

ildis

Instituto
Latinoamericano
de Investigaciones
Sociales

Fundación
Friedrich
Ebert 

**Venezuela y los
Escenarios de
Integración de la
Cuenca del Caribe**

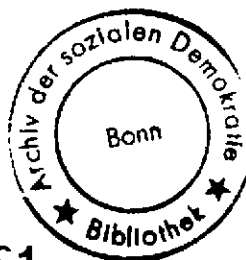
Humberto García Larralde

Caracas, Enero de 1997

**Venezuela y los
Escenarios de
Integración de la
Cuenca del Caribe**

Humberto García Larralde

Caracas, Enero de 1997



C 97 - 01161

La presente investigación constituye un documento de trabajo que el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS) somete al debate público. Como es usual en estos casos, las visiones, estimaciones, propuestas e interrogantes presentadas son entera responsabilidad de los autores y en nada comprometen al ILDIS como institución patrocinante.

VENEZUELA Y LOS ESCENARIOS DE INTEGRACIÓN DE LA CUENCA DEL CARIBE

Informe Final - Segunda Fase

Investigador: Humberto García L.

RESUMEN EJECUTIVO:

El Presente Informe complementa y completa el presentado al final de la primera etapa. En este sentido, intenta evaluar las hipótesis que orientaron la investigación y que fueron comentados a través de la consideración de aspectos institucionales de los procesos de integración en el Primer Informe. Este Segundo Informe centra su atención en la evaluación de los datos sobre la relación comercial entre Venezuela y el Caribe, en el marco del intercambio comercial con el resto del mundo, y en particular, con América Latina.

El trabajo se inicia, luego de la parte introductoria, con una breve "puesta al día" de la situación macroeconómica de Venezuela durante los últimos tres años, y sus posibles consecuencias para el proceso de apertura y de integración que vive el país. Posteriormente, se analiza la evolución del intercambio comercial con el Caribe a través de distintos indicadores, evidenciándose con ello, una pérdida de importancia relativa y una ausencia de dinamismo en la relación de Venezuela con esta subregión. Se pasa entonces, a hacer una evaluación sobre líneas sectoriales. Para ello, se utiliza la metodología desarrollada para la CEPAL denominado *Análisis Competitivo de Naciones* (CAN20), la cual se fundamenta en el desempeño de las exportaciones del país o países considerados, a los mercados de la OCDE. Este análisis distingue entre mercados dinámicos y mercados estáticos, e identifica aquellas exportaciones que crecen en su participación relativa de mercado de aquellas que decrecen. Con ello pretende identificar aquellas exportaciones sobre las cuales fundamentar hacia el futuro la base competitiva de un país o países en su intercambio comercial. Los resultados de este ejercicio arrojan un perfil de exportaciones favorable para el Caribe en su conjunto, sobretudo si se compara con el desempeño mucho menos prometedor de Venezuela. No obstante, muchos de los productos caribeños de desempeño exitoso lo son por la existencia de preferencias especiales.

A partir del análisis anterior, se intentó evaluar las potencialidades de una mayor exportación del Caribe a Venezuela a nivel sectorial, identificándose, junto a consideraciones de carácter cualitativo, algunos sectores.

Finalmente, el estudio hace un somero comentario de algunas tendencias recientes en los procesos de integración hemisférica en que se ha visto interesada Venezuela, así como de algunos desarrollos en el Caribe Insular. Se llega a la conclusión que la reinserción de las economías caribeñas en los mercados internacionales sobre bases más competitivas apenas comienza y que le haría mucho bien a esta subregión acelerar los pasos de integración hacia el interior (Gran Caribe, no solo CARICOM) a fin de poder sacarle provecho a las oportunidades que se avecinan a nivel continental.

HGL, 13/01/97.

VENEZUELA Y LOS ESCENARIOS DE INTEGRACIÓN DE LA CUENCA DEL CARIBE

ÍNDICE

Contenido	Pág.
I. INTRODUCCIÓN	1
II. EVOLUCIÓN RECIENTE DE VENEZUELA: ASPECTOS MACROECONÓMICOS Y DE LA ECONOMÍA REAL	4
III. EL INTERCAMBIO COMERCIAL DEL CARIBE CON VENEZUELA	11
III.1. Exportaciones Venezolanas	13
III.2. Importaciones Venezolanas	21
III.3. Comentarios	23
IV. UN ANÁLISIS SECTORIAL	23
IV.1. Una Mirada al Caribe Según la Metodología del C.A.N.	25
IV.2. Venezuela	28
IV.3. Potencialidades de Exportación del Caribe a Venezuela	29
V. CONCLUSIONES	34
BIBLIOGRAFÍA	41
ANEXOS	

VENEZUELA Y LOS ESCENARIOS DE INTEGRACIÓN DE LA CUENCA DEL CARIBE

Informe Final - Segunda Fase

Investigador: Humberto García L.

I. INTRODUCCIÓN:

Una primera fase de esta investigación se desarrolló como parte de un proyecto más amplio con la Universidad de Stanford titulado, "NORTH AMERICA AND THE CARIBBEAN BASIN: Economic and Social Policy Options Beyond NAFTA". Ahí se planteaba la necesidad de que los países insulares del Caribe encontrasen nuevos mecanismos de inserción en la economía internacional, sobre la base del desarrollo de la competitividad de sus procesos productivos y de sus servicios, ante el deterioro inevitable de las preferencias comerciales de que disfrutaban estas economías con EE.UU. y con la Unión Europea. Esta nueva realidad, al amenazar fuentes tradicionales de ingreso de estas islas, atenta contra la estabilidad económica y el empleo en las mismas, lo cual pudiera contribuir a reforzar los flujos migratorios a los EE.UU. Nuestra investigación se orientaba a examinar hasta qué punto los esquemas de integración que se estaban consolidando en el norte de Sur América y de los cuáles Venezuela jugaba papel importante, podían servir de escenario para el desarrollo de estas modalidades de inserción competitiva, de manera de facilitar la transición de las economías caribeñas hacia modelos de desarrollo menos vulnerables a la eliminación progresiva de las preferencias comerciales.

El informe correspondiente a esta primera fase del estudio (García, 1995), se centró fundamentalmente en el marco institucional, haciendo un examen somero del estado de los acuerdos de integración en que es protagonista Venezuela, que de una u otra manera podían tener incidencia en este reacomodo de las relaciones económicas externas de los países insulares. Ahí se pasó revista a las relaciones bilaterales Colombo-Venezolanas, la relación con México en el marco del G-3, las negociaciones con Centroamérica, las relaciones con el CARICOM, y las expectativas que levantaba la reciente creación de la Asociación de Estados del Caribe (AEC). Se partía de la hipótesis de que, en el marco del avance logrado en la integración de la economía estadounidense con una

economía latinoamericana (México) a través del TLCAN (NAFTA), como por las metas para la integración hemisférica fijadas en la Cumbre de Miami (Diciembre de 1994). el nuevo acuerdo representado por la AEC podría jugar un papel en el proceso de armonización de los distintos esquemas de integración reinantes en el hemisferio, siendo que solo MERCOSUR no tenía participación, a través de algún país miembro, en esta nueva Asociación.

El hecho de ser un venezolano el primer Secretario General de la organización permitía pensar que nuestro país estaba en condiciones de ejercer un liderazgo discreto que contribuyese a la consolidación de la misma en función de los lineamientos esbozados. Un obstáculo para ello era, no obstante, la difícil situación política y económica por la cual atravesaba Venezuela a raíz del enjuiciamiento del Presidente Pérez en 1993, y las dificultades económicas provocadas por los intentos por echar para atrás el proceso de apertura y reforma económica iniciado en 1989. En razón de lo anterior, la primera fase del estudio puso mucha atención a los peligros que creaba esta situación para la integración económica con otros países del área. En particular, se examinó el incremento de las tensiones, comerciales y políticas, con Colombia -el principal socio de Venezuela- señalando que, de debilitarse el eje de integración conformado por estos dos países, resultaría un mercado menos atractivo para países aledaños, entre ellos, los países caribeños. Por otra parte, la crisis mexicana de 1994 - 95 interrumpió los avances del intercambio económico en el marco del G-3, poniendo en duda la capacidad de que este esquema pudiera seguir jugando un papel activo en la AEC¹.

Finalmente, la resistencia provocada en amplios sectores de la comunidad estadounidense ante la firma del TLCAN y la proximidad de sus elecciones presidenciales, incapacitaron al país del norte a jugar el papel de liderazgo que de él se esperaba en el impulso a los procesos de integración hemisférica². El vacío generado fué aprovechado en cierta forma por Itamaraty para lanzar un llamado a

¹ El G-3 había auspiciado hasta entonces distintas iniciativas para un mayor acercamiento con los países del Caribe, como fué la Declaración de Puerto España sobre Comercio e Inversión (noviembre 1994) entre el G-3, CARICOM y Surinam y el Plan de Acción para la Cooperación entre el Grupo de los Tres y la CARICOM y Surinam, firmado un año antes.

² Ello se puso de manifiesto en la inhibición del Ejecutivo Estadounidense de introducir la petición de una autorización para negociar bajo el esquema de "Fast Track" con Chile -el país candidateado para ser el próximo socio de NAFTA- bajo la convicción de que sufriría un rechazo seguro de manos del Congreso, y por la ausencia total del tema de la integración hemisférica en la campaña electoral de 1996.

favor de la consolidación de un Tratado de Libre Comercio de Sur América - "SAFTA"- el cual cuadraba con el papel central que aspiraba a ocupar Brasil en este continente, conforme con su estrategia de apertura y liberalización económica. Con ello, las atenciones de las distintas economías de Sur América empezaron a focalizarse en las perspectivas de diversas modalidades de integración con MERCOSUR o con Brasil por separado. En particular, hubo un acercamiento apreciable entre el Presidente Cardoso y el Presidente Caldera, que puso un segundo plano -por lo menos a nivel político- la atención a otros procesos de integración económica en que participa Venezuela³.

Todo lo anterior parecía cerrarle las oportunidades a que la Asociación de Estados del Caribe no se viese relegado a ser un acuerdo marginal en el proceso de integración hemisférico, conforme a la hipótesis que se esbozó en la primera fase del estudio. Hoy las condiciones descritas comienzan a modificarse positivamente -por lo menos en relación a las oportunidades que se le presentan al Caribe. Puede citarse la rápida recuperación de México de su debacle financiera, amparado en los generosos auxilios otorgados por el FMI y los EE.UU., así como los avances logrados en el proceso de estabilización macroeconómica venezolana iniciado a partir de abril de 1996. Por otro lado, el holgado triunfo electoral de Clinton, a pesar de continuar con un Congreso de nuevo en manos de la oposición republicana, auguran un período presidencial en el que parece asomarse un interés un poco mayor en los asuntos de los vecinos situados al sur de la frontera. De hecho, esta intención ha constituido uno de los primeros anuncios hechos por el vocero presidencial sobre la orientación de éste, su segundo mandato.

Ante este cuadro, y para complementar la investigación desarrollada en la primera fase, tiene mérito centrar la atención en las posibilidades reales de un mayor acercamiento entre Venezuela, o de un eje de integración conformado en el norte de Sur América, con las economías caribeñas. Se trata de examinar cuáles son los fundamentos para un mayor intercambio comercial en el área que puedan darle mayor aliento a los procesos de reinserción competitiva de las mismas en los mercados internacionales, es decir, hasta que punto puede desarrollar y

³ Se habló de distintas modalidades de integración entre ambos países -la conformación de un "MERCONORTE" entre Venezuela y los Estados de Amazonia y Roraima (Brasil); un acuerdo de libre comercio bilateral; el ingreso de Venezuela al MERCOSUR (a espaldas del GRAN)- pero finalmente fue imponiéndose la tesis de la negociación conjunta entre el Grupo Andino y MERCOSUR para la conformación de un Acuerdo de Libre Comercio Sur-Americano

consolidarse un proceso de integración funcional en la cuenca del Caribe, incluyendo los Estados de tierra firme. El presente estudio focaliza su atención, por ende, en las perspectivas de una mayor integración económica entre Venezuela y los países caribeños, examinando la evolución de los flujos comerciales recíprocos, tanto a nivel global como sectorial⁴. Sin embargo, es menester evaluar primero someramente las condiciones que se crean a partir del proceso de estabilización macroeconómica reabierto en Venezuela en 1996, y su posible impacto en esta evolución⁵. Finalmente, se harán unas breves reflexiones sobre las probables tendencias a futuro de los esquemas de integración en que participa nuestro país, con miras a evaluar en perspectiva el peso que pudiese tener la relación con el Caribe⁶.

II. EVOLUCIÓN RECIENTE DE VENEZUELA: ASPECTOS MACROECONÓMICOS Y DE LA ECONOMÍA REAL

En otros informes se ha hecho referencia a la evolución reciente de la economía venezolana y a las circunstancias que llevaron a la necesidad de instrumentar un programa de estabilización macroeconómica, ajuste estructural y apertura comercial a partir de 1989 (García, 1994, 1995). El avance en estos procesos, más la conformación de un mercado integrado con Colombia a partir de 1992, atestigua la emergencia de un perfil competitivo diferenciado e incipiente de algunos sectores industriales venezolanos, como de actividades productivas del agro. Para sorpresa de muchos, no se produjo una quiebra masiva de empresas, como ocurrió en el caso de Chile en 1982. La diferencia fué que aquel país combinó en esa oportunidad una apertura rápida con una tasa de cambio fija en condiciones de indexación salarial y fuertes presiones inflacionarias, generando una sobrevaluación fuerte del peso chileno que acabó con muchos sectores industriales. En Venezuela, la devaluación drástica del 89 se tradujo en una 'sobreevaluación' real (*overshooting*), sustituyendo a los altos aranceles como medio de protección y permitiendo el ajuste de aquellos sectores con mayores potencialidades competitivas⁷. En efecto, el índice de 100 del tipo de cambio real

⁴ Ver Notas para Términos de Referencia, objetivos 1, 2 y 3., HGL, 3/10/1995

⁵ Objetivo 4 de Notas para Términos de Referencia, Op. Cit.

⁶ Objetivo 5, idem

⁷ Pudiera señalarse también que la capacidad de respuesta mostrada por la industria venezolana ante un desmontaje tan rápido de la estructura de protección obedeció a la presencia de mucha 'grasa' en las empresas

efectivo para 1990, tanto del FMI como del BID, representa la cifra máxima para ambas series entre 1979 y 1994: a partir de ese año comienza de nuevo un proceso de apreciación real hasta finales de 1993 (ver Cuadro N° 1). Esto último se asocia con la mejora en los términos de intercambio producto de los ingresos petroleros extraordinarios generados por la Guerra del Golfo, los cuales contribuyen significativamente a la reanimación de la actividad económica interna entre los años 1990 y 1992. Contrario a las experiencias de los años 70, ello ocurre esta vez en un marco de apertura comercial que impedían los tradicionales remedios proteccionistas. Por su parte, la inflación, medido por el IPC-Caracas, sobrepasa el 80% en 1989, y se mantiene en niveles altos -entre 30 y 40 %- durante los tres años subsiguientes, mientras que el bolívar se devalúa a un ritmo menor (entre el 20 y el 35 % anual). Con ello se manifestaba también una tendencia clara hacia la sobrevaluación del bolívar.

Cuadro N° 1

VENEZUELA

Tasa de Cambio Real e Indicadores Fundamentales

1979 - 1994

1990 = 100

<i>Año</i>	<i>TCR (FMI)</i>	<i>TCR BID</i>	<i>Términos Intercambio</i>	<i>PIB/ Persona O.</i>	<i>Sueldo Real Promedio</i>	<i>Sueldo en USA \$</i>
1979	49.8%	-	58.0%	145.5%	203.7%	228.1%
1980	45.6%	-	75.1%	120.4%	178.4%	242.8%
1981	38.2%	40.8%	76.7%	116.6%	169.7%	268.0%
1982	37.7%	37.7%	68.1%	111.3%	157.0%	272.0%
1983	41.4%	41.4%	82.5%	107.3%	146.7%	263.3%
1984	49.0%	48.8%	104.6%	105.0%	136.1%	197.4%
1985	51.1%	50.8%	95.5%	101.1%	131.6%	197.8%
1986	61.2%	60.8%	54.1%	102.0%	125.8%	152.3%
1987	85.3%	84.9%	57.1%	103.7%	126.2%	151.0%
1988	76.5%	76.5%	40.5%	103.5%	121.3%	144.7%
1989	89.8%	89.7%	83.7%	93.4%	102.4%	96.8%
1990	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
1991	93.6%	93.6%	78.6%	103.0%	96.8%	108.4%
1992	89.5%	88.2%	43.0%	105.4%	101.4%	123.6%
1993	86.6%	86.7%	42.4%	104.8%	94.5%	121.3%
1994	89.8%	90.3%	50.5%	98.3%	82.4%	101.2%

FUENTE: FMI, BID, BCV y Cálculos Propios

(duplicidades, sobrediversificación, despilfarro e ineficiencias de diverso orden), relativamente fácil de cortar antes de que se tuviera que llegar a las transformaciones substanciales y dolorosas

A pesar del fortalecimiento (real) del bolívar hasta 1993 en condiciones de apertura comercial⁸, el aparato industrial no se vió visiblemente afectado hasta que se incrementaron sustancialmente las tasas de interés en 1992 y 1993, producto de la crisis política y económica que se inicia en el primero de estos dos años. De ser ésta última la razón de la caída del producto manufacturero⁹, admitiría la idea de que muchos sectores estaban aprendiendo a vivir con la mayor competencia internacional mediante la introducción de procesos tendentes a incrementar su productividad y/o mediante la reducción de sus márgenes de ganancias. En efecto, los 49 sectores industriales de mayor exportación durante los años 1990-95 -responsables de un 95,7 % en promedio de las exportaciones no tradicionales de Venezuela- mostraron en su mayoría incrementos significativos en su productividad, medido en términos de valor agregado por mano de obra ocupada, a precios constantes de 1984¹⁰ (ver Cuadro N° 2). En particular, el gigantesco salto que muestra la productividad de el sector automotriz se debe a la mayor capacidad utilizada de planta, hecho posible por el incremento significativo de las exportaciones al mercado andino¹¹. Así, las exportaciones no tradicionales crecen de unos USA \$ 1,8 mil millones en 1988, hasta más de 4,4 mil millones en 1995, en medida creciente resultado de estrategias deliberadas de exportación por parte de un número cada vez mayor de empresas y ya no debido a la simple colocación de excedentes que no podían venderse en el mercado nacional¹². A pesar de estas señales de mejora cualitativa en algunos sectores industriales, no existen indicios, empero, de que en tan corto tiempo este cambio se hubiese reflejado también en mejoras en el nivel de capacitación y de respuesta tecnológica a los retos de competir en una economía globalizada.

⁸ La reforma comercial desmontó todas las restricciones cuantitativas a la importación, y redujo las tasas máximas del arancel desde un 135 % ad-valorem en 1988 hasta un 20 % en 1992, con la excepción del sector automotriz, el cual conservó una tasa del 40 % (autos de lujo) que fué luego unificado con algunos países andinos en 35 %. La tasa promedio ponderada tiende a oscilar actualmente en torno al 10 % ad-valorem.

⁹ El gobierno recién instalado de Rafael Caldera inicia su gestión en 1994 haciendo fuertes críticas a la "apertura indiscriminada" del gobierno anterior (Pérez), por su presunto perjuicio a la actividad productiva doméstica.

¹⁰ Deflactado por el Índice de Precio al Productor que registra el BCV correspondiente a cada subsector industrial.

¹¹ No está clara la razón del espectacular aumento que registra la productividad del sector de Equipos Profesionales, Instrumentos de Medida, etc., pudiéndose deber a errores estadísticos o de recolección de datos de la Encuesta Industrial.

¹² Esta última razón todavía cobra fuerza explicativa para los años 1994 y 1995, por la caída en la demanda agregada interna de un (-) 9,6 % que registra el BCV en el primero de estos dos años, la cual se mantiene en ese mismo nivel en 1995. Aún cuando en el 94 las exportaciones fueron ayudadas, además, por un tipo de cambio real depreciado, la rápida apreciación que experimenta el año subsiguiente tiende a indicar que estas exportaciones tenían bases más sólidas.

CUADRO N° 2

		VENEZUELA							Variación Pdvidad.* 1994/89
		Exportaciones No Tradicionales							
		Algunos Sectores CIU							
		1990 - 1995							
		Millones de USA \$							
CIU	Descripción	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Var. 95/90	
3111	Matanza de Ganado	25.42	33.18	22.2	17.86	18.99	13.80	-46.5%	3.1%
3112	Productos Lácteos	0.78	0.88	0.77	7.42	10.53	9.40	1105.1%	81.8%
3113	Envase y Conservación de Frutas y Legumbres	0.04	11.06	8.48	12.12	12.41	13.80	34400.0%	23.8%
3114	Elaboración de Pescado y Otros Pdllos. Marinos	19	22.04	19.71	88.25	88.88	21.00	10.5%	89.1%
3115	Aceites de Grasas Animales y Vegetales	15.5	8.38	15.9	28.37	15.51	29.30	50.3%	90.9%
3116	Productos de Molinería	1.2	3.15	12.79	29.89	36.98	38.50	3106.3%	100.1%
3117	Productos de Panadería y Pastelería	4.3	2.79	6.33	9.71	11.4	21.40	397.7%	-2.2%
3118	Refinería de Azúcar	30.3	6.41	0.19	9.99	23.88	12.90	-67.4%	90.8%
3119	Cacao, Chocolate y Confeites	4.88	5	5.14	6.61	5.68	7.20	54.5%	-9.4%
3121	Productos Alimenticios Diversos	83.4	6.13	1.71	48.23	48.9	20.40	-38.9%	95.1%
3131	Bebidas Espirituosas	2.8	4.7	7.8	10.08	12.1	10.80	315.4%	-13.3%
3133	Cerveza y Malta	2.2	3.5	4.8	7.47	24.8	54.70	2386.4%	-16.0%
3134	Bebidas no Alcohólicas y Aguas Gaseosas	2.43	3.52	4.24	6.5	10.57	20.10	727.2%	-1.3%
3140	Tabaco	37.76	69.1	91.49	56.16	56.26	75.50	99.9%	-7.1%
3211	Hilado, Tejidos, Textiles	80.55	23.46	28.3	31.32	34.75	44.50	-26.5%	15.4%
3219	Textiles, N.E.P.	1.66	1.98	4.77	14.16	17.15	7.80	369.9%	8.2%
3231	Piel y Cueros	23.12	9.52	8.79	27.79	33.31	35.10	51.8%	78.2%
3240	Calzado, Excepto de Goma y Plástico	25.6	11.649	9.15	8.85	6.38	7.10	-72.3%	68.0%
3411	Pulpa, Papel y Cartón	8.09	6.09	49.4	15.98	30.9	107.70	1231.3%	21.8%
3419	Artículos de Papel y Cartón, N.E.P.	48.06	34.37	0.52	31.81	38.5	41.80	-13.0%	-20.1%
3420	Imprentas, Editoriales	29.97	14.9	9.54	13.24	8.17	13.40	-55.3%	49.9%
3511	Industrias Químicas Básicas	95.66	187.56	227.8	322.57	343.83	513.00	436.3%	100.2%
3512	Abonos y Plaguicidas	49.19	62.81	51.9	11.51	16.43	93.20	89.5%	57.7%
3513	Resinas Sintéticas y Materias Plásticas	129.08	53.2	50.8	75.67	115.76	164.00	27.1%	-4.6%
3521	Pinturas, Barnices, Lacas	10.02	4.34	3.79	5.18	5.53	N.D.	-100.0%	-37.7%
3522	Pdllos. Farmacéuticos y Medicamentos	3.42	4.71	12.82	18.93	23.16	34.10	897.1%	13.5%
3523	Jabones y Productos de Tecedor	40.74	14.39	14.03	21.9	22.61	42.40	4.1%	-59.6%
3529	Productos Químicos, N.E.P.	45.35	55.22	52.2	33.21	34.06	11.20	-75.3%	-9.0%
3551	Llantas y Cámaras	7.94	5.85	9.72	33.3	42.28	39.30	395.0%	52.8%
3660	Productos de Plástico	30.65	17.27	16	25.13	30.47	33.50	9.3%	63.0%
3610	Artículos de Barro, Loza y Cerámica	7.056	8.71	8.05	10.88	14.91	13.90	97.0%	-16.4%
3620	Vidrio y Productos de Vidrio	21	29.62	34.1	47.64	88.98	59.50	183.3%	83.9%
3691	Productos de Arcilla para Construcción	18.04	21.81	23.15	23.35	21.14	23.90	32.5%	-22.2%
3692	Cemento, Cal y Yeso	69.3	56.68	37.81	46.66	66.14	92.60	33.6%	-11.9%
3698	Productos de Minerales no Metálicos, N.E.P.	49.5	4.64	9.65	8.07	7.57	9.20	-81.4%	-25.8%
3710	Hierro y Acero	596.47	472	478.2	594.91	649.95	630.50	5.7%	15.5%
3720	Metales no Ferrosos	961.54	759.44	688	590.18	784.17	1,111.96	15.6%	12.0%
3811	Cuchillería, Herramientas, Productos de Ferreteria	14.02	11.16	20.3	21.08	19.18	15.60	11.3%	-42.0%
3813	Productos Metálicos Estructurales	16.55	9.55	22.6	26.21	22.29	20.80	25.7%	-2.9%
3819	Productos Metálicos, N.E.P.	72.83	58.84	79.1	78.62	69.04	48.40	-33.5%	8.3%
3824	Maquinaria para Industrias	17.53	5.59	15.91	20.08	18.57		-100.0%	117.0%
3829	Maquinaria y Equipo, N.E.P., Excepto la Eléctrica	83.59	41.15	21.6	27.87	30.09	23.40	-72.0%	42.8%
3831	Máquinas y Aparatos Industriales Eléctricos	25.89	6.82	12.68	7.36	8.35	11.20	-56.4%	-2.5%
3832	Equipos de Radio y Comunicación	9.36	1.72	2.22	5.56	6.64		-100.0%	121.7%
3833	Electrodomésticos	2.84	2.79	3.63	4.25	1.6		-100.0%	59.7%
3839	Aparatos y Suministros Eléctricos, N.E.P.	41.71	27.57	12.6	21.22	23.8	36.60	-12.3%	6.7%
3843	Vehículos Automotores y sus Partes y Piezas	74.34	66.62	122.6	319.81	416.63	439.30	490.9%	257.4%
3851	Equipo Profesional, Instrumentos de Control y Medid.	4.56	5.14	5.14	8.42	7.81	1.40	-69.3%	421.2%
3909	Industrias Manufactureras, N.E.P.	34.55	8.5	4.62	7.03	8.51	10.00	-71.1%	-6.1%
Subtotales		3,144.51	2,499.68	2,588.72	3,323.76	3,944.03	4,198.60	33.5%	
TOTALES		3341	2693.17	2718.7	3422.47	3982.75	4,487.40	34.3%	9.1%
Otros		196.494	133.491	129.98	98.71	38.72	288.80	47.0%	
Subtotales/TOTALES (%)		94.1%	94.9%	95.2%	97.1%	99.0%	93.6%	95.7%	
Otros/TOTALES (%)		5.9%	5.1%	4.8%	2.9%	1.0%	6.4%	4.3%	

FUENTE: OCEI Anuario Estadístico de FINEXPO (1999) y Cálculos Propios

FUENTE: OCEI, Anuario Estadístico de FINEXPO (1989) y Cálculos Propios

CUADRO N° 3
VENEZUELA
ALGUNOS RESULTADOS MACROECONÓMICOS

Miles de Millones de USA \$

Conceptos	1994	1995*	1996**
Exportaciones FOB	15.686	18.278	22.900
Importaciones FOB	-8.090	-11.631	10.700
<i>SALDO EN MERCANCIAS</i>	7.596	6.647	12.200
Viajeros	-1.321	-1.241	
Ingreso sobre Inversiones	-1.942	-1.761	
Otros Servicios	-1.725	-2.216	
<i>SALDO EN SERVICIOS</i>	-4.988	-5.218	-5.000
SALDO EN BIENES Y SERVICIOS	2.608	1.429	
Transferencias Unilaterales	-158	143	100
<i>CUENTA CORRIENTE</i>	2.450	1.572	7.300
Sector Privado	-1.408	-2.307	
Mediano y Largo Plazo	68	-169	
Corto Plazo	-1.476	-2.138	
Sector Público	-1.666	-422	
Mediano y Largo Plazo	-1.334	-804	
Corto Plazo	-332	382	
<i>CUENTA CAPITAL</i>	-3.074	-2.729	-800
<i>Errores y Omisiones</i>	-269	-187	-200
SALDO EN BALANZA DE PAGOS	-893	-1.344	6.300
RESERVAS INTLES. BRUTAS	11.507	9.538	15.000
<i>VARIACIÓN P.I.B.</i>	-2.8%	2.2%	-1.6%
<i>DÉFICIT GOB. CENTRAL/P.I.B.</i>	-6.5%	-5.9%	
<i>DÉFICIT/SUPERÁVIT GOB. CONSOLIDADO/P.I.B.</i>	-14.4%	N D	+7.9%
<i>Variación Inversión Bruta Fija Privada</i>	-32.3%	-17.2%	-32.8%
<i>Variación Inversión Bruta Fija Pública</i>	-20.2%	-6.9%	
<i>Variación IPC</i>	70.8%	56.7%	103.2%
<i>CAMBIO NOMINAL PROMEDIO (Bs/\$)</i>	148.9	170	422

* Preliminar, Mensaje de Fin de Año del Presidente del BCV, diciembre de 1995

** Estimado con base en el Mensaje de Fin de Año del Pdte. del BCV, El Universal, 27/12/96

FUENTE: BCV

En 1993 se pone de manifiesto el costo de no haber culminado el ajuste estructural con la reforma del Estado y la consecuente modificación de la estructura de ingresos y gastos fiscales, arrojando un deterioro severo de las cuentas públicas una vez desaparecido el ingreso extraordinario proveniente del petróleo (Guerra del Golfo). Repunta la inflación y aumentan las percepciones de riesgo de desarrollar actividades económicas en Venezuela, agravadas por los

acontecimientos políticos de 1992 y por las perspectivas de que fuese a triunfar electoralmente una fórmula populista que pretendiese echar para atrás el programa de liberalización y apertura económica iniciado bajo la presidencia de Pérez. Ello se traduce en incrementos significativos en la tasa de interés real y un deterioro en las carteras de crédito de la banca, lo cual crea las bases para la debacle que sufre el sector financiero en 1994, bajo el segundo gobierno de Caldera. Los errores con que este gobierno aborda la crisis financiera¹³ precipitan una salida masiva de capitales -casi 4 mil millones de USA \$ durante el primer semestre de ese año- que llevan al Ejecutivo a instrumentar un control de cambios en junio. De una medida de emergencia dictada por la fuga de capitales, el régimen controlado de cambio pasa a ser el pivote de un intento de ajuste heterodoxo que fracasa estrepitosamente, generando un estrangulamiento del aparato productivo, una caída en el empleo y del ingreso real de la población, y un resurgimiento de la inflación sin que se contenga la fuga de capitales.

El resultado de las actividades económicas en Venezuela arrojó un excedente en la balanza de mercancías de tal magnitud que se reflejó, por el contrario, en un saldo positivo cuantioso en Cuenta Corriente (a pesar del saldo negativo en servicios de cerca de \$ 4 mil millones). Ello significa que la economía venezolana consumió e invirtió **mucho menos** de lo que permitió el nivel de ingreso que generó su actividad productiva¹⁴. El ahorro consiguiente, por la misma cantidad de \$ 4 mil millones, fué exportado casi en su totalidad, como lo refleja el saldo negativo de (-) \$ 3,6 mil millones en la Cuenta de Capitales¹⁵. Con ello se contribuyó con la actividad de economías foráneas, pero a expensas del nivel de consumo e inversión en Venezuela.

¹³ Entre los errores más comúnmente señalados están: 1°. El haber intervenido los bancos afectados 'a puertas cerradas' aumentando la suspicacia de depositantes en otras instituciones y contribuyendo con el clima de desconfianza; 2°. El haber otorgado los generosos auxilios a la banca sin haber cambiado la directiva que llevó a esos institutos a la quiebra; 3°. El haber precipitado la salida de Ruth de Krivoy del Banco Central al restringir la autonomía del mismo; y 4°. El insistir en bajar las tasas de interés cuando las condiciones de riesgo financiero, lejos de mermar, se incrementaban.

¹⁴ La teoría económica señala la igualdad entre el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos y el ahorro doméstico neto. Un saldo superavitario abultado es reflejo de un nivel de absorción -gastos de consumo e inversión- mucho menor al nivel de ingresos de la economía, lo que se traduce en un (forzoso) ahorro doméstico.

¹⁵ El saldo negativo en el movimiento de Reservas Internacionales tiene su explicación en la Cuenta de Errores y Omisiones de (-) 1,5 mil millones para Venezuela en 1994 (según BID).

Durante el año 1995 (Cuadro N° 3), hubo un ligero crecimiento en el PIB (+2,2 %), producto de la mejora en los precios del petróleo. La Balanza de Mercancías vuelve a arrojar un significativo superávit (más de \$ 6,6 mil millones), un tanto menor al del 94 por la acumulación de inventarios de bienes importados atribuible a la sobrevaluación del bolívar y por las crecientes expectativas de devaluación¹⁶. El saldo negativo en la Cuenta de Servicios mostró un ligero incremento que se explica por el aumento en transporte y seguros como resultado del auge en las importaciones. Aún así, la cuenta corriente de la balanza de pagos cierra con un superávit de casi USA \$ 1,6 mil millones. El ahorro interno que ello refleja es nuevamente exportado, como lo muestra el saldo negativo en la Cuenta de Capitales por (-) 2,73 mil millones, con lo que la Balanza de Pagos cierre con un saldo también negativo de (-) 1,34 mil millones. El fuerte déficit del sector público señala que este ahorro fué generado totalmente por el sector privado. Sin embargo, no se invirtió: la inversión bruta fija del sector privado sufrió una caída drástica por segundo año consecutivo de -17,2% con respecto a la ya de por sí baja cifra del año anterior. Adicionalmente, el control cambiario generó fricciones con nuestros principales socios comerciales de América Latina, los cuales no llegaron a más por la instrumentación adecuada del Convenio de Pagos Recíprocos de la ALADI¹⁷.

La fuerte exportación de ahorro nacional y la casi nula entrada de capitales, reflejó la desconfianza en la política económica del país en estos dos años, así como los significativos incentivos para 'trampear' el sistema en presencia de una fuerte sobrevaluación del bolívar¹⁸. El deterioro de las condiciones económicas y sociales obligaron al gobierno nacional a desdecirse de sus prédicas electorales populistas a comienzos de 1996 y concertar un acuerdo ortodoxo de estabilización macroeconómica con el FMI reinstaurando un mercado cambiario libre con una fuerte devaluación del bolívar. Con ello, la economía venezolana pudo cerrar ese año con un ligero descenso en su PIB, pero con perspectivas bastante más favorables hacia el futuro, posibilitado por el ajuste iniciado en abril y por el

¹⁶ Los incentivos implícitos en esta condición seguramente alentaron -además- a la sobre-facturación de importaciones y la sub-facturación de exportaciones, como a la "compra de cupos" de dólares de los "viajeros"

¹⁷ La instrumentación de este mecanismo de pagos se tradujo en discriminación de las importaciones desde países no participantes del mismo, dadas las trabas del control cambiario

¹⁸ Podría haber una 'inflación' de las cifras de importación provenientes de América Latina durante estos dos años por la garantía segura de contar con dólares a través del convenio ALADI, lo cual justificaría importar a través de la región productos provenientes de afuera.

incremento sustancial en los precios de la cesta de productos petroleros que exporta el país. Éstos promediaron unos 18 \$/barril para todo el año 1996, significando con ello un ingreso adicional de unos USA \$ 2,5 a 3 millardos a lo estimado inicialmente (\$ 14.50/barril). Con ello, la cuenta corriente pudo cerrar con un superávit bastante holgado -estimado provisionalmente en unos USA \$ 7,300 millones. Asimismo, el sector público consolidado generó un fuerte saldo positivo - en gran medida centrado en el sector petrolero- mientras que el Gobierno Central arrojó un ligero superávit del 0.9 % del PIB, según el Mensaje de Fin de Año del Presidente del BCV. Adicionalmente, y en contra de los pronósticos iniciales, el dólar se ha estabilizado en torno a la paridad de Bs. 470/\$-475/\$, a pesar de existir tasas de inflación todavía altas y tasas de interés reales significativamente negativas. Sin duda en esta estabilidad cambiaria incidieron las expectativas favorables ocasionadas por los ingresos petroleros extraordinarios, así como por el hecho de concebirse las tasas de interés domésticas como tasas virtuales en dólares -altísimas- en la medida en que se conservase el valor de la moneda, lo cual atrajo ingentes flujos de capital de corto plazo.

La otra cara de la moneda está en que la población venezolana experimenta un descenso en su ingreso real que lo sitúa a niveles de hace 40 años: el porcentaje de familias que viven en pobreza es estimada en 65 % por la OCEI y en 85 % por el Centro de Documentación y Análisis para los Trabajadores (CENDA). Ello forma parte de un proceso secular de deterioro de los salarios reales (ver Cuadro N° 1) que ha acompañado a la caída del ingreso petrolero desde los años 70, y que no ha podido ser compensado por mejoras en la productividad y en el producto de sectores distintos al petróleo. Precisamente uno de los retos que plantea la integración abierta lo constituye la capacidad de aprovechar las oportunidades que brinda la apertura de mercados vecinos para adquirir la experiencia requerida para los procesos de aprendizaje comercial, tecnológico y gerencial que permitan mejorar la competitividad de estos sectores. Con la "Agenda Venezuela" en ejecución vuelven a presentarse condiciones para una acción más protagónica de nuestro país en los escenarios internacionales circundantes.

Venezuela enfrenta actualmente la necesidad de complementar la estabilización macroeconómica con un ajuste estructural que defina los grandes lineamientos de la estrategia a seguir en el futuro para superar el deterioro que

viene padeciendo el venezolano en sus condiciones de vida durante los últimos años. Aunque en el discurso pareciera existir consenso en torno a la necesidad de fundamentar el desarrollo del país en la diversificación competitiva del aparato productivo, generando nuevas fuentes de divisas que complementen a los ingresos petroleros, se presentan también hechos que contradicen abiertamente a esta opción. Puede mencionarse el conjunto de medidas tendentes a reforzar el peso del sector petrolero en la economía venezolana -apertura petrolera, plan de inversión 1996 - 2005, entre otros- con pronunciamientos de querer utilizar la política cambiaria como ancla de precios. Algunos analistas pensamos que, sin desconocer el enorme aporte que está en capacidad de dar la actividad petrolera al país hacia el futuro, proseguir una estrategia que excluye la diversificación y fortalecimiento competitivo del aparato productivo, nos coloca en una senda muy vulnerable a shocks similares a los sufridos en el pasado, propios de la volatilidad de un mercado tan inestable como el petrolero. Ello se hace tanto más presente en momentos en que la inestabilidad política en el Medio Oriente ha llevado a los precios petroleros a los niveles más altos desde 1991, generando ingresos extraordinarios al fisco que, de no esterilizarlos en un Fondo de Estabilización Macroeconómica o en un Fondo de Recompra de Deuda, amenazan en volver a generar un recalentamiento espurio de la actividad económica como la de los años 1991 y 1992 (dificultando de paso el control de la inflación). Aprovechar la bonanza sin reproducir los errores del pasado constituye, pues, el principal reto de este y los próximos gobiernos.

III. EL INTERCAMBIO COMERCIAL DEL CARIBE CON VENEZUELA:

El área insular del Caribe lo conforman países independientes, dominios de potencias europeas y colonias, de variado tamaño y cultura. Representa, en este sentido, un conglomerado bastante heterogéneo, lo cual es agravado por la dispersión geográfica y consecuente atomización económica de las islas. En el pueden distinguirse, para fines del comercio con Venezuela, las tres grandes islas de habla hispana -Cuba, República Dominicana¹⁹ y Puerto Rico-, los miembros de mayor tamaño del CARICOM -Jamaica, Barbados, Belice, Guyana y Trinidad y Tobago, las islas menores del Caribe, y las antiguas dependencias neerlandesas -Aruba, Bonaire y Curazao. Solo las islas de cultura hispánica y las grandes del

¹⁹ Compartiendo la isla Hispaniola con Haití

CARICOM presentan capacidad potencial para desarrollar un comercio significativo con Venezuela con base a su producción doméstica: Aruba, Bonaire y sobretodo Curazao, representan más bien "islas almacén", de importancia comercial para Venezuela como fuente y destino intermedio del comercio de importación y exportación con el resto del mundo. Adicionalmente, estas últimas islas son de gran interés por tener instalada una capacidad de refinería que las convierte, junto con Trinidad (en menor medida), en base para la exportación indirecta de hidrocarburos a otros mercados.

Cuadro N° 4

EL CARIBE

Producto Interno Bruto

Millones de USA \$

1989 - 1994

Países	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1994/90	Var. Import. 1994/90
CARICOM*	12.917	13.125	13.345	13.351	13.464	13.906	6.0%	21.0%
Barbados	1.797	1.711	1.664	1.585	1.609	1.679	-1.9%	-7.5%
Belice	364	403	414	453	469	479	18.9%	21.8%
Guyana	395	375	413	457	518	566	50.9%	101.8%
Jamaica	3.751	3.953	3.981	4.044	4.105	4.135	4.6%	13.5%
Trinidad y Tobago	5.210	5.265	5.436	5.357	5.289	5.554	5.5%	14.2%
OTROS	60.851	66.283	71.355	74.987	75.081	73.471	10.8%	9.4%
Haití	N.D.	2.036	1.974	1.682	1.638	1.465	-28.0%	-68.2%
Rep. Dominicana	6.794	6.426	6.443	6.932	7.136	7.457	16.0%	26.9%
Otros	54.057	57.821	62.938	66.373	66.307	64.549	11.6%	9.8%
SUBTOTALES	73.768	79.408	84.700	88.338	88.545	87.377	10.0%	11.2%
* Estimado								

FUENTE: BID, Progreso Económico y Social en América Latina, Washington, USA, 1995 y Cálculos Propios

Para 1994, el área del Caribe representaba, en su conjunto, un producto interno en el orden de los USA \$ 90.000 millones (ver Cuadro N° 4) y con una capacidad de importación ligeramente superior a los \$ 15.000 millones. Si bien Guyana muestra una alta tasa de crecimiento durante el lapso 1990 - 1994, otros crecieron a tasas moderadas y, en el caso de Barbados y Haití, hubo una caída en su PIB, sobretodo en Haití. En total la región muestra un nivel de crecimiento en el lapso reseñado ligeramente superior al 10 %, y un crecimiento de las importaciones que supera a esta tasa por muy escaso margen. Ello contrasta notoriamente con el caso de otras regiones del hemisferio que capturan el interés

integracionista de Venezuela (ver Cuadro N° 5). En efecto, durante el periodo reseñado, las demás regiones y/o países crecieron entre un 11,4 % (México) y un 32 % (Chile), e incrementaron sus importaciones en proporciones mucho mayores, duplicándose en los casos de MERCOSUR y el Grupo Andino (GRAN). En total, el crecimiento global de América Latina y el Caribe supera con creces al de esta última subregión sola (15,5% vs. 10 %). Asimismo, las importaciones totales aumentaron en una cantidad más de 7 veces mayor al de las importaciones del Caribe propiamente dicho. Sin duda en ello se reflejan los avances logrados en los procesos de apertura e integración económica de los países latinoamericanos durante los últimos años, así como en la liberalización de sus economías y en el desmontaje de todo tipo de trabas al intercambio con el extranjero.

Cuadro N° 5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Producto Interno Bruto
Millones de USA \$
1989 - 1994

Países/Regiones	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1994/90	Var. Imp. 1994/90
MCCA	23.402	24.067	24.746	26.175	27.503	28.566	18.7%	54.8%
CARICOM (Est)	12.917	13.125	13.345	13.351	13.464	13.906	6%	21%
Otros Caribe	60.851	66.283	71.355	74.987	75.081	73.471	10.8%	9.4%
SUBTOTAL	73.768	79.408	84.700	88.338	88.545	87.377	10.0%	11.2%
GRAN	99.841	100.187	103.043	104.548	109.828	118.919	18.7%	101.2%
MERCOSUR	564.893	547.449	561.851	575.362	600.330	637.179	16.4%	114.6%
Chile	29.478	30.543	32.837	36.422	38.595	40.248	31.8%	54.6%
México	230.999	241.375	250.296	257.476	259.555	268.892	11.4%	90.8%
TOTAL ALADI	925.211	919.554	948.027	973.808	1.008.308	1.065.238	15.8%	
TOTALES	1.026.097	1.026.952	1.061.808	1.093.122	1.129.431	1.186.513	15.5%	82.6%

FUENTE: B.I.D., Informe Progreso Económico y Social en América Latina, 1994, Washington.

III.1. Exportaciones Venezolanas

Lo anterior se refleja en los patrones de comercio de Venezuela con la región y con el resto del mundo en el lapso en referencia. El comportamiento de las exportaciones totales del país, incluyendo petróleo, evidencian una reorientación hacia mercados latinoamericanos, a expensas de Estados Unidos y Canadá,

Cuadro N° 6

VENEZUELA

Exportaciones Totales

Millones de USA \$

1990 - 1994

Región y/o País	1990	1991	1992	1993	1994	1994/90
AMERICA	14.380	12.715	11.856	12.790	14.910	3.7%
Estados Unidos	8.534	7.037	7.153	8.024	8.261	-3.2%
Canada	476	305	150	123	211	-55.7%
MCCA	381	361	345	383	421	10.5%
CARICOM	245	387	358	153	253	3.1%
Otros Caribe	3.489	3.408	2.508	2.227	2.121	-39.2%
SUBTOTAL CARIBE	3.734	3.795	2.866	2.380	2.374	-36.4%
GRAN	489	462	666	1.044	1.693	246.5%
MERCOSUR	363	417	309	424	619	70.6%
Chile	177	166	116	129	108	-39.0%
México	180	116	193	225	270	50.0%
TOTAL ALADI	1.209	1.160	1.284	1.822	2.690	122.6%
Otros América	46	57	58	58	953	1962.1%
EUROPA	2.575	6.624	1.581	1.449	1.605	-37.7%
ASIA	801	605	542	472	378	-52.8%
OTROS	288	312	226	233	197	-31.6%
TOTALES	18.044	20.256	14.205	14.944	17.090	-5.3%

FUENTE: OCEI. Anuario del Comercio Exterior de Venezuela, 1990-1995

Europa y Asia. Por su parte, las exportaciones hacia "Otros (países del) Caribe" disminuyen notoriamente, caída en la cual probablemente incide la no ratificación del convenio de triangulación (cuadrangulación) con Rusia, destinado a ahorrar gastos de transporte, y mediante el cual Venezuela exportaba petróleo a Cuba a cambio de la atención de Rusia a España con una cuota-parte igual de hidrocarburos. No obstante, aún valiéndose de esta explicación, las exportaciones hacia el Caribe permanecen prácticamente estancadas, frente a un crecimiento de más del doble hacia la ALADI, sobretudo hacia el Grupo Andino. Las exportaciones

hacia Chile si bien caen en 1994 -de ahí la disminución en el lapso señalado- se recuperan significativamente el siguiente año (ver Cuadro N° 8). Por otro lado, el crecimiento tan alto de las exportaciones hacia "Otros (países de) América" es reflejo de exportaciones no recurrentes de petróleo a Surinam en 1994, por más de USA \$ 800 millones.

Cuadro N° 7
VENEZUELA
Exportaciones Totales
Estructura Porcentual
1990 - 1995

Región y/o País	1990	1991	1992	1993	1994
AMERICA	79.7%	62.8%	83.5%	85.6%	87.2%
Estados Unidos	47.3%	34.7%	50.4%	53.7%	48.3%
Canada	2.6%	1.5%	1.1%	0.8%	1.2%
MCCA	2.1%	1.8%	2.4%	2.6%	2.5%
CARICOM	1.4%	1.9%	2.5%	1.0%	1.5%
Otros Caribe	19.3%	16.8%	17.7%	14.9%	12.4%
SUBTOTALES:	20.7%	18.7%	20.2%	15.9%	13.9%
GRAN	2.7%	2.3%	4.7%	7.0%	9.9%
MERCOSUR	2.0%	2.1%	2.2%	2.8%	3.6%
Chile	1.0%	0.8%	0.8%	0.9%	0.6%
México	1.0%	0.6%	1.4%	1.5%	1.6%
TOTAL ALADI	6.7%	5.7%	9.0%	12.2%	15.7%
Otros América	0.3%	0.3%	0.4%	0.4%	5.6%
EUROPA	14.3%	32.7%	11.1%	9.7%	9.4%
ASIA	4.4%	3.0%	3.8%	3.2%	2.2%
OTROS	1.6%	1.5%	1.6%	1.6%	1.2%
TOTALES:	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

FUENTE: OCEI, Anuario del Comercio Exterior de Venezuela, 1990-1995

Cabe destacar que, además del nulo crecimiento de las exportaciones venezolanas hacia la subregión del Caribe, el peso de las mismas solo se explica por ser base para la refinación y reexportación de productos petroleros venezolanos hacia otros mercados. Ello explica el monto alto de las exportaciones

Cuadro N° 8
VENEZUELA
Exportaciones No Tradicionales
Millones de USA \$
1990 - 1995

Región y/o País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1995/90
AMERICA	2.076	1.640	1.929	2.568	3.432	3.425	65.0%
Estados Unidos	907	580	585	802	1.062	976	7.6%
Canada	15	21	10	12	32	20	33.3%
MCCA	101	77	99	115	88	96	-5.0%
CARICOM	64	58	72	54	49	53	-16.5%
Otros Caribe	345	323	343	303	303	313	-9.2%
SUBTOTAL	408	381	415	357	352	366	-10.4%
GRAN	403	373	571	975	1.548	1.601	297.7%
MERCOSUR	76	48	54	72	90	126	66.8%
Chile	26	39	33	42	36	67	157.7%
México	118	106	162	192	223	173	46.6%
TOTAL ALADI	622	565	820	1.281	1.897	1.967	216.1%
Otros América	20	17	18	22	27	17	-14.5%
EUROPA	679	532	406	565	679	684	0.7%
ASIA	557	436	361	271	306	370	-33.6%
OTROS	29	25	23	18	6	8	-72.4%
TOTALES	3.341	2.633	2.719	3.422	4.423	4.487	34.3%

FUENTE: OCEI, Anuario del Comercio Exterior de Venezuela, 1990-1995

hacia "Otros (países del) Caribe" -fundamentalmente Aruba, Bonaire y Curazao- que supera incluso las exportaciones al Grupo Andino en 1994. Si se examinan las llamadas "Exportaciones No Tradicionales", durante el lapso 1990-1995 empero, el peso de los mercados caribeños disminuye drásticamente (ver Cuadro 9). Asimismo, es notorio que durante este período las exportaciones no tradicionales hacia el Caribe -tanto integrantes del CARICOM, como "Otros"- disminuyen, aún cuando estas exportaciones aumentaron globalmente en más de una tercera parte. Por otro lado, se aprecia el incremento notable -en casi cuatro veces- de este tipo de exportaciones al GRAN (fundamentalmente a Colombia), lo

Cuadro N° 9
VENEZUELA
Exportaciones No Tradicionales
Estructura Porcentual
1990 - 1995

Región y/o País	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AMERICA	62.1%	62.3%	70.9%	75.0%	77.6%	76.3%
Estados Unidos	27.1%	22.0%	21.5%	23.4%	24.0%	21.8%
Canada	0.4%	0.8%	0.4%	0.4%	0.7%	0.4%
MCCA	3.0%	2.9%	3.6%	3.4%	2.0%	2.1%
CARICOM	1.9%	2.2%	2.6%	1.6%	1.1%	1.2%
Otros Caribe	10.3%	12.3%	12.6%	8.9%	6.9%	7.0%
SUBTOTAL	1.6%	2.0%	5.8%	4.0%	2.9%	2.6%
GRAN	12.1%	14.2%	21.0%	28.5%	35.0%	35.7%
MERCOSUR	2.3%	1.8%	2.0%	2.1%	2.0%	2.8%
Chile	0.8%	1.5%	1.2%	1.2%	0.8%	1.5%
México	3.5%	4.0%	6.0%	5.6%	5.0%	3.9%
TOTAL ALADI	18.6%	21.5%	30.2%	37.4%	42.9%	43.8%
Otros América	0.6%	0.6%	0.7%	0.7%	0.6%	0.4%
EUROPA	20.3%	20.2%	14.9%	16.5%	15.4%	15.2%
ASIA	16.7%	16.6%	13.3%	7.9%	6.9%	8.2%
OTROS	0.9%	0.9%	0.8%	0.5%	0.1%	0.2%
TOTALES	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

FUENTE: OCEI. Anuario del Comercio Exterior de Venezuela. 1990-1995

cual hace que la subregión andina incremente su participación relativa como mercado desde el 12 % en 1990 a el 36 % en 1995. Por otro lado, se observan crecimientos también significativos de las exportaciones no tradicionales hacia otros países y/o regiones que conforman la ALADI, mientras que disminuyen hacia los demás países/regiones reseñadas salvo Canadá. Es menester señalar, además, que las exportaciones a México acusan el descenso, durante el último año de la serie, de la caída en su ingreso interno, producto de la crisis que se desató en aquel país a finales de 1994. Puede afirmarse, por ende, que la

tendencia de las exportaciones no tradicionales exhibe el comportamiento que era de esperarse de la profundización de los acuerdos de integración en el continente y de los procesos de apertura y liberalización económica comentados arriba. De ello no participa empero, la subregión Caribeña (como tampoco el istmo centroamericano), a juzgar por las cifras examinadas.

Cuadro N° 10
VENEZUELA
Elasticidad Exportaciones/PIB Países Destino
Millones de USA \$
1990 - 1995

Región y/o País						<i>Elast. M/PIB</i>
	<i>1991/90</i>	<i>1992/91</i>	<i>1993/92</i>	<i>1994/93</i>	<i>1994/90</i>	<i>1994/90</i>
MCCA	-186.1%	-76.8%	217.1%	256.7%	178.1%	293.3%
CARICOM	3366.9%	7459.8%	-7246.8%	1852.6%	52.1%	265.1%
Otros Caribe	87.0%	101.0%	88.2%	102.2%	-361.5%	86.9%
SUBTOTAL	95.2%	72.4%	82.9%	101.1%	-359.9%	110.2%
GRAN	-193.8%	3037.7%	1122.0%	751.2%	1318.6%	541.0%
MERCOSUR	109.4%	68.5%	100.8%	107.7%	430.7%	699.3%
Chile	-82.7%	-275.9%	187.8%	-380.1%	-81.5%	171.8%
México	-962.0%	2314.0%	2053.4%	556.0%	22.8%	796.8%
TOTAL ALADI	-129.3%	392.4%	1183.0%	844.1%	773.9%	610.0%
TOTALES	1.9%	-517.0%	59.6%	764.0%	128.0%	531.5%

FUENTE: B.I.D., Informe Progreso Económico y Social en América Latina, 1994

OCEI, Anuario del Comercio Exterior de Venezuela, 1990-1995, y cálculos propios.

Un concepto interesante, al examinar estas tendencias del comercio, es el de elasticidad de las exportaciones venezolanas con respecto al Producto Interno (PIB) de los países destinos, y su comparación con la elasticidad-ingreso de las respectivas importaciones de éstos. El primer concepto se refiere a la variación porcentual de las exportaciones venezolanas a un país o región, en relación al incremento del 1 % en su ingreso interno (PIB), mientras que la elasticidad-ingreso de las importaciones de estos países/regiones es una medida cruda de la propensión marginal a importar de los mismos cuando aumenta su ingreso en un 1%. De ser mayor la elasticidad-ingreso (país/región destino) de nuestras exportaciones hacia un mercado determinado que la elasticidad-ingreso de sus importaciones, ello tendería a poner de manifiesto una mayor competitividad relativa

Cuadro N° 11
VENEZUELA
Importaciones Totales
Millones de USA \$
1990 - 1995

Región y/o País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1995/90
AMERICA	4 187	6.622	8.229	7.378	5.615	7.706	84.0%
Estados Unidos	3 001	4.716	5.860	5.342	3.897	4.556	51.8%
Canada	191	280	283	267	244	457	139.3%
MCCA	2	7	25	21	34	77	3566.7%
CARICOM	66	81	70	60	37	30	-54.5%
Otros Caribe	121	139	123	88	61	94	-22.3%
SUBTOTAL CARIBE	187	220	193	148	98	124	-33.7%
GRAN	213	390	606	562	505	1 017	377.2%
MERCOSUR	391	685	740	618	485	804	105.8%
Chile	29	48	69	74	67	120	313.8%
México	99	150	251	215	186	352	255.6%
TOTAL ALADI	732	1.273	1.666	1.469	1.243	2.293	213.3%
Otros América	74	127	202	131	99	199	169.0%
EUROPA	1.906	2.543	3.008	2.630	1.848	2.081	9.2%
ASIA	427	756	1.343	1.197	705	912	113.6%
OTROS	87	121	92	66	109	92	5.7%
TOTALES:	6.607	10 042	12 672	11 271	8.277	10.791	63.3%

FUENTE: OCEI. Anuario del Comercio Exterior de Venezuela. 1990-1995

de los productos venezolanos en ese mercado, bien sea por mejoras desde el lado de la oferta (mayor productividad, calidad), o por el abatimiento de barreras arancelarias y de otro tipo en dirección preferente a nuestro país (desviación de comercio). Esto último sería el caso de las preferencias comerciales que resultan de los acuerdos de integración en que participa Venezuela. El examen de este tipo de indicadores resalta el crecimiento comparativamente mayor de las exportaciones totales venezolanas hacia el Grupo Andino, que el crecimiento de las importaciones globales realizados por los países de esta subregión. De nuevo

la explicación lo da el comportamiento de las exportaciones a Colombia. La elasticidad-ingreso de las exportaciones a ese país para el lapso de 1990-94 fué

Cuadro N° 12
VENEZUELA
Importaciones Totales
Estructura Porcentual
1990 - 1995

Región y/o País	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AMERICA	63.4%	65.9%	64.9%	65.5%	67.8%	71.4%
Estados Unidos	45.4%	47.0%	46.2%	47.4%	47.1%	42.2%
Canada	2.9%	2.8%	2.2%	2.4%	2.9%	4.2%
MCCA	0.0%	0.1%	0.2%	0.2%	0.4%	0.7%
CARICOM	1.0%	0.8%	0.6%	0.5%	0.4%	0.3%
Otros Caribe	1.8%	1.4%	1.0%	0.8%	0.7%	0.9%
SUBTOTAL CARIBE	2.8%	2.2%	1.5%	1.3%	1.2%	1.2%
GRAN	3.2%	3.9%	4.8%	5.0%	6.1%	9.4%
MERCOSUR	5.9%	6.8%	5.8%	5.5%	5.9%	7.5%
Chile	0.4%	0.5%	0.5%	0.7%	0.8%	1.1%
México	1.5%	1.5%	2.0%	1.9%	2.2%	3.3%
TOTAL ALADI	11.1%	12.7%	13.1%	13.0%	15.0%	21.2%
Otros América	1.1%	1.3%	1.6%	1.2%	1.2%	1.8%
EUROPA	28.8%	25.3%	23.7%	23.3%	22.3%	19.3%
ASIA	6.5%	7.5%	10.6%	10.6%	8.5%	8.5%
OTROS	1.3%	1.2%	0.7%	0.6%	1.3%	0.9%
TOTALES	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

FUENTE: OCEI, Anuario del Comercio Exterior de Venezuela, 1990-1995

cercano a 1.700 % -para cada punto en que aumentó el producto (ingreso) interno colombiano, las exportaciones nuestras hacia ese país crecieron en un 17%- mientras que la elasticidad-ingreso de las importaciones del vecino país solo montó a 290 % durante el mismo periodo (para cada punto de incremento del PIB colombiano, sus importaciones se incrementaron en casi un 3%). El examen de los demás países y/o regiones pone de manifiesto que el incremento de sus

importaciones fué orientado preferentemente hacia fuentes de suministro distintos a Venezuela²⁰. En este sentido, contrastan, en particular, los indicadores tanto del Caribe como de México. Hacia la subregión caribeña las exportaciones venezolanas se incrementaron en una proporción cinco veces menor, por cada incremento de un punto en el PIB de estas economías, que sus importaciones totales. En el caso de México, el incremento proporcionalmente mayor (en grado significativo) de sus importaciones en comparación con las exportaciones venezolanas a ese país, tiene su explicación en el aumento acelerado de las ventas estadounidenses al país Azteca con el abatimiento de las barreras comerciales producto del TLCAN, y por el incremento en el poder de compra mexicano resultado de la creciente sobrevaluación de su moneda (hasta 1994).

III.2. Importaciones Venezolanas

Al examinar las importaciones de Venezuela durante el período 1990-95, resalta el crecimiento proporcionalmente alto de las mismas realizadas desde países de ALADI, sobretudo desde el GRAN. Las importaciones provenientes del MCCA (Mercado Común Centroamericano) crecen desproporcionadamente porque parten de una base (1990) muy baja. En otro documento hemos hecho referencia a la negociación para la liberación del comercio de manera asimétrica entre Venezuela y los países del istmo (García, 1995). Basta señalar aquí que estos países están -aparentemente- sacándole buen provecho a las preferencias otorgadas unilateralmente por Venezuela. En el caso del Caribe, sin embargo, ocurre lo contrario. Las importaciones desde esta subregión disminuyen, a pesar de existir también un acuerdo no-recíproco de liberación comercial (preferencias unilaterales otorgadas por nuestro país, sin contrapartida del socio comercial) con el CARICOM. Por otro lado, la estructura porcentual de las importaciones (Cuadro N° 12) revela el peso ínfimo de ambas subregiones como fuente de suministro a nuestro país, el cual, en el caso del Caribe, disminuye a menos de la mitad entre 1990 y 1995.

²⁰ Cifras negativas ponen de manifiesto un comportamiento en direcciones encontradas entre nuestras exportaciones hacia un país y la variación de su PIB (o entre la variación de sus importaciones y su PIB), v.g., nuestras exportaciones pueden estar creciendo a un país cuyo PIB disminuye, o, vice-versa, el PIB de ese país aumenta mientras nuestras exportaciones a él disminuyen. Este último es el caso de los otros países del Caribe y de Chile durante el lapso reseñado.

Cuadro N° 13
VENEZUELA
Elasticidad Importaciones/PIB
Millones de USA \$
1990 - 1995

Región y/o País	1991/90	1992/91	1993/92	1994/93	1995/94	1995/90
AMERICA	899.1%	249.4%	-162.8%	865.7%	1703.6%	358.3%
Estados Unidos	883.6%	249.3%	-139.2%	980.0%	773.6%	220.9%
Canadá	720.4%	11.0%	-89.0%	312.1%	3993.5%	593.6%
MCCA	3607.5%	2642.8%	-251.9%	-2242.7%	5785.7%	15203.2%
CARICOM	351.4%	-139.6%	-224.9%	1388.7%	-865.5%	-232.5%
Otros Caribe	225.8%	-117.6%	-449.2%	1104.6%	2478.3%	-427.3%
SUBTOTAL	270.1%	-125.7%	-367.9%	1219.8%	1217.1%	-427.4%
GRAN	1280.5%	571.4%	-114.8%	366.1%	4634.5%	1608.0%
MERCOSUR	1164.6%	82.5%	-258.9%	782.2%	3012.1%	450.9%
Chile	1013.0%	449.6%	114.1%	342.7%	3618.8%	1337.6%
México	796.5%	692.0%	-225.8%	488.7%	4082.8%	1089.3%
TOTAL ALADI	1142.6%	317.9%	-186.0%	558.0%	3864.4%	907.7%
Otros América	1100.5%	611.8%	-553.8%	883.5%	4621.0%	-422.6%
EUROPA	516.7%	187.9%	-197.8%	1077.2%	576.8%	39.1%
ASIA	1191.2%	798.0%	-171.1%	1489.1%	1343.2%	484.2%
OTROS	604.2%	-246.3%	-444.9%	-2360.3%	-713.5%	24.5%
TOTALES:	803.8%	269.2%	-174.0%	962.4%	1389.5%	269.9%
<i>Var. PIB (1984 = 100)</i>	6.5%	9.7%	6.4%	-2.8%	2.2%	23.5%

FUENTE: OCEI. Anuario del Comercio Exterior de Venezuela. 1990-1995.

BCV. Informes Económicos. 1990-1995 y cálculos propios

Al examinar la elasticidad-ingreso de las importaciones venezolanas durante el lapso reseñado, se pone de manifiesto la tendencia al desplazamiento de proveedores extra-regionales por parte de los países que conforman la ALADI. Por cada incremento del 1% del PIB de Venezuela entre 1990 y 1995, las importaciones provenientes de estos países aumentaron en un 9 %, mientras que las importaciones globales aumentaron solo en un 2,7 %. Tales cifras son

consistentes con lo que habría de esperar de la evolución de los procesos de integración en que participa Venezuela con otros países latinoamericanos. En cuanto al Caribe, sin embargo, nuevamente resalta la pérdida de oportunidades por parte de esta subregión en este proceso.

Por último, cabe señalar que la balanza comercial venezolana arroja saldos favorables con cada una de las regiones o de los países reseñados en 1994, salvo con Europa, Asia y Canadá (ver anexo). Al realizar los cálculos solo con base en las exportaciones no tradicionales, el saldo favorable solo se presenta con el Grupo Andino, el MCCA, y la subregión del Caribe.

III.3. Comentarios

Se percibe de los datos examinados, que el Caribe ha quedado fuera del proceso de concentración del comercio venezolano hacia algunos mercados latinoamericanos desatado por la profundización de los esquemas de integración en el continente durante los últimos años. El escaso dinamismo mostrado en la relación bilateral entre Venezuela y la subregión caribeña parece augurar una marginalización creciente de ésta última en las prioridades comerciales de nuestro país en los próximos años, a pesar de ser un mercado natural para algunos productos venezolanos.

IV. UN ANÁLISIS SECTORIAL:

Sin embargo, las potencialidades de la integración económica entre Venezuela y las islas del Caribe no solo debe verse desde el punto de vista de las cifras globales. Es posible que sectores determinados ofrezcan oportunidades interesantes para el intercambio, dando pie a procesos dinámicos de especialización y de complementación intraindustrial o intrasectorial. Ello sería indicio de que, al menos en estos sectores, la relación con Venezuela y/o con el eje de integración del norte de Sur América del cual nuestro país forma parte, estaría contribuyendo con las modificaciones requeridas para una inserción internacional de las islas caribeñas sobre bases más competitivas, al facilitar la adquisición de experiencias en nuestro(s) mercado(s) para el aprendizaje tecnológico, gerencial y comercial.

Para evaluar las potencialidades de la integración sobre una base sectorial, este estudio hará uso de la metodología desarrollada por el consultor alemán Ousmene Mandeng para la CEPAL (Mandeng, 1991), la cual será complementada con cifras elaboradas por mí referentes al intercambio comercial sectorial de Venezuela. La metodología de Mandeng conocido como "Análisis Competitivo de Naciones" ha sido sistematizado en un programa de fácil uso, con cifras sobre comercio hasta 1994. Se parte de la evaluación de las exportaciones del país o países/regiones que se quieran estudiar, en relación a la evolución de los mercados de la OCDE (Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica). Ello permite clasificar las exportaciones de acuerdo a la siguiente tipología, según los mercados de referencia de la OCDE sean dinámicos o estacionarios:

1. Sectores dinámicos o de creciente *"Contribución de Mercado"* en los países de la OCDE:

- *"Estrellas Nacientes"*, aquellas exportaciones cuya *"Participación de Mercado"* en estos países (de la OCDE) va en aumento;
- *"Oportunidades Perdidas"*, aquellas exportaciones cuya participación en estos mercados va disminuyendo;

2. Sectores estacionarios o de decreciente *Contribución de Mercado* en los países de la OCDE:

- *"Estrellas Menguantes"*, aquellas exportaciones cuya *Participación de Mercado* en la OCDE va creciendo;
- *"Retrocesos"*, aquellas exportaciones cuya participación en estos mercados va disminuyendo;

Se entiende como *Contribución de Mercado* de un sector en las economías de la OCDE, la importancia de ese sector con respecto a todos los sectores que conforman el mercado de los países que conforman esta organización. La metodología distingue este concepto del de *"Contribución"* a solas, el cual mide el peso del sector que se analiza dentro del conjunto de sectores del país o países exportador(es). Por otro lado, la *Participación de Mercado* de las exportaciones de un sector provenientes de un país o países que se quiere evaluar, mide su importancia con respecto al mismo sector de la OCDE. De esta manera, puede inferirse que aquellas exportaciones cuya *Participación de Mercado* aumente en

sectores de creciente *Contribución de Mercado* serán las que reflejen mayor competitividad del país en el tiempo. Adicionalmente, se introduce el concepto de "*Especialización*", que mide la relación entre la *Contribución* del sector examinado dentro del país o países exportadores, con el peso (*Contribución de Mercado*) que tiene en las economías de la OCDE. En cierta forma, este indicador señala la focalización del esfuerzo competitivo de un país o región, en cuáles sectores se está centrando el crecimiento comparativo de sus exportaciones.

Haciendo uso de la metodología y de la base de datos suministrado por la CEPAL, se han elaborado listas de las exportaciones del Caribe²¹ y de Venezuela, clasificándolas de acuerdo a la tipología mencionada arriba. Para el Caribe, se examinó un lapso de 10 años, comparando las exportaciones de 1985 provenientes de esta subregión con las de 1994²² (en relación a las cifras respectivas de los mercados de la OCDE). Se hizo la pesquisa entre los sectores cuya *Contribución* a las exportaciones totales (desde el Caribe) fuese mayor al 0,1% y que a su vez tuviesen una *Participación de Mercado* (por sector en la OCDE), de como mínimo un 0,01 %, en el último de los años reseñados (1994). Para Venezuela, el año inicial que se toma es 1988, fecha a partir de la cual tiene sentido examinar muchas exportaciones no tradicionales que antes no se realizaban o lo hacían en cantidades ínfimas. Asimismo, solo se consideraron exportaciones sectoriales que tuviesen una *Participación de Mercado* como mínimo de un 0,02 %. Los sectores están discriminados a tres dígitos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI), Rev. 2.

IV.1. Una Mirada al Caribe Según la Metodología del C.A.N.

En resumen, las exportaciones del Caribe hacia los mercados de la OCDE comprenden en 1994 un 36 % de *Estrellas Nacientes* -exportaciones que

²¹ Dentro de la agrupación "Caribe" se incluye a Barbados, Cuba, Haití, Jamaica, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Guyana y Surinam. Este ámbito no coincide, por ende, con la agrupación "Caribe" utilizado en otras partes de este trabajo que incorpora a Belice (y algunas Antillas menores) como parte de CARICOM, las antiguas dependencias Neerlandesas y, a menos que se indique lo contrario, a Puerto Rico. No obstante, este investigador considera que la aproximación es lo suficiente como para validar -con las observaciones del caso- algunas tendencias al comparar las cifras.

²² NOTA METODOLÓGICA. Los valores anuales son calculados como promedios móviles de tres años (en torno al año de referencia que es central) "a fin de estabilizar el estimador", salvo el último año -1994- que es el promedio de 1993 y este último. Véase, Manual de Uso, Análisis de la Competitividad de los Países, CEPAL, Santiago, 1995.

incrementan su *Participación de Mercado* en aquellos sectores cuya *Contribución de Mercado* en los países de la OCDE aumenta (mercados dinámicos)- un 15 % de *Oportunidades Perdidas*, un 27,6 % de *Estrellas Menguantes*, y un 21 % de *Retrocesos*. Ello indica una participación balanceada de estas exportaciones entre aquellas dirigidas a los mercados dinámicos y las que se orientan a los mercados estáticos o estacionarios. Las *Estrellas Nacientes* muestran un peso sustancialmente mayor, no obstante, que las *Oportunidades Perdidas* y que las *Estrellas Menguantes* (aquellas que crecen en mercados estáticos), evidenciando una especialización progresiva y aparentemente positiva hacia el primer tipo, el cual aumentó en más del 50 % en el lapso reseñado (en 1985, las exportaciones hacia mercados estáticos -*Estrellas Menguantes* y *Retrocesos* sumaban un 58 % en la *contribución* global de las exportaciones caribeñas)²³.

Al examinar las cifras correspondientes a las *Estrellas Nacientes* provenientes del Caribe (ver Cuadro A-1, del Anexo), destaca el peso de la ropa, cuyo peso en las exportaciones del Caribe aumenta desde un 7,3 % del total en 1985, a un 25,4 % en 1994. La *Participación de Mercado* (en la OCDE) de los rubros de ropa exportados aumenta entre un 45,4 y el 236 %. Por otra parte, a pesar de considerarse una industria "tradicional", la contribución de estos rubros en los mercados de la OCDE aumenta en conjunto en una proporción (~40 y tanto por ciento) bastante superior el promedio (15,87 %) de las *Estrellas Nacientes* consideradas. En estas exportaciones de ropa juega papel significativo las preferencias dadas tanto por la UE como por los EE.UU. (ICC - Iniciativa de la Cuenca del Caribe- y exoneración de impuestos de importación sobre el valor de los textiles estadounidenses utilizados en la confección de ropa exportada a ese país), así como por la presencia de una fuerte industria maquiladora en República Dominicana y, en menor medida, en Jamaica, los mayores exportadores de estos rubros del Caribe. En el caso específico del CARICOM, cifras del SELA señalan que los textiles y prendas constituyeron el 41,2 % de las importaciones estadounidenses provenientes de Jamaica en 1991; el 78,5 % de las originadas en Belice; 78,4 % para el caso de Santa Lucía; y 46,4 % para las provenientes de Dominicana (SELA, 1993). Otros rubros de importancia son, Bebidas Alcohólicas, exportados por Barbados, Trinidad y Tobago, Cuba y República Dominicana;

²³ Esta creciente especialización 'positiva' se refleja también en que mientras las exportaciones hacia mercados dinámicos tenían una contribución dentro del total exportado del 51 %, la contribución de sector o de mercado de la OCDE era ligeramente menor

Manufacturas de Cuero, oriundo casi exclusivamente de República Dominicana; Instrumentos y Aparatos de Medicina (República Dominicana), y Prendas y Accesorios de Vestir excluyendo tejidos.

El fuerte peso de las *Estrellas Nacientes* presentado ratifica los hallazgos del Prof. Harris de la Universidad de Stanford, al estudiar el patrón de comercio de varios países centroamericanos y del Caribe con esta metodología (Harris, 1995). En su estudio, que abarca los años 1980-1982, engloba los rubros de ropa y vestido con el calzado, los cuales muestran para Jamaica un peso comparativo todavía mayor que lo presentado globalmente acá²⁴.

Las *Oportunidades Perdidas* (Cuadro N° A-2 Anexo) por parte del Caribe comprenden algunos rubros de poco peso -salvo Ropa Interior- pero de *especialización* creciente (Pescado Fresco; Aparatos Eléctricos; Ropa Interior; Artículos de Plástico), y una gama mayor de rubros de *especialización* decreciente. Entre éstos, cabe mencionar los Crustáceos y Moluscos (principal exportador, Cuba y, en menor medida, Surinam y Guyana); Tabaco Manufacturado (Cuba); Aparatos para Emplame/Corte de Circuitos Eléctricos (Barbados y, en menor cuantía, Jamaica y Haití); y Operaciones y Mercancías Especiales no Clasificadas, (República Dominicana y un poquito Trinidad y Tobago), siendo los demás rubros de escasa *contribución*. Es menester señalar que estas *Oportunidades Perdidas* se refieren a mercados (a nivel consolidado) que aumentan su peso (*Contribución de Sector o de Mercado*) a tasas mayores (19 % vs. 14 %) que en el caso de las *Estrellas Nacientes*. No obstante, por fuerza, los rubros aquí clasificados evidencian una disminución de sus niveles respectivos de *especialización* y de peso relativo.

Entre las *Estrellas Menguantes* (Cuadro N° A-3, Anexo) se encuentra el rubro individual de mayor peso, Minerales de Metales Comunes y sus Concentrados (13.15 % de *contribución* en 1994 y cuyo exportador básico es Jamaica -Bauxita- y en proporción unas cinco veces menor, Cuba y Guyana), así

²⁴ Al examinar el comportamiento en las exportaciones de Barbados, República Dominicana, Jamaica y Trinidad y Tobago, Harris encuentra una mejora notable en aquellas que se dirigen a mercados dinámicos de la OCDE en Jamaica y República Dominicana y Trinidad, y una desmejora leve al respecto de las exportaciones de Barbados. En total, encuentra que para el Caribe, 49.48 % de las exportaciones en 1992 se orientaban a este tipo de mercados. Harris, D. J., "Competitive Performance of Selected Caribbean-Basin Countries", Stanford University, Mayo, 1995.

como otros rubros de peso, como Frutas y Nueces Frescas (República Dominicana, Jamaica, Surinam); Alcoholes y Fenoles (Trinidad y Tobago y en cantidades bastante menores, Jamaica); Barras de Hierro y Acero (Trinidad y Tobago); y Oro No Monetario (Guyana). En todos los rubros que conforman esta categoría, la especialización es creciente, es decir, tiende a aumentarse su participación relativa dentro del total²⁵. Por otra parte, son rubros de poco valor agregado en comparación con aquellos característicos de mercados dinámicos, como cabría esperar.

Con respecto a los *Retrocesos* (Cuadro N° A-4, Anexo), predominan, en cuanto a peso relativo se refiere, las de especialización decreciente (14 % vs. 3,25 % en 1994). Tienen una contribución significativa Azúcar y Miel (7,39 %, con Cuba y República Dominicana repartiéndose en partes casi iguales el total exportado y en medida bastante menor, Barbados y Trinidad y Tobago); Aceites de Petróleo Crudo (exportado casi exclusivamente por Trinidad y Tobago, y cuyo peso disminuye drásticamente desde un 17,6 % en 1985 a 5,08 % en el 94); Productos Derivados del Petróleo (2,79 %) ²⁶; Arrabio (1,73 %; República Dominicana casi exclusivamente); y Café (1,33 %; República Dominicana y, en menor medida, Cuba y Haití). Predominan los productos primarios cuyos mercados disminuyeron, en términos relativos, en un 15 % en las economías de la OCDE entre los dos años reseñados. Cabe señalar, sin embargo, que la caída (relativa) del mercado es mayor en aquellos rubros en los que los países caribeños aumentan su especialización.

IV.2. Venezuela

La composición de las exportaciones venezolanas para 1994 se dividían entre un 3,84 % de *Estrellas Nacientes*, 1,34 % de *Oportunidades Perdidas*, 64,76 % de *Estrellas Menguantes*, y 30,06 % de *Retrocesos* -bastante menos favorable, a la luz de los criterios que sustentan esta metodología, que en el caso del Caribe (Ver Cuadros N° A-5; A-6; y A-7, del Anexo). Claramente el país se especializa en exportaciones cuyos mercados en los países desarrollados disminuye, lo cual

²⁵ Este comportamiento es casi obligado, siendo que aumentan la participación relativa en sectores que tienden a contraerse (en los mercados de la OCDE)

²⁶ Aquí podría estar reflejando la eliminación de las reexportaciones cubanas de petróleo soviético, así como el cierre de alguna (?) refinería en islas caribeñas próximas a Venezuela.

refleja el peso de los productos primarios: Aceites de Petróleo Crudo (34,37 % en 1994); Aluminio (4,46 %), Minerales de Hierro y Otros (3, 15 %); Arrabio (1,17 %); Hulla (1,6 %), y de Productos Refinados de Petróleo (23,4 %). Estos rubros tienen una contribución global de más del 70 % en las exportaciones venezolanas para ese año (en 1988, ