 mil campesinos. Sin embargo, en este proceso más de 200 campesinos han sido asesinados por mercenarios contratados por los terratenientes locales como consecuencia de su organización en torno a reclamos sobre la tierra. En casi todos los casos, los asesinos han logrado evadir la justicia o han resultado impunes (Camacaro y Schianovi, 2009; citados en Clark, 2010: 145)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 320).

“Rubio Vega (2009: 22-23) destaca que: en el ámbito de las políticas productivas se han desarrollado también experiencias importantes, como el Nuevo Modelo Nacional Productivo Rural que forma parte de la Política de Seguridad y soberanía alimentaria en Bolivia, cuyos ejes centrales son: expansión del rol del Estado; industrialización de los recursos naturales; modernización y tecnificación de la pequeña y mediana producción rural; producción para satisfacer el mercado interno y luego la exportación; distribución de la riqueza generada como resultado de las actividades agropecuarias [...]. En Ecuador se está impulsando la política del Desarrollo Rural para el Buen Vivir, Sumak Kawsay, que está basada en el Plan de Desarrollo Rural y que pretende alcanzar la soberanía alimentaria e incrementar el ingreso de los pequeños productores. En cuanto a la crisis alimentaria, los países posneoliberales impulsaron políticas de corte nacionalista para proteger a sus poblaciones de la incertidumbre mundial. En cuanto a las políticas de control sobre las empresas agroalimentarias transnacionales, Venezuela es el país que más ha avanzado. En 2009 el gobierno de Chávez intervino dos plantas procesadoras de arroz, una de la empresa Polar y otra filial de Cargill, con el objetivo de impedir la especulación con los precios, asegurar la producción y paliar la escasez en los mercados” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 321).

El ALBA-TCP ha promovido una alternativa en soberanía alimentaria y en energía vinculada a un modelo de empresas y de proyectos grannacionales. El Tratado para implementar la cooperación en las áreas relacionadas con la soberanía alimentaria al interior del ALBA fue firmado el 27 de abril de 2008 durante la Cumbre del ALBA celebrada ese mismo año. “La Red de Comercio de ALBA Alimentos y el Fondo de Seguridad Alimentaria del ALBA se crearon con una inversión inicial de \$100 millones de dólares de EE.UU. Una Comisión Conjunta se creó para organizar proyectos conjuntos y desarro-

llar proyectos de agronegocios en cereales, vegetales, carne y leche¹¹” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 312).

El ALBA presenta políticas de soberanía alimentaria que se manifiestan a nivel de la región. Ya vemos diferentes integrantes del ALBA que han implementado políticas de soberanía alimentaria, legislación concerniente a la seguridad alimentaria o políticas agrícolas nacionales. Entre estos países integrantes del ALBA se destacan: Bolivia, Ecuador, Nicaragua, y Venezuela.

En el 2008, como respuesta a la crisis alimentaria, algunos gobiernos de países miembros del ALBA (Venezuela, Nicaragua, Bolivia, Ecuador y San Vicente y las Granadinas), junto a otros países del área (Honduras, Haití, Panamá, Guatemala, México, Belice y la República Dominicana) se reunieron en Managua para celebrar la Cumbre Presidencial en torno a la Soberanía y la Seguridad Alimentaria *Alimentos para la Vida*. Estos países pautaron un acuerdo, según lo planteado en la Declaración Final del 7 de mayo de 2008, en torno a 25 acciones y posiciones comunes cónsonas con la soberanía alimentaria. En adición, Venezuela propuso crear un Banco de Materias Agrícolas Primas para: disminuir el costo de producción para los pequeños y medianos productores; asignar US\$100 millones a través del Banco del ALBA a la cartera agrícola; financiar los proyectos presentados por los países involucrados; crear un plan especial dentro del marco de Petrocaribe para financiar la producción agrícola mediante cuotas petroleras especiales que afectan la producción; y fortalecer el poder de los estados a través de la imposición de un impuesto especial dedicado a la creación de un fondo agrícola especial, entre otras medidas (Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, 2008).

La Red de Comercio de ALBA Alimentos y el Fondo de Seguridad Alimentaria del ALBA se crearon con una inversión inicial de \$100 millones de dólares estadounidenses. Una Comisión Conjunta se creó para organizar proyectos conjuntos y desarrollar proyectos de agronegocios en cereales, vegetales, carne y leche¹².

En términos técnicos, los acuerdos en torno a alimentos aplican a todos los países miembros de Petrocaribe. Más aún, la República Bolivariana de Venezuela también ha firmado acuerdos o tratados de soberanía alimentaria con países que no son miembros del ALBA-TCP. Este es el caso de Brasil, Argentina y Paraguay. Algunos Acuerdos de cooperación técnica y de suministros han sido negociados con países

11 Ver: <<http://www.soberaniaalimentaria.com/noticias/AlbaFondoSeguridadAlimentaria.htm>>.

12 Ver: <<http://www.soberaniaalimentaria.com/noticias/AlbaFondoSeguridadAlimentaria.htm>>.

a nivel mundial, incluyendo a Argentina (12), Bielorusia (8), Brasil (14), China (13), Cuba (14), Gambia (1), Holanda (1), Irán (8), Nicaragua (2) y Vietnam (4) (los números entre paréntesis indican el número de acuerdos con los respectivos gobiernos).

“La iniciativa ALBA Alimentos se financiará inicialmente por un fondo constituido por aportes equivalentes a US\$0,50 de cada barril exportado fuera de los convenios de cooperación por la República Bolivariana de Venezuela que se coticen por encima de los US\$100, y quedará abierta a otras fuentes de financiamiento”¹³.

Se propone también el estudio sobre la situación agroalimentaria de la región, la cual incluye: “[...] Elaborar la matriz agroalimentaria de cada país; impulsar y/o intercambiar la matriz agroalimentaria de cada país; evaluar la eficacia de las cadenas productivas en los principales rubros agroalimentarios básicos; estimar el impacto de los costos de la factura de alimentos; estudiar la naturaleza y magnitud de los riesgos asociados con el entorno local, regional o internacional, como los vinculados al cambio climático, para la producción agroalimentaria; y determinar la infraestructura y logística asociada a la matriz agroalimentaria”¹⁴.

Estos procesos van de la mano con iniciativas de soberanía alimentaria y programas en varios países, según se detalla más adelante.

LAS CADENAS Y EL PROCESAMIENTO: LAS EMPRESAS ESTRATÉGICAS DE ALIMENTOS EN EL ALBA-TCP

“En el área de ALBA-TCP Alimentos, existen siete EPGN que operan o están proyectados para operar en el futuro: ALBA-TCP Arroz; ALBA-TCP Leguminosas; ALBA-TCP Pescalba; ALBA-TCP Avícola; ALBA-TCP Porcinos; ALBA-TCP Leche y Lácteos; y ALBA-TCP Maderas. La República Bolivariana de Venezuela también ha firmado acuerdos o tratados de soberanía alimentaria con países que no son miembros del ALBA. Este es el caso de Brasil, Argentina (2008), y Paraguay (Acuerdos Internacionales en materia de seguridad y soberanía alimentaria¹⁵, políticas de seguridad y soberanía alimentaria en los países del ALBA)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 317).

13 República Bolivariana de Venezuela 2009 *Gaceta Oficial* (Caracas) N° 369.198, Capítulo II, de los Fondos, Artículo 4.

14 República Bolivariana de Venezuela 2009 *Gaceta Oficial* (Caracas) N° 369.198, Capítulo II, de los Fondos, Artículo 5.

15 Ver: <http://www.minpal.gob.ve/index.php?option=com_content&task=view&id=7&Itemid=15>.

“Al 2008, los Acuerdos Internacionales en materia de Seguridad y Soberanía Alimentaria incluyen los siguientes: Acuerdo de Seguridad Alimentaria entre la República Bolivariana de Venezuela y la República de Nicaragua, en el marco de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América; Tratado de Seguridad

De las siete EPGN, se estima que Arroz del ALBA¹⁶ produzca 134 mil toneladas anuales de cereal para consumo, y 8 mil 500 toneladas de arroz de semilla en nueve años; Leguminosas del ALBA¹⁷ busca elevar la producción que se tiene prevista en 42 mil toneladas en 2008 a 84 mil toneladas año a partir de 2011; Pescalba, que contará con una flota de ambos países para pescar en aguas internacionales, incrementará la producción de pescado y cerdo e impulsará el modelo de producción socialista en la pesca¹⁸. Avícola del ALBA¹⁹ prevé alcanzar 120 millones anuales de huevos para el consumo y 5 mil toneladas de carne, además de potenciar el desarrollo genético y la avicultura familiar. Porcinos del ALBA²⁰ busca aprovechar todo el desarrollo genético que tiene Cuba en materia de producción de cerdos para cubrir la demanda de ambos países. Lácteos del ALBA²¹ busca fomentar la producción de mil 472 millones de litros de leche para 2016, y unas 31 mil

y Soberanía Alimentaria entre la República de Bolivia, la de Cuba, la de Nicaragua y la República Bolivariana de Venezuela, en el marco de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). República Federativa del Brasil y la República Bolivariana de Venezuela; Acuerdo de Cooperación en materia de Soberanía y Seguridad Alimentaria entre la República Bolivariana de Venezuela y la República de Argentina; Memorándum de Entendimiento en materia de Seguridad y Soberanía Alimentaria entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República Federativa de Brasil; Memorándum de Entendimiento en materia de Sistema de Reserva de Alimentos entre el gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República Federativa de Brasil; Memorándum de Entendimiento en materia de Sistema de Reserva de Alimentos entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República de Paraguay; Acuerdo de Cooperación en materia de Soberanía y Seguridad Alimentaria entre la República Bolivariana de Venezuela y la República del Ecuador; Acuerdo para la implantación de Programas de Cooperación en materia de Soberanía y Seguridad Alimentaria en el Marco de la Alternativa Bolivariana par los Pueblos de nuestra América (ALBA)".

16 "Cuba y Venezuela constituyen cinco empresas mixtas agroalimentarias" 2008, 31 de julio. En <<http://www.granma.cu/espanol/2007/julio/mar31/venezuela-cuba-constituyen-empresas-agricolas-alba.html>> acceso 10 de septiembre de 2008. "Cuba y Venezuela crean cinco empresas agrícolas mixtas dentro de la ALBA" 2007, 31 de julio. En <<http://www.radiohc.cu/espanol/economia/julio07/cubavene.htm>> acceso 11 de septiembre de 2008.

17 Ídem.

18 "Venezuela y Cuba crean empresas mixtas para producir cerdo y pescado" 2008, 15 de mayo. En <http://www.eluniversal.com/2008/05/15/eco_ava_venezuela-y-cuba-cre_15A1579769.shtml> acceso 19 de septiembre de 2008.

19 "Cuba y Venezuela constituyen cinco empresas mixtas agroalimentarias" *op.cit.* Y "Cuba y Venezuela crean cinco empresas agrícolas mixtas dentro de la ALBA" *op.cit.*

20 "Venezuela y Cuba crean empresas mixtas para producir cerdo y pescado" *op.cit.*

21 "Cuba y Venezuela constituyen cinco empresas mixtas agroalimentarias" *op.cit.* Y "Cuba y Venezuela crean cinco empresas agrícolas mixtas dentro de la ALBA" *op.cit.*

615 toneladas de carne. Maderas del ALBA²² contempla alcanzar unos 10 mil metros cúbicos de madera aserrada, y 29 mil metros cuadrados de carpintería, además de mil 487 toneladas de carbón.

“Las empresas grannacionales incorporan diversos tipos de empresas al modelo. Por ejemplo, Pescalba, una empresa grannacional entre Cuba y Venezuela, integra consejos y cooperativas de pescadores así como empresas privadas a la cadena. ALBA Avícola, una empresa grannacional entre Cuba y Venezuela, ha integrado las operaciones de las fincas de los avicultores, las cuáles habían sido dejadas inactivas anteriormente. A los avicultores se le han provisto alternativas financieras y se le integra a un esquema de integración vertical. ALBA Avícola entonces compra los pollos ya criados a los avicultores privados. La fase de operaciones de la matanza de los pollos también se deja a una empresa privada, a la cual luego ALBA Avícola le paga para procesar los pollos” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 320).

“En el caso de la cooperación Cuba-Venezuela, los agrónomos e ingenieros son contratados para proveer servicios técnicos como parte del Programa Campo Adentro. Estos servicios técnicos son coordinados bajo la modalidad de comercio compensado a través de la cual el petróleo se intercambia por servicios profesionales (Wilpert, 2006a: 255)” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 321).

“El Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela, en el marco del desarrollo de los proyectos grannacionales, se han propuesto la creación de una Empresa Grannacional de Alimentos, para cuya conformación, hasta la época, han firmado un ‘Acuerdo Marco entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia para la Constitución de la Grannacional de Producción de Alimentos’, el cual, conforme a lo establecido en el Artículo 154 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, fue aprobado por la Asamblea Nacional de este país, mediante Ley Aprobatoria publicada en *Gaceta Oficial* N° 39.717 de fecha 22 de julio de 2011” (Solórzano Cavalleri, 2013: 120).

“Los Estados asumen roles importantes como actores económicos. Estos roles dinámicos y centrales rompen con recetas absolutistas del estado vinculadas en el pasado al socialismo realmente existente y abren un espacio para la economía social y privada. El rol del Estado como un actor importante es lo que apunta hacia y hace viable el regionalismo estratégico. Las inversiones públicas y las empresas estatales cumplen un rol importante en la economía. La gerencia de la inversión extranjera es conducida hacia garantizar los beneficios para

22 Ídem.

el país anfitrión. Las cadenas internacionales de producción y distribución aguas arriba y aguas abajo son monitoreadas por el estado. Este regionalismo difiere del viejo regionalismo basado en la integración de mercados y productos” (Aponte García y Rosa Polanco, 2013: 321).

LAS EXPORTACIONES A OTROS PAÍSES DEL ALBA-TCP Y EL PROCESAMIENTO EN MANOS DE LAS EMPRESAS PRIVADAS, MIXTAS Y ESTATALES: LAS CADENAS DE PRODUCCIÓN REGIONALES EN ALIMENTOS

“Las exportaciones de alimentos han aumentado en el comercio intra-ALBA según se mencionó anteriormente en el capítulo 5. Este aumento en exportaciones está vinculado a las áreas de actividad de las EGN. Este comercio no está necesariamente vinculado directamente a las exportaciones de las empresas grannacionales existentes. En el caso de Cuba y Venezuela, casi todo el comercio está en manos de las empresas estatales y es razonable argüir o suponer que el comercio bilateral está directamente vinculado a las empresas grannacionales y las empresas estatales. Sin embargo, en el caso de los otros países miembros del ALBA-TCP donde las empresas estatales no existen en una industria particular, entonces el comercio intra-ALBA en exportaciones no puede estar ejecutado o llevado a cabo por una empresa grannacional, si no por otros actores empresariales, ya bien sean empresas privadas o provenientes de la economía social, las cuales pueden en la actualidad o eventualmente, estar vinculadas a una cadena grannacional de producción y distribución” (Aponte García y Rosa Polanco 2013: 322-323).

“Las EPGN contemplan exportar parte de la producción a los países socios. Tal es el caso de Pescalba con Cuba, dónde las exportaciones de jurel (60%) y el atún (20%) están estipuladas. También es el caso de ALBA Avícola. Sin embargo, las exportaciones de pescado y pollo aún no se han materializado²³” (Aponte García y Rosa Polanco 2013: 323).

Esta sección presenta las matrices de las cadenas de producción regionales. Este análisis se relaciona con el modelo de las empresas y de los proyectos grannacionales presentado en los Diagramas 3 y 4. Resume un ejemplo de alternativas de producción y comercio en el caso de la soberanía alimentaria en el ALBA. El objetivo es relacionar el comercio en exportaciones intra-ALBA-TCP con las áreas de actividad de las empresas y de los proyectos grannacionales.

23 Durante un viaje de investigación de campo a Venezuela, en mayo de 2011, cuando se formuló la pregunta de por qué estas exportaciones no se habían materializado, los entrevistados contestaron que era necesario garantizar la soberanía alimentaria de Venezuela primero.

Cuando se analizan las cadenas de producción y comercio regionales por país, se pueden apreciar las fortalezas de ciertos países miembros del ALBA-TCP tales como Bolivia, Ecuador, y Nicaragua en los eslabones de los bienes intermedios de la cadena. Estas fortalezas están asociadas con sectores particulares. Por ejemplo, Bolivia es muy fuerte en los productos de soya, mientras que Nicaragua es muy fuerte en ganado, y el Ecuador en la exportación de frutas y de pescado fresco.

Los siguientes eslabones de la cadena están presentes –primario, intermedios y consumo– en el período pos-ALBA, aunque los bienes intermedios se reportan con mayor fortaleza que los otros. No se registró comercio intra-ALBA-TCP en la categoría de capital, lo cual es problemático en la medida que este renglón es vital para promover la complementariedad productiva y el avance tecnológico. Las fases intermedias son importantes porque contribuyen a construir capacidad regional y a promover el crecimiento en el empleo y en las actividades de valor añadido a lo largo de las cadenas.

El Cuadro 36 muestra, para el comercio intra-ALBA-TCP en alimentos, las exportaciones por categorías económicas amplias (BEC por sus siglas en inglés de Broad Economic Categories) para los ocho países que eran miembros del ALBA-TCP antes de que Surinam y Santa Lucía se incorporaran en el 2012. En el comercio intra-ALBA-TCP, la categoría que más creció durante el período 2005-2011 fue la de los bienes intermedios.

Cuando se analiza el valor del intercambio del comercio intra-ALBA-TCP por país y producto, según ilustra el Cuadro 36, se observa que las exportaciones del Estado Plurinacional de Bolivia y las de Ecuador fueron las más de mayor valor total y que éstas exportaciones se concentraron en los productos intermedios.

Cuadro 36

Comercio intra-ALBA en alimentos, por categoría económica para analizar cadenas productivas regionales potenciales. Sub-período 2005-2011 (en dólares estadounidenses a precios constantes (2005=100))

País miembro del ALBA	Capital	Consumo	Intermedio -Procesado	Primario	Total
Antigua y Barbuda		16.786	494.647	57.266	568.698
Bolivia		37.240	1.192.735.298	13.507.433	1.206.279.971
Cuba		3.069.251	2.876.060	849.518	6.794.828
Dominica		272.784	1.245.315	15.865.299	17.383.398
Ecuador		3.396.363	1.048.117.340	127.189.030	1.178.702.733
Nicaragua		33.559	419.039.968	182.235.867	601.309.394

País miembro del ALBA	Capital	Consumo	Intermedio -Procesado	Primario	Total
San Vicente y Las Granadinas		8.373	22.339.251	1.236.076	23.583.700
Venezuela		552.954	18.334.602	1.327.305	20.214.861
<i>Total</i>		<i>7.387.308</i>	<i>2.705.182.481</i>	<i>342.267.793</i>	<i>3.054.837.583</i>

Fuente: elaboración propia y de Henry Rosa Polanco en base a datos de UN Comtrade.

Las principales mercancías de los principales países en la exportación intra-ALBA-TCP son las siguientes:

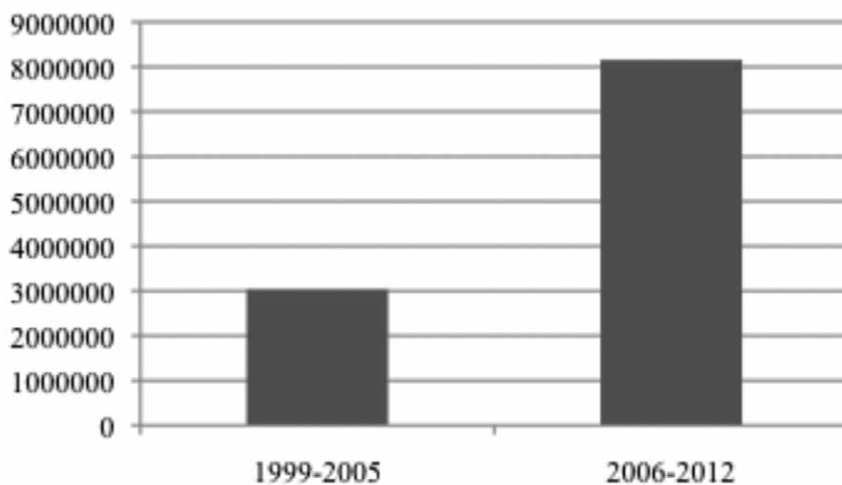
- *Bolivia*: Tortas de soya y aceites de origen vegetal.
- *Ecuador*: Atunes, listado, boito del Atlántico, arenque, sardinas y otros pescados
- *Nicaragua*: Carne de ganado bovino
- *Venezuela*: Aceite en bruto
- *San Vicente y Las Granadinas*: Harina de trigo, arroz y preparados para animales
- *Cuba*: Frijoles, azúcar, cigarros y ron
- *Dominica*: Bananas (incluso plátanos) y frutas frescas

Los Gráficos 38 y 39 registran el comercio intra-regional en alimentos de los países de ALBA Alimentos, tomando en consideración a los diez países miembros del ALBA-TCP, así como las exportaciones de Petrocaribe a los dos miembros del ALBA que no pertenecen a esta iniciativa (Bolivia y Ecuador), y además las exportaciones de Petrocaribe a Brasil, Argentina y Paraguay. Sin embargo, excluye las exportaciones de Bolivia, Ecuador, Argentina, Brasil y Paraguay a los países miembros de Petrocaribe. Todos estos países se incluyen porque participan en ALBA Alimentos desde el año 2008, según se detalló en el Cuadro 35.

El Gráfico 38 muestra que el comercio intra-regional de ALBA Alimentos casi se ha triplicado. El Gráfico 39 ilustra que ese comercio intra-regional está concentrado en las categorías de bienes intermedios y de bienes primarios. El hecho de que predominen los bienes intermedios apunta a un área de complementariedad productiva potencial significativa.

Gráfico 38

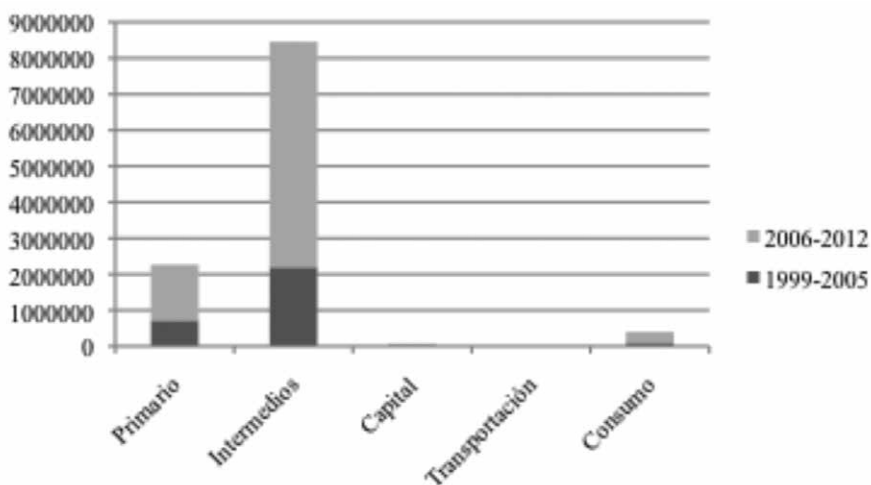
Comercio intra-regional de ALBA Alimentos (en miles de dólares estadounidenses a precios corrientes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

Gráfico 39

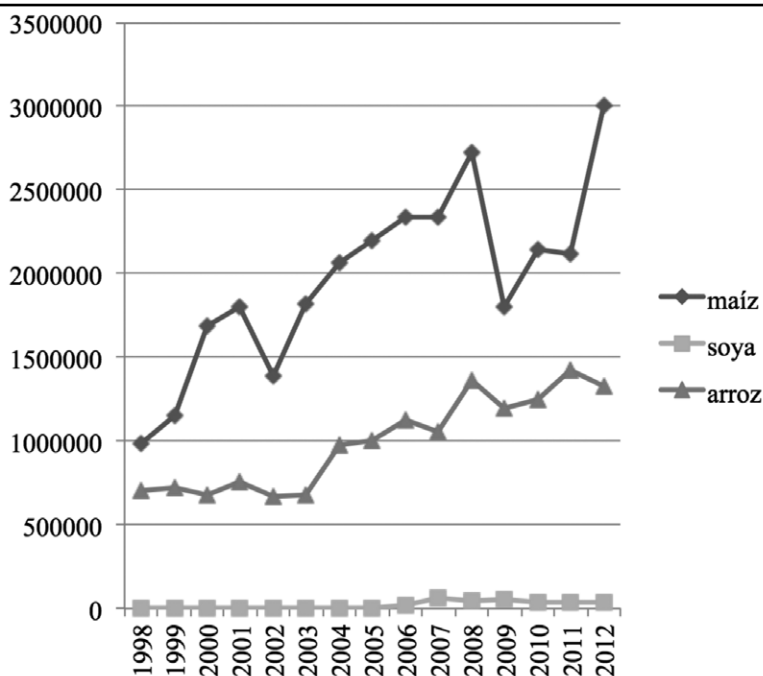
Comercio intra-regional de ALBA Alimentos, por categoría económica amplia (BEC) (en miles de dólares estadounidenses a precios corrientes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

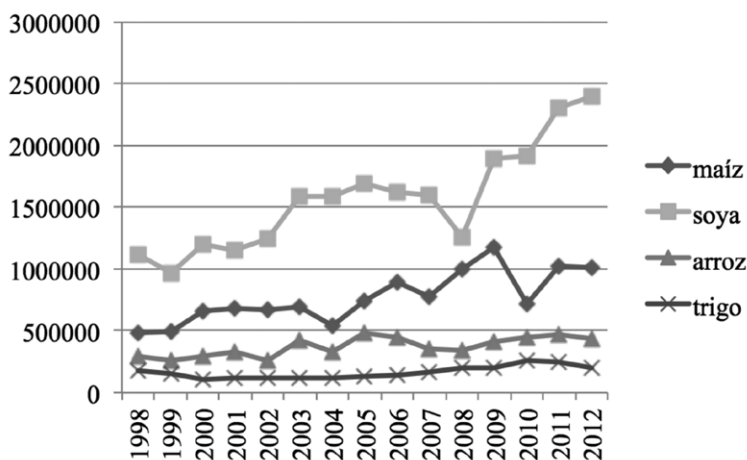
La soberanía alimentaria en el ALBA-TCP también va aparejada, más en algunos países que en otros, del incremento en la producción nacional de los cuatro *commodities* estratégicos y de algunos rubros particulares (tales como la quinua en Bolivia y el cacao en Venezuela). En el caso de Venezuela, Bolivia y Ecuador, se registra un incremento significativo en la producción de maíz, trigo, soya y arroz, según se ilustra en los Gráficos 40a, 40b y 40c.

Gráfico 40a
Aumento en la producción de los cuatro *commodities* y algunos rubros declarados estratégicos, Venezuela. En toneladas



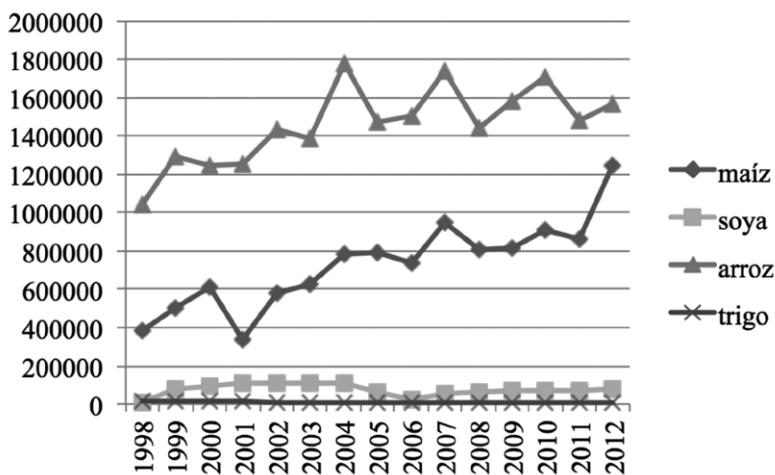
Fuente: elaboración propia en base a <<http://www.fao.org>>.

Gráfico 40b
Aumento en la producción de los cuatro *commodities* y algunos rubros declarados estratégicos, Bolivia. En toneladas



Fuente: elaboración propia en base a <<http://www.fao.org>>.

Gráfico 40c
Aumento en la producción de los cuatro *commodities* y algunos rubros declarados estratégicos, Ecuador. En toneladas



Fuente: elaboración propia en base a datos de <<http://www.fao.org>>.

La búsqueda de este incremento es importante, ya que aunque se privilegia el ALBA-TCP y se le brinda importancia a las iniciativas de ALBA Alimentos, se trabaja en el tema de incrementar la producción nacional para el abastecimiento, sobre todo en el caso de Venezuela que ha sido un país mono exportador de petróleo.

EL CONSUMO LOCAL EN LOS PAÍSES DEL ALBA-TCP CON EMPRESAS GRANNACIONALES Y EL ROL DEL GOBIERNO Y EL CONTROL AGUAS ABAJO EN REDISTRIBUCIÓN, PARA GARANTIZAR ACCESO AL CONSUMO

Los países miembros del ALBA-TCP llevan a cabo iniciativas para garantizar el acceso a los alimentos. En el caso de Venezuela, se destaca la Misión Mercal. Esta Misión nace en Venezuela y desde entonces ha promovido las iniciativas a nivel regional. Comprende las áreas de consumo, mercadeo y distribución. “Lleva a cabo mercadeo y comercialización de los alimentos y otras necesidades básicas al nivel del mayorista y del detallista, manteniendo la calidad, los precios bajos y el acceso fácil que garanticen las provisiones básicas a la población venezolana, especialmente a la gente pobre e incorpora a las pequeñas empresas y a las cooperativas a su red para garantizar la seguridad alimentaria”²⁴.

El organismo promotor de esta Misión es el Ministerio de Agricultura y Tierras. La Misión Mercal cuenta con los siguientes programas: Casa de Alimentación, Suplemento Nutricional, Red Mercal, Centros de Acopio. Módulos: Mercal Tipo I, Supermercado, Bodegas Mercal, bodegas móviles y megamercados a cielo abierto. A los establecimientos vinculados a la Red Mercal, se unen a partir de 2008, los de la Red PDVAL. PDVAL es una filial de PDVSA que entra directamente a vender en la red institucional.

El consumo local en Venezuela está garantizado por Mercal y Petróleos de Venezuela Alimentos (PDVAL), los mercados comunales socialistas y las ferias, entre otros. Por ejemplo, el mercado socialista comunal distribuye alimentos a las familias locales. Estas familias pagan por sus alimentos de acuerdo a su capacidad. Otros países del ALBA han implantado iniciativas similares.

A partir del 2008, enmarcado en el programa ALBA Alimentos, se crean además iniciativas para coordinar proyectos agropecuarios en los países miembros²⁵. Al interior del ALBA, se han creado algunas

24 Ver: <<http://www.misionmercal.gov.ve>>.

25 Ver: *Agencia Bolivariana de Noticias* 2009 “ALBA y Petrocaribe afianzan lazos en pro de la Soberanía Alimentaria” en <<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=News&file=article&sid=3988> Distribución y Acumulación>.

iniciativas para llevar el concepto de Mercal a Cuba. La Misión Mercal viabiliza un comercio solidario que favorece la soberanía alimentaria. En este sentido, es una estrategia que impacta el desarrollo con inclusión. El Cuadro 37 ilustra el número de establecimientos de la Misión Alimentación, El impacto de la creación de toda la red en el desarrollo endógeno con inclusión ha sido significativo, porque ha hecho los alimentos más accesibles a la gente. Esto es importante sobre todo cuando se trata de un país con un nivel inflacionario muy alto. Este proceso ha ido acompañado de complejidades y problemas, según lo constata el hecho mismo de crear PDVAL para manejar en parte los problemas de acaparamiento y corrupción detectados en Mercal²⁶.

Cuadro 37
Establecimientos de la Misión Alimentación y PDVAL, según tipo de red institucional, 2008 y 2012

Tipo de red	Número en 2008	Número en 2012
Casas de Alimentación	6.048	6.000*
Mercal	15.488	13.638
Mercal Tipo I	210	207
Mercal Tipo II	1.030	557
Mercalitos	14.032	10.366
Supermercales	35	33
Mercaditos Móviles	379	277
Mercalitos Comunales	729	2.198
Centros de Acopio	114	117
PDVAL	353	158
Pdvalés	19	105 (Tipo I)
Pdvalitos	332	30 (Tipo II)
Superpdvalés	2	13
Hiperpdvalés	0	10
<i>Red Institucional Total</i>	<i>22.003</i>	<i>19.913</i>

Fuente: elaboración propia en base a datos encontrados en FUNDAPROAL y PDVAL (datos a julio de 2008; y datos de 2012) en <www.pdval.gob.ve>; "Informe de Logros" del Instituto Nacional de Estadística (INE); y <<http://www.correodelorinoco.gob.ve/tema-dia/red-mercal-suministra-un-promediode-4-530-toneladas-diarias-alimentos/>>.

* Cifra de 2012. Ver: "En las casas de alimentación también nutren la conciencia" en <<http://www.avn.info.ve/contenido/casas-alimentacion-tambien-nutren-conciencia>>.

26 Ver: *Agencia Bolivariana de Noticias* 2008 en <http://www.abn.info.ve/go_news5.php?articulo=117377>.

También se puede observar, a partir del Gráfico 37, que durante del 2008 al 2012, crecieron más ciertas categorías de establecimientos que otras. Entre las categorías de mayor crecimiento se ubican los mercaletos comunes, los PDVALES de Tipo I, los Super PDVALES y los Hiperpdvales.

A continuación, el Cuadro 38 y el Gráfico 41 ilustran cómo ha ido creciendo la inclusión a través del aumento en el número de hogares que compran en la Red Mercal, sobre todo para aquellos ubicados en los estratos más pobres de la sociedad (IV y V). En el año 2003, alrededor de un 12% del total de hogares compraba en la Red Mercal, mientras que, para 2007, el total de hogares había alcanzado alrededor de un 65 por ciento.

Cuadro 38

Hogares en Venezuela que compran al menos un producto en la red Mercal, según estrato social, en miles

Categoría	2003	2004	2005	2006	2007	2011	2012	2013
Total de Hogares	5.901	6.075	6.222	6.387	6.489	7.041	7.127	7.187
Total que adquiere en Mercal	723	2.581	4.471	4.473	4.158	3.885	3.679	3.372
Estrato I, II, y III	114	299	917	904	857	992	789	790
Estrato IV	384	1.385	2.134	2.479	2.289	2.206	2.222	2.023
Estrato V	226	898	1.421	1.090	1.012	687	668	559
Total que no adquiere en Mercal	5.178	3.495	1.751	1.914	2.331	3.156	3.447	3.816

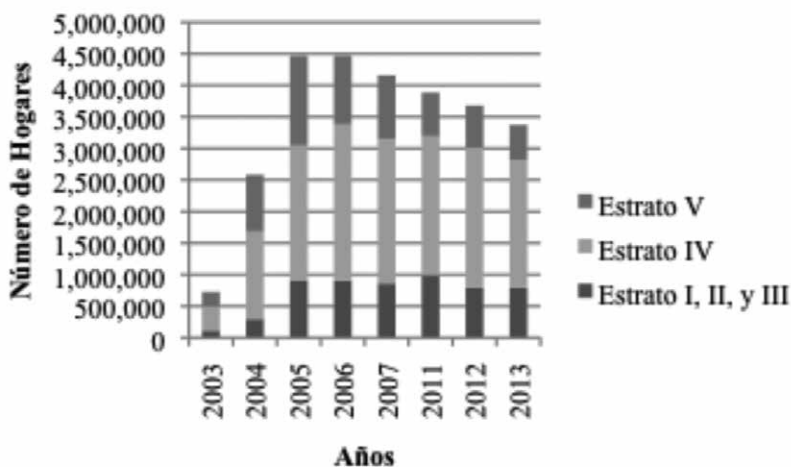
Fuente: elaboración en base a datos encontrados en Instituto Nacional de Estadísticas.

Según ilustra el Gráfico 41, el crecimiento ha estado concentrado en los estratos más pobres (IV y V). En los estratos más adinerados (I, II, y III), aumenta también la participación, pero no tan significativamente como en los estratos más pobres. Es la provisión de alimentos a precios subsidiados, lo que permite a los estratos más pobres hacer rendir más el dinero. Sin embargo, también se observa un decrecimiento en los estratos IV y V a partir del año 2007.

El Cuadro 39 ilustra, en número total de hogares y en porcentajes, dónde los venezolanos compran algunos de los productos básicos dependientes de los *commodities* de granos (arroz, maíz, y trigo). La columna que destaca los porcentajes pertenecientes a la Red Mercal muestra que la distribución, a través de esta red, se ha tornado significativa. En algunos casos, como los del arroz, la distribución a través de la Red Mercal alcanza el 33 por ciento. Igual ocurre en otros casos como el de la harina de arroz, la pasta alimenticia y la harina de maíz.

Gráfico 41

Alcance del patrocinio a Mercal entre el total de hogares por estrato social, años seleccionados



Fuente: elaboración en base a datos encontrados en Instituto Nacional de Estadísticas.

Cuadro 39

Venezuela. Hogares que compran, por lugar de compra, según productos dependientes de los *commodities* de granos, segundo semestre de 2012 (en número total de hogares y en porcentaje)

Producto	Total (en número total de hogares)	Lugar de compra (en % de hogares que compran en cada lugar)					
		Bodegas o abastos	Super- mercado o auto- mercado	Mercados libre, popular o solidario	Red Mercal	Estableci- mientos especiali- zados	Otros
Arroz	6.730.158	15,07	46,26	1,08	33,07	1,60	2,91
Avena en hojuelas	4.556.777	12,90	51,60	1,09	30,51	1,20	2,69
Galleta dulce tipo María	2.445.052	21,77	62,71	1,10	10,83	1,80	1,79
Galleta salada tipo soda	3.342.059	23,37	64,55	0,86	8,54	1,54	1,14
Harina de arroz	762.553	20,49	52,24	0,00	24,30	0,00	2,97
Harina de avena	459.242	12,39	61,79	0,53	20,44	1,29	3,56
Harina de maíz	6.512.853	20,70	51,84	1,31	22,05	1,44	2,66
Pan de trigo	6.160.716	8,99	4,29	0,27	0,56	85,64	0,26
Pasta alimenticia	6.424.552	14,19	51,13	1,17	29,68	1,07	2,76

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

1/: Panadería, Carnicería, Frutería, Pescadería, Cooperativa de consumo, Puesto ambulante.

CONCLUSIÓN

La soberanía alimentaria en el ALBA-TCP, como un caso del nuevo regionalismo estratégico, plantea alternativas a la economía política internacional de la crisis alimentaria. ALBA Alimentos estructura opciones a la crisis, promueve el intercambio intra-regional de alimentos en los rubros estratégicos de los *commodities*, y articula una producción nacional incrementada en muchas de estas categorías. Como proceso, redefine así la economía política internacional alimentaria.

Capítulo 7

LA SOBERANÍA FINANCIERA Y LA NUEVA ARQUITECTURA FINANCIERA REGIONAL, 2008-2014

Al preguntarse dónde están las reservas internacionales de las naciones suramericanas, el presidente Chávez respondió: “En los bancos del Norte. Los ahorros de nuestros pueblos están en los bancos del Norte, ¿hasta cuándo vamos a ser tan tontos?, estamos financiando la economía del Norte”¹.

INTRODUCCIÓN

La conceptualización de la soberanía y la nueva arquitectura financiera se inscribe en el análisis de varias tendencias a nivel internacional en el contexto de la crisis financiera. Este capítulo se centra en la relación entre la deuda y las reservas internacionales de los países de América Latina, como la contradicción de la economía política internacional en torno a la cual se articula la soberanía financiera y la Nueva Arquitectura Financiera Regional.

La Vieja Arquitectura Financiera Internacional (VAFI) se estructuraba en torno al Fondo Monetario Internacional (FMI) en el plano monetario y al Banco Mundial (BM) en el plano del desarrollo (Castiglioni, 2013: 2).

La imposición de las políticas neoliberales durante la década del ochenta marcó un ascenso en el endeudamiento del continente. El Gráfico 42 ilustra cómo la utilización del crédito del FMI se incrementa a partir de los años ochenta del siglo XX. El gráfico

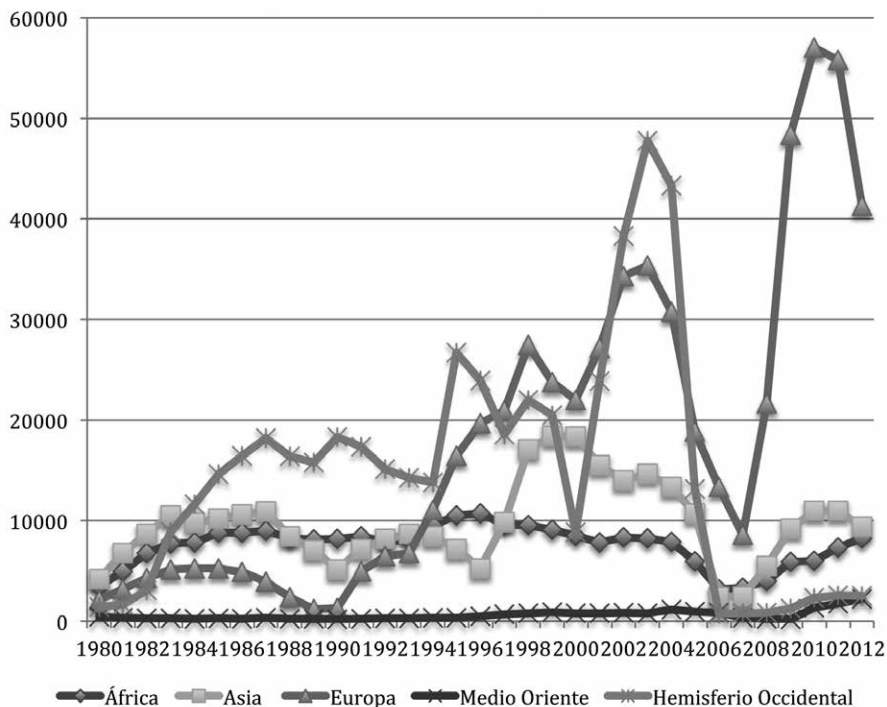
1 Ver: “Países suramericanos deberían usar reservas para conformar el Banco del Sur” en <http://www.fonpyme.gob.ve/index.php?view=article&catid=55%3Aprensa-presidencial&id=471%3Apaíses-suramericanos-deberían-usar-reservas-para-conformar-el-banco-del-sur-&format=pdf&option=com_content&Itemid=76>.

incluye a los países de América Latina en la categoría de Hemisferio Occidental.

La década perdida de los ochenta en América Latina se combinó con la imposición de los programas de ajuste estructural del FMI. En América Latina, el incremento en el uso del fondo crediticio del FMI se disparó a partir del año 2000 hasta el 2003, luego disminuyendo drásticamente y manteniéndose en niveles bajos. En cambio, el uso del fondo crediticio del FMI por parte de Europa, que se había mantenido siempre por debajo de la del Hemisferio Occidental excepto durante los años 1998-2001, se incrementa significativamente a partir de la crisis del 2007, volviendo a disminuir después de 2010.

Gráfico 42

Uso del Fondo Crediticio del FMI por regiones (en miles de millones de dólares, a precios corrientes)



Fuente: elaboración propia y de Gadiel Ramírez en base a datos de <www.imf.org>.

Las consecuencias sociales y económicas de las políticas neoliberales atadas al endeudamiento creciente desembocaron en revueltas populares en la región. Entre éstas se destacan: la de Santo Domingo en el 1985, el *argentino* de diciembre de 2001 y el *caracazo* del 27 de febrero de 1989, entre otros. Para Eric Toussaint, “el rechazo del Consenso de Washington aplicado por el FMI y el Banco Mundial se generaliza a escala de América Latina y acaba por desembocar en un nuevo giro hacia la izquierda a partir de la elección de Hugo Chávez a la presidencia de Venezuela en 1998” (Toussaint, 2008b: 29).

El otro evento importante es el desafío a la Vieja Arquitectura Financiera por parte de Argentina. Argentina desafía al FMI y al BM en 2001 cuando suspende el pago de la deuda pública externa a los acreedores privados y al Club de París hasta marzo 2005 (Toussaint, 2008b: 29). “Los gobiernos que se suceden a partir de 2001, incluyendo el de Néstor Kirchner, evitan la ruptura directa con las instituciones de *Bretton Woods* (que son reembolsadas) pero contribuyen a debilitarlas demostrando que es posible suspender el pago de la deuda de forma prolongada a los acreedores privados e imponer a los acreedores un acuerdo por el que éstos aceptan una reducción de la mitad de las sumas reclamadas” (Toussaint, 2008b: 29).

En años posteriores, algunos Estados como el brasileño, argentino, turco y venezolano iniciaron un proceso de cancelación de sus deudas multilaterales. Así, el FMI ha reducido su cartera de préstamos en más de 80% entre 2002 y 2007 (Rosales, 2010: 3; Bedoya Bonelli, 2009).

Hasta que explota la crisis de 2007, los países miembros del Fondo Monetario Internacional mostraban una tendencia a utilizar menos crédito de la institución. Aunque después de la crisis esta tendencia se revierte, marcada especialmente por las acciones de la Unión Europea y de los demás países europeos que recurren a la deuda nuevamente. América Latina y el Caribe también marcan aumentos en la utilización del crédito del FMI, sin embargo, éste está muy por debajo del que registra Europa, según muestra el Gráfico 42.

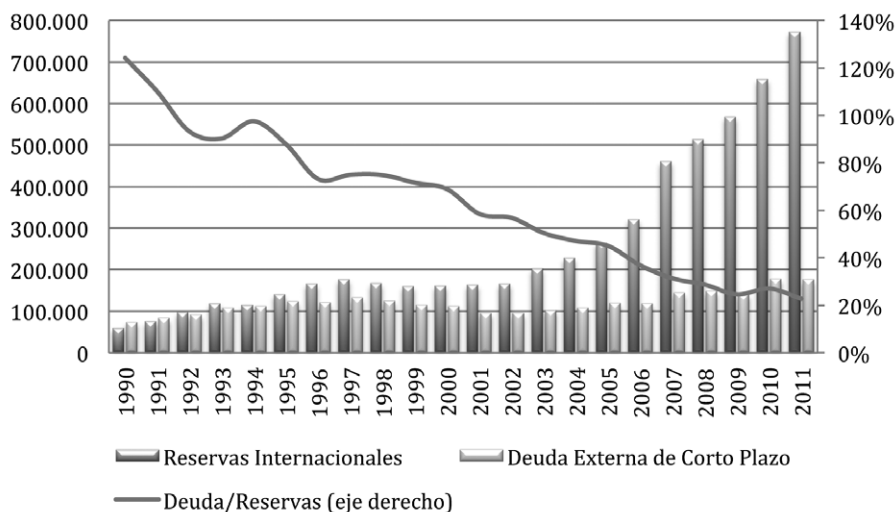
La tendencia en la disminución de la deuda que impera hasta 2007, cuando se le compara con los patrones de décadas anteriores, viene aparejada de otra importante tendencia, y es la de la acumulación de reservas internacionales, según se ilustra en el Gráfico 43.

A partir de 2005, los precios de las exportaciones de materias primas y de ciertos productos agrícolas exhiben una tendencia alcista mientras las primas de riesgo que pagan para pedir prestados capitales son históricamente bajas. En consecuencia, se acumulan importantes ingresos de exportación en divisas fuertes a la vez que pagan una tasa de interés inferior a los 25 años precedentes (Toussaint, 2008b: 30).

El aumento en las reservas internacionales y los niveles de deuda externa a corto plazo hacen que la razón deuda/reservas haya también disminuido para la región, según muestra el Gráfico 43.

Los gobiernos de Argentina, Brasil, México, Uruguay, Venezuela, así como los de Tailandia, Indonesia, y Corea del Sur se aprovecharán de esta situación para saldar su cuenta con el FMI. Esto es reprochado por los movimientos que luchan por la acumulación de la deuda (Toussaint, 2008b: 30).

Gráfico 43
América Latina y el Caribe: Deuda Externa de corto plazo y Reservas Internacionales
(en millones de dólares a precios corrientes y en porcentajes)



Fuente: elaboración propia y de Gadiel Ramírez en base a datos de: <www.imf.org>; Páez Pérez a2011b, 2011c).

“La relativa abundancia de reservas de cambio a disposición de los gobiernos de la región y el callejón sin salida en la utilización actual de éstas lleva agua al molino de Hugo Chávez que propone desde hace algunos años la creación de un fondo humanitario internacional y desde 2006, la creación de un Banco del Sur”. La visión de Chávez al principio del proceso era que el Banco reuniera la función de banco de desarrollo y de fondo monetario de estabilización (Toussaint, 2008a: 31).

Chávez cuestiona el que las reservas sean depositadas en los bancos del Norte. Es que la mayor parte de los gobiernos de América

Latina y del Caribe, utilizan una parte de las reservas para reembolsar a ciertos organismos internacionales, pero colocan el resto bajo la forma de bonos del Tesoro de los Estados Unidos o bajo la forma de depósitos en los bancos de los Estados Unidos (y marginalmente de otros países, de los más industrializados). Prestan pues dinero público del Sur al Norte, en particular al principal país que los domina. Según Toussaint (2008b: 30): “De una parte, las reservas en divisas son colocadas en el Norte; de otra, los poderes públicos de América Latina y de los demás continentes de la periferia piden prestado en el mercado interno o en el mercado internacional a fin de reembolsar la deuda pública. En todos los casos, la remuneración de las reservas colocadas en bonos de los Tesoros extranjeros o en líquido es inferior al interés entregado para tomar prestado. De ahí una pérdida para el Tesoro del país concernido. La pérdida es tanto más considerable en cuanto que los Estados Unidos reembolsan con una moneda en constante devaluación desde hace varios años”.

Esta situación ha alimentado en la región lo que se ha denominado como propuestas para construir una Nueva Arquitectura Financiera Regional. Desde la perspectiva adelantada por Ecuador, se ha planteado que la NAFR tenga tres componentes: una banca de desarrollo, un fondo de estabilización monetaria que sustituya al FMI (Páez Pérez, 2009, 2010; 2011b; Ortiz y Ugarteche, 2010: 94), y la utilización de monedas regionales, unidad monetaria del sur, o de sistemas de compensación regionales tales como el SUCRE (Páez Pérez, 2009, 2010; 2011b).

A continuación se presentan algunos de los componentes de la NAFR articulados en torno al Banco del Sur, el Banco del ALBA, el Sistema único de Compensación Regional (SUCRE) y además, el Fondo Latinoamericano de Reservas.

BANCO DEL SUR

El 9 de diciembre de 2007, reunidos en Buenos Aires, los presidentes de Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela suscribieron el Acta Fundacional del Banco del Sur, iniciativa que surge con el propósito de promover y fomentar la integración económica y social de las naciones que conforman la UNASUR, bajo los principios de solidaridad, complementariedad, cooperación y respeto a la soberanía.

Los antecedentes de esta iniciativa se remontan a las reuniones de MERCOSUR y el grupo técnico de UNASUR en 2006, la suscripción de los memorándum de entendimiento para la constitución del Banco del Sur en marzo de 2007, la Declaración de Quito el 3 de mayo de 2007, la Declaración de Asunción el 22 de mayo de 2007

y la Declaración de Río de Janeiro del 8 de octubre de 2007; documentos en los cuales los mandatarios de los países que conforman la UNASUR coinciden en la necesidad de crear una institución que sirva como base para conformar una nueva arquitectura financiera regional que permita a los países del Sur enfrentar la crisis financiera capitalista.

Según Toussaint (2008: 31), “En la reunión de Quito de mayo de 2007, la delegación de Ecuador planteó una concepción revolucionaria del Banco del Sur (y del Fondo). Se trata de crear una institución que funcione sobre una base profundamente democrática, exactamente al contrario que el BM, el FMI y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El Banco del Sur será un instrumento particularmente encargado de poner en aplicación los tratados internacionales sobre los derechos humanos, sociales y culturales, mientras que el Banco Mundial dice que no está ligado por esos tratados. El Banco del Sur deberá financiar proyectos públicos mientras que las instituciones existentes privilegian el sector privado”.

En el fondo, se presentan dos grandes opciones: crear un banco que apoye un proyecto neodesarrollista (y que apoye la expansión regional de empresas capitalistas) en base al modelo de la construcción europea donde dominan los intereses del gran capital; o crear un instrumento de financiación de políticas económicas, sociales y culturales que rompan con la lógica de la búsqueda del beneficio y den la prioridad a la integración económica, social y cultural (Toussaint, 2008a: 32).

Dentro del Acta Fundacional del Banco (2007)² los presidentes de estas naciones coinciden en que:

- “ - La integración suramericana debe constituir para los pueblos de la región un espacio consagrado a la promoción del desarrollo económico y social, a la reducción de las asimetrías, a la reducción de la pobreza y de la exclusión social, y a la convergencia y complementariedad de los procesos de integración económica.
- Las estructuras económicas y financieras de América del Sur evidencian limitaciones en el desarrollo de los mercados financieros, lo que conlleva a que los ahorros de estas naciones fluyan a economías más desarrolladas en lugar de ser invertidos en proyectos regionales u orientarse a revitalizar la inversión, aumentar la liquidez, corregir las asimetrías y activar un círculo virtuoso para la transformación económica, social y política de la región.

2 Ver Acta Fundacional del Banco del Sur, ciudad de Buenos Aires, República Argentina, (09/12/2007) disponible en <http://www.integracionsur.com/sudamerica/Acta-FundacionBancoSur2007.pdf>, p.1.

- En América del Sur existe la necesidad de mejorar las tasas de crecimiento, de fortalecer sus mercados internos y de mejorar la calidad de vida de la población.
- Es indispensable diseñar una nueva arquitectura financiera regional orientada a fortalecer el papel del continente suramericano dentro de un mundo guiado por la globalización financiera y comercial, consolidar la autonomía de las economías regionales, continuar mitigando su vulnerabilidad externa, procurar una mayor estabilidad de las mismas y beneficiar al aparato productivo que priorice las necesidades básicas de nuestros pueblos.”

El Banco del Sur fue creado como una persona jurídica de derecho público internacional a través de la suscripción del “Convenio Constitutivo del Banco del Sur”, firmado en Porlamar, Estado Nueva Esparta, Venezuela, el 26 de septiembre de 2009, y que tiene por objeto financiar el desarrollo económico y social de los países de la UNASUR en forma equilibrada y estable, haciendo uso del ahorro intra y extra regional; fortalecer la integración; reducir las asimetrías y promover la equitativa distribución de las inversiones dentro de los países miembros del banco.

Posteriormente, el 23 de noviembre de 2009 fue publicada la Ley Aprobatoria del Convenio Constitutivo del Banco del Sur (*Gaceta Oficial* N° 39.312, 23 de noviembre de 2009).

El convenio para establecer el Banco del Sur se firma el 26 de septiembre de 2009 entre los mandatarios Evo Morales (Bolivia), Cristina Fernández (Argentina), Luiz Inácio Lula da Silva (Brasil), Tabaré Vázquez (Uruguay), Fernando Lugo (Paraguay), Rafael Correa (Ecuador), y Hugo Chávez Frías (Venezuela).

Desde la firma del Acta Fundacional se han suscitado diferencias entre los países de UNASUR respecto al rol del Banco, al monto y a la constitución de las aportaciones y al mecanismo de votación. Finalmente, en el último trimestre de 2011 la Cámara de Diputados de Argentina y el Congreso de Uruguay ratificaron el Convenio Constitutivo, con lo cual se cumplen las condiciones necesarias para el inicio de las actividades del Banco del Sur.

El convenio constitutivo del Banco del Sur entró en vigor el 3 de abril de 2013 tras haber sido consignados los documentos de ratificación de Argentina, Bolivia, Ecuador, Uruguay y Venezuela. También se anunció que el Gobierno venezolano celebró que se encuentren en proceso de inclusión Brasil y Paraguay.

El capital del Banco del Sur, según acuerdos en las reuniones ministeriales de Montevideo (abril de 2008) y Buenos Aires (junio de 2008) es de US\$ 20.000 millones de capital autorizado y de US\$ 7.000 millones de capital suscrito. El aporte inicial del 20% fue contribui-

do por Argentina, Brasil y Venezuela; y de 10% por Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay. El límite de exposición será de tres veces el patrimonio del Banco y el límite de endeudamiento será de dos veces y medio el patrimonio del Banco (Ortiz y Ugarteche, 2010: 95).

Las principales fuentes de financiamiento del Banco del Sur provienen de los países miembros (aportes de capital, depósitos de los bancos centrales, depósitos de los fondos de ahorro), pero también recibe aportes de mercados extranjeros (mercados de capitales y otros inversores externos) (Banco Central de Venezuela, 2011).

Su sede principal se encuentra en la ciudad de Caracas, Venezuela; pero también tiene subsedes en Buenos Aires, República Argentina y La Paz, Estado Plurinacional de Bolivia.

Entre las funciones más importantes del banco se encuentran³:

- Financiar proyectos de desarrollo en sectores clave de la economía, con el objeto de mejorar la competitividad y el desarrollo científico y tecnológico, agregar valor y priorizar el uso de materias primas procedentes de los países miembros.
- Financiar proyectos de desarrollo social para reducir la pobreza y la exclusión social.
- Financiar proyectos que favorezcan el proceso de integración suramericana.
- Crear y administrar fondos especiales de aplicabilidad social y de emergencia ante desastres naturales.”

El concepto del banco reposa sobre la premisa de autosostenibilidad, lo que supone que sus prácticas están basadas en principios de alta eficiencia que permitan generar recursos que puedan ser reinvertidos en los países miembros. Su junta directiva está conformada por una porción igualitaria de representantes de los países miembros, bajo un sistema decisonal democrático.

Rosales (2010: 6) en “Sobre las divergencias en las posiciones de los Estados negociadores en la creación del Banco del Sur”, Ortiz y Ugarteche (2008), Ugarteche (2008c), Toussaint (2007), Gambina (2009), Strautman y Soares (2007) han dado cuenta de algunas aproximaciones significativas. En términos generales, los Estados que suscriben el acuerdo del Banco del Sur concuerdan en la necesidad de constituir una nueva institucionalidad que maneje de forma “soberana” las finanzas de la región y supere los patrones de dependencia e injerencia de las VAFI tradicionales (Gambina, 2009; Ugarteche, 2008).

3 Ver Acta Fundacional del Banco del Sur, ciudad de Buenos Aires, República Argentina, (09/12/2007) disponible en <http://www.integracionsur.com/sudamerica/Acta-FundacionBancoSur2007.pdf>, p. 2.

Asimismo, plantean satisfacer las necesidades de “desarrollo” regional (basado en los intereses “nacionales”), la reducción de las asimetrías y el mejoramiento de las condiciones sociales de la población, así como la disminución de las desigualdades y el empoderamiento de las minorías (Strautman y Soares, 2007; Toussaint, 2007).

Algunas de las divergencias sobre el Banco del Sur son: cuáles han de ser los criterios de gobernabilidad y cómo los mismos deben reflejarse en las votaciones, ya bien sea un país, un voto o un dólar, un voto; cuáles han de ser los privilegios y exenciones fiscales en torno a gravámenes tributarios y derechos aduaneros; ¿cómo se utilizarán las reservas y otros detalles de fondeo del banco?; ¿cuál debe ser la cartera de inversión, debe inclinarse hacia la infraestructura, la agricultura y los sectores sociales?; ¿cuál debe ser la elegibilidad según el tipo de institución (empresas públicas nacionales, PYMES, cooperativas, empresas regionales)?; ¿cuál debe ser la distribución de las inversiones entre los países miembros y cuáles deben ser los distintos términos de financiamiento?; ¿cómo debe actuar el banco con relación a las compras y adquisiciones de la región?; ¿cuál debe ser el grado de participación de la sociedad civil y cómo se relaciona esto con la transparencia del banco?; ¿cuáles deben ser las salvaguardias sociales y medioambientales? (Ortiz y Ugarteche, 2010: 97-100).

Según Rosales (2010: 6-7): “Las negociaciones para la constitución del Banco del Sur han mantenido latente la discusión sobre la posibilidad de constituir con él una institución hermana como el Fondo del Sur, con el propósito de reemplazar progresivamente el rol del FMI y el BM en la región. Venezuela hizo la propuesta para conformar ambas iniciativas en una institución y recibió el apoyo de Argentina y Ecuador. La reticencia brasileña a la idea es ilustrada por Ugarteche (2008c) de la siguiente forma: “esta idea habría sido objetada por Brasil como antitécnica en parte porque lo era y en parte porque no había salido de Brasilia”. En ese caso, la fuerza de las llamadas “economías grandes” ha sido un punto importante en la política de las negociaciones. El intermedio de la idoneidad técnica y la innovación en lo político ha sido la aspiración de Ecuador, que ha intentado mediar entre los “grandes” (Ugarteche, 2008a).

Además de apoyar una concepción tradicional para el Banco como otro miembro del grupo de organizaciones multilaterales, Brasil sostiene que éste debe copiar el modelo de aquellas en cuanto a la toma de decisiones: Brasil y Argentina se decantan por el modelo tradicional de la banca multilateral; aunque han aceptado que los consejos del Banco del Sur funcionen bajo el principio de un país-un voto, consideran que en la gestión del día a día los países con mayor contribución deberían tener mayor voz (Ortiz y Ugarteche, 2008).

Para el gobierno brasileño resulta fundamental influir en la concepción financiera del crédito para el desarrollo en la región. Hasta ahora, su principal mecanismo crediticio, el poderoso Banco de Desarrollo de Brasil (BNDES), sólo tiene la posibilidad de invertir en obras a desarrollarse en Brasil o financiar obras de empresas brasileñas en el extranjero. Una estrategia para transformar esta realidad podría ser a través de la ampliación de la participación brasileña en un mecanismo de inversión ya existente como la Corporación Andina de Fomento (Strautman y Soares, 2007). En ese caso, el gobierno del presidente Lula Da Silva intentó sumar unos 200 millones de dólares a la entidad andina; sin embargo, esta posibilidad sólo le habría abierto “acceso a más líneas de financiamiento de la institución” y no mayor impacto en el otorgamiento de créditos (Rosales, 2007).

Sobre este particular, Theotonio dos Santos planteó: “[...] Así también (Brasil) debería priorizar el Banco del Sur, pero éste viene sufriendo la oposición del capital financiero nacional e incluso de los bancos públicos de inversión del país, que aspiran a financiar directamente las inversiones, sobre todo para la infraestructura de la región”⁴.

BANCO DEL ALBA

El Acta Constitutiva del Banco del ALBA⁵ se firma el 26 de enero de 2008. El Banco cuenta con mil millones de dólares y una línea de crédito de mil millones adicionales.

De acuerdo a Rosales (2010: 8): “Debido al retraso en las negociaciones del Banco del Sur, el gobierno venezolano planteó la creación del Banco del ALBA como un mecanismo alterno en 2008 con mil millones de dólares como capital suscrito por parte de Venezuela” (Gambina, 2009; Ortiz y Ugarteche, 2008).

El 6 de junio de 2007 se suscribe el Memorándum de entendimiento para la constitución del Banco del ALBA. Siete meses más tarde, el 18 de enero de 2008, se inaugura la Sede del Banco en Caracas, Venezuela. Ese mismo año se publica el Acta Fundacional del Banco del ALBA en *Gaceta Oficial* N° 38.882 de la República Bolivariana de Venezuela. En julio de 2009 se ratifica el convenio constitutivo del Banco del ALBA por la República Bolivariana de Venezuela. Más tarde, ese mismo mes de julio de 2009, Cuba también ratifica el convenio constitutivo. Nicaragua hace lo propio el 28 de agosto de 2009. De tal

4 Citado en la *Recopilación* efectuada por los miembros del CEMIDA. Ver: Prof. Bruzzone, Elsa y Cnel. (R) García, José Luis s/d en *ALAI, América Latina en Movimiento*.

5 Ver: “Síntesis de las relaciones de cooperación Venezuela-Cuba” en <<http://www.venezuelaencuba.co.cu/venezuelacuba/sintesis.html>> acceso 11 de septiembre de 2008.

forma, ya para el 1° de septiembre de 2009, el Banco del ALBA ya tiene personalidad jurídica.

El Acta Fundacional del Banco del ALBA establece que los presidentes de Bolivia, Cuba, Nicaragua y Venezuela acuerdan crear una entidad financiera de Derecho Internacional Público con personalidad jurídica propia denominada Banco del ALBA con sede en la ciudad de Caracas, cuyo objeto es “coadyuvar al desarrollo económico y social sostenible, reducir la pobreza, fortalecer la integración, reducir las asimetrías, promover el intercambio justo, dinámico, armónico y equitativo de los países miembros del acuerdo ALBA”⁶.

Las funciones del Banco son⁷: financiar programas y proyectos de desarrollo en sectores claves de la economía, orientados a mejorar la productividad y la eficiencia, la generación de empleo digno, el desarrollo científico-técnico, innovación, invención, la complementariedad y el desarrollo de las cadenas productivas, la agregación de valor y la maximización de materias primas regionales, protección de los recursos naturales y conservación del medioambiente; financiar programas y proyectos de desarrollo en sectores sociales para reducir la pobreza y erradicar la pobreza extrema, la exclusión étnica, social, de género y mejorar la calidad de vida; financiar programas y proyectos que favorezcan el comercio justo y el proceso de integración latinoamericana y caribeña. Además, crear y administrar fondos especiales como los de solidaridad social y emergencia ante desastres naturales mediante la realización de operaciones financieras activas, pasivas y de servicios; financiar programas y proyectos dirigidos a “apalancar las empresas binacionales, grannacionales o cualquier otra modalidad de organización asociativa que promuevan inversiones de interés mutuo, comprendidas dentro de los objetivos del Banco del ALBA” (Hernández, 2008: 6).

En este documento se establece que el Banco del ALBA será auto sostenible y será gobernado de conformidad con las mejores prácticas internacionales de eficiencia financiera, las cuales aseguren la generación de nuevos recursos para financiar proyectos de los países miembros. Adicionalmente, será conducido por una proporción igualitaria de representantes de los países miembros⁸.

Ya para el año 2009, el Banco del ALBA poseía la siguiente cartera de proyectos en ejecución, según se ilustra en el Cuadro 40.

6 Acta FUndacional del Banco del ALBA, disponible en http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid_obj_id=5405&newsid_temas=111.

7 Ibid.

8 A continuación, ver el resumen de “Folleto” obtenido en <<http://www.bancodelalba.org/descargas/info-alba2.pdf>> acceso 23 de octubre de 2012.

Cuadro 40
Cartera de Proyectos en ejecución (activos y no activos) del Banco del ALBA

Sector / Proyecto Grannacional / País Coordinador	Monto priorizado ALBA en US\$	Monto aprobado B. ALBA en US\$
<i>Proyectos en ejecución activos</i>		
(*) ALBA Cultura / Cuba E. Grannacional ALBA Cultura	6.520.158	6.520.158*
(*) ALBA Educación / Cuba P. Grannacional ALBA Alfabetización y Pos Alfabetización	8.000.000	8.000.000*
ALBA Salud / Cuba 1. Centro Regulador de Medicamentos del ALBA para el Registro Sanitario de Medicamentos (ALBAMED).	3.400.000	345.875*
Subtotal		14.866.033
<i>Proyectos en ejecución no activos</i>		
ALBA Energía / Venezuela E. Grannacional ALBA Energía	8.000.000	416.200
ALBA Alimentos / Nicaragua E. Grannacional ALBA Alimentos	1.800.000	
ALBA Ambiente / Nicaragua E. Grannacional Forestal del ALBA	1.500.000	
ALBA Telecomunicaciones / Venezuela E. Grannacional Telecomunicaciones del ALBA (ALBATEL)	1.649.561	
Subtotal	12.949.561	416.200
Total	33.369.719	15.282.233

Fuente: Banco del ALBA (2009); Hernández (2008).

*Contratos suscritos

El Banco del ALBA ha venido apoyando el desarrollo de proyectos sociales en los países miembros, bajo las áreas cubiertas por los proyectos y las empresas grannacionales tales como ALBA Cultura, ALBA Educación, ALBA Salud y ALBA Alimentación. También ha desarrollado una cartera de proyectos en el ámbito de la Energía, el Ambiente y las Telecomunicaciones y ha colaborado en la administración del Fondo ALBA-Petrocaribe.

Por otra parte, el Banco del ALBA ha servido para fortalecer las relaciones comerciales entre Venezuela y Bolivia a través de la creación del “Programa Piloto de Financiamiento Intra-ALBA Venezuela-Bolivia”, mediante el cual se han otorgado financiamientos a empresas de ambas naciones para incrementar el comercio binacional.

En el marco de la XI Cumbre del ALBA, celebrada en Caracas en febrero de 2012, se recibió la propuesta del presidente de Venezuela

de colocar en el Banco del ALBA el 1% de las reservas internacionales de cada país miembro de la Alianza, así como la decisión de Venezuela de hacerlo así, implicando esto último la incorporación de casi 300 millones de dólares a las reservas de dicho Banco.

SISTEMA UNITARIO DE COMPENSACIÓN REGIONAL DE PAGOS (SUCRE)

El SUCRE surgió como iniciativa de los jefes de Estado y de gobierno del ALBA más Ecuador el 28 de noviembre de 2008, quienes acordaron crear una zona monetaria regional constituida por una Unidad de Cuenta Común, una Cámara de Compensación y un Fondo de Reservas. Bajo esta premisa seis países de América Latina y El Caribe (Bolivia, Cuba, Honduras, Nicaragua, Venezuela y Ecuador) suscribieron el Tratado Constitutivo del SUCRE mientras se celebraba la VII Cumbre del ALBA-TCP en Cochabamba, Bolivia el 16 de octubre de 2009. A pesar de que Nicaragua suscribió el Tratado Constitutivo en octubre de 2009, aun se encuentra a la espera de que su parlamento ratifique el instrumento para poder comenzar operaciones.

El Tratado Constitutivo del Sistema Unitario de Compensación Regional (SUCRE) es un instrumento que busca lograr la soberanía monetaria, la eliminación de la dependencia al dólar estadounidense, el desarrollo del comercio regional, la reducción de las asimetrías y la consolidación progresiva de una zona económica de desarrollo compartido. El objeto fundamental de este mecanismo es fortalecer el comercio intrarregional y consolidar el intercambio comercial a mediano y a largo plazo, mediante la complementación comercial y productiva de los países que han suscrito acuerdos comerciales en el marco del ALBA.

El SUCRE posee cuatro componentes estructurales.⁹ La Unidad de Cuenta Común (XSU) es utilizada para valorar, registrar, compensar y liquidar una porción creciente de las transacciones comerciales y de servicios que se cruzan entre los agentes económicos. El Consejo Monetario Regional (CMR) es un organismo con personalidad jurídica internacional que se encarga de regir el funcionamiento del Sistema. La Cámara de Compensación de Pagos permite realizar las actividades del registro, la compensación y la liquidación de las operaciones de importación y exportación de los Estados, y está administrada por el Banco del ALBA, quien hace la función de Banco Agente. El Fondo de Reservas y Convergencia Comercial es el responsable de

⁹ Ver Tratado Constitutivo del Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE) disponible en <http://www.sucrealba.org/imagenes/documentos/suc-Doc01.pdf>

coadyuvar al funcionamiento de la Cámara de Compensación a través del financiamiento de los déficit temporales que se generen en la misma; aplicar cualquier otro mecanismo que el CMR considere prudente y también aplicar modalidades de financiamiento que incentiven el comercio intrarregional.

Se plantea la creación de una Zona Monetaria mediante el establecimiento de la unidad de Cuenta Común Sucre (Sistema Unitario de Compensación Regional) y de una Cámara de Compensación de Pagos. La Zona Monetaria iría aparejada con un Fondo de Estabilización y de Reservas con aportes de los países miembros y, cifrado en más de 20.000 millones de dólares, “con el fin de financiar políticas expansivas de demanda para enfrentarse a la crisis y sostener una política de inversiones para el desarrollo de actividades económicas complementarias” (Páez Pérez, 2011b).

El SUCRE es un mecanismo a través del cual los países miembros del Acuerdo ALBA-TCP dejan de utilizar progresivamente monedas libremente convertibles (principalmente el dólar estadounidense y el euro), para constituir un espacio monetario común en el cual los bancos centrales de los países miembros se abren crédito recíprocamente y, a través de la cámara de compensación del sistema los importadores, pueden emitir a los proveedores extranjeros los pagos de sus transacciones en moneda local y los exportadores pueden recibir sus pagos en la moneda local del país receptor de fondos.

Además de reducir los costos de transacción con respecto a una operación que tome como patrón una tercera moneda, este mecanismo ayuda a reducir la presión sobre los mercados locales de divisas, por tanto, incrementa el grado de libertad que tienen los países miembros del Acuerdo ALBA-TCP en el manejo de su política comercial y cambiaria (Páez Pérez, 2011b).

Según Rosales (2010: 2): “La intención es avanzar sobre la base del intercambio comercial entre los países miembros del ALBA en un sistema de pagos común y una canasta de monedas que dé sustento a la unidad monetaria. Si bien la voluntad política en el marco del modelo integracionista del ALBA representa un indicativo de fortaleza para el futuro del SUCRE, el escaso dinamismo comercial y la poca diversificación económica de sus miembros implican sus principales desafíos”.

La emisión y asignación de SUCRES a cada país miembro se encuentra respaldada por títulos valores o efectivo en moneda nacional, emitidos por las autoridades competentes de cada país (generalmente, los Bancos Centrales). Durante el primer semestre de operatividad del SUCRE, el monto inicial de SUCRES asignados se calculó a partir de un valor equivalente al 20% de las importaciones intrarregiona-

les de los países miembros, los cuales alcanzaban US\$ 950 millones, en ese momento. (Tovar, 2012). De esta forma se acordó emitir 152 millones de SUCRES para el primer semestre, distribuidos de la siguiente manera: Bolivia XSU 20,8 millones, Cuba XSU 20 millones, Ecuador XSU 24,8 millones, Venezuela XSU 67,2 millones, Nicaragua XSU 19,2 millones. Los niveles de asignación de SUCRES son restablecidos para cada país miembro dos veces al año (30 de junio y 31 de diciembre). En el 2013, la asignación de sucres se mantuvo igual para todos estos países, excepto para Venezuela, país para el cual se ajustó la asignación de sucres “a los fines de garantizar la operatividad de la Cámara Central de Compensación de Pagos (Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Regional del SUCRE, 2013:38).

Dentro del sistema, la operación se inicia cuando los agentes comerciales (importador / exportador) acuerdan una operación comercial y seleccionan el Banco Operativo Autorizado (BOA), el cual fungirá de intermediario para el pago. Las partes acuerdan los términos de negociación, el instrumento y la modalidad de pago (carta de crédito u orden de pago). El importador autoriza a su banco local a realizar un cargo a su cuenta por el monto de la transacción pactada. El banco local seleccionado por el importador autoriza al banco central del país a cargar el importe de la transacción. El Banco Central, a través de la Cámara Central de Compensación de Pagos administrada por el Banco del ALBA, transfiere el equivalente en SUCRES al Banco Central del país receptor. El Banco Central del país receptor abona el equivalente del monto transado en moneda extranjera local al banco operativo autorizado por el exportador.

“El uso de la unidad de cuenta SUCRE (XSU) para las transacciones comerciales internacionales reflejó un importante crecimiento en 2012. Al cierre de diciembre, se tramitaron un total de 2.094 operaciones de pago por un monto de XSU 727.185.020,64, equivalentes a USD 908.950.312,71 (Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Regional del SUCRE, 2013: 40). Al cierre de 2012, más de 300 empresas operaban con el SUCRE, de las cuales un 99% corresponden al sector privado de la economía” (Banco Central de Venezuela, 2012: 19-20).

“En lo que hace a su funcionamiento, el Banco del ALBA ha venido desempeñando un importante papel dentro del Sistema Unitario de Compensación Regional en tres diferentes ámbitos: en primer lugar, al desarrollar el Sistema Informático S.I.S. mediante el cual se procesa y se hace el registro de las transacciones entre los Bancos Centrales participantes en el SUCRE; en segundo lugar, al participar en la gestión y administración de la Cámara Central de Compensación de Pagos del Sistema al cumplir la función de Banco Agente; y en tercer lugar, al administrar el Fondo de Reservas y Con-

vergencia Comercial del Sistema en su calidad de ente fiduciario” (SELA, 2012: 69).

FONDO DE RESERVAS LATINOAMERICANO (FLAR)

El Fondo de Reservas Latinoamericano (FLAR) es una organización financiera internacional, integrada por Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela. El FLAR es un *pool* de reservas al que los países pueden pedir prestado de manera proporcional a lo aportado, con condicionalidades mínimas (Levy Yeyati, 2013: 186).

El FLAR tiene tres objetivos principales: 1. acudir en apoyo de las balanzas de pagos de los países miembros otorgando créditos o garantizando préstamos de terceros; 2. mejorar las condiciones de inversión de las reservas internacionales efectuadas por los países miembros; y 3. contribuir a la armonización de las políticas cambiarias, monetarias y financieras de los países miembros (Levy Yeyati, 2013: 189).

En términos operativos podría decirse que, si bien el FLAR está en un estado muy incipiente en cuanto al capital y al tamaño de sus operaciones (US\$ 2.344 millones al 31 de diciembre de 2010), dentro de esos márgenes ha demostrado una operacionalidad superior a la de instituciones financieras asiáticas (Levy Yeyati, 2013: 190).

Desde el punto de vista de sus actuales integrantes, la inclusión de Chile, y sobre todo Brasil (países con un importante *stock* de reservas y buen acceso a los mercados de capitales) es un primer paso importante para escalar lo que hoy es un esquema útil pero de incidencia limitada. Si estos dos países integraran el mismo porcentaje de sus reservas que el promedio de los actuales integrantes, el capital del FLAR crecería en un 309%. Si, adicionalmente, lo hicieran México y Argentina, el incremento total sería del 475% (Levy Yeyati, 2013: 203).

En este contexto, de la discusión anterior se desprenden algunas propuestas tentativas de compleja pero factible ejecución, que resumimos a continuación. Para algunos autores, la integración del resto de la región mediante la incorporación de Argentina, Brasil, Chile y, potencialmente, México se considera que redundaría en beneficios para el FLAR. Esto sumaría beneficios de diversificación, incrementaría el tamaño del fondo sobre todo en relación a los países miembros más pequeños) y mejoraría su capacidad de endeudamiento (Levy Yeyati, 2013: 208). De forma similar, la organización de los derechos a préstamos de manera cooperativa (asimétrica), posibilitaría que los países con exceso de reservas (tales como Brasil y Chile) jueguen el rol de miembros “prestamistas”. El establecimiento de reglas de acceso transparentes y verificables puede viabilizar la rapidez de acceso a los préstamos del FLAR. La creación de una unidad de evaluación macroeconómica dentro del FLAR, de tamaño pequeño y con acceso

a información oportuna y detallada, podría monitorear la estabilidad macro financiera de la región.

En una reunión del Consejo Suramericano de Economía y Finanzas (CSEF) de la UNASUR, celebrada en agosto de 2011, los países miembros acordaron fortalecer el FLAR y analizar la iniciativa SU-CRE, y acelerar el lanzamiento del Banco del Sur (UNASUR-CSEF, 2011). En la segunda reunión del Consejo se instruyó al Grupo de Trabajo de Integración Financiera (GTIF) a profundizar el debate en torno a las iniciativas contempladas por la UNASUR” (Castiglioni, 2013: 26).

En este marco se conjugaron tres posturas sobre el uso de reservas internacionales y constitución de fondos de reservas, encabezadas por delegaciones nacionales. Por un lado se presentó la propuesta de Colombia de fortalecer y extender el FLAR con los argumentos de ser un organismo con experiencia en el manejo de las reservas internacionales, el otorgamiento de créditos y asistencia en periodos de crisis de balanza de pagos. Por otro lado, Ecuador propuso la creación de un nuevo Fondo de administración de reservas, el “Fondo de reservas de la UNASUR”, a partir de la vinculación entre bancos centrales, el establecimiento de *swaps* en monedas nacionales, la articulación de los sistemas de compensación de pagos, el otorgamiento de créditos de emergencia y definición de políticas económicas comunes en el uso de reservas internacionales. Una tercera propuesta presentada por la delegación venezolana que postuló la creación de un “Fondo del Sur” cuyo accionar trascienda al rol de los bancos centrales e incorpore la articulación con la nueva banca multilateral regional y fondos de desarrollo. Entre los objetivos del Fondo del Sur se encuentran intervenir ante desequilibrios de balanzas de pagos, desastres naturales, situaciones de liquidez temporales y la reestructuración de deuda. Asimismo se propusieron tres medidas previas a la materialización del Fondo: la implementación de *swaps* regionales, el otorgamiento de créditos de emergencia y el establecimiento de medidas macroprudenciales para el manejo de reservas (UNASUR-GTIF, 2012).

Particularmente, el debate en torno a la vinculación del FLAR con la propuesta de la NAFR está marcado por posturas críticas hacia el organismo, entre las que se encuentra la de Páez Pérez (2011b), quien argumenta que el “Fondo habiendo nacido en el marco del Pacto Andino, pudo ser otra cosa pero se convirtió en un operador de JP Morgan Chase, Bank of America y Goldman Sachs”. Asimismo, el autor cataloga al FLAR como “un órgano *más pequeñito* y conservador que el FMI. El FLAR recoge dinero del continente para colocarlo en esos grandes bancos de especulación, que además están técnicamente quebrados e investigados por la Justicia de EE.UU. por fraudes” (*op. cit.*).

Y el mismo autor concluye que el FLAR “año tras año viene perdiendo plata en inversiones especulativas y que además está pidiendo para el plan de negocios del próximo año [2012], en el que invita a incorporarse a Brasil, Argentina, Chile, para seguir especulando y esta vez inclusive en los mercados de alimentos” (Páez Pérez, 2011b; 2011c).

CONCLUSIÓN

El nuevo regionalismo estratégico ha apostado a la creación de una nueva arquitectura financiera internacional. Entre los componentes importantes de esta nueva arquitectura se encuentran el Banco del Sur, el Banco del ALBA, el SUCRE y el FLAR. Este capítulo ha explicado cada uno de estos componentes y ha contextualizado su surgimiento en la contradicción de la economía política internacional caracterizada por la disminución de la razón deuda a reservas. Aún con sus problemas y divergencias, la nueva arquitectura financiera constituye, sin duda alguna, el tercer pilar de las soberanías emergentes en el ALBA-TCP.

Capítulo 8

A MANERA DE CONCLUSIÓN

EL NUEVO REGIONALISMO ESTRATÉGICO EN EL PANORAMA DE INTEGRACIÓN ACTUAL DE LA REGIÓN

“A quienes apuestan, desde hace 200 años, cuando Bolívar convocó el Congreso Anfictiónico de Panamá, a nuestra división, debemos enfrentarlos avanzando en la integración, para insertarnos con posibilidad de éxito en este mundo”.

Rueda de Prensa. Encuentro cuatrilateral de los presidentes de Argentina, Bolivia, Brasil y Venezuela. Iguazú, Argentina, 4 de mayo de 2006¹.

“La fortaleza está en la Unión”².

“La Alianza Bolivariana (ALBA) no solo es una urgencia histórica, sino la vía inexorable para hacerle frente a la crisis estructural del capitalismo, y por eso mismo, el instrumento unitario de mayor voluntad política a la hora de actuar en función de la inostergable unidad de Nuestra América”.

Las líneas de Chávez³.

1 Ver: <http://www.reporteconfidencial.info/gcw_semanario/pdf_1263251984.pdf> p. 9.

2 Chávez Frías, Hugo 2006 “Frasas II” (Caracas: Ministerio de Comunicación e Información) abril-junio.

3 Chávez Frías, Hugo 2010 “Las líneas de Chávez” (Caracas: Ministerio del Poder Popular para la Comunicación y la Información (Minci). Ref. 9, p. 193

ALBA-TCP, CELAC Y UNASUR

En América Latina y el Caribe se configura un Nuevo Regionalismo Estratégico. Este proceso emerge al comienzo del siglo XXI en la forma de la *Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos* (ALBA-TCP). Al interior de la concepción del nuevo regionalismo, también se pueden incluir algunos componentes de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC) y de la Unión de Naciones del Sur (UNASUR).

Estos tres procesos de nuevo regionalismo convergen y divergen en varios asuntos importantes. Además, como grupo, se diferencian y distinguen de otro proceso regionalista cuya concepción está alineada con la del regionalismo abierto, la de la Alianza del Pacífico (AP). Lo que caracteriza el panorama actual de integración de la región es el choque entre dos modelos de regionalismo que constituyen a su vez dos modelos de desarrollo.

El objetivo de este capítulo es analizar el NRE en el panorama de integración de la región identificando algunos puntos de convergencias y divergencias entre el ALBA-TCP, la CELAC y la UNASUR y enfatizando algunos de los aportes de Chávez a la construcción del nuevo regionalismo estratégico.

El ALBA-TCP surge como respuesta que se antepone al Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) promovido por los Estados Unidos y según varios autores, por las divergencias con el proceso de UNASUR. Más recientemente, Venezuela ha propuesto la creación de una zona económica compartida entre MERCOSUR, ALBA-TCP, Petrocaribe y CARICOM, donde confluirán más de 22 países de Latinoamérica, el Caribe y Centroamérica. Nicolás Maduro expresó, el 4 de noviembre de 2013 durante la Clausura de la Reunión de Ministros de Economía, Finanzas, Comercio y Cancilleres del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), donde se analizaron temas de integración regional y la creación de una zona económica complementaria para el fortalecimiento de la región, que esta zona “tendrá todas las oportunidades de convertirse en el gran motor del desarrollo comercial y económico del siglo XXI”⁴.

La CELAC se forma en 2010, y en 2011 organiza una Cumbre que contó con representantes de 33 estados latinoamericanos y caribeños (con excepción de las colonias y de los territorios) y excluyó a Canadá y a los Estados Unidos. Para algunos, esta histórica reunión retomó la agenda integracionista que marcó el Congreso Anfictiónico de Panamá convocado en 1826 por el libertador Simón Bolívar. La CELAC

4 Ver: “MERCOSUR es un gran motor de desarrollo del siglo XXI” en <http://www.alianzabolivariana.org/ver_noticia.php?id=927>.

plantea integrar a todas las naciones del Sur y del Gran Caribe, pero no incluye a las colonias y los territorios. Por primera vez en la Cumbre de la CELAC celebrada en enero de 2014 en La Habana, se incluyen dos resoluciones en torno a las colonias caribeñas en el texto de la “Declaración de La Habana”, una sobre Puerto Rico y otra destacando el compromiso para continuar trabajando en la Asamblea de las Naciones Unidas para que la región sea un territorio libre de colonialismo y colonias⁵. Así también se reiteró el respaldo de la soberanía por las Islas Malvinas, Georgias del Sur y Sandwich del Sur.

Los seis órganos en torno de los cuales se estructura la CELAC son: 1. La Cumbre de Jefas y Jefes de Estado y de Gobierno; 2. La Reunión de Ministras y Ministros de Relaciones Exteriores; 3. La Presidencia *pro tempore*; 4. La Reunión de Coordinadores Nacionales; 5. Reuniones especializadas; 6. La Troika (compuesta por el Estado que ostenta la Presidencia *pro tempore*, por el que le precedió y por el que lo sucederá, más un Estado miembro de CARICOM, representada por quien ejerce su respectiva presidencia *pro tempore*) (Bernal Meza, 2013: 16).

Durante el primer año de funcionamiento de la CELAC se adoptaron pocos acuerdos. Se puede afirmar que 2012 fue una etapa preparatoria, de búsqueda de consensos, de identificación de temas de interés común para una región muy heterogénea, no sólo desde el punto de vista político, sino también vista en términos económicos y de infraestructura, que llevó a la decisión de priorizar algunas áreas de trabajo (Bullón Méndez, 2013: 79).

Los principales temas tratados fueron los siguientes: “medioambiente y la necesidad de su preservación; asuntos sociales, sobre todo los referidos al combate a las desigualdades; políticas de empleo, salud y educación; colaboración y cooperación, sin duplicación ni suplantación, entre los esquemas ya existentes; políticas con relación a las migraciones y el apoyo consular y logístico a los migrantes; desarrollo sustentable, con la consideración de sus tres dimensiones: económica, social y medio ambiental; transporte, telecomunicaciones e integración fronteriza en material de infraestructura, para apoyar, facilitar y abaratar el comercio; el combate a las drogas y los temas de cooperación e integración energética” (Bullón Méndez, 2013: 79).

En un segundo momento, entrando ya en el balance y resultados preliminares de la Cumbre de Chile celebrada en enero de 2013, “[...] adoptó un grupo de importantes acuerdos, ya más concretos, si los comparamos con lo que fue característico de todo el año 2012. Entre los acuerdos se encuentran los siguientes: en el campo social, promo-

5 Ver: <<http://www.aporrea.org/internacionales/n244186.html>>.

ver la seguridad alimentaria y nutricional en la región; políticas de inclusión de agricultores familiares; el acceso a los servicios públicos de la salud y la educación; lucha contra la proliferación de barreras que distorsionan el comercio (sanitarias, fitosanitarias y técnicas, entre otras); el rechazo al bloqueo contra Cuba y al terrorismo; en el campo del respeto al derecho internacional, el respaldo a la soberanía argentina sobre las Malvinas y la cooperación con Haití, más la creación de la Troika ampliada (Troika + 1, donde el uno representa al país que presida al CARICOM, en este momento Haití), revelando un interés por acercar al Caribe en igualdad de condiciones al resto de la región no insular” (Declaración de Santiago, 2013; Bullón Méndez, 2013: 80).

La asunción de la presidencia *pro tempore* de la CELAC por Costa Rica en enero de 2014 y el ingreso de este país a la Alianza del Pacífico, puede convertirse en el mediano plazo en el mayor peligro para una integración regional de carácter endógeno, tanto para la CELAC como para los demás foros y esquemas de integración subregional (Bullón Méndez, 2013: 82).

La UNASUR nace como la Comunidad Sudamericana de Naciones en 2004 con la Declaración de Cuzco; la Segunda Cumbre en 2006 decide su creación; UNASUR adopta nombre en 2007; en 2008 se suscribió su Tratado Constitutivo; y la entidad entró en plena vigencia y cobró vida jurídica el 11 de marzo de 2011 (después de cumplirse el requisito de que, al menos, los legislativos de nueve países hubieran suscrito ese convenio) (CEPAL, 2011: 55; Bernal Meza, 2013: 11). En mayo de 2008 se constituye UNASUR como una organización intergubernamental de ámbito subregional dotada de personalidad jurídica internacional.

La Declaración de Cuzco de 2004 estableció tres objetivos principales: convergencia entre MERCOSUR, la Comunidad Andina y Chile a través de acuerdos comerciales, nuevos compromisos para avanzar en la infraestructura física (carreteras, energía y comunicaciones); y cooperación política entre países del Cono Sur. Esta Cumbre sentó las bases para que la integración sudamericana emergiera compitiendo por un continentalismo, que hasta entonces estaba planteado por las ambiciones norteamericanas del ALCA (Riggirozzi, 2010; 2012: 143-144).

UNASUR integra a países de la Comunidad Andina (Estado Plurinacional de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) y a los del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela). Además, integra a Chile, Surinam y Guyana. En fin, todos los doce países del Sudamérica, con la excepción de la Guayana Francesa que es un departamento de ultramar de Francia y no es parte de UNASUR.

En ese sentido, a partir de 2000, el accionar de Lula fue importante en el desenvolvimiento de este grupo. El Tratado Constitutivo

se firmó en el 2008 y ya once países lo habían ratificado en el 2011. UNASUR “agrupa a los doce países de América del Sur, incluyendo a Guyana y Surinam, con funciones de armonización, cooperación y coordinación de políticas de interés común, y no es propiamente un acuerdo comercial sino que pretende ser eje para la convergencia de los distintos esquemas de regionalización de modo innovador; aprovechando las experiencias existentes y las economías” (Allard, 2012: 26). “UNASUR ha mostrado agilidad para actuar en casos de crisis políticas como en los casos de Bolivia 2008 y Ecuador 2010 y está definiendo y avanzando en diversas áreas como energía, educación, salud, turismo y la conexión vial para la coordinación de sus políticas” (Allard, 2012: 26). UNASUR también ha actuado más recientemente en los diálogos de paz en Venezuela durante marzo de 2014.

MERCOSUR nutre la UNASUR y tiene a Brasil como conductor. El bloque de MERCOSUR-UNASUR emerge en el año 2000 cuando el presidente brasileño Fernando Henrique Cardoso llamó a la Primera Cumbre de Presidentes Sudamericanos y formuló la propuesta de crear una Comunidad Sudamericana de Naciones (Riggirozzi, 2012: 143; Briceño Ruiz, 2012: 20).

Esta propuesta en cierta forma reúne las ideas y objetivos de dos propuestas previas del Brasil, la del Área del Libre Comercio de Sudamérica (ALCSA) de 1994, que buscaba impulsar un Acuerdo de Libre Comercio sudamericano y la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Sudamericana (IIRSA) de 2000, que ponía la atención en el desarrollo de la infraestructura (sistemas y redes de transportes terrestres y ferroviarios) y en la cooperación energética (Bernal Meza, 2013: 11).

Los antecedentes del MERCOSUR se remontan al Programa de Integración y Cooperación Argentino-Brasileño de 1986, un proyecto bilateral de integración, que seguía la tradición del estructuralismo: industrialización, protección, extensión de mercados, ampliación de las economías de escala y desarrollo tecnológico (Bernal Meza, 2013: 5).

El modelo de regionalismo bilateral fue entonces sustituido en 1991 por un proyecto político, el tratado de Asunción; con carácter interestatal e intergubernamental, basado en la cooperación, cuyo principal objetivo económico era la construcción de un mercado común; al cual se integraron posteriormente Uruguay y Paraguay. El MERCOSUR sería el fundamento para otras iniciativas de integración posteriores: Iniciativa de Infraestructura Regional de Sud América (IIRSA), Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) y UNASUR; las tres fueron iniciativas brasileñas que no contaron con el apoyo inicial de la Argentina, pues ésta, bajo los gobiernos de Néstor y Cris-

tina Kirchner, consideraba que primero debía profundizarse el bloque original (Bernal Meza, 2013: 5-6).

MERCOSUR es hoy una unión aduanera imperfecta, condicionada por la imposibilidad de avanzar en las estructuras institucionales supranacionales (Bernal Meza, 2013: 5-6). El bloque sigue caracterizándose por la preponderancia de la agenda mercantilista. El predominio de la conflictividad en torno a esta agenda mercantilista es un elemento que tiene como efecto la subordinación de cualquier otra lógica, de cualquier otra agenda, aunque debe reconocerse que en los últimos años hubo algunos cambios importantes en la dinámica del bloque: la cuestión de las asimetrías y la incorporación de los temas de la integración productiva como estrategias deliberadas (Porta, 2013: 84).

Cuando era aún presidente de Brasil, Lula advirtió que había problemas –principalmente con Argentina– para conducir al MERCOSUR hacia un grado de profundización compatible con sus macro-percepciones, que le permitieran presentarse en el ámbito internacional como el líder indiscutido y no cuestionado de la subregión. Entonces, decidió dirigir su interés preferencial hacia la Comunidad Sudamericana de Naciones, hoy UNASUR (esto no fue aceptado por Argentina, que priorizaba enfocarse e impulsar el MERCOSUR) (Gialcone, 2013).

DIVERGENCIAS

La CELAC, según quedó plasmado en la Declaración de Caracas del 2011, vendría a ser un “mecanismo representativo de concertación política, cooperación e integración de los Estados latinoamericanos y caribeños”. La CELAC es también un espacio común que garantiza la unidad e integración de nuestra región, sustentada “en los acervos heredados por los principios compartidos y consensos adoptados en la Cumbre de América Latina y el Caribe sobre la Integración y Desarrollo (CALC) y el Mecanismo Permanente de Consulta y Concertación Política del Grupo de Río, que luego de una fructífera labor cesan formalmente en sus acciones y dan paso a la CELAC” (González, 2012: 164).

Para algunos estudiosos, la CELAC fue un proyecto del presidente Chávez. “Él, personalmente con su idea, buscó ser el puente entre la concepción “Sudamérica” (que dominó la visión brasileña hasta 2008) y el concepto Latinoamérica”, que defendían Chile y México y que estuvo más olvidada los últimos años (Bernal Meza, 2013: 16).

Puede considerarse, además, que una diferencia significativa es la inclusión del Gran Caribe en esta organización. Mientras que UNASUR reúne a doce naciones, la CELAC reúne a 33 países.

La CELAC es también la confluencia hacia una visión integral de la región latinoamericana y caribeña de México. Nació de una iniciativa multilateral del presidente Felipe Calderón, que marcó el retorno de México a su interés por el Caribe, Centro y Sudamérica, después de casi 20 años de asociación con EE.UU. y de una etapa de conflictos abiertos de México con Venezuela y Cuba (Bernal Meza, 2013: 15).

Ya desde que se crea la CSN en 2004, la posición venezolana difiere de la de Brasil con respecto a los objetivos y alcances de la nueva institución. Algunas de estas diferencias son las que habrán de distinguir al ALBA-TCP y a la CELAC de la UNASUR. “Según Venezuela, la CSN debía incluir componentes políticos y de seguridad que chocaban con la propuesta brasileña de articular el comercio y las instituciones a partir de la Comunidad Andina (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), como alternativa a la negociación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)” (Giacalone, 2013: 132-133).

Entre las motivaciones brasileñas para impulsar la CSN como un acuerdo CAN-MERCOSUR se destacan: desarrollar la integración sudamericana en comercio, infraestructura y energía, necesarios para el desarrollo nacional brasileño frente a la competencia de México contextualizada en el TLCAN a partir del 1994; desarrollar la infraestructura de la región y el acceso al Pacífico, así como beneficiarse de los hidrocarburos venezolanos y bolivianos (esto es previo a los descubrimientos de yacimientos de petróleo en las afueras de las costas brasileñas (Sennes y Tomazini, 2006; Giacalone, 2008: 23; 2013: 133-134).

Otro ámbito de divergencias entre Brasil y Venezuela giraba en torno a la participación de los actores empresariales en el proceso de integración (Serbin, 2011: 13). Estas diferencias se vieron zanjadas claramente en varios casos. El caso del Gasoducto del Sur propuesto por Chávez fue luego sustituido por una red de distribución naviera que beneficiaba a la industria brasileña y a su estructura portuaria. En el 2006, durante la nacionalización del petróleo y gas bolivianos, con asesoría de la empresa venezolana Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), se vieron afectados los intereses de la brasileña Petrobras. En aquel entonces, Brasil planteó que Lula había hablado con Chávez para advertirle que las acciones de PDVSA en Bolivia ponían en peligro el proyecto del Gasoducto del Sur (Mejía, 2012: 83). El otro ámbito en el que se captan diferencias significativas es en el caso de las reticencias de Brasil frente a la propuesta de la creación del Banco del Sur y su gradual desplazamiento por las actividades del banco de desarrollo brasileños, el BNDES. Es importante destacar que el BNDES sólo tiene la posibilidad de invertir en obras a desarrollarse en Brasil o financiar obras de empresas brasileñas en el extranjero (Strautman y Soares, 2007).

Según varios especialistas, estas divergencias en liderazgo, motivación y comprensión política de los propósitos de la construcción regional llevaron al presidente venezolano Hugo Chávez a apartarse de la estrategia regionalista de América del Sur, resultando luego en la creación del ALBA-TCP en 2004, y la formación de UNASUR liderada por Brasil, cuatro años más tarde, en 2008 (Serbin, 2012; Riggiozzi, 2012: 144).

UNASUR es fundamentalmente una construcción regional que capitaliza sobre acuerdos de “regionalismo abierto” de la década del noventa. Sorprendentemente, el comercio es minimizado como pilar de la UNASUR, aunque aún es importante y reconocidamente un desafío a futuro (Riggiozzi, 2010: 144). La Unión de Naciones Suramericanas desarrolla y perfecciona la concertación y coordinación política y diplomática de la región; la convergencia entre MERCOSUR, Comunidad Andina y Chile; la integración física, energética y de comunicaciones en América del Sur; la armonización de políticas de desarrollo rural y agroalimentario; la transferencia de tecnología y de cooperación horizontal en todos los ámbitos de la ciencia, educación y cultura; la creciente interacción entre las empresas y la sociedad civil en la integración y también acuerdos en materia de seguridad en el marco del Consejo Suramericano de Defensa (González, 2012: 164).

En cuanto a la creación de instituciones, la UNASUR le impartió un nuevo impulso a la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Sudamericana (IIRSA) formulada en un ambicioso proyecto en el año 2000 para impulsar la integración de infraestructura y energía en todo el continente (Carciofi, 2012). IIRSA representa una visión que en muchos aspectos reconcilia concepciones de mercado establecidos en los modelos de integración de los años noventa, y una tradición estructuralista, que reconoce al Estado con un rol fundamental en la promoción del desarrollo económico (Riggiozzi Ruiz, 2010: 144; Grugel y Riggiozzi, 2007). Para la Secretaría General de la CAN la IIRSA es “[...] el principal articulador [...] de la integración suramericana”, situación que atribuye a la convergencia entre intereses gubernamentales y empresariales en Brasil (Regueiro y Bárzaga, 2012, 45; Giacalone, 2013: 137).

Según Andrés Serbin (2011: 13, 15), la IIRSA parece beneficiar fundamentalmente a la economía brasileña más que beneficiar colectivamente a un proyecto regional sudamericano, siendo los mayores beneficiarios las grandes empresas transnacionales productoras de *commodities* y las empresas brasileñas dedicadas a la construcción, la prestación de servicios o la producción de bienes primarios.

Una de las preocupaciones importantes es que la IIRSA no contiene un plan estratégico de gobernanza ambiental. La IIRSA plantea

diez ejes de integración y desarrollo que atraviesan todo el continente suramericano. Siendo el continente, y en particular el Amazonas un reservorio de recursos comunes y transfronterizos (acuíferos, bosques) y de territorios indígenas protegidos, es apremiante que el proceso de integración regional considere la gobernanza ambiental del territorio. “Paradójicamente, aunque algunos miembros del ALBA-TCP son, asimismo, miembros de CSN/UNASUR y de MERCOSUR y de la CAN, ya sea como miembros plenos o asociados, la aspiración a que el ALBA-TCP se constituya en el “núcleo duro” de UNASUR no parece prosperar más allá de las fronteras ideológicas ya establecidas, pero las experiencias innovadoras que introduce afectan la agenda sudamericana, especialmente en el plano social, energético y financiero” (Serbin, 2012: 106).

No obstante, los restantes miembros de UNASUR no se apresuran a sumarse al ALBA-TCP, y el “núcleo duro” de la integración sudamericana, pese a sus deficiencias y limitaciones institucionales, parece más bien encarnarse en torno a MERCOSUR, particularmente con las recientes solicitudes de incorporación de Bolivia y Ecuador (Serbin, 2012: 106), así como la adhesión de Venezuela al bloque.

De hecho, la pugna por el destino de UNASUR pasa por los modelos contrastantes de MERCOSUR y del ALBA-TCP, en torno a factores que articulan diferentes temas (desde la producción industrial y la inserción en el mercado internacional, a los temas energéticos, financieros y de infraestructura y de cooperación Sur-Sur); destino en el cual los ciudadanos de la región deberían tener, como potenciales beneficiarios de los procesos de integración, alguna capacidad efectiva de incidencia sobre el desarrollo de bienes públicos regionales. En este marco, en la dimensión económica y comercial, existen serios interrogantes en torno a la caracterización de UNASUR / MERCOSUR como un proceso claramente posliberal, en tanto se mantienen los acuerdos comerciales que configuran su base sobre la convergencia de la CAN y UNASUR, y se desarrollan mega-proyectos orientados a favorecer el intercambio comercial regional y extra regional como el IIRSA” (Serbin, 2012: 106).

UNASUR dio particular importancia a la participación de las empresas estatales y la creación de redes que incluyeran a éstas en las agendas de cooperación e integración energética y de infraestructura (Bernal Meza, 2013: 11). No obstante, esta línea de pensamiento, que fue compartida por Venezuela, Argentina, Bolivia y Ecuador, no fue compartida por Chile ni por Brasil. Para algunos autores, en éste último caso, Brasil abandonaría las principales agendas (energética, infraestructura, y aspectos financieros vinculados con proyectos de ambas áreas; aunque mantuvo su participación en el Banco del Sur)

para concentrarse en los aspectos políticos, de seguridad y defensa (Bernal Meza, 2013: 11).

Los aspectos sectoriales de la UNASUR son los que mejor ilustran los divergentes intereses de Brasil y Venezuela dentro de ella, especialmente en integración energética, financiera y militar. En cuanto a energía, la Cumbre Sudamericana de Margarita (Venezuela, abril de 2007) mostró las estrategias divergentes de Venezuela y Brasil en esa área, basada la primera en el potencial de su petróleo y la segunda, en el biocombustible (Quintanar, 2012: 260). En esa cumbre otros gobiernos respaldaron a Brasil, porque la propuesta energética venezolana privilegiaba al Estado, y dejaba de lado inversiones extranjeras y privadas nacionales (Regueiro y Barzaga, 2012: 71). El biocombustible interesa a empresas brasileñas de agronegocios, como COSAN, la mayor productora de azúcar de Brasil, que busca convertir al etanol en una *commodity* internacional mediante acuerdos de cooperación en Centroamérica, para exportarlo a Estados Unidos, y en **África**, para exportarlo a Europa (Quintanar, 2012: 261; Iglesias y Pereira de Costa, 2011: 7; Giacalone, 2013: 141).

Ese mismo año, Petrobras, empresa en la cual el gobierno brasileño tiene 55,7% de las acciones con derecho a voto, se retiró del Proyecto Mariscal Sucre (exploración gasífera conjunta en Venezuela para alimentar al Gasoducto del Sur) (Quintanar, 2012: 266). En 2009 el gobierno brasileño anunció que el gasoducto estaba “provisoriamente archivado” debido a sus dimensiones y problemas de financiamiento en medio de la crisis global (Quintanar, 2012: 267). El hallazgo de yacimientos de petróleo y gas en el litoral brasileño hizo desaparecer la intención posterior de reactivarlo, y en enero de 2009 Brasil firmó con los Estados Unidos un acuerdo relativo al etanol. Más tarde, hubo problemas para continuar el proyecto brasileño-venezolano (firmado en 2005) de establecer una refinería en Pernambuco (Brasil), para procesar petróleo de Venezuela (Giacalone, 2013: 140).

Alí Rodríguez destacaba que el eje dinámico de UNASUR era su reservorio de recursos naturales, fortaleza que debía usarse “para combatir la pobreza, para generar empleo que a su vez expande el mercado interno [...]” (Giacalone, 2013: 149). Para ello se necesitaba un plan coherente de industrialización, la preparación de gente especializada para aumentar la productividad y garantías de no afectar el medioambiente (Bernal Meza, 2013: 11). Originalmente, con un perfil más volcado a los temas económicos y de infraestructura, con agendas clave como la energética y la financiera, fue disminuyendo la importancia de la liberalización comercial y financiera y profundizando su perfil político (Luchetti, 2012). Así fue el primer proyecto que aglu-

tinó las agendas de integración económica (vía zona de libre comercio), integración social, física, energética, armonización de políticas de desarrollo social, rural y alimentario; la cooperación en las áreas de tecnología, salud, ciencia, educación y cultura; y la interacción entre empresas y sociedad civil. Posteriormente, se agregó la cooperación en el área de la seguridad y defensa.

Según Gomes Saraiva (2012: 94, 95), UNASUR “se acerca más a un instrumento de gobernanza regional que a los patrones clásicos de la integración [...]”, lo cual no refleja los objetivos venezolanos. En este sentido, UNASUR pertenece al grupo de acuerdos regionales que “poseen jurisdicciones no exclusivas y flexibles para tareas especiales”, en los cuales el objetivo primordial es solucionar problemas comunes (Hooghe & Marks, 2003; citado en Giacalone, 2011: 31-32; Giacalone, 2013: 154).

A nivel teórico, el análisis contradice que UNASUR y ALBA-TCP formen parte de un mismo proceso, como señala el concepto de regionalismo posliberal que, según Sanahuja (2010), incluye el rechazo del regionalismo abierto. El concepto original surgió con Da Motta Veiga y Ríos (2007), quienes sostienen que el resurgimiento del nacionalismo económico y la politización de las agendas regionales en la década del dos mil hacen coexistir en Sudamérica agendas regionales desarrollistas y otras basadas en la afinidad política. Esta situación se origina de una crítica del regionalismo abierto, de ahí el término posliberal, pero lo que desaparece en Sudamérica no es el regionalismo abierto, sino la “convergencia liberal” de los noventa, y se mantiene una oposición entre países “aperturistas” y revisionistas, que obliga a ampliar la agenda sudamericana con “compromisos superficiales que agregan poco contenido efectivo a los compromisos asumidos [...]” (Da Motta Veiga y Ríos, 2007: 19). La falta de prioridad otorgada a la agenda comercial de UNASUR refleja la dificultad de avanzar en este sentido cuando las políticas exteriores de sus miembros le atribuyen funciones distintas y hasta divergentes al comercio (Da Motta Veiga y Ríos, 2007: 23-24).

Una diferencia significativa es que en el ALBA-TCP se encuentran los países que han lanzado programas de desarrollo más identificados con el socialismo. En este grupo se encuentra Cuba, Venezuela, Nicaragua, Bolivia y Ecuador. Los procesos de cambio socialistas no son homogéneos ni uniformes. En Venezuela se plantea la Revolución Bolivariana, en Bolivia el Socialismo Comunal, y en Ecuador la Revolución Ciudadana (que no surge necesariamente ni originalmente de una plataforma socialista). Pero es en el ALBA-TCP dónde más claramente se concreta la oposición al regionalismo abierto y el nuevo regionalismo estratégico.

CONVERGENCIAS

En términos generales, lo que distingue las similitudes del ALBA-TCP, UNASUR y la CELAC son tres características: el accionar político que se refleja en la exclusión de EE.UU., Canadá y Europa en las organizaciones; un rol importante para el Estado en el accionar nacional y regional; y el énfasis en el desarrollo (con variantes que oscilan entre el neodesarrollismo y el desarrollo endógeno incluyente).

Más allá de las divergencias conceptuales, estratégicas e ideológicas y de los liderazgos en pugna que se reflejan en las propuestas del ALBA-TCP, la CELAC y la UNASUR, es evidente que el regionalismo en América Latina está atravesando una etapa de transición que, sin embargo, permite identificar algunas tendencias y rasgos comunes (Serbin, 2012: 80).

En primer lugar, a diferencia de la década precedente, hay una marcada politización de la agenda regional y un desplazamiento de los temas comerciales y económicos como ejes de la integración por temas más eminentemente políticos, que expresa un “retorno de la política” en las relaciones exteriores y en la política de desarrollo. En segundo lugar, este proceso no está disociado de un marcado “retorno del Estado” tanto en las relaciones exteriores como en las políticas sociales y de desarrollo, con un rol protagónico destacado de los gobiernos y un progresivo relegamiento de actores no estatales como el sector privado y la sociedad civil en general, en tanto el grueso de los acuerdos es de carácter intergubernamental. Este “retorno del Estado” viene asimismo asociado, eventualmente y en el marco de una contradicción evidente, con la promoción de la integración regional, con visiones acendradamente nacionalistas que retoman una visión tradicional de la soberanía nacional. En tercer lugar, asimismo en relación con los dos cambios anteriores y, en particular, con la necesaria legitimación interna de los gobiernos electos democráticamente, junto con una agenda social impulsada desde arriba, hay un “retorno a la agenda del desarrollo”, en franco distanciamiento del “Consenso de Washington” y de sus fórmulas, y en función de un impulso neodesarrollista (Serbin, 2012).

Nuevas prácticas de cooperación en áreas de política social, y los recursos sociales y naturales, extienden las posibilidades de formulación e implementación de políticas. Desde esta perspectiva, la CELAC, UNASUR y el ALBA-TCP son construcciones regionales post-hegemónicas basadas en la integración social, política y económica, al tiempo que se fortalece un nuevo sentido de misión y regionalismo. Es cierto que muchos programas reflejan simbolismos políticos e intereses de actores que buscan redefinir posiciones den-

tro y fuera de la región. Sin embargo, la creación de nuevos espacios e incluso un entendimiento diferente sobre lo que es la interacción regional y el desarrollo afectan a poblaciones más grandes, más allá de los intereses particulares.

Al excluir a Canadá y Estados Unidos, e incorporar la agenda de Seguridad, UNASUR es un desafío al orden norteamericano en el hemisferio occidental. Es un desafío a todo el sistema interamericano (incluyendo el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca, TIAR) y a la Organización de Estados Americanos (OEA) en particular (Bernal Meza, 2013: 13).

En la Cumbre de Chile celebrada en enero de 2013, la CELAC acuerda luchar por consolidar un orden multilateral, en oposición al unilateralismo de las potencias extra regionales y en la búsqueda de una recomposición favorable en el sistema de las relaciones internacionales; impulsar los planes y obras en infraestructura y energía, como medio para el logro de un mejoramiento en las infraestructuras y en apoyo al desenvolvimiento del comercio en la región; promover el respeto de los derechos humanos, tanto civiles y políticos, como económicos, sociales y culturales, en su carácter universal, indivisible e interdependiente, incluido el derecho al desarrollo; además de trabajar por conformar, gradualmente, un espacio regional de la energía, según se plantea en la propia Declaración. En mayo de 2013 se realizó la V Reunión de Coordinadores Nacionales en La Habana, donde se adoptó el Plan de Acción 2013.

Estas son importantes iniciativas que limitan la interferencia de EE.UU. en el Sur y equilibran la autoridad de instituciones como la Organización de Estados Americanos (OEA) (Riggirozzi Ruiz, 2010: 144). Otro pilar fundamental de UNASUR ha sido la creación de un Consejo de Defensa en el 2008. El CDS tomó fuerza por primera vez en la cara de los conflictos territoriales entre Ecuador y Colombia. El Consejo se considera como una respuesta al Plan Colombia, una respuesta de Brasil a la reactivación de la Cuarta Flota, por parte de EE.UU., cuyo radio de acción es el Atlántico Sur; y una reformulación, por parte de Brasilia, de la propuesta de Chávez de crear una Organización del Atlántico Sur (OTASO) y una fuerza militar y sudamericana (Bernal Meza, 2013, 13; Giacalone, 2013: 135).

De hecho, desde el año 2012, Brasil también coordina un proyecto para la producción regional de aviones militares de entrenamiento y un sistema de aviones no tripulados. Apunta a la creación de una industria de defensa sudamericana, y a promover la formación y especialización en la región de cuadros de altos oficiales; restando influencia, en este sentido, al sistema de forma-

ción militar y del Pentágono destinado a la región (Bernal Meza, 2013: 13).

Riggiozzi (2012: 133, 138) plantea que “tanto el Estado como la región se convirtieron en actores esenciales en la redefinición de las reglas de juego”. La creciente retórica nacionalista que tuvo lugar a través de América Latina, en particular en el Cono Sur, reemarcó los términos del debate y la adopción de modelos alternativos de gobernabilidad, esto es así en el caso de Chávez en Venezuela, desde 1998, de las administraciones de Néstor y Cristina Kirchner en Argentina, desde 2003; de Tabaré Vázquez y José Mujica en Uruguay, Evo Morales en Bolivia, Inácio Lula da Silva en Brasil, Rafael Correa en Ecuador; Daniel Ortega en Nicaragua y Fernando Lugo en Paraguay. Para la segunda mitad de la década, estos países se han embarcado en la búsqueda de una alternativa al neoliberalismo y, a pesar del alto nivel de “personalismo” y dirigismo, a menudo referido como populismo (Roberts 1998) la búsqueda de proyectos posneoliberales se ha convertido en un intento real, más allá de cálculos personalistas de corto plazo, y más allá de retóricas y simbolismos políticos.

Muhr (2011b: 7) utiliza el concepto de regionalismo de tercera generación para analizar el ALBA-TCP y esbozar algunos elementos de la CELAC. El autor expresa que:

While the first and second generations of regionalisms are geared towards optimising economic and political processes for region-building, the third-generation exercises worldwide extra-regional “actorness” towards shaping global governance (Söderbaum & Van Langenhove, 2006: 9). While, as I will argue below, the ALBA-TCP has increasingly adopted such a role, both CELAC—the Community of Latin American and Caribbean States—and UNASUR are set up to seek this role⁶.

NUEVOS REGIONALISMOS. INTERPRETACIONES DE LOS PROCESOS Y DE LOS ACTORES

El análisis de la UNASUR y el ALBA-TCP sugiere que, para reconocer las particularidades de las sociedades y sus acuerdos regionales, te-

6 “Mientras que las dos primeras generaciones de regionalismos están orientadas hacia la optimización de los procesos económicos y políticos para la construcción de la región, la tercera generación practica un *actorness* extra regional mundial hacia la conformación de la gobernanza global (Söderbaum & Van Langenhove, 2006: 9). Mientras que, como demostraré a continuación, el ALBA-TCP ha adoptado cada vez más ese papel, tanto CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños) como UNASUR están configuradas para asumir este rol”. [Traducción: Eugenia Cervio].

nemos que ser conscientes no sólo de los espacios alternativos que se abren tanto para la creación de consensos regionales y la implementación de políticas sino también de las limitaciones que enfrentan. A pesar de la retórica y los estilos políticos, la UNASUR y el ALBA-TCP son manifestaciones de diferentes proyectos construidos sobre las bases de redefiniciones de qué es el regionalismo y, fundamentalmente, para qué sirve.

El nuevo regionalismo estratégico en América Latina y el Caribe está caracterizado por tres componentes. Primero, un énfasis en los elementos del viejo regionalismo estratégico, especialmente la creación de empresas estratégicas, productos y sectores, y las alianzas comerciales e industriales vinculadas al rol del estado como un actor estratégico. Segundo, el concepto de multidimensionalidad más allá del ámbito económico y los elementos comunes emergentes que caracterizan el modelo socioeconómico del ALBA-TCP. Tercero, las políticas económicas articuladas alrededor del concepto de soberanía y la conformación de un accionar regional alrededor de estas políticas.

Estas conceptualizaciones tienen elementos en común. Para fines de este trabajo, los tres elementos que plantea Serbin, así como los tres componentes del regionalismo de Aponte García, son importantes. Aponte García, Serbin y Muhr hacen referencia a un accionar regional. Serbin y Aponte García difieren en cuanto a cómo abordan el concepto de soberanía. Para Aponte García, uno de los elementos novedosos del nuevo regionalismo es que presenta un accionar regional en torno a las soberanías pero no desde el ámbito de las relaciones internacionales tradicionales, sino desde el ámbito de respuesta de la economía política internacional. Este accionar se puede apreciar en la siguiente tabla, que ilustra cuáles son los países que están abocados a participar en los ámbitos de las soberanías emergentes.

Para efectos del análisis que nos ocupa, se han organizado los países en tres grupos geográficos, según se ilustra en el Cuadro 41: Arco del Pacífico, Sur América (predominantemente Atlántico), y las Islas, que se dividen entre las independientes y las no independientes. Estas cuatro categorías se utilizan para organizar las reflexiones. A esta tipología se han sumado los acuerdos pertenecientes al nuevo regionalismo de la Alianza Bolivariana para Nuestra América-Tratado Comercial de los Pueblos (ALBA-TCP), la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC) y la Unión de Naciones de Sur América (UNASUR).

Cuadro 41
Las soberanías emergentes en el nuevo regionalismo estratégico

País por categoría geográfica	Nuevos Regionalismos			Soberanía Petrolera	Soberanía Financiera-Nueva Arquitectura Financiera Regional			Soberanía Alimentaria
	ALBA-TCP	CELAC	UNASUR	ALBA-TCP Petrocaribe	Banco del ALBA-TCP	Banco del Sur	SUCRE	ALBA-TCP Alimentos
<i>Arco del Pacífico</i>								
Chile		X	X					
Colombia		X	X					
Costa Rica		X						
El Salvador		X						
Guatemala		X		X				X
Honduras				X				X
México		X						
Nicaragua	X	X		X	X		X	X
Panamá		X						
Perú		X	X					
<i>Atlántico</i>								
Argentina		X	X			X		X
Belice		X		X				X
Bolivia	X	X	X		X	X	X	X
Brasil		X	X			X		X
Ecuador	X	X	X			X	X	X
Guyana		X	X	X				X
Paraguay		X	X					X
Surinam		X		X				X
Uruguay		X	X			X	X	
Venezuela	X	X	X	X	X	X	X	X
<i>Islas Independientes</i>								
CARICOM								
Antigua y Barbuda	X	X		X				X
Bahamas		X		X				X
Barbados		X						
Cuba	X	X		X	X		X	X
Dominica	X	X		X	X			X

País por categoría geográfica	Nuevos Regionalismos			Soberanía Petrolera	Soberanía Financiera-Nueva Arquitectura Financiera Regional			Soberanía Alimentaria
	ALBA-TCP	CELAC	UNASUR	ALBA-TCP Petrocaribe	Banco del ALBA-TCP	Banco del Sur	SUCRE	ALBA-TCP Alimentos
Granada		X		X				X
Haití	X	X		X				X
Jamaica		X		X				X
Montserrat								
San Cristóbal y Nieves	X	X		X				X
Santa Lucía	X	X		X				X
San Vicente y las Granadinas	X	X		X	X			X
República Dominicana		X		X				X
Trinidad y Tobago		X						
<i>Islas No Independientes</i>								
Anguila								
Aruba								
Bermudas								
Bonaire								
Caimán, Islas								
Curazao								
Guadalupe								
Guyana Francesa								
Islas Malvinas								
Islas Vírgenes Británicas								
Islas Vírgenes, EE.UU.								
Martinica								
Puerto Rico								
Saba								
San Bartolomé								
San Eustacio								
San Martín								
Turcos y Caicos, Islas								

Fuente: elaboración propia.

Uno de los elementos novedosos del nuevo regionalismo es que presenta un accionar regional en torno a la soberanía pero no desde el ámbito de las relaciones internacionales tradicionales, sino desde el ámbito de las respuestas de políticas públicas hacia las contradicciones de la economía política internacional. Este accionar se puede ilustrar en el Cuadro 41, que muestra cuáles son los países que están abocados a participar en los ámbitos de las soberanías emergentes. De igual forma, el cuadro organiza el ámbito de estas soberanías con los temas que se han discutido a lo largo de este libro.

Según se observa en el Cuadro 41, tanto el ALBA-TCP como la CELAC incluyen a países del Gran Caribe mientras que el bloque conformado por MERCOSUR-UNASUR se concentra en Sur América. El ALBA-TCP agrupa a once miembros, nueve de los cuales pertenecen al Gran Caribe, dos que miran hacia el Pacífico y seis que son islas. La conducción y visión de estos dos procesos se nutren de la visión y el liderazgo de Hugo R. Chávez Frías (hasta su muerte en el año 2013).

En el cuadro se destaca que la soberanía alimentaria es un ámbito de política pública para muchos países.

Primero, se perfilan dos modelos de regionalismo y desarrollo divergentes, aunque no siempre éstos son mutuamente excluyentes. Por un lado está el más radical, claramente identificado con el ALBA-TCP, que enfatiza el desarrollo regional multidimensional con inclusión y el rol del Estado y lo público como importantes y que se identifica como un nuevo regionalismo estratégico. Por otro lado está el regionalismo abierto, que no prioriza el desarrollo con inclusión y que enfatiza lo privado.

Segundo, el análisis de los procesos es complejo y además el solapamiento de la membresía de los países en los diferentes acuerdos a través de la historia le inyecta heterogeneidad al panorama. Por ejemplo, Chile pertenece al grupo del Arco del Pacífico y al del regionalismo abierto, pero también pertenece a la UNASUR, tiene un acuerdo parcial con el MERCOSUR, y forma parte de la CELAC. Nicaragua pertenece al ALBA-TCP, al Acuerdo de Libre Comercio de Centroamérica-República Dominicana, y tiene acuerdos con Europa. Esto ocurre en múltiples casos excepto en el de las colonias y los territorios. Aquí la excepción son las Islas no independientes que, en términos generales, quedan excluidas del regionalismo.

Tercero, todos los grupos de países están constituidos por naciones que forman parte de bloques que han existido por algún tiempo, pero cuyos miembros han ido incorporándose a los otros nuevos bloques. Este es el caso de la Comunidad del Caribe (CARICOM), la Comunidad Andina (CAN) y el Sistema de Integración Centroamericano (SICA). La Comunidad Andina (CAN) está constituida por Bolivia,

Colombia, Ecuador y Perú. Se inició con la suscripción del Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969. Venezuela fue miembro pleno hasta 2006. Chile fue miembro entre 1969-1976 y es miembro asociado desde el 20 de septiembre de 2006. CARICOM se forma en 1973 a partir de CARIFTA. En 2001 se lanza en el *Caricom Single Market and Economy* (CSME). En la actualidad, algunos de sus miembros, que son miembros a su vez de la Organización de Estados del Caribe Oriental que agrupa a seis países, se han integrado al ALBA-TCP (Dominica, San Vicente y las Granadinas, Antigua y Barbuda y, más recientemente, Santa Lucía). Muchos de los miembros de CARICOM se incorporaron a partir del 2008 a los procesos de los Acuerdos de Partenariados Económicos con Europa.

Cuarto, es relevante la diferenciación de los regionalismos en torno a si el acuerdo es supranacional o intergubernamental. La integración económica puede ser perseguida a través de enfoques supranacionales o intergubernamentales. “El supranacionalismo implica que los Estados miembros acuerdan ejercitar parte de su soberanía conjuntamente. Las leyes aprobadas en el ámbito regional, sobre temas en los que la región tiene competencia, prevalecen sobre la legislación nacional y son vinculantes para los estados miembros y sus ciudadanos. El supranacionalismo puede considerarse un primer peldaño hacia una estructura política federal o confederación” (Ruiz, 2013: 35-36). Un ejemplo de un acuerdo donde existe la supranacionalidad es el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).. “Los enfoques intergubernamentales no comparten la soberanía y cada estado miembro retiene efectivamente un veto sobre la aplicación de los acuerdos nacionales. Requiere una eficaz coordinación de las políticas nacionales; los cuerpos intergubernamentales tienen normalmente un secretariado que no posee poder independiente. La mayoría de los cuerpos de integración de los países en desarrollo son intergubernamentales. Una debilidad de estos cuerpos es la falta de mecanismos para el cumplimiento obligatorio que aseguren que los estados acaten las reglas comunes. Otra debilidad del enfoque intergubernamental es que el progreso está determinado por el ritmo del país miembro más lento. Cuando crece el número de participantes del ARC, puede ser más difícil lograr acuerdos para profundizar la integración” (Ruiz, 2013: 36). Ejemplos de intergubernamentalismo sería el acuerdo del ALBA-TCP.

Quinto, la historia del regionalismo ha sido a veces impulsada y a veces limitada por la voluntad política de los gobiernos tanto en el caso de la supranacionalidad como en el de lo intergubernamental. Esta historia se ha visto afectada a su vez por transiciones políticas

(ya sea mediante elecciones o golpes de Estado) de gobiernos que concuerdan o no con una agenda regionalista.

Cabe preguntarse si estos procesos tan disímiles podrán tener suficientes elementos en común como para poder alimentar una agenda regional en torno a los mismos.

Como conclusión, para esta autora, el ALBA-TCP constituye el caso más claro del nuevo regionalismo estratégico, que, unido a la gestión visionaria de Hugo R. Chávez Frías, comenzó a gestar Nuestra América al ALBA-TCP en este nuevo siglo XXI.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, Alberto 2008 “El Buen Vivir, una oportunidad por construir” en *Revista Ecuador Debate* (Quito) N° 75, diciembre. En <<http://alainet.org/active/29019>> acceso 10 de octubre de 2009.
- Acta Fundacional del Banco del Sur, ciudad de Buenos Aires, República Argentina, (09/12/2007) disponible en <http://www.integracionsur.com/sudamerica/ActaFundacionBancoSur2007.pdf>
- Action Group on Erosion, Technology and Concentration (ETC Group) 2009 “Who Will Feed Us? Questions for the Food and Climate Crises” en *Communiqué* (Bethesda) N°102, noviembre. En <<http://www.etcgroup.org/content/who-will-feed-us>> acceso 5 de agosto de 2011.
- Acuña Mendoza, Enrique Antonio 2007 “La Constitución Bolivariana en el marco del ALBA: La firma de los acuerdos de la iniciativa ALBA, sustentados en los preceptos de la Constitución Bolivariana” en <<http://card.org.do/cubaeventosjuridicos20082009/4.-%20Memorias%20de%20Eventos%20Celebrados/3.-%20Derecho%20Constitucional/1.-%202007-%20Ponencias%20Encuentro%20Internacional/PONENCIA%20congreso%20constituci%F3n%20Enrique%20Acu%F1a.doc>> acceso 3 de mayo de 2008.

- Adler-Nissen, Rebecca y Ulrik Pram Gad (eds.) 2013 *European Integration and Postcolonial Sovereignty Games: the EU Overseas Countroes and Territories* (Nueva York: Routledge) pp. 1-24.
- Agard, John; Cropper, Angela y García, Keisha (eds.) 2007 *Caribbean Sea Ecosystem Assessment (CARSEA)* (s/d: Caribbean Marine Studies) Edición especial.
- Agencia Bolivariana de Noticias (AVN) 2007 "I Cumbre del Alba se celebrará el sábado 28 de abril" en <<http://www.aporrea.org/actualidad/n93719.html>> acceso 25 de mayo de 2009.
- Agencia Venezolana de Noticias (AVN) 2011 "Ministro Giordani destaca elementos para construir soberanía financiera" en <<http://www.avn.info.ve/contenido/ministro-giordani-destaca-elementos-para-construirsoberan%C3%ADa-financiera>> acceso 15 de noviembre de 2011.
- "Alianza del Pacífico acepta a cinco países como nuevos observadores" en *RPP noticias* (Lima), 5 de noviembre de 2013. En <http://www.rpp.com.pe/2013-11-05-alianza-del-pacifico-acepta-a-cinco-paises-como-nuevos-observadores-noticia_645442.html> acceso 24 de marzo de 2014.
- Allard, Raúl 2012 "América Latina en el contexto global: un neo-regionalismo emergente" en *Dialogo Político* en <<http://kas.org.ar/DialogoPolitico/pdfs/Allard.pdf>> agosto.
- Alonso, José F. y Galliano, Ralph J. 2001 "Russian Oil-for-Sugar Barter Deals 1989-1999" *Cuba in Transition* (Miami) N° 9: 335-341. En <<http://lanic.utexas.edu/la/cb/cuba/asce/cuba9/alonso.pdf>> acceso 29 de junio de 2008.
- Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) 2008 Declaración Final Cumbre Presidencial "Soberanía y Seguridad Alimentaria: Alimentos para la Vida", Managua, 7 de mayo.
- Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) 2009 "Primera Declaración conjunta entre el presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el presidente del Consejo de Estado de la República de Cuba para la creación del ALBA, La Habana, 14 de diciembre de 2004" en <<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=2060>> acceso 24 de marzo de 2010.
- Altmann, Josette y Rojas Aravena, Francisco (eds.) 2008 *Las Paradojas de la Integración en América Latina y el Caribe* (Madrid: Fundación Carolina / Siglo XXI).

- Álvarez, Bernardo 2007 “Venezuela’s National Oil Company’s Vision for Social Development” en *Energy Tribune* (Estados Unidos), 19 de septiembre.
- Álvarez González, Elena 1995 “La Apertura Externa Cubana” en *Cuba Siglo XXI* (La Habana) N° 1: 1-24. En <http://nodo50.org/cubasigloXXI/economia/ealvarez_300605.pdf> acceso 2 de mayo de 2007.
- Alvesson, Mats y Skoldberg, Kaj 2004 *Reflexive Methodology. New Vistas for Qualitative Research* (California: SAGE).
- Amin, Samir 1974 *Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment* (Nueva York: Monthly Review Press).
- Aponte-García, Maribel 1999 “Política Industrial Estratégica, Producción y Empresas en Puerto Rico” en Martínez, Francisco (comp.) *El Futuro Económico de Puerto Rico: Antología del Proyecto de la Universidad sobre el Futuro Económico de Puerto Rico*. (Río Piedras: Editorial de la Universidad de Puerto Rico).
- Aponte-García, Maribel 2006 “Alternativas de Inversión y Comercio en Cuba. Lecciones, Retos y Posibilidades para Puerto Rico” en *Comercio y Producción* (San Juan: Cámara de Comercio), diciembre, edición especial.
- Aponte-García, Maribel 2006 *Cuba. Una colección de videos de lo emergente como alternativa. Prácticas empresariales y sociales para una Pedagogía dialógica* (Río Piedras: Centro de Investigaciones Sociales, Universidad de Puerto Rico / EducArTec).
- Aponte-García, Maribel 2009a “Foreign Investment and Trade in Cuban Development. A Fifty-Year Reassessment with emphasis on the post-1990 period” en *Bulletin of Latin American Research*, Vol. 28, N° 4, octubre. Edición especial: “The Cuban Revolution at 50: Reassessing the Past”.
- Aponte-García, Maribel 2009b “La **economía** solidaria y el socialismo del siglo XXI en la alternativa bolivariana: una aproximación inicial” en *Otra Economía*, Vol. III, N° 5: 577-79. En <<http://www.riless.org/otraeconomia/maribel5.pdf>>.
- Aponte-García, Maribel 2011 “Intra-regional trade and grandnational enterprises in the Bolivarian Alliance: Conceptual Framework, methodology and Preliminary Analysis” en *International Journal of Cuban Studies* (Londres) Vol. 3, N° 2 y 3: 181-197, verano / otoño.
- Aponte-García, Maribel 2013a “Alternativas a la Crisis Alimentaria en América Latina y Puerto Rico” en González López, Libia M.

- (ed.) *Agricultura, sustentabilidad y riqueza en el mundo* (San Juan: Moralón Focusing Heritage, Fundación Puertorriqueña de las Humanidades y el National Endowment for the Humanities).
- Aponte-García, Maribel 2013b “El Nuevo Regionalismo Estratégico en el ALBA-TCP: Alternativas a las Crisis Alimentaria y Energética” en Martins, Carlos Eduardo y Silva, Consuelo *Integración Sudamericana* (Buenos Aires: CLACSO) En prensa con *título tentativo* [Versión castellana del artículo: “The New Strategic Regionalism in the ALBA-TCP: Alternatives to the Food and Energy Crises”].
- Aponte-García, Maribel 2013c “La Alianza Bolivariana como un Modelo Alternativo de Producción, Empresas, Integración Regional y Desarrollo Endógeno con Inclusión Social: el Caso de la Integración Petrolera” en Martins, Carlos Eduardo (comp.) *Los Retos de la Integración y América del Sur* (Buenos Aires: CLACSO).
- Aponte-García, Maribel 2013d “The New Strategic Regionalism in the ALBA-TCP: Alternatives to the Food and Energy Crises” en Muhr, Thomas (ed.) *Counter-Globalisation from the South: ALBA and the Construction of 21st Century Socialism* (Nueva York: Routledge).
- Aponte-García, Maribel y Álvarez Swihart, Carlos Antonio 2002 “Integración regional y globalización económica: un discurso problemático para América Latina y el Caribe” en Pantojas García, Emilio y González, Gerardo *El Caribe en la era de la globalización* (Río Piedras: Publicaciones Puertorriqueñas / Centro de Investigaciones Sociales, Universidad de Puerto Rico).
- Aponte-García, Maribel y Álvarez Swihart, Carlos Antonio 2008 “La economía solidaria como alternativa de desarrollo socioeconómico para Puerto Rico” en *Memorias de la Cumbre Social de Puerto Rico* (San Juan: Cumbre Social).
- Aponte-García, Maribel y Gautier Mayoral, Carmen (eds.) 1995 *Post-integration Development in the Caribbean* (Río Piedras: Social Science Research Center, University of Puerto Rico / CLACSO).
- Aponte-García, Maribel y Rosa Polanco, Henry 2013 “Alternativas a la Crisis Alimentaria: La Soberanía Alimentaria en la Alianza Bolivariana, el Comercio Intra-ALBA y las Cadenas Regionales en Alimentos” en Suárez Salazar, Luis y Amézquita Puntiel, Gloria (comps.) *El Gran Caribe en el Siglo XXI: Crisis y Alternativas* (Buenos Aires: CLACSO).

- Arndt, Sven W. y Kierzkowski, Henryk (eds.) 2001 *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy* (Nueva York: Oxford University Press).
- Asociación de Instituciones de Promoción y Educación 2008 “Anteproyecto de Ley Marco de la política boliviana sobre el derecho humano a una alimentación adecuada” (La Paz) en <<http://www.bvsde.paho.org/texcom/nutricion/anteproyecto.pdf>> acceso 22 de febrero de 2012.
- Assis, Claudia 2008 “Venezuela’s PdVSA Announces \$1.4B Refinancing in Petrocedeno” en <www.rigzone.com/news/article.asp?a_id=58580> acceso 15 de mayo de 2009.
- Badalova, Aida 2008 “Dispute Between Exxon Mobil and Venezuelan Company Will Not Have Short-Term Effect on Oil Supplies to US: JP Morgan” (Azerbaijan). En <<http://capital.trendaz.com/index.shtml?show=news&newsid=1150929&lang=EN>> acceso 20 de septiembre de 2008.
- Baena, César 1999 “The internationalization strategy of PDVSA: a policy-making analysis” en <www.ceri-sciencespo.com/archive/novemb99/baena.pdf> acceso 22 de marzo de 2008.
- Baker Institute 2007 “The Changing Role of NOCs in International Energy Markets” en *Baker Institute Policy Reports Energy Emphasis* (s/d).
- Baland, Jean-Marie; Bardhan, Pranab y Bowles, Samuel (eds.) 2006 *Inequality, Cooperation and Environmental Sustainability* (Princeton: Princeton University Press).
- Banco Central de Nicaragua 2009 “Acuerdo Marco del Sistema Único de Compensación Regional de Pagos (SUCRE)” 11 de mayo, en <http://www.bcn.gob.ni/sistema_pagos/servicios/SUCRE/documentos/Informe_sobre_SUCRE.pdf> acceso 20 de mayo de 2009.
- Banco Central de Venezuela 2011 “*Hacia una nueva arquitectura financiera regional: El Banco del Sur*” en *Seminario Celarg* (Caracas) 26 de octubre.
- Banco Central de Venezuela 2012 *Mensaje de Fin de Año del Presidente* (Caracas: Banco Central de Venezuela).
- Banco del ALBA 2009 “Cartera de Proyectos en Ejecución (Activos y No Activos) del Banco del ALBA” en <<http://www.bancodelalba.org/descargas/info-alba2.pdf>> .
- Bárcena, Alicia 2010 “Restricciones estructurales del desarrollo en América Latina y el Caribe: una reflexión postcrisis” *Revista de la Cepal* (Santiago de Chile) N° 100: 7 -28, abril. En <<http://>

- www.cepal.org/publicaciones/xml/7/39127/RVE100Completo.pdf#page=7> acceso 12 de mayo de 2010.
- Barredo Medina, Lázaro 2008 “50 Years on. . . and the Same Challenge of Making a Revolution” en <<http://www.granma.cu/ingles/2008/diciembre/mar30/Revolution.html>> acceso 30 de diciembre de 2008.
- Bastida, Elizabeth; Leech, Stirling y Fernández-Concheso, Aurelio 2007 “Recourse to Arbitration in Oil & Gas Contracts in Venezuela” (Coloquio OGEMID).
- Becattini, Giacomo 1979 “Dal settore industriale al distretto industriale: alcune considerazioni sull’unità di indagine dell’economia industriale” en *Rivista di Economia e Politica Industriale*, N° 1: 7-21.
- Bedoya Bonelli, Carlos 2009 “Un Banco del Sur en el contexto de la crisis de las IFIS: reforma del FMI, cuestiones sistémicas y regionalización financiera”, Ponencia presentada en curso virtual: *El sistema financiero internacional y América Latina*, Programa Latinoamericano de Educación a Distancia, Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires.
- Bernal Meza, Raúl 2013 “Modelos o esquemas de integración y cooperación en curso en América Latina (UNASUR, Alianza del Pacífico, ALBA, CELAC): una mirada panorámica” en <http://www.iai.spk-berlin.de/fileadmin/dokumentenbibliothek/IberoOnline/Ibero_Online_12.pdf> acceso mayo de 2013.
- Bernal Meza, Raúl y Quintanar, Silvia 2012 *Regionalismo y orden mundial: Suramérica, Europa, China* (Buenos Aires: UNCPBA / Nuevo Hacer).
- Bernard, Andrew B. *et al.* 2007 “Firms in International Trade” en *Journal of Economic Perspectives* (Pittsburg) Vol. 21, N° 3: 105-130.
- Best, Lloyd 1968 “Outline of a Model of the Pure Plantation Agriculture” en *Social and Economic Studies* (Jamaica) Vol. 17, N° 3, septiembre.
- Best, Michael H. 1990 *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring* (Cambridge: Universidad de Harvard).
- Best, Michael H. 2001 *The New Competitive Advantage: the Renewal of American Industry* (Oxford: Universidad de Oxford).
- Bielschowsky, Ricardo 2009 “Sesenta años de la Cepal: estructuralismo y no estructuralismo” en *Revista de la Cepal* (Santiago de Chile) N° 97, abril.

- Biukovic, Ljiljana 2008 "The New Face of CEFTA and its Dispute Resolution Mechanisms" en *Review of Central and East European Law*, Vol. 33: 257-294.
- Blomstrom, Magnus y Hettne, Björn 1984 *Development Theory in Transition. The Dependency Debate and Beyond. Third World Responses* (Londres: Macmillan)
- Blomstrom, Magnus; Kokko, Ari y Zejan, Mario 2000 (eds.) *Foreign Direct Investment: Firm and Host Country Strategies* (Nueva York: Palgrave Macmillan).
- Blum, Justin 2005 "National Oil Firms Take Bigger Role" en *The Washington Post* (Washington), 3 de agosto. En <www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2005/08/02/AR2005080201978.html> acceso 7 de febrero de 2008.
- BNamericas Business News Services 2008 "PdVSA Company Profiles" en <http://www.bnamericas.com/factfile_detail.jsp?sector=0&idio ma=E&documento=1937> acceso 20 de febrero de 2008.
- Bookchin, Murray 2007 *Social Ecology and Communalism* (Oakland: AK Press).
- Borger, Harvey D. 1952 "Case History of Quiriquire Field, Venezuela" en *American Association of Petroleum Geologists (AAPG) Bulletin* (Tulsa, EE.UU.) Vol. 36. En <<http://search.datapages.com/data/doi/10.1306/5CEADBE4-16BB-11D7-8645000102C1865D>> acceso 7 de octubre de 2008.
- Borota, Teodora y Kutan, Ali M. 2008 "Regional Integration and Economic Growth: Case of the European Union" en *The Journal of International Trade and Diplomacy* (Ankara, Turquía) Vol. 2, N° 1: 93-113, primavera. En <www.jitd.com.tr/dtmadmin/upload/EAD/KonjokturIzlemeDb/JITD/volume_2_no_1/Borota_Kutan.pdf> acceso 3 de marzo de 2009.
- Borrus, M.; Tyson, L. D. y Zysman, J. 1997 (1986) "Creating advantage: how government policies shape international trade in the semiconductor industry" en Krugman, P. (ed.) *Strategic Trade Policy and the New International Economics* (Cambridge: MIT) pp. 91-114.
- Boué, Juan Carlos 2002 "El Programa de Internacionalización de PDVSA: ¿Triunfo estratégico o desastre fiscal?" en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 8, N° 2, mayo-agosto.
- Boué, Juan Carlos 2004 "PDVSA's Refinery Acquisition Program: A Shareholder's Perspective" en *Middle East Economic Survey* (Nicosia, Chipre) Vol. XLVII, N° 47.

- Briceño Ruiz, José 1999 “Integración y desarrollo económico en América Central: El renacer de un viejo debate” en *América Latina Hoy* (Salamanca, España) N° 22, agosto.
- Briceño Ruiz, José 2003 “La posición de Venezuela frente al ALCA y las relaciones de la CAN con Estados Unidos y la UE” en *Aldea Mundo*, Año 8, N° 16.
- Briceño Ruiz, José 2006 “Regionalismo estratégico e interregionalismo en las relaciones externas de Mercosur” en *Revista Aportes para la integración Latinoamericana* (Buenos Aires) Año XII, N° 15, diciembre.
- Briceño Ruiz, José 2011 “El ALBA Como Propuesta de Integración Regional” en Altmann-Borbón, Josette (ed.) *América Latina y el Caribe: ALBA: ¿Una Nueva Forma de Integración Regional?* (Buenos Aires: Teseo) pp. 19-84.
- Briceño Ruiz, José 2012 “La Alianza del Pacífico: la viabilidad de un naciente bloque regional” en Ardila, Martha (ed.) *El pacífico latinoamericano y sus relaciones con la región Asia Pacífico* (Bogotá: Universidad Javeriana).
- Briceño Ruiz, José y Bustamante, Ana Marleny 2004 (coords.) “El área de libre comercio de las Américas. Perspectivas desde Venezuela” en *Geoenseñanza* (Mérida, Venezuela) Vol. 9, N° 1.
- Briceño, Rodrigo J., Cercone, James A. y Cardoza, David I. 2003 “¿Es la inversión en capital humano la vía para el fomento del crecimiento económico? El caso de Costa Rica” en <www.caf.com/attach/17/default/DavidCardozaetal,Inversi%F3nencapitalh umano.pdf> acceso 15 de abril de 2010.
- Bruckmann, Mónica 2012 *Recursos naturales y la geopolítica de la integración sudamericana* (Lima: Instituto Perumundo / Fondo Editorial José Carlos Mariátegui).
- Brumberg, Daniel y Ahram, Ariel I. 2007 “The National Iranian Oil Company in Iranian Politics” en <www.rice.edu/energy/publications/docs/NOCs/Papers/NOC_NIOC_Brumberg-Ahram.pdf> acceso 20 de agosto de 2008.
- Brundenius, Claes 1984 *Revolutionary Cuba: The Challenge of Economic Growth with Equity* (Boulder: Westview Press).
- Brusco, Sebastián 1982 “The Emilian model: productive decentralization and social integration” en *Cambridge Journal of Economics* (Cambridge) Vol. 6: 167-184.
- Bullon Méndez, Mariano 2013 “CELAC: realidad y retos” en *Temas de Economía Mundial* (La Habana: Centro de Investigaciones de la Economía Mundial) N° 24, septiembre. II Etapa.

- Cademártori, José 2005 “Desarrollo Endógeno e Integración, en Ministerio de Industrias Básicas y Minería y Corporación Venezolana de Guayana”, Trabajo presentado en el *Seminario Latinoamericano: La Contribución de las Industrias Básicas en el Desarrollo Endógeno*, Venezuela, MIBAM y CVG, 29 de junio al 2 de julio.
- Cainelli, Giulio y Zoboli, Roberto 2004 *The Evolution of Industrial Districts. Changing Governance, Innovation and Internationalisation of Local Capitalism in Italy* (Nueva York: Rhysyca / Verlag Heidelberg).
- Camacaro, William y Schianovi, Christina 2009 “The Venezuelan Effort to Build a New Food and Agriculture System” en *Monthly Review* (Nueva York) Vol. 61, N° 3, julio-agosto. En <<http://monthlyreview.org/2009/07/01/the-venezuelan-effort-to-build-a-new-food-and-agriculture-system>> y <<http://www.monthlyreview.org/090824shivoni-camacaro.php>> acceso 3 de marzo de 2011.
- Caputo, Orlando y Pizarro, Roberto 1970 “Dependencia e inversión extranjera en Chile” en *Revista Economía y Administración* (Santiago de Chile) N° 15, segundo cuatrimestre.
- Caputo, Orlando y Pizarro, Roberto 1975 *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales* (Buenos Aires: Amorrortu).
- Carciofi, Ricardo 2012 “Integración productiva en el MERCOSUR” en *Simposio sobre Regionalismo Sudamericano*, Instituto de Integración Latinoamericana, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Nacional de La Plata, 5 y 6 de noviembre de 2012 <<http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/11376a01.pdf>> acceso marzo de 2013.
- Carranza, Julio 2002 “The Cuban Economy During the 1990s: A Brief Assessment of a Critical Decade” en Monreal, Pedro (ed.) *Development Prospects in Cuba: An Agenda in the Making* (Londres: University of London).
- Carrillo, Jorge 1994 “Adaptación de la Producción Flexible y Cualificación en el Sector Automotriz” en *Sociología del Trabajo* (Madrid) N° 21: *Un fordismo que nunca existió*.
- Castañeda, Rolando 2003 “The Cuban External Sector in 1989-2002: Some Observations on Achievements, Failures and Challenges” en *Cuba in Transition* (Miami) N° 13: 133-150. En <<http://lanic.utexas.edu/project/asce/pdfs/volume13/castaneda.pdf>> acceso 29 de junio de 2008.
- Castiglioni, Lucas 2013 *La nueva arquitectura financiera regional* (Buenos Aires: CLACSO). En <<http://biblioteca.clacso.edu>>

- ar/subida/uploads/FTP-test/clacso/becas/20131016010313/castiglioni_la_nueva_arquitectura_financiera_regional.pdf.ori> acceso diciembre de 2013.
- Castro, Fidel 1975 *La historia me absolverá* (La Habana: Editorial de Ciencias Sociales).
- CEPAL 1994 “El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad” (Santiago de Chile: CEPAL).
- CEPAL 2008 “Cuba: evolución económica durante 2007 y perspectivas para 2008” en <www.eclac.org/publicaciones/xml/4/34284/L885.pdf> acceso 26 de junio de 2008.
- CEPAL 2011 *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2010-2011* (Santiago de Chile: CEPAL- División de Desarrollo Económico).
- CEPAL 2013 *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2010-2011* (Santiago de Chile: CEPAL- División de Desarrollo Económico).
- Chávez Frías, Hugo *et al.* 2007 “Acta Fundacional del Banco del Sur” en <http://www.choike.org/documentos/Acta_fundacion_bco_del_sur.pdf> acceso 5 de mayo de 2009.
- “Chávez propone constitución de Fondo Alba-Caribe” en *PDVSA Informa* (Caracas) 29 de junio de 2005. En <http://www.pdv.com/index.php?tpl=interface.sp/design/salaprensa/readnew.tpl.html&newsid_obj_id=323&newsid_temas=1> acceso 14 de abril de 2014.
- Chiriboga, Manuel 2009 “Instituciones y Organizaciones para la Seguridad Alimentaria” en <<http://www.rlc.fao.org/es/desarrollo/interag/pdf/semagrope/doc32.pdf>> acceso 20 de mayo de 2011.
- Clark, Patricia 2010 “Sowing the Oil: The Chavez Government’s Policy Framework for an Alternative Food System” en *Humboldt Journal of Social Relations* (Arcata) Vol. 33, N° 1-2: 135-165.
- Colina Rojas, Alí 2006 “El nuevo cooperativismo venezolano: Una caracterización basada en estadísticas recientes” en *CAYAPA Revista Venezolana de Economía Social* (Mérida, Venezuela) Año 6, N° 12: 227-248. En <<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=62261202>> acceso 3 de abril de 2009.
- Commission for Assistance to a Free Cuba 2004 “Report to the President” en <www.cafc.gov/cafc/rpt/2004/> acceso 15 de enero de 2008.
- Commission for Assistance to a Free Cuba 2006 “Report to the President” en <www.cafc.gov/documents/organisation/68166.pdf> acceso 3 de julio de 2008.

- Consejo Internacional de Cereales 2009 “World Grain Statistics 2009” en <<http://www.igc.int/downloads/publications/rfy/rfy0910.pdf>> acceso 2 de junio de 2011.
- “Conceptualización de Proyecto y Empresa Grannacional en el marco del ALBA” 2008 en <<http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=2074>> acceso enero de 2009.
- Cook, Lisa y Sachs, Jeffrey 1999 “Regional public goods in International assistance” en Kaul, Inge; Grunberg, Isabelle y Stern, Marc (eds.) “*Global Public Goods*” *International Cooperation in the 21st Century* (Nueva York / Oxford: Oxford University Press / PNUD).
- Cooper, Marc 2005 “The Big Blowup over Venezuela: A Dig led by Marc Cooper” en <www.truthdig.com/dig/pace2/200592_venezuela_chavez/> acceso 20 de septiembre de 2008.
- Coraggio, José Luis 2002 “La Economía Social en el Norte y en el Sur”, Presentación del libro y Mesa redonda organizadas por el Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 3 de diciembre de 2001. En <www.econ.uba.ar/cesot/docs/documento%2038.pdf> acceso 20 de febrero de 2009.
- Coraggio, José Luis 2008a “La sostenibilidad de los emprendimientos de la economía social y solidaria” en *Otra Economía* (Buenos Aires, Argentina) Vol. II, N° 3, segundo semestre. En <www.riless.org/otraeconomia> acceso 7 de marzo de 2009.
- Coraggio, José Luis 2008b “La Economía social y solidaria como estrategia de desarrollo en el contexto de la integración regional latinoamericana” en <www.economiasolidaria.org/node/1771> acceso 15 de abril de 2009.
- Corporación Venezolana de Guayana 2007 “Empresas de Producción Social. Informe Técnico de la 8va. Auditoría al 31 de marzo de 2007. Ministerio del Poder Popular para las Industrias Básicas y Minería” en <http://www.cvg.com/espanol/portal_eps/index.php> acceso 3 de marzo de 2009.
- Correa Flores, Rafael 2005 *Construyendo el ALBA. Nuestro Norte es el Sur* (Caracas: Ediciones del 40 Aniversario del Parlamento Latinoamericano, Secretaría General).
- Criscuolo, Alberto 2001 “Reinterpreting the Emilian Model: the Role of Producers Associations in Third Italy” en <<http://web.mit.edu/11.800/www/repository/criscuolo2001.pdf>> acceso 20 de julio de 2005.

- Crotty, James and Epstein, Gerald 2008 “Proposals for Effectively Regulating the US Financial System to Avoid yet another Meltdown” (Amherst: University of Massachusetts, Political Economy Research Institute). En <<http://www.peri.umass.edu/236/hash/e52f8d72ffc03a3fd8ad752de5979024/publication/321/>> acceso 8 de enero de 2014.
- Crude Oil Prices s/d en <<http://www.eia.gov/>> acceso 2 de octubre de 2011.
- “Cuba y Venezuela profundizan aún más sus relaciones bilaterales” 2007 en <http://www.trabajadores.cu/materiales_especiales/coberturas/iv-cumbre-de-petrocaribe/cuba-y-venezuela-profundizan-aun-mas-sus-relaciones-bilaterales> acceso 11 de septiembre de 2008.
- Da Motta Veiga, Pedro; Ríos, Sandra P. 2007 *O regionalismo pós-liberal, na América do Sul: origens, iniciativas e dilemas* (s/d: División de Comercio Internacional e Integración / CEPAL-III Comisión Técnica).
- Dangerfield, Martin 2000 *Subregional Economic Cooperation in Central and Eastern Europe. The Political Economy of CEFTA* (Northampton: Elgar).
- Dargin, Justin 2008 “The Rising Tide of Expropriation in Venezuela: A Look at 21st Century Resource Nationalism” en *Oil, Gas & Energy Law Intelligence (OGEL)*, Vol. 2.
- Declaración de Santiago de la I Cumbre CELAC 2013 Disponible en http://celac.cubaminrex.cu/sites/default/files/ficheros/declaracion_de_santiago_0.pdf
- Deere, Carmen Diana *et al.* 1990 *In the Shadows of the Sun: Caribbean Development Alternatives and US Policy* (Boulder: Westview Press).
- De Lombaerde, Philippe (ed.) 2002 *Integración Asimétrica y Convergencia Económica en las Américas* (Bogotá: Universidad Nacional de Colombia).
- De Lombaerde, Philippe; Shigeru, Kochi y Briceño Ruiz, José (eds.) 2008 *Del Regionalismo Latinoamericano a la Integración Interregional* (Madrid: Fundación Carolina / Siglo XXI).
- Defourny, Jacques; Develtere, Patrick y Fonteneau, Bénédicte (comps.) 2001 *La Economía Social en el Norte y en el Sur* (Buenos Aires: Corregidor).
- De Schutter, Olivier 2010 “Food Commodities Speculation and Food Price Crises. Regulation to reduce the risks of price volatility”, Presentado en la *Reunión de Emergencia de la Organización*

- de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*, Bruselas, septiembre. En <<http://www.srfood.org/index.php/en/component/content/article/894-food-commodities-speculation-and-food-price-crises>> acceso 11 de marzo de 2012.
- De Schutter, Olivier 2011 “WTO Defending an Outdated Cision of Food Security” en <<http://www.srfood.org/index.php/en/component/content/article/1-latest-news/1834-wto-defending-an-outdated-vision-of-food-security>>. [Extracto de: “The World Trade Organization and the Post-Global Food Crisis Agenda: Putting Food Security First in the International Food System” en <http://www.srfood.org/images/stories/pdf/otherdocuments/20111116_briefing_note_05_en.pdf>].
- Desmarais, Annette A. 2003a *The WTO {...} Will Meet Somewhere, Sometime. And We Will Be There!* (Ottawa: North-South Institute).
- Desmarais, Annette A. 2003b “The via campesina: peasants resisting globalization”, Tesis Doctoral, Geography, University of Calgary.
- Díaz, Benito 2006 “Venezuela Políticas públicas para la promoción de cooperativas en Venezuela (1999-2006)” en *CAYAPA. Revista Venezolana de Economía Social* (Mérida, Venezuela) Año 6, N° 11, 2006, 149-183. En <<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=62261110&iCveNum=6094>> acceso 10 de mayo de 2009.
- Díaz, Benito 2009 “Solidarity Economy. Crisis and Opportunity: An Overview from Venezuela” en <www.populareconomics.org/ussen/node/107> acceso 12 de mayo de 2009.
- Dietz, James L. 1987 *Economic History of Puerto Rico: Institutional Change and Capitalist* (Princeton: Princeton University Press).
- “Documentos rubricados entre Cuba y Venezuela” 2007 en <<http://www.granma.cubaweb.cu/secciones/alba/int/2integ42.html>> acceso 11 de septiembre de 2008.
- Domínguez, Jorge 2004 “Cuba’s Economic Transition: Successes, Deficiencies, and Challenges” en Domínguez, Jorge; Pérez-Villanueva, Omar y Barberia, Lorena (eds.) *The Cuban Economy at the Start of the 21st Century. The David Rockefeller Centre Series on Latin American Studies* (Cambridge: Harvard University).
- Dos Santos, Theotonio 1998 “La teoría de la dependencia un balance histórico y teórico” en López Segrera, Francisco (ed.) *Los retos de la globalización. Ensayo en homenaje a Theotonio Dos Santos* (Caracas: UNESCO). En <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/unesco/santos.rtf>> acceso 14 de agosto de 2009.

- Dosi, Giovanni *et al.* 1988 *Technical change and economic theory* (Londres / Nueva York: Pinter).
- Dye, Alan 1998 *Cuban Sugar in the Age of Mass Production: Technology and the Economics of the Sugar Central, 1899-1929* (Stanford: Stanford University Press).
- Eckstein, Susan 1994 *Cuba under Castro* (Princeton: Princeton University Press).
- Edwards, Sebastian 1994 "Trade and industrial policy Reform in Latin America" en <<http://www.nber.org/papers/w4772.pdf>> acceso 20 de mayo de 2010.
- Eisenhardt, Kathleen M. y Graebner, Melissa E. 2007 "Theory building from cases: opportunities and challenges" en *Academy of Management Journal* (Nueva York) Vol. 50, N° 1: 25-32.
- "El Alba de los Pueblos" s/d en <<http://solidaries.org/uploads/docs/docs/alba.ppt>>.
- Eljuri, Elizabeth, y Cifuentes, Daniela J. 2007 "The 2007 Nationalization of the Venezuelan Orinoco Oil Belt" en *Oil, Gas and Energy Law Intelligence*, Vol. 5, N° 4, noviembre. En <www.gasandoil.com/ogel/> acceso 8 de enero de 2008.
- Energy Intelligence 2007 "Top 100" en <www.energyintel.com/PublicationDetail.asp?Publication_ID=124>.
- Espina, Mayra 2008 "Viejas y Nuevas Desigualdades en Cuba. Ambivalencias y Perspectivas de Reestratificación Social" en *Nueva Sociedad*, N° 216: 133-149.
- Estado Plurinacional de Bolivia 2006 "Decreto Supremo 28.701" en *Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia* (La Paz) N° 2.883, 1° de mayo.
- Estay, Jaime 2012 "La situación reciente de la reforma de la arquitectura monetaria y financiera internacional y de los avances hacia una arquitectura monetaria y financiera regional para América Latina y El Caribe", Presentado en la Reunión Regional *Análisis y propuestas para la consolidación de la arquitectura financiera regional y la cooperación monetaria y financiera de América Latina y el Caribe* (Caracas, Venezuela) 27 y 28 de febrero.
- ETC Group (Action Group on Erosion, Technology and Concentration) 2009 "Who Will Feed Us? Questions for the Food and Climate Crises" en *Communiqué*, N°102 noviembre. En <http://www.etcgroup.org/upload/publication/pdf_file/ETC_Who_Will_Feed_Us.pdf> acceso 5 de agosto de 2011.
- Ewell, Judith 1984 *Venezuela: A Century of Change* (Londres: Hurst).

- “Exportaciones de Venezuela caerán 41,9% en 2009, según informe de la CEPAL” en *El Mundo*, 2009. En <<http://www.guia.com.ve/noticias/?id=46967>> acceso 14 de febrero de 2010.
- Fajnzylber, Fernando 1992a *Educación y conocimiento: Eje de la Transformación Productiva con Equidad* (Santiago de Chile: CEPAL / UNESCO / ONU).
- Fajnzylber, Fernando 1992b “Educación y Transformación Productiva con Equidad” en *Revista de la Cepal* (Santiago de Chile) N° 47, agosto.
- Fajnzylber, Fernando 1990 *Transformación Productiva con Equidad. La tarea prioritaria de América latina y el Caribe en los años noventa* (Santiago de Chile: CEPAL / ONU).
- FAO 2011 *Panorama de la Seguridad Alimentaria y Nutricional en América Latina y el Caribe 2011. Resumen Ejecutivo. Altos Precios de los alimentos: oportunidades y riesgos* (Santiago de Chile: Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe). En <http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=2&ved=0CDgQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.fao.org%2Fdocrep%2F014%2Fam861s%2Fam861s00.pdf&ei=yZXIUf_AHYG49QTEiYCIDw&usg=AFQjCNEbSo-wg8zqxkpx8ng-v1CoHTjVZA&sig2=lKtFlzr6C522hlit2V-2dQ&bvm=bv.48293060,d.eWU>.
- FAOSTAT 2004 *United Nations, Food and Agriculture Organization* (Nueva York: Renouf).
- Feenstra, Robert C. y Hamilton, Gary G. 2006 “Emergent Economies, Divergent Paths: Economic Organization and International Trade in South Korea and Taiwan” (Cambridge: Cambridge University Press).
- Fernández Borge, Fausto 2006 “Venezuela en la Etapa de Transición: Modelo Productivo, Desarrollo Endógeno e Integración” en <www.nodo50.org/cubasigloXXI/congreso06/conf3_fborge.pdf> acceso 20 de junio de 2007.
- Finn, Laursen 2004 (ed.) *Comparative Regional Integration: Theoretical Perspectives (The International Political Economy of New Regionalisms Series)* (Nueva York: Ashgate).
- Finn, Laursen 2008 “Theory and Practice of Regional Integration” en *Serie de Investigaciones Jean Monnet / Robert Schuman* (Miami) Vol. 8 N° 3, febrero. En <www6.miami.edu/EUCenter/LaursenLongSympos08RegIntegedi.pdf> acceso 21 de diciembre de 2008.
- Fiorotti Campos, Adriana; Tolmasquim Tiomno, Mauricio y Alveal, Carmen 2006 “Restructuring the Oil Segment in South America:

- Public Policy, Private Capital and Energy Integration” en <ogst.ifp.fr/index.php?option=article&access=standard&Itemid=129&url=/articles/ogst/pdf/2006/03/fiorotti_vol61n3.pdf> acceso 21 de marzo de 2008.
- Forero, Juan 2006 “Orinoco Belt in Venezuela holds the promise of great oil riches” en <<http://www.nytimes.com/2006/05/31/business/worldbusiness/31iht-oil.1860412.html>> acceso 27 de agosto de 2008.
- Food Security 2011 “Aims and Scope, Food Security–International Society for Plant Pathology” en <<http://www.springer.com/life+sciences/agriculture/journal/12571>> acceso 10 de octubre de 2011.
- “Fondo Cultural EL ALBA” 2006 en <<http://www.juventudrebelde.cu/secciones/ferialibro2006/html/elfondo.htm>> acceso 11 de septiembre de 2008.
- Fox, Michael 2006 “Venezuela Increases Taxes on Oil Companies in Orinoco Oil Belt” en <venezuelanalysis.com/news/1735> acceso 9 de mayo de 2006.
- Friedmann, John y Douglas, Mike J. 1978 “Agropolitan development: toward a new strategy for regional planning in Asia” en Fu-Chen, Lo y Salih, Kamal (eds.) *Growth Pole Strategy and Regional Planning Development Policy* (Oxford: Pergamon).
- Fundación Carolina 2010 “Plan Estratégico 2008-2010” en <www.fundacioncarolina.es/es-ES/areacomunicacion/documentosinstitucionales/Documents/PLAN%20ESTRAT%20GICO%202008-2010.pdf> acceso 21 de septiembre de 2011.
- Fundación Samuel Robinson / Gobierno Bolivariano de Venezuela en <http://www.misionrobinson.me.gob.ve/index.php?option=com_content&task=view&id=15&Itemid=46>.
- Gallagher, Kevin P. y Zarsky, Lyuba 2007 *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in México's Silicon Valley (Urban and Industrial Environments)* (Cambridge: The MIT Press).
- Gallegos, Carlos M. 1985 “Intercambio compensado: teoría y práctica en América Latina” en *Integración Latinoamericana* (Buenos Aires) Vol. 10, N° 103.
- Gambina, Julio 2009 “La crisis financiera en el marco de la agenda de la discusión en nuestra América en el siglo XXI”, Clase del curso virtual *El sistema financiero internacional y América Latina*, Programa Latinoamericano de Educación a Distancia, Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires.

- García, Xavier 2003 “La Soberanía Alimentaria: un nuevo paradigma” en *Colección Soberanía Alimentaria* (Veterinarios Sin Fronteras) Documento N° 1, mayo.
- García Linera, Álvaro 2008 *La potencia plebeya. Acción colectiva e identidades indígenas, obreras y populares en Bolivia* (Buenos Aires: CLACSO / Prometeo).
- Garofoli, Gioacchino 1992 (ed.) *Endogenous Development and Southern Europe* (Nueva York: Avebury).
- Gentile, Carmen 2008 “Analysis: Oil tax upped in Venezuela” en *UPI Energy Correspondent* (Miami) 26 de marzo. En <www.upi.com/International_Security/Energy/Analysis/2008/03/26/analysis_oil_tax_upped_in_venezuela/7873/>.
- Gereffi, Garry; Spencer, David y Bair, Jennifer 2002 “Free Trade and Uneven Development: The North American Apparel Industry After NAFTA” en *Temple University Press* (Philadelphia).
- Giacalone, Rita 2008 ‘Motivaciones políticas para la constitución de la CSN: análisis de convergencia, divergencia en el discurso de Brasil, Venezuela y Argentina’ en Rita Giacalone (ed.) *La integración Sudamericana: un complejo proceso inconcluso*. (Mérida: Universidad de Los Andes-FACES).
- Giacalone, Rita 2011 “Iniciativa IIRSA y gobernabilidad en MERCOSUR” en Cienfuegos Mateo, Manuel *Los cambios en la Infraestructura Regional y sus Impactos Ambientales en clave de mejorar la Gobernabilidad en el MERCOSUR* (Córdoba: Lerner Editora). En <<http://www.mercosurpci2009.net/libro01.php>> acceso diciembre de 2013.
- Giacalone, Rita 2013 “Venezuela en Unasur: integración regional y discurso político” *Desafíos*, Vol. 25, N° 1: 129-163.
- Giordani, Jorge A. 2009 *La transición venezolana al socialismo* (Caracas: Vadell).
- Girvan, Norman 1967 “The Caribbean Bauxite Industry” en *Studies in Regional Economic Integration* (Jamaica: Universidad de las Antillas, Instituto de Investigación Social y Económica) Vol. 2, N° 4.
- Girvan, Norman 1970 “Multinational Corporations and Dependent Underdevelopment in Mineral-Export Economies” en *Social and Economic Studies* (Mona, Jamaica: Universidad de las Antillas, Instituto de Investigación Social y Económica) Vol. 19, N° 4.
- Girvan, Norman 1971 *Foreign Capital and Economic Underdevelopment in Jamaica* (Mona: Universidad de las Antillas, Instituto de Investigación Social y Económica).

- Girvan, Norman 1972 *Copper in Chile. Study in Conflict Between Corporate and National Economy* (Mona: Universidad de las Antillas, Instituto de Investigación Social y Económica).
- Girvan, Norman 1973a “Teorías de dependencia económica en el Caribe y la América Latina: un estudio comparativo” en *El Trimestre Económico* (México) Vol. XL, (4), N° 160; octubre-diciembre; y en *Estudios Internacionales* (Universidad de Chile) N° 23; julio-septiembre, 1973.
- Girvan, Norman 1973b “The Development of Dependency Economics in the Caribbean and Latin America: Review and Comparison” en *Social and Economic Studies* (Kingston) Vol. 22, N° 1, marzo.
- Girvan, Norman 1976 *Corporate Imperialism, Conflict and Expropriation: Transnational Corporations and Economic Nationalism in the Third World* (Nueva York: Sharpe).
- Girvan, Norman 2006 “Production Integration. A Critical Perspective” en Benn, Denis y Hall, Kenneth (eds.) *Production Integration in CARICOM: from Theory to Action* (Kingston: Ian Randle).
- Girvan, Norman 2008 “ALBA-TCP, Petrocaribe and CARICOM: Issues in a New Dynamic” en <<http://www.normangirvan.info/ALBA-TCP-and-the-caribbean/>> acceso 11 de noviembre de 2009.
- Giusti, Luis 1999 “La Apertura: The Opening of Venezuela’s Oil Industry” en *Journal of International Affairs* (Nueva York) Vol. 53. En <www.questia.com/googleScholar.qst;jsessionid=HnnGLhTcSTFdVnKXcn47PFmCtt51DZBsd82h7JpmbP9m5Thgv9tX!-613256439?docId=5001891452> acceso 5 de marzo de 2008.
- Gobierno Revolucionario de la República Bolivariana 2005 “El Modelo de Desarrollo Endógeno”, Ponencia presentada en la *Conferencia Regional Andina sobre Empleo*, Lima, Perú, 22 y 23 de noviembre. En <www.comunidadandina.org/camtandinos/crae%20i/docs/venezuela/1%20MODELO%20DE%20DESARROLLO%20ENDOGENO.ppt>.
- Gomes Saraiva, Miriam 2012 *Revista CIDOB d’afers internacionals* (Barcelona: Centro de Asuntos Internacionales (CIDOB)), N° 97-98, abril.
- González, Franklin 2012 “Los desafíos de la integración latinoamericana: casos de UNASUR y CELAC” en AA.VV *Consideraciones Teórico-Políticas para la Ciencia y Tecnología en la Revolución Bolivariana Venezolana* (Caracas: ONCTI / MPPCTI). En <http://www.oncti.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=4300&Itemid=80> acceso diciembre de 2013.

- Granma 2009 “Nobel de Economía advierte sobre recaída de crisis” en *Granma* (La Habana) 8 de septiembre de 2009. En <www.granma.cu/espanol/2009/septiembre/mar8/nobel-e.html> acceso 15 de octubre de 2009.
- Green, Brian S. 1996 “Capital and Class in Cuban Development: Restructuring the Socialist Economy” en <<http://ir.lib.sfu.ca/bitstream/1892/8451/1/b18318976.pdf>> acceso 29 de junio de 2008.
- Grogg, Patricia 2008 “A New Model in the Making?” en <<http://ipsnews.net/news.asp?idnews=4248>> acceso 15 de junio de 2008.
- Grossman, Gene M. y Helpman, Elhanan 1991 *Innovation and Growth in the Global Economy* (Cambridge: The MIT Press).
- Grundy, Sam 2005 “It’s not just about the money: An evaluation of the impact of Fair Trade on improving the livelihoods of smallholder coffee farmers in Oromia Region, Ethiopia”, Disertación de Maestría, Birmingham.
- Grugel, Jean y Ruggirozzi, Maria Pía 2007 “The Return of the State in Argentina” en *International Affairs*, Vol. 83, N° 1: 87-107.
- Gudynas, Eduardo 2005 “Open Regionalism or Alternative Regional Integration?” en *Hemispheric Watch*, 26 de octubre de 2005 En <http://www.integracionsur.com/americalatina/GudynasCritiqueOpenRegionalism.pdf>> acceso 20 de agosto de 2008.
- Guerra, Pablo A. 2002 *Socioeconomía de la Solidaridad* (Montevideo: Nordan Comunidad).
- Gustafson, Susan 2011 “Malawi Bans Maize Exports” en <<http://www.foodsecurityportal.org/malawi-bans-maize-exports>> acceso 30 de diciembre de 2011.
- Hakansson, Hakan y Johanson, Jan 1993 “The network as a governance structure. Interfirm cooperation beyond markets and hierarchies” en Grabher, Gernot (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks* (Londres: Routledge).
- Hall, Kenneth O. y Benn, Denis 2006 *Production Integration in CARICOM: From Theory to Action* (Kingston: Ian Randle).
- Hare, Paul 2007 “Trade and Foreign Investment Under Central Planning” en <<http://www.docstoc.com/docs/33250381/Economic-Transformation-in-Eastern-Europe-and-the-former->> acceso 4 de junio de 2008.
- Harris, Jonathan *et al.* 2001 (eds.) *A Survey of Sustainable Development: Social And Economic Dimensions (Frontier Issues in Economic Thought)* (Nueva York: Island).

- Hays, Kristen 2008 “High prices send Conoco Phillips’ profit upward” en *Houston Chronicle*, 24 de abril.
- Helpman, Elhanan y Krugman, Paul R. 1985 *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy* (Cambridge: MIT).
- Hernández, Gustavo 2008 “Banco del ALBA y el financiamiento al desarrollo”, Presentación en el Diálogo Regional sobre *Financiamiento al Desarrollo y Deuda Externa* en vísperas de la Reunión de Alto Nivel de la ONU encargada de examinar la aplicación del Consenso de Monterrey-Doha 2008, Caracas, 20 de junio.
- Hernández Navarro, Luis y Desmarais, Aurélie A. 2009 “Crisis y soberanía alimentaria: vía campesina y el tiempo de una idea” en *El Cotidiano* (México) Vol. 24, N°. 153: 88-95, enero-febrero. En <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32515313>>.
- Herrera, Felipe *et al.* 1966 “Proposals for the Creation of the Latin American Common Market” en *Journal of Common Market Studies* (Oxford: Wiley) Vol. 5: 83-110, septiembre.
- Herrero Martínez, Erica 2006 “Venezuela Settles Arbitration Case With Enbridge” en <www.ivcdteam.org/news/ip/ip_06_03_24.pdf> acceso 3 de diciembre de 2007.
- Hershberg, Eric y Rosen, Fred 2006 “Turning the Tide?. Latin America After Neoliberalism: Turning the Tide in the 21st Century” en <http://www.medina502.com/classes/cultura_andina/turning_tide_hershberg_rosen.pdf>.
- Hettne, Björn y Blomström, Magnus 1990 (1984) *Development Theory in Transition, The Dependency Debate & Beyond; Third World Responses* (Londres: Zed Books) [Edición en español por Siglo XXI, Buenos Aires, 1990).
- Hettne, Björn; Andrés, Inotai y Sunkel, Osvaldo (eds.) 2000 *National Perspectives on the New Regionalism in the South* (Nueva York: St. Martin’s Press) Vol. 3.
- Hettne, Björn y Söderbaum, Fredrik 2006 “Regional Cooperation: A Tool for Addressing Regional and Global Challenges” en *Meeting Global Challenges: International Cooperation in the National Interest. Cross-cutting Issues* (Stockholmo: Secretariat of the International Task Force on Global Public Goods) Ch. 5. En <<http://www.cris.unu.edu/uploads/media/GlobalTaskForce.pdf>> acceso 28 de noviembre de 2008.
- Hien, Do My 2007 “The Need for Endogenous Development in the Era of Globalization: The Case of Thanh Hoa Province” en <www.grips.ac.jp/vietnam/VDFTokyo/Doc/32DMHien14Apr07Paper.pdf>.

- Hilyard, Joseph 2009 *International Petroleum Encyclopedia* (Philadelphia: PennWell Corp).
- Hooghe, Liesbet y Marks, Gary 2003 “*Unraveling the Central State, But How? Types of Multi-Level Governance*”. *American Political Science Review* (Cambridge) Vol. 97, No. 2, abril.
- Huanacuni Mamani, Fernando. 2010. *Buen Vivir/Vivir Bien. Filosofía, políticas, estrategias y experiencias regionales andinas* (Lima: Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas). En <www.economiasolidaria.org/documentos/buen_vivir_vivir_bien_filosofia_politicas_estrategiasy_experiencias_regionales_andinas> acceso 12 de junio de 2010.
- Hults, David 2007a “Petróleos de Venezuela, S.A.: The Right-Hand Man of the Government” (Stanford: Universidad de Stanford-Programa de Energía y Desarrollo Sustentable) Working Paper N° 70. En <<http://pesd.stanford.edu/publications/pdvsa>> acceso 3 de febrero de 2008.
- Hults, David 2007b “Program on Energy and Sustainable Development” en <<http://pesd.stanford.edu/publications/pdvsa/>> acceso 18 de mayo de 2008.
- Hults, David 2007c “National Oil Companies” en <<http://pesd.stanford.edu/publications/pdvsa/>> acceso 18 de mayo de 2008.
- Idrees, Inaam; Vasconcelos, Ana Cristina y Cox, Andrew M. 2011 “The use of Grounded Theory in PhD research in knowledge management: A model four-stage research design” en *Aslib Proceedings* (Sheffield) Vol. 63, N°: 2/3: 188-203.
- Ietto-Gillies, Grazia 2002 *Transnational Corporations: Fragmentation amidst Integration (Routledge Studies in International Business and the World Economy)* (Nueva York: Routledge).
- Ietto-Gillies, Grazia 2005 *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects* (Northampton: Elgar).
- Iglesias, Roberto y Pereira de Costa, Katarina 2011 “O investimento direto brasileiro na África” en *Breves* (s/d: CINDES).
- IMF 2009 en <<http://elibrary-data.imf.org/DataExplorer.aspx>>.
- “Importante la interrelación comercial y económica de países del ALBA” en *La Voz del Sandinismo, 13 de diciembre de 2009*. En <<http://www.lavozdelsandinismo.com/internacionales/2009-12-13/importante-la-interrelacion-comercial-y-economica-de-paises-del-alba/>> acceso 24 de marzo de 2010.
- Inf eLibrary Data* s/d en <<http://www.imfstatistics.org/>>.

- Institute for Cuban and Cuban-American Studies 2006 “University of Miami (2002–2006) Cuba Transition Project website” en <<http://ctp.iccas.miami.edu/spn/main.htm>> acceso 7 de julio de 2007.
- Instituto Internacional de Estudios Laborales 2008 “Deepening the Social Dimensions of Regional Integration” (Geneva: Organización Internacional del Trabajo).
- Instituto Nacional de Estadística 2009 “Resumen de indicadores sociales” (Caracas: INE). En <http://www.ine.gov.ve/resumenindicadoressociales/Resumen_ISD.pdf> acceso 24 de marzo de 2010.
- International Intellectual Property Alliance 2011 “US Trade Tools” en <http://www.iipa.com/cbera_cbtpa.html> acceso en 24 de marzo de 2014.
- International Labour Office (ILO) 2010 “Global Wage Report 2008/09” (Génova: ILO) Statistical Appendix Table A2, pp. 90-91. En <http://www.ilo.org/global/What_we_do/Publications/lang-en/docName--WCMS_100786/index.htm>.
- Izundu, Uchenna 2008 “Eni, PDVSA to develop Orinoco belt block” en *Oil & Gas Journal*, 4 de marzo.
- Jaffe, Amy M. 2007 “The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets: Introduction and Summary Conclusions”, Presentado en la conferencia del J. A. Baker III Institute for Public Policy. Rice University, Houston, 1 y 2 de marzo. En <<http://www.rice.edu/energy/publications/docs/NOCs/Presentations/Hou-Jaffe-KeyFindings.pdf>>.
- Jaffe, Amy M. y Soligo, Ronald 2007 “The International Oil Companies” en <http://scholarship.rice.edu/bitstream/handle/1911/20467/NOC_IOCs_Jaffe-Soligo.pdf?sequence=1> acceso 9 de marzo de 2008.
- Jaimes, Edgar *et al.* 2002 “Propiedad de la tierra y la seguridad agroalimentaria de Venezuela” en *Interciencia* (Caracas) Vol. 27, N° 12: 656-63.
- Johannisson, Bengt 1995 “Paradigms and entrepreneurial networks—some methodological challenges” in *Entrepreneurship and Regional Development* (Londres) Vol. 7: 215-231.
- Kapcia, Antoni 1992 “The Fourth Congress of the Cuban Communist Party: Time for a Change?” en *Journal of Communist Studies and Transition Politics* (Londres) Vol. 8: 180-186.
- Karagiannis, Nikolaos y Witter, Michael (eds.) 2004 *The Caribbean Economies in an Era of Free Trade* (Burlington: Ashgate).

- Katz, Claudio 2006a “Las disyuntivas del ALBA (Parte I)” en <www.redem.buap.mx/alba/katz1.doc> acceso 20 de septiembre de 2008.
- Katz, Claudio 2006b “Las disyuntivas del ALBA (Parte II)” en <<http://www.redem.buap.mx/alba/katz2.doc>> acceso 20 de septiembre de 2008.
- Katz, Claudio 2006c “Las disyuntivas del ALBA (Parte III - Final)” en <www.redem.buap.mx/alba/katz3.doc> acceso 20 de septiembre de 2008.
- Katz, Claudio 2006d “Las disyuntivas del ALBA (Parte IV): Las decisiones financieras” en <www.redem.buap.mx/alba/katz3.doc> acceso 20 de septiembre de 2008.
- Katz, Claudio 2007 *El rediseño de América Latina -Alca, Mercosur y Alba* (Buenos Aires: Luxemburgo).
- Katz, Claudio 2008a *El porvenir del socialismo* (Buenos Aires: Luxemburgo).
- Katz, Claudio 2008b “Integración o unidad latinoamericana” en <www.lahaine.org/katz/b2-img/katz_integ.pdf> acceso 24 de septiembre de 2009.
- Kellogg, Paul 2008 “Venezuela: The Spectre of Big Oil” en *Global Research*, 4 de marzo. En <<http://www.globalresearch.ca/index.php?context=va&aid=8252>> acceso 7 de marzo de 2008.
- Kielmas, Maria 2005 “Venezuela” en *Economic and Commercial Context for Oil, Gas and Energy Law*, Vol. 2.
- Kierzkowski, Henryk 2001 *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. (Oxford: Oxford University Press).
- Klein, Peter *et al.* 2010 “Toward a Theory of public entrepreneurship” en *European Management Review*, N° 7: 1-15.
- Kotz, David M. 2005 “The Role of the State in Economic Transformation: Comparing the Transition Experiences of Russia and China” (Amherst: University of Massachusetts) Working Paper N° 2005-04. En <<http://www.umass.edu/economics/publications/papers00.html>> acceso 15 de enero de 2007.
- Krugman, Paul R. 1979 “Increasing returns, monopolistic competition, and international trade” en *Journal of International Economics*, Vol. 9, N° 4: 469-479.
- Krugman, Paul R. (ed.) 1987 *Strategic Trade Policy and the New International Economics* (Cambridge: The MIT Press).
- Krugman, Paul R. 1994 *Rethinking International Trade* (Cambridge: The MIT Press).

- Krugman, Paul R. y Obstfeld, Maurice 2009 *International Economics: Theory and Policy* (Boston: Wesley).
- La Vía Campesina 2010 “Sustainable Peasant and Family Farm Agriculture Can Feed the World” en <<http://viacampesina.org/downloads/pdf/en/paper6-EN-FINAL.pdf>>.
- Lago, Claudia 2005 “Influencia de las tendencias socialistas en las democracias latinoamericanas para llevar a cabo una verdadera integración regional”, Informe final del concurso del Programa Regional de Becas CLACSO: *ALCA, procesos de dominación y alternativas de integración regional*. En <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/becas/2005/alcajov/lago.pdf>> acceso 4 de febrero de 2008.
- Lall, Sanjaya 2000 “The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98”, *Oxford Development Studies* (Oxford) Vol. 28, N° 3: 337-369.
- Lander, Edgardo A. 2004 “¿Modelos alternativos de integración? Proyectos neoliberales y resistencias populares” en *OSAL* (Buenos Aires: CLACSO) Año 5, N° 15: 45-56. En <<http://biblioteca.clacso.edu.ar/subida/uploads/FTP-test/clacso/osal/20110308112135/5lander15.pdf>> acceso 8 de septiembre de 2013.
- Lander, Luis E. 2002 “Presentación La Reforma Petrolera del Gobierno de Chávez” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 8, N° 2: 185-187, mayo-agosto.
- Lara Rivero, Arturo A.; Trujado, Gerardo y García Garnica, Alejandro 2005 “Producción modular y coordinación en el sector de autopartes en México: El caso de la red de plantas de Lear Corporation” en *Región y sociedad*, Vol. XVII, N° 32.
- Le Calvez, Marc 2008 “La Integración Energética en la Región Latinoamericana Desde la Perspectiva Bolivariana: Estudio de sus Fundamentos, Procesos y Necesidades”, Tesis de Doctorado, Quito, agosto. En <http://www.flacso.org.ec/docs/WP_010_LeCalvez_01.pdf> acceso 9 de junio de 2009.
- Leech, Stirling y Fernandez-Concheso, Aurelio 2006 “Comments on Recourse to Arbitration in Venezuela in Relation to Oil and Gas Contracts” en *Oil, Gas & Energy Law Intelligence*, Vol. 5 N° 3.
- Lemenez, Guillaume 2008 “State Consent to ICSID Arbitration: Article 22 of the Venezuelan Investment Law” en *OCEL* 2.
- Levy Yeyati, Eduardo 2013 “Fondo Latinoamericano de Reservas: Diagnóstico y Recomendaciones” en *Regionalismo Financiero y estabilidad macroeconómica*, VI Conferencia Internacional de Estudios Económicos, (Bogotá: Fondo Latinoamericano de Reservas: Dirección de Estudios Económicos).

- Lewis, Arthur 1954, "Economic development with unlimited supplies of labour" en *Manchester School of Economic and Social Studies* (Manchester) Vol. 22, N° 2.
- Llairó, María de Monserrat 2007 "La integración latinoamericana: de la ALALC al Mercosur" en Briceño, José y Bustamante, Ana *La integración Latinoamericana. Entre el regionalismo abierto y la globalización* (Mérida: Universidad de Los Andes).
- Lizondo Díaz, Ramiro 2010 Bolivia: El nuevo Estado Plurinacional y la recuperación de sus recursos estratégicos, en Hernández Zubizarreta, J. 2010 *Transnacionales: agentes ¿de qué desarrollo?* (Bilbao: Agencia Vasca de Cooperación para el Desarrollo), 21-44.
- López, Iván 2009 "El desarrollo sostenible: sostenibilidad débil y fuerte y los objetivos de desarrollo del milenio", Presentado en el Seminario *Cambio climático y lucha contra la pobreza*. Santander, Fundación Carolina y Universidad Internacional Menéndez Pelayo. En <www.fundacioncarolina.es/es-ES/areacomunicacion/noticias/ultimas/Paginas/Cursouimp.aspx> acceso 19 de enero de 2010.
- López Flores, Raúl 2010 "Análisis del Marco Jurídico en Diversos Países en Materia de Alimentación" en *Informe Anual de Resultados 2009-2010* (Mexico: Instituto Belisario Domínguez del Senado de la República).
- López Maya, Margarita (coord.); Dmilde, David y Stephany, Keta 2002 *Protesta y Cultura en Venezuela: los Marcos de Acción Colectiva en 1999* (Buenos Aires: CLACSO).
- Lucas, Robert E. 1988 "On the Mechanics of Economic Development" en *Journal of Monetary of Economics*.
- Luchetti, María C. 2012 "La cuestión ambiental como campo-problema de conocimiento científico. Reflexiones en torno a las condiciones de su producción" en *Anuario de la División Geografía 2010-2011*.
- Luna Martínez, María V.; Calderín Alfonso, Ariadna y De La Paz Luna, Mayttel 2008 "El Derecho Alimentario en Cuba" en *Revista Cubana Alimentación Nutricional* (La Habana) Vol. 18, N° 1: 84-93.
- Lustig, Nora (ed.) 1995 *Coping with Austerity: Poverty and Inequality in Latin America* (Washington: Brookings).
- Macdonald, Laura y Rückert, Arne 2009 *Post-neoliberalism in the Americas* (Nueva York: Palgrave Macmillan).
- Maillat, Denis 1995 "Territorial dynamic, innovative milieus and regional policy" en *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 7, N° 2: 157-165.

- Mares, David R. y Altamirano, Nelson 2007a “Lessons Learned: Social Welfare Priorities and the NOC”, Presentado en el *Evento de The Baker Institute*, Rice University, Houston, 1° de marzo.
- Mares, David R. y Altamirano, Nelson 2007b “Venezuela’s PdVSA and World Energy Markets: Corporate Strategies and Political Factors Determining its Behavior and Influence” (Houston: Instituto de Política Pública J. A. Baker III / Centro de Energía Petrolera de Japón).
- Marquetti, Hiram 2002 “El Sistema Empresarial Cubano” (Río Piedras: *mimeo para Cuba-Puerto Rico Comparative Project / University of Puerto Rico*).
- Marquit, Miranda 2007 “Big Oil Loses the Orinoco Belt” en <http://thepanelist.com/Hot_Topics/Alternative_Energy/Big_Oil_Loses_the_Orinoco_Belt_20070502292/> acceso 12 de mayo de 2008.
- Martín Astorga, Eglys 2006 “Los proyectos de Integración en América Latina y el Caribe Como Alternativa al ALCA. Descripción de Componentes y Mención de Algunos Intentos de Integración” en <www.nodo50.org/cubasigloXXI/congreso06/conf3_martin.pdf> acceso 15 de marzo de 2008.
- Martínez Becerra, Carlos (ed. / comp.) 2004 *Integración Regional, Fronteras y Globalización en el Continente Americano* (Bogotá: Universidad Nacional de Colombia).
- Martínez González, Jorge y Chible Sandoval, Armando 2008 “ALBA: A Hope for the Poor, A Challenge to Élites” en <www.venezuelanalysis.com/analysis/3704> acceso 9 de noviembre de 2008.
- Matthews, Alan 2010 “Economic Partnership Agreements and Food Security” (Dublin: Trinity College Dublin / Institute for International Integration Studies) Discussion Paper N° 319. En <<http://www.tcd.ie/iis/documents/discussion/abstracts/IIISDP319.php>> acceso 23 de abril de 2012.
- Maugeri, Leonardo 2006 *The Age of Oil: The Mythology, History, and Future of the World’s Most Controversial Resource* (Westport: PRAEGER).
- McMichael, Philip 2005 “Global development and the corporate food regime” en *New Directions in the Sociology of Global Development (Research in Rural Sociology and Development)* (Cambridge: Emerald Group) Vol. 11: 269-303.
- Meeks, Brian y Girvan, Norman (eds.) 2010 *The Thought of New World: The Quest for Decolonisation. Caribbean Reasonings Series* (Kingston: Ian Randle).

- Meeks, Brian y Lindahl, Folke (eds.) 2001 *New Caribbean Thought: A Reader*_Moran (Kingston: Editorial de la Universidad de Las Antillas).
- Mejía, Leonardo 2012 *Geopolítica de la integración subregional. El rol de Brasil*. Quito: La Huella.
- “MERCOSUR es un gran motor de desarrollo del siglo XXI” 2009 en <http://www.alianzabolivariana.org/ver_noticia.php?id=927>.
- Mesa Lago, Carmelo 2000 *Market, Socialist and Mixed Economies: Comparative Policy and Performance in Chile, Cuba and Costa Rica* (Baltimore: John Hopkins University Press).
- Mesa Lago, Carmelo 2005 “La economía cubana hoy: ¿salvación o condena?” en <http://ctp.iccas.miami.edu/Research_Studies/CMesaLago2005SPA.pdf> acceso 3 de marzo de 2006.
- Mesa Lago, Carmelo 2008 “The Cuban Economy at the Crossroads: Fidel Castro’s Legacy, Debate Over Change and Raúl Castro’s Options” en <www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_eng/Content?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/Elcano_in/Zonas_in/Latin+America/DT19-2008> acceso 7 de septiembre de 2008.
- Mészáros, István 2008 *The Challenge and Burden of Historical Time. Socialism in the Twenty-first Century* (Nueva York: Monthly Review Press).
- Mikic, Mia 1998 *International Trade* (Nueva York: Palgrave Macmillan).
- Ministerio del Poder Popular para la Comunicación y la Información (MinCI) 2008 “Acuerdo Gran-nacional de energía” en *Alba* en <http://www.minci.gob.ve/doc/acuerdo_grannacional_energia_a.pdf> acceso 14 de diciembre de 2009.
- Ministerio del Poder Popular para la Comunicación y la Información (MinCI) 2008 “Creación de Empresa Mixta Aceros del ALBA C.A.” en <<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=News&file=article&sid=1856>> acceso 17 de septiembre de 2008.
- Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras, Consejo Nacional de Comercializadores y Productores de Quinua (CONACOPROQ) 2009 *Política Nacional de la Quinua* (La Paz: MDRyT).
- Ministerio de Comunicación e Información 2007 *Misiones Bolivarianas* (Caracas: MinCI).
- Ministerio del Poder Popular para la Comunicación y la Información s/d <<http://www.minci.gob.ve>>.
- “Ministro Giordani destaca elementos para construir soberanía financiera” en *AVN Agencia Venezolana de Noticias* (Caracas)

- 1° de septiembre de 2011. En <<http://www.avn.info.ve/contenido/ministro-giordani-destaca-elementos-para-construir-soberan%C3%ADa-financiera>> acceso 1° de septiembre de 2012.
- Mommer, Bernard 2001 Orimulsión (s/d). [Versión en inglés: “The Value of Extra-Heavy Crude Oil From the Orinoco Belt” en *MEES*, Vol. 47: 11-15, marzo de 2004].
- Mommer, Bernard 2002 “Subversive Oil” en <<http://www.isioma.net/sds00703.html>> acceso 5 de marzo de 2008.
- Mommer, Bernard 2004a “El mito de la Orimulsión. La valorización del crudo extrapesado de la Faja Petrolífera del Orinoco” en *Serie Conciencia Petrolera* (Caracas: Ediciones del Ministerio de Energía y Minas).
- Mommer, Bernard 2004b “La valorización del crudo extrapesado de la Faja Petrolífera del Orinoco” en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas) Vol. 10, N° 2.
- Monreal, Pedro (ed.) 2002 “Development Prospects in Cuba: An Agenda in the Making” en *Journal of Latin American Studies* (Londres).
- Monreal, Pedro 2008 “Cuban Development in the Bolivarian Matrix” en Fireside, Daniel *et al.* (eds.) *Real World Latin America: A Contemporary Economics and Social Policy Reader* (Boston: Dollars and Sense / North American Congress on Latin America).
- Moreno-Fraginals, Manuel 1978 *El Ingenio* (La Habana: Editorial de Ciencias Sociales) Vol. I.
- Morris, Emily 2008 “Cuba’s New Relationship with Foreign Capital: Economic Policy-Making Since 1990” in *Journal of Latin American Studies*, Vol. 40: 769-792.
- Muhr, Thomas 2011a *Venezuela and the ALBA: Counter-Hegemony, Geographies of Integration and Development, and Higher Education for All* (Saarbrücken: VDM).
- Muhr, Thomas 2011b “Conceptualising the ALBA-TCP: third generation regionalism and political economy” en *International Journal of Cuban Studies* (Londres) Vol. 3, N° 2/3: 98-115.
- Muiños Juncal, Benito y Cortegiano Junior, Geraldo 1998 “Desarrollo a Escala Local: Los Nuevos Yacimientos de Empleo” en *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales* (Universidad de Barcelona) N° 113, 16 de septiembre.
- Naciones Unidas 2009 “Objetivos de Desarrollo del Milenio, Informe 2009” en <www.un.org/spanish/millenniumgoals/pdf/MDG_Report_2009_SP_r3.pdf> acceso 10 de septiembre de 2009.

- Naciones Unidas 2013 “Estudio sobre el desarrollo inclusivo del Paraguay. Experiencias de una Cooperación Internacional” (Chile: Naciones Unidas).
- Nadejda Makarova, Victor 2007 “On Measuring the Performance of National Oil Companies (NOCs)” en *Program on Energy and Sustainable Development Stanford University*, Ensayo N° 64, septiembre.
- Nandakumar, Janardhanan 2007 “Energy Nationalism: Emerging Threat or Promising Opportunity Oil, Gas & Energy Law Intelligence” (Publicación provisional), febrero. En <www.gasandoil.com/ogel/> acceso 25 de marzo de 2008
- National Farmers Union 2006 “NFU Supports Cuba Trade” en <<http://nfu.org/news/2006/06/16/nfu-supports-cuba-trade.html>> acceso 20 de febrero de 2008.
- Nelson, Gerald C. *et al.* 2010 *Food Security, Farming, and Climate Change to 2050: Scenarios, Results Policy Options* (Washington: Instituto sobre Políticas Alimentarias).
- Nerfin, Marc (ed.) 1978 *Hacia Otro Desarrollo: Enfoques y Estrategias* (México: Siglo XXI).
- Nishikawa, Jun 1981 “The New International Economic Order and Endogenous Development: problems of mobilization of domestic resources in self-reliant development” en <<http://unesdoc.unesco.org/Ulis/cgi-bin/ulis.pl?database=&lin=1&ll=1&gp=0&look=default&sc1=1&sc2=1&nl=1&req=2&au=Nishikawa,%20Jun>> acceso 20 de mayo de 2010.
- Nishikawa, Jun 2004 “How to Overcome Regional Gaps and Unequal Development? The Perspective of the Endogenous Development Theory” en <http://dSPACE.wul.waseda.ac.jp/dSPACE/bitstream/2065/13066/1/AjiaTaiheiyo_06_00_005_Nishikawa.pdf> acceso 9 de septiembre de 2009.
- “Nobel de Economía advierte sobre recaída de crisis” en *Granma* (La Habana) 8 de septiembre de 2009. En <www.granma.cu/espanol/2009/septiembre/mar8/nobel-e.html> acceso 15 de octubre de 2009.
- Nollen, Stanley D. y Quinn, Dennis P. 1994 “Free trade, fair trade, strategic trade and protectionism in the U.S. Congress, 1987-88” en *International Organization* (Cambridge) Vol. 48: 491-525, verano.
- Noriega, Roger F. 2006 “Two Visions of Energy in the Americas” en <www.aei.org/publications/pubID.23927/pub_detail.asp> acceso 17 de marzo de 2008.

- North, Douglass C. 1981 *Structure and Change in Economic History* (Nueva York: W. W. Norton).
- Nove, Alec 1991 *The Economics of feasible socialism revisited* (Londres: Harper Collins Project).
- Ohno, Taiichi 1988 *Toyota Production System: Beyond Large Scale Production* (Cambridge: Productivity Press).
- Ordoñez, Isabel 2008 “Latest Exxon Venezuela Ruling Signals Lengthy Legal Battle” en <www.rigzone.com/news/image_detail.asp?img_id=4172&a_id=58580> acceso 18 de enero de 2009.
- Organización Latinoamericana de Energía (OLADE) 2012 “UNASUR: un espacio que consolida la integración energética” (Quito: UNASUR / OLADE). En <<http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/10228.pdf>>.
- Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD) s/d “International Migration Database” en <<http://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=MIG>> acceso 14 de abril de 2014.
- Ormachea Saavedra, Enrique / CEDLA 2011 “Soberanía Alimentaria en Bolivia: entre el discurso y la realidad”, Ponencia presentada en *II Encuentro Nacional: “Propuestas para salir de la crisis económica, energética y alimentaria”*, Ciudad de La Paz, 16 de marzo.
- Ortega-Cerdá, Miguel y Rivera-Ferré, Marta G. 2010 “Indicadores internacionales de Soberanía Alimentaria. Nuevas herramientas para una nueva agricultura” en *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica* (Barcelona) Vol. 14: 53-77. En <www.redibec.org/IVO/rev14_04.pdf>.
- Ortiz, Isabel y Ugarteche, Oscar 2010 (2008) “El Banco del Sur: Avances y Desafíos” en *Cooperación Sur-Sur: Un desafío al sistema de la ayuda* (Medellín: The Reality of Aid) pp. 93-104. En <http://www.choike.org/documentos/banco_del_sur_ortiz_ugarteche.pdf>.
- Osborne, Stephen J. (ed.) 2000 *Public-Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective* (Nueva York: Routledge / Taylor & Francis Group).
- Ostrom, Elinor 1990 *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action* (Nueva York: Cambridge University Press).
- Páez Pérez, Pedro 2009 “The Ecuadorian proposal for a new regional financial architecture.” *Journal of Post Keynesian Economics* 32, No. 2: 163-172.

- Páez Pérez, Pedro 2010 “La nueva arquitectura financiera: instrumento para la integración y el desarrollo de la región frente a la crisis *La Tendencia* (Quito) 10, febrero-marzo.
- Páez Pérez, Pedro 2011a “Banco del Sur: puntal de la integración regional” en <<http://alainet.org/active/51267&lang=es>>.
- Páez Pérez, Pedro 2011b “Nueva Arquitectura Financiera: una Herramienta para el Desarrollo de la Soberanía” en *Voces en el Fénix* (Buenos Aires) Año 2, N° 11, noviembre.
- Páez Pérez, Pedro 2011c “Otro modelo financiero ya está en marcha en América Latina” en <www.tni.org>.
- Palánkai, Tibor 2008 “The Growth of Market and Business Opportunities in Central and Eastern Europe” en <http://isp.uni-corvinus.hu/fileadmin/user_upload/hu/gazdalkodastudomanyi_kar/files/ISC/course_material/bus791/5opening.ppt> acceso 15 de mayo de 2008.
- Palma, Gabriel 1978 “Dependency: A formal theory of underdevelopment or a methodology for the analysis of concrete situations of underdevelopment?” en *World Development* (Londres) Vol. 6, N° 7-8: 881-924.
- Párraga, Marianna 2003 “PdVSA’s Domestic Profits Down 68.6 Percent Over the Last Two Years” en <http://english.eluniversal.com/2008/03/14/en_eco_art_pdvsas-domestic-pro_14A1433039.shtml> acceso 18 de noviembre de 2007.
- Parriaga, Marianna 2005 “Interview with Venezuela’s Energy and Oil Minister and PdVSA President Rafael Ramirez: We are Rethinking Our Oil Industry” en *El Universal*, 10 de febrero. En <<http://www.pdvsa.com/>> acceso 1° de junio de 2009.
- Payne, Anthony (ed.) 2006 *Key Debates in New Political Economy* (Nueva York: Routledge).
- PDVSA 2006 “Plan Siembra Petrolera 2006-2012” en <www.soberania.org/Articulos/articulo_1995.htm> acceso 3 de octubre de 2006.
- PDVSA 2006 “Gestión y Resultados Financieros 2006” en <<http://www.pdvsa.com>> acceso 8 de septiembre de 2008.
- PDVSA 2007 “Gestión y Resultados Financieros 2007” en <<http://www.pdvsa.com>> acceso 8 de septiembre de 2008.
- PDVSA 2007 “Información Financiera y Operacional Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) y sus Filiales Propiedad de la República Bolivariana de Venezuela Al 31 de diciembre de 2007” en <www.pdvsa.com/interface.sp/database/fichero/free/3011/229.PDF> acceso 28 de marzo de 2008.

- PDVSA 2008a “Gestión y Resultados Financieros 2008: La Nueva PDVSA Rinde Cuentas” en <<http://www.pdvsa.com>> acceso 15 de febrero de 2009.
- PDVSA PDV Caribe 2008 “Informe de Gestión. PetroCaribe. Energía Para la Unión (Primer Semestre 2008)” en <<http://vcumbredepetrocaribe.menpet.gob.ve/interface.sp/database/fichero/publicacion/518/25.PDF>> acceso el 5 de mayo de 2009.
- PDVSA 2008b “Informe de Gestión Anual PDVSA y sus Filiales” en <<http://www.pdvsa.com>> acceso 12 de marzo de 2009.
- PDVSA 2008c “(PDVSA) y sus Filiales. Informe de Gestión Anual 2008” en <www.pdvsa.com/interface.sp/database/fichero/free/4878/582.PDF> acceso 12 de febrero de 2009.
- PDVSA 2008d “PDV Caribe (2008). Informe de Gestión. Petrocaribe. Energía Para la Unión. Primer Semestre 2008” en <<http://vcumbredepetrocaribe.menpet.gob.ve/interface.sp/database/fichero/publicacion/518/25.PDF>> acceso 5 de mayo de 2009.
- PDVSA 2009 “Gestión y Resultados Financieros 2009. Primeros tres meses” en <www.pdvsa.com> acceso 5 de septiembre de 2009.
- Penrose, Edith T. 1964 *The Large International Firm in Developing Countries: The International Petroleum Industry* (Londres: Allen & Unwin).
- Pérez, Ignacio N. 2013 “China ante el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP): Riesgos, alternativas y oportunidades” en <http://www.politica-china.org/jmxd/noticias/doc/1378515538China_ante_el_TPP.pdf> acceso marzo de 2013.
- Pérez, Silvia 1983 “Cuba en el CAME. Una integración Extracontinental” en *Nueva Sociedad* (Buenos Aires) N° 68: 131–139. En <http://www.nuso.org/upload/articulos/1108_1.pdf> acceso 1° de mayo de 2007.
- Pérez López, Jorge 2004 “Foreign Investment in Cuba: An Inventory” en *Cuba in Transition* (Miami) Vol. 14: 103-115. En <<http://lanic.utexas.edu/project/asce/pdfs/volume14/perezlopez.pdf>> acceso 1 de febrero de 2006.
- Pérez López, Jorge y Travieso-Díaz, Matías 2000 “The Contribution of BITs (Bilateral Investment Treaties) to Cuba’s Foreign Investment Program” en *Cuba in Transition* (Miami) Vol. 10: 456-480. En <<http://lanic.utexas.edu/la/cb/cuba/asce/cuba10/plandtravieso.pdf>> acceso 28 de marzo de 2004.
- Pérez, Sáinz, Juan Pablo y Mora Salas, Minor 2006 “De la Pobreza a la Exclusión Social. La persistencia de la miseria

- en Centroamérica”, Informe final presentado en el *Centro de Estudios para América Latina y la Cooperación Internacional de la Fundación Carolina*, San José, agosto.
- Pérez-Villanueva, Omar E. 2002 “La Inversión Extranjera en Cuba”, Preparado para el Proyecto Comparativo Cuba-Puerto Rico, Universidad de Puerto Rico, Río Piedras.
- Persson, Maria 2007 “Trade Facilitation and the EU-ACP Economic Partnership Agreements: Who Has the Most to Gain?” en <<http://www.nek.lu.se/nekmppe/Trade%20Facilitation%20and%20EPAs.pdf>> acceso 5 de febrero de 2008.
- Piore, Michael y Sabel, Charles F. 1984 *The Second Industrial Divide: Possibilities For Prosperity* (Nueva York: Basic Books).
- Piñeiro Harnecker, Camila 2006 “The New Cooperative Movement in Venezuela’s Bolivarian Process” en <<http://mrzine.monthlyreview.org/harnecker051205.html>> acceso 14 de octubre de 2007.
- Porta, Fernando 2013 “Retos y desafíos para un nuevo MERCOSUR” en *Revista Argentina de Economía Internacional* (Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Dirección Nacional Centro de Economía Internacional), N° 1, febrero.
- Pranab, Bardhan; Bowles, Samuel y Wallerstein, Michael (eds.) 2006 *Globalization and Egalitarian Redistribution* (Nueva Jersey: Princeton University Press).
- Prebisch, Raúl 1949 *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas* (Santiago de Chile: CEPAL).
- Prebisch, Raul 1950 *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems* (Nueva York: United Nations-Department of Economic Affairs).
- Prebisch, Raúl 1962 “Reflexiones sobre la integración económica latinoamericana” en *Estado y economía* (Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba), Año VI, N° 1.
- Prebisch, Raúl 1964 *Nueva política comercial para el desarrollo* (México: Fondo de Cultura Económica).
- Prebisch, Raúl 1966 “Proposals for the Creation of the Latin American Common Market” en *Journal of Common Market Studies*, Vol. 5: 83-110.
- Presidencia de la República 2003 “Decreto con Fuerza de Ley Orgánica de Hidrocarburos” en *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* (Caracas) Año CXXIX, N° 37.323. En <www.soberania.org/Documentos/Ley_de_hidrocarburos.htm> acceso 20 de febrero de 2008.

- “Program on Energy and Sustainable Development” en Stanford University en <<http://pesd.stanford.edu/publications/>>.
- Puplava, James J. 2006 “The BIG Picture Transcript” en <www.financialsense.com/fsn/BP/2006/1230.html> acceso 15 de septiembre de 2007.
- Puplava, Jim y Loeffler, John 2006 “The rise in Energy and Precious Metals” en <www.financialsense.com/fsn/BP/2006/1230.html> acceso 18 de octubre de 2007.
- Pyke, Frank y Sengerberger, Werner 1992 *Industrial Districts and Local Economic Regeneration* (Génova: International Institute for Labor Studies).
- Quintanar, Silvia V. 2012 “Convergencias y divergencias en las estrategias de integración y cooperación energética regionales de Venezuela y Brasil” en Bernal-Meza, R.; Bernal Meza, Raúl y Quintanar, Silvia *Regionalismo y orden mundial: Suramérica, Europa, China* (s/d: Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires / Nuevo Hacer) pp. 241-284.
- Rachadell de Delgado, Gabriela y Vojvodic, Natalija 2008 “Nationalization Trends in the Venezuelan Oil Industry” en *OCEL*, Artículo 11, diciembre.
- Ramírez, Pablo y García Cebolla, Juan C. 2009a “Detalle de Marcos Legales para la lucha contra el Hambre en América Latina y el Caribe” en <www.rlc.fao.org/frente/pdf/marcoinst2.pdf> y <<http://www.pdfio.com/k-2575775.html>>.
- Ramírez, Pablo y García Cebolla, Juan C. 2009b “Detalle de Marcos Legales para la lucha contra el Hambre en América Latina y el Caribe, Tabla 1” en *Proyectos de Ley SAN en América Latina y el Caribe; 2013* (mimeo).
- Ramírez, Pablo y García Cebolla, Juan C. 2009c “Leyes SAN Vigentes en América Latina y el Caribe y Tabla 2” en *Proyectos de Ley SAN en América Latina y el Caribe; 2013* (mimeo).
- Ramírez, Rafael 2006 “Full Sovereignty Over Oil” en *Oil, Gas and Energy Intelligence*, Ponencia presentada en el 3º Seminario Internacional de OPEC por el Ministro Venezolano Rafael Ramírez, septiembre.
- Razeto, Luis 1996 *Los Caminos de la Economía de Solidaridad* (Buenos Aires: Lumen-Humanitas).
- “Reactivarán refinería de petróleo de Cienfuegos: Constituida empresa mixta cubano-venezolana” en <http://www.vanguardia.co.cu/index.php?tpl=design/secciones/lectura/actualidad.tpl.html&newsid_obj_id=10056> acceso 23 de agosto de 2007.

- Red del Tercer Mundo 2010 “Declaración de la Sociedad Civil Presentado en Conferencia de la Haya sobre Agricultura, Seguridad Alimentaria y Cambio Climático” en <<http://www.choike.org/nuevo/informes/8032.html>> acceso en 7 de febrero de 2011.
- Regueiro Bello, Lourdes María 2007 “El Nuevo Entorno Latinoamericano. Algunas reflexiones para el debate”, Presentación en la *Jornada de Educación Popular*. UNRC, Argentina, 5 y 6 de octubre. En <<http://ar.geocities.com/mjjsla76/Elnuevoentornolatinoamericano-LouerdesRBello.ppt>> acceso 12 de mayo de 2009.
- Regueiro, Lourdes y Barzaga, Mayra 2012 *UNASUR: propuesta y proceso* (Quito: FEDAEPS).
- República Bolivariana de Venezuela, Presidencia 2007 “Proyecto Nacional Simón Bolívar. Primer Plan Socialista. Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013”. En <http://www.unesr.edu.ve/imgindex/img_new_index/proyecto_de_ley/images/proyecto_nacional.pdf> acceso 5 de abril de 2009.
- República Bolivariana de Venezuela 2009a *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* (Caracas) Año CXXXVI, Mes VIII, N° 39. 183, 21 de mayo.
- República Bolivariana de Venezuela 2009b “Ley Aprobatoria del Convenio Constitutivo del Banco del Sur” en *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* (Caracas) N° 39.312, 23 de noviembre.
- República Bolivariana de Venezuela 2010 “Ley Orgánica Procesal del Trabajo” en *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* (Caracas) N° 5.955, 13 de enero.
- República del Ecuador 2006 “Ley de Seguridad Alimentaria y Nutricional” en *Registro Oficial de la República del Ecuador* (Quito) N° 259, 27 de abril.
- República del Ecuador 2007 “Decreto Ejecutivo 662” en *Registro Oficial de la República del Ecuador* (Quito) N° 193, 18 de octubre.
- República del Ecuador 2008 *Constitución de la República del Ecuador* (Quito: Asamblea Constituyente).
- República del Ecuador 2009 “Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria” en *Registro Oficial de la República del Ecuador* (Quito) Suplemento 583, 5 de mayo.
- “Respalda Cuba en Petrocaribe proceso integracionista” en <<http://cubaalamano.net/sitio/client/article.php?id=11255>>.

- Reynolds, Clark W.; Thoumi, Francisco E. y Reinhart Wettman 1995 *A Case for Open Regionalism in the Andes: Policy Implications of Andean Integration in a Period of Hemispheric Liberalisation and Structural Adjustment* (Quito: USAID / ILDIS- Ebert Stiftung).
- Riggiozzi Ruiz, Pía 2010 “Region, Regionness and Regionalism in Latin America: Towards a New Synthesis” en Área de Relaciones Internacionales (Argentina: FLACSO) Documento de Trabajo N° 54:1-46, abril.
- Riggiozzi, Pia y Tussie, Diana 2012 “The rise of post-hegemonic regionalism in Latin America” en Riggiozzi, Pia y Tussie, Diana (eds.) *The rise of post-hegemonic regionalism. The case of Latin America* (Londres: Sprniger) Cap. 1.
- Roberts, Kenneth M. 1998 *Deepening Democracy? The Modern Left and Social Movements in Chile and Peru* (Stanford: Stanford University Press).
- Roberts, Peter 2007 “NOC, IOC–living in perfect harmony?” en *Oil, Gas & Energy Law Intelligence Issue*, Vol. 5, N° 4, noviembre. En <www.gasandoil.com/ogel/> acceso 15 de marzo de 2008.
- Rodrik, D. 2004 *Política Industrial para el Siglo XXI* (Cambridge: Harvard University Press).
- Romano, Silvina María 2009 “El papel del capital multinacional en los procesos de integración regional (ALALC y Mercosur)” en *Economía, Sociedad y Territorio* (México) Vol. IX, N° 31: 581-626.
- Romer, Paul M. 1994 “The origins of endogenous growth” en *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, N° 1, invierno.
- Rosales, Antulio 2007 “El Banco del Sur: hacia una nueva arquitectura financiera internacional” en *Política Exterior y Soberanía*, Año 2, edición 3, julio-septiembre.
- Rosales, Antulio 2010 “El Banco del Sur y el Sucre:(des) Acuerdos sobre una Arquitectura Financiera Alternativa”, Trabajo presentado en las *Jornadas de Economía Crítica*, Zaragoza, España. En <<http://www.ucm.es/info/ec/jec12/archivos/A4ECONOMIA%20MUNDIAL%20Y%20DESARROLLO/ORAL/ROSALES/ROSALES.pdf>>.
- Rosales, Osvaldo 2013 “Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. Lenta poscrisis, mega-negociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional” (México: Cepal).
- Rosenthal, Gert 1995 “Equidad y transformación productiva como estrategia de desarrollo: la visión de la CEPAL” en Araya, Pablo; Díaz Porrás, Rafael A. y Fernández, Luis Fernando (comps.)

- El desarrollo sostenible: un desafío a la política económica agroalimentaria* (San José: DEI) pp. 31-65.
- Rosenthal, Gert 2000 “Los años ochenta y noventa” en *La CEPAL en sus 50 Años: Notas de un Seminario Conmemorativo* (Santiago de Chile: CEPAL) pp. 73-80. En <<http://www.nudes.ufu.br/disciplinas/arquivos/50%20anos%20da%20CEPAL.pdf>>.
- Rubio Vega, Blanca Aurora 2009 “Crisis mundial y soberanía alimentaria en América Latina” en <<https://www.lugo.usc.es/congresos/xiirem/pdf/28.pdf>> acceso 23 de abril del 2012.
- Rubio Vega, Blanca Aurora 2011 “Crisis Mundial y Soberanía Alimentaria En América Latina” en *Revista de Economía Mundial* (Huelva) Vol. 29: 59-85. En <<https://www.lugo.usc.es/congresos/xiirem/pdf/28.pdf>> acceso 23 de abril de 2012.
- Ruiz, Francisco J. 2013 “Gobernanza en la Amazonía y los Desafíos a la Cooperación Regional” en Gamboa, César y Gudynas, Eduardo (comps.) *Ambiente y Energía en la Amazonía. Gobernanza, Río+ 20 y economía verde en discusión* (Lima: Secretaría General del Panel DAR y CLACES) Capitulo II.
- Ruiz Caro, Ariela 2006 “Más allá de las fronteras” en *Mercosur ABC* (Buenos Aires), 22 de agosto. En <<http://www.mercosurabc.com.ar/nota.asp?IdNota=848&IdSeccion=3>>.
- Ruiz Caro, Ariela 2007 “Las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe” en *SELA* (Caracas), 26 de febrero.
- Ruiz Caro, Ariela 2008 “Dimensión social de la integración: Lineamiento para un Plan de Acción en salud, educación, vivienda y empleo”, Presentado en el *Seminario Regional de Consulta sobre Dimensión Social de la Integración en América Latina y el Caribe*, Caracas, Venezuela, 16 y 17 de julio.
- Sader, Emir 2009 *El nuevo topo. Los caminos de la izquierda latinoamericana* (Buenos Aires: Siglo XXI / CLACSO).
- Sanahuja, José Antonio 2008 “From ‘open regionalism’ to ‘post-liberal regionalism’: Crisis and change in regional integration in Latin America” en <www.uq.edu.au/acpac/docs/seminars/regional_integration_latin_america.pdf> acceso 14 de mayo de 2009.
- Sanahuja, José Antonio 2010 *La construcción de una región: Suramérica y el regionalismo postliberal. Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur* (Madrid: Fundación CIDOB).
- Sánchez, Ricardo J. y Cipoletta, Georgina 2011 *Infraestructura para la Integración Regional* (s/d: Naciones Unidas / CEPAL).

- Schiff, Maurice y Winters, Alan 2003 *Regional Integration and Development* (Washington: World Bank-Development Series).
- Schlenker, Wolfram y Roberts, Michael 2010 “Collaborative Research: Food Price Spikes in a Warming World: Estimating Risks and Policy Responses” en <www.nsf.gov/awardsearch/showAward.do?AwardNumber=0962559&WT.z_pims_id=5437>.
- Schloss, Miguel 2008 “Governance and Policy Framework for Extractive Industries’ Performance” en *Oil, Gas & Energy Law Intelligence*, N° 1875-418X (provisional), enero. En <www.gasandoil.com/ogel/> acceso 19 de marzo de 2009.
- Scott, Allen J. 1988 *New Industrial Spaces* (Londres: Pion).
- Scott, Allen J. 1998 *Regions and the World Economy* (Oxford: Oxford University Press).
- Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Regional del SUCRE 2013 Informe de Gestión 2013. Sistema Unitario de Compensación de Pagos. http://www.sucrealba.org/images/informes/informe_2013.pdf
- SELA 2012 “La situación reciente de la reforma de la arquitectura monetaria y financiera internacional y de los avances hacia una arquitectura monetaria y financiera regional para América Latina y El Caribe”, Presentado en la Reunión Regional *Análisis y propuestas para la consolidación de la arquitectura financiera regional y la cooperación monetaria y financiera en América Latina y El Caribe*, Caracas, Venezuela, 27 y 28 de febrero.
- Sen, Amartya 1983 *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation* (Oxford: Oxford University Press).
- Sen, Amartya 1987 *Hunger and Entitlements: Research for action* (Helsinki: World Institute for Development Economics Research / United Nations University).
- Sennes, Ricardo y Tomazini Carla 2006 “Agenda sudamericana de Brasil. ¿Proyecto diplomático, sectorial o estratégico?” en *Foreign Affairs*. En <<http://elecua.com/wp-content/uploads/2010/11/Agenda-sudamericana-de-Brasil-Proyecto-diplom%C3%A1tico-sectorial-o-estrat%C3%A9gico.pdf>>.
- Serbin, Andrés 2011 *Regionalismo y soberanía nacional en América Latina: los nuevos desafíos. América Latina y el Caribe: multilateralismo vs. Soberanía. La construcción de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños* (Buenos Aires: Teseo / FLACSO) pp.49-98.
- Serbin, Andrés 2012 “Déficit democrático y participación ciudadana en el marco del regionalismo post-liberal” en Serbin, Andrés;

- Martínez, Laneydi y Ramanzini, Haroldo Júnior en *El regionalismo "post-liberal" en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos. Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe 2012* (Buenos Aires: Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales).
- Silva Barros, Pedro 2007 "Governo Chávez e Desenvolvimento: A Política Econômica Em Processo", Tesis de Maestría, Universidad Católica de San Pablo.
- "Síntesis de las relaciones de cooperación Venezuela-Cuba" en <<http://www.venezuelaencuba.co.cu/venezuelacuba/sintesis.html>> acceso 11 de septiembre de 2008.
- Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) 2013 "Un vistazo a la Integración ¿En qué consiste la integración?" (El Salvador: SICA). En <<http://www.sica.int/sica/vista.aspx?IdEnt=401&Idm=1&IdmStyle=1>> acceso diciembre 2013.
- Smith, Adam 1937 (1776) *The Wealth of Nations* (Nueva York: Random House).
- Söderbaum, Fredrik y Shaw, Timothy M. (eds.) 2004 *Theories of New Regionalism: A Palgrave Reader (International Political Economy)* (Nueva York: Palgrave Macmillan).
- Solórzano Cavalleri, Isis-Amahl Gabriela. 2013. Modelos Jurídicos aplicables a las Empresas Grannacionales. 2013. Tesis Doctoral. http://saber.ucv.ve/jspui/bitstream/123456789/3766/1/T026800004928-0-isissolorzano_finalpublicacion-000.pdf
- Solow, Robert M. 1956 "A contribution to the theory of economic growth" en *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, N° 5.
- Sotillo Lorenzo, José Ángel 2007 "La Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA): un nuevo espacio de la integración latinoamericana con dimensión social" en <www.socialwatch.org/es/informeImpreso/pdfs/capitulocuatrob2007_espana.pdf> acceso 16 de mayo de 2008.
- Spadoni, Paolo 2002 "Foreign Investment in Cuba: Recent Developments and Role in the Economy" en *Cuba in Transition* (Miami) Vol. 12: 158-178. En <<http://lanic.utexas.edu/project/asec/pdfs/volume12/spadoni.pdf>> acceso 8 de junio de 2005.
- Stefanoni, Pablo 2006 "El nacionalismo indígena en el poder" en *OSAL* (Buenos Aires: CLACSO) Año VI, N° 19. En <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/osal/osal19/stefanoni.pdf>> acceso 15 de mayo de 2008.

- Stevens, Paul 2008a *A Methodology for Assessing the Performance of National Oil Companies. Background Paper for a study on national oil companies and value creation* (Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / World Bank). En <http://siteresources.worldbank.org/INTOGMC/Resources/NOC_methodology_stevens.pdf#19> acceso 17 de enero de 2009.
- Stevens, Paul 2008b “National Oil Companies and International Oil Companies in the Middle East: Under the Shadow of Government and the Resource Nationalism Cycle” en *Journal of World Energy Law and Business* (Oxford) Vol. 1, N° 1: 5-30.
- Stiglitz, Joseph E. y Carlton, Andrew 2005 *Fair Trade for All* (Oxford: Oxford University Press).
- Stöhr, Walter B. 1981 “Development from below: The bottom-up and periphery inward development paradigm” en Stöhr, W. B. y Taylor, D. R. (eds.) *Development from Above or Below?* (Chichester: Wiley & Sons).
- Strautman, Gabriel y Soares, Daniel 2007 “O Banco do Sul desde a perspectiva brasileira”, Ponencia presentada en *Simposio Internacional sobre Deuda Pública: Construyendo una Nueva Arquitectura Financiera*, Caracas, 17, 18 y 19 de noviembre. En: <http://www.cadtm.org/IMG/pdf/Texto_Ponencia_Gabriel_Strautman_1_.pdf> acceso 10 de mayo de 2009.
- Sturgeon, Timothy y Gereffi, Gary 2009 “Measuring Success in the Global Economy: International Trade, industrial upgrading, and business function outsourcing in global value chains” en *Transnational Corporations*, Vol. 18, N° 2: 1-36, agosto [Ensayo en memoria de Sanjaya Lall].
- Sturgeon, Timothy y Memedovic, Olga 2010 *Measuring Global Value Chains: Intermediate goods trade, structural change and compressed development* (Viena: UNIDO Working Paper).
- Sunkel, Osvaldo 1993 *Development from Within: Toward a Neostructuralist Approach for Latin America* (Boulder: Lynne Rienner).
- Talwani, Manik 2002 “The Orinoco Heavy Oil Belt in Venezuela (or Heavy Oil to the Rescue?)” en <http://cohesion.rice.edu/naturalsciences/earthscience/research.cfm?doc_id=2819> acceso 18 de agosto de 2009.
- TeleSUR 2013 “Correa lamenta que Alianza del Pacífico contrarreste la integración regional” en <<http://www.telesurtv.net/articulos/2013/11/07/correa-lamenta-que-alianza-del-pacifico->

- contrarreste-la-integracion-regional-8007.htm> acceso 24 de marzo de 2014.
- Te Velde, Dirk Willem 2006 (ed.) *Regional Integration and Poverty (The International Political Economy of New Regionalisms Series)* (Nueva York: Ashgate).
- The Seattle to Brussels Network 2004 “From Cancun to Hong Kong: challenging corporate led trade liberalization” en <http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CC8QFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.tjm.org.uk%2Fdocuments%2FCancun_to_Hong_Kong_S2B_10.04.pdf&ei=ijHKUcjXI6HN0gGwzYHICQ&usg=AFQjCNEEfmfX3ExhukK7Qt1mrEFuKZM_4g&sig2=t73edbDSZK6oag-jiaq_bg&bvm=bv.48340889,d.dmQ> acceso 8 de agosto de 2008.
- The World Bank Group s/d en <<http://publications.worldbank.org/WDI/>>.
- Thomas, Clive Y. y Brewster, Havelock 1967 *The Dynamics of West Indian Integration*. (Jamaica: Instituto de Investigación Social y Económica, Universidad de las Antillas).
- Thwaites Rey, Mabel y Castillo, José 2008 “Desarrollo, Dependencia y Estado en el Debate Latinoamericano” en *Araucaria: Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades* (Sevilla) Vol. 10, N° 19, primer semestre. En <<http://redalyc.uaemex>>.
- Todaro, Michael y Smith, Stephen C. 2009 *Economic Development* (Nueva York: Addison-Wesley) Décima edición.
- Toncheva, Albena 2007 “ENI First Quarter Earnings Call” en <www.123jump.com/earnings-calls/ENI-First-Quarter-Earnings-Call/21934/61> acceso 22 de marzo de 2008.
- Toussaint, Eric 2007 “Banco del Sur, marco internacional y alternativas” en <http://www.cadtm.org/article.php3?id_article=200> acceso 12 de mayo de 2009.
- Toussaint, Eric 2008a “¿Qué pasa con el Banco del Sur?” en <<http://cadtm.org/Que-pasa-con-el-Banco-del-Sur>> acceso 31 de agosto de 2013.
- Toussaint, Eric 2008b “La deuda, el Banco del Sur y la construcción del socialismo del siglo XXI” en *Viento Sur*, N° 97: 27-38.
- Tovar, E. 2012 “El SUCRE hacia la soberanía monetaria y financiera del Sur” en *Voces en el Fénix* (Buenos Aires) Año 2, N° 11, noviembre.
- Travieso Díaz, Matías F. y Trumbull, Charles P. IV 2002 “Foreign Investment in Cuba: Prospects and Perils” en *Cuba in*

- Transition* (Miami) Vol. 12: 179-197. En <<http://lanic.utexas.edu/project/asce/pdfs/volume12/travieso.pdf>> acceso 10 de mayo de 2006.
- Trinkunas, Harold A. 2006 “What is Really New about Venezuela’s Bolivarian Foreign Policy?” en *Strategic Insights*, Vol. V, N° 2, febrero.
- Tsurumi, Kazuko 1979 *Aspects of endogenous development in Modern Japan (Research papers)*, (Tokyo: Sophia University-Institute of International Relations) Serie A.
- Tsurumi, Kazuko 1980a (1979) *Endogenous Development Theory* (Tokyo: Sophia University-Institute of International Relations).
- Tsurumi, Kazuko 1980b “Toward a Theory of Endogenous Development” en Kawata, T. y Miwa K. (eds.) *Essays on Contemporary International Relations* (Tokyo: Tokyo University Press) [Títulos originales: “Naihatsuteki Hatten-ron e mukete” en *Gendai Kokusai Kankei-ron*].
- Tsurumi, Kazuko 1990 “Japan and the Theory of Endogenous Development” en Daly, Donald J. y Sekine, Tom T. *Discovering Japan: Issues for Canadians* (Ontario: Captus University) pp. 111-118.
- Ugarteche, Oscar 2008a “Entre la realidad y el sueño: la construcción de una arquitectura financiera sudamericana” en *Nueva Sociedad*, N° 217, septiembre-octubre.
- Ugarteche, Oscar 2008b “La unidad monetaria sudamericana: Elementos para el diseño” en <www.obela.org/.../LA+UNIDAD+MONETARIA+SUDAMERICANA.doc> acceso el 10 de mayo de 2009.
- Ugarteche, Oscar 2008c “El Banco del Sur: la lucha de los grandes contra los chicos” en *América Latina en Movimiento*, ALAI (Quito: ALAI), 10 de enero. En <<http://alainet.org/active/21572&lang=es>> acceso 15 de mayo de 2009.
- UNASUR-CSEF 2011 “Declaración de Buenos Aires”, Primera reunión, 12 de agosto.
- UNASUR,- GTIF.2012. Minuta de 1a Reunión Plenaria Grupo de Trabajo de Integración Financiera de la UNASUR, 16 y 17 de Febrero 2012, Buenos Aires.
- United Nation Statistic Division s/d en <<http://unstats.un.org>>.
- United States International Trade Commission 2001 “The Economic Impact of US Sanctions, With Respect to Cuba. Investigation N° 332-413” (Washington: US-ITC) en <www.usitc.gov/publications/pub3398.pdf> acceso 20 de febrero de 2004.

- UNU-WIDER 2010 “Highlights UNU-WIDER (United Nations University-World Institute for Development Economics Research) WORK PROGRAMME 2010-11” en <http://www.wider.unu.edu/research/en_GB/index/> acceso 5 de agosto de 2010.
- Urquiza Haas, Nayeli 2006 “Venezuela” en <http://www.freemedia.at/cms/ipi/freedom_detail.html?country=/KW0001/KW0002/KW0032/&year=2006> acceso 7 de agosto de 2007.
- Valera, José L. 2008 “Changing Oil & Gas Fiscal and Regulatory Regimes in Latin America” en *Oil, Gas & Energy Law Intelligence*, N° 1875-418X, enero, publicación provisional. En <www.gasandoil.com/ogel/> acceso en 5 de junio de 2008.
- Van Langenhove, Luk 2011 *Building Regions. The International Political Economy of New Regionalisms Series* (Nueva York: Ashgate).
- Vanhoute, Eric 2011 “From famine to food crisis. What history can teach us about local and global subsistence crises” en *Journal of Peasant Studies* (Londres) Vol. 38, N°1: 47-65.
- Vázquez Barquero, Antonio 1983 “Industrialization in Rural Areas. The Spanish Case”, Informe presentado en la Reunión de la OCDE, celebrada en Senigallia del 7 al 10 de julio.
- Vázquez Barquero, Antonio 1999 *Desarrollo, Redes e Innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno* (Madrid: Pirámide).
- Vázquez Barquero, Antonio 2007 “Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial” en *Investigaciones Regionales*, N° 11: 183 -221,13 de diciembre.
- Venezolana de Televisión 2009 “ALBA crea empresa Gran Nacional de Alimentos” en <<http://www.aporrea.org/actualidad/n128155.html>>.
- “Venezuela politics: Sabre-rattling” en *The Economist*, 13 de febrero de 2008. En <<http://www.petroleumworld.com/lagniappe10.htm>> acceso 19 de febrero de 2008.
- “Venezuela y Cuba ejecutarán proyectos por \$1.3 millardos” en *El Universal* (Caracas) 18 de enero de 2008. En <http://buscador.eluniversal.com/2008/01/18/eco_art_venezuela-y-cuba-eje_676641.shtml> acceso 29 de junio de 2008.
- Vía Campesina 2010 “Sustainable Peasant and Family Farm Agriculture can Feed the World” (Jakarta: Vía Campesina), septiembre. En <http://viacampesina.org/en/index.php?option=com_content&view=section&layout=blog&id=8&Itemid=30> acceso septiembre de 2011.

- Victor, Nadejda Makarova 2007 "On Measuring the Performance of National Oil Companies (NOCs)" (California: Stanford University) Working Paper # 64. En <http://iis-db.stanford.edu/pubs/21984/WP64,_Nadja_Victor,_NOC_Statistics_20070926.pdf> acceso 20 de agosto de 2008.
- Vila, Enrique 2005 "El desarrollo endógeno de Venezuela. Conceptos y criterios" en *Seminario Latinoamericano: "La Contribución de las industrias básicas en el desarrollo endógeno"* (Estado de Bolívar: MIBAN / CVG) de 29 de junio al 2 de julio.
- Vivoda, Vlado 2009 "Resource nationalism, bargaining and international oil companies: challenges and change in the new millennium" en *New Political Economy* (Yorkshire Sur) Vol. 14, N° 4: 517-34.
- Von Benda-Beckmann, Franz; Von Benda-Beckmann, Keebet y Weber, Melanie G. (eds.) 2009 *Changing Properties of Property* (Nueva York: Berghahn Books).
- Von Grebmer, Klaus *et al.* 2011 Índice Global del Hambre. El Desafío del Hambre: Domar los Picos y la Volatilidad Excesiva de los Precios de los Alimentos (Washington: International Food Policy Research Institute, IFPRI).
- Wallach, Lori y Woodall, Patrick 2004 *Whose Trade Organization? A Comprehensive Guide to the WTO* (Nueva York: New Press and Public Citizen).
- Willem te Velde, Dirk y Bezemer, Dirk 2004 "Regional Integration and Foreign Direct Investment in Developing Countries" en <http://www.odi.org.uk/iedg/Projects/ec_prep2.pdf> acceso 25 de octubre de 2008.
- Wilpert, Gregory 2006a "Land for people not for profit in Venezuela" en Rosset, P.; Patel, R. y Courville, M. (eds.) *Promised Land: Competing Visions of Agrarian Reform* (Nueva York: Food First Books) pp. 249-64.
- Wilpert, Gregory (ed.) 2006b *Venezuela's Bolivarian Process: The Best of Venezuelananalysis.com* (Caracas: Venezuelananalysis.com).
- Wunderlich, Jens-Uwe 2008 *Regionalism, Globalisation and International Order: Europe and Southeast Asia* (Aldershot: Ashgate).
- Yaffe, Helen 2004 "Ernesto 'Che' Guevara's Contribution to Socialist Political Economy, Industrial Organisation and Economic Development in Cuba 1959-1965" en <www.nodo50.org/cubasigloXXI/congreso08/conf4_yafeh.pdf> acceso 14 de marzo de 2006.

- Yamamoto, Takashi 2007 “East Meets West in a Japanese Farming Village” en *Business and Economic History On-Line*, Vol. 5: 1-14. En <<http://www.thebhc.org/publications/BEHonline/2007/yamamoto.pdf>> acceso 25 de septiembre de 2009.
- Yoris, Franklin *et al.* 1997 “Petroleum geology of Venezuela” en Singer, J. M. (ed.) *Venezuela WEC 1997. Well Evaluation Conference* (Caracas: Schlumberger Surencó) pp. 1-44. En <www.gc.usb.ve/GeoPetroleo/WEC_VENEZUELA_97/ENGLISH/CHA_1.PDF> acceso 8 de noviembre de 2010.
- Yoshimatsu, Hidetaka 2008 “Developmentalism and Policy Networks in Regional Cooperation in Northeast Asia” en <http://strategy.sauder.ubc.ca/nakamura/iar-business/IAR_BUS_RES_WP_2008_2_yoshimatsu.pdf> acceso 8 de noviembre de 2010.
- Zarsky, Lyuba 2005 (ed.) *International Investment for Sustainable Development: Balancing Rights and Rewards* (California: Earthscan).
- Zimbalist, Andrew y Eckstein, Susan 1987 “Patterns of Cuban Development: The First Twenty-five Years” en Andrew Zimbalist (ed.) *Cuba's Socialist Economy Towards the 1990s* (Boulder / Londres: Lynne Rienner) pp. 7-24.

El Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) es una institución internacional no-gubernamental, creada en 1967 y que mantiene relaciones formales de consulta con la UNESCO. En la actualidad nuclea un total de 314 centros de investigación y programas de docencia de grado y posgrado en Ciencias Sociales radicados en 25 países de América Latina y el Caribe, en Estados Unidos y en Europa.

Los objetivos del Consejo son la promoción y el desarrollo de la investigación y la enseñanza de las Ciencias Sociales; el fortalecimiento del intercambio y la cooperación entre instituciones e investigadores de dentro y fuera de la región; y la adecuada diseminación del conocimiento producido por los científicos sociales entre las fuerzas y movimientos sociales y las organizaciones de la sociedad civil. A través de estas actividades CLACSO contribuye a repensar, desde una perspectiva crítica y plural, la problemática integral de las sociedades latinoamericanas y caribeñas.

Patrocinado por
 **Asdi**
Agencia Sueca
de Desarrollo Internacional

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales



CLACSO

Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

ISBN 978-987-722-033-9



9 789877 220339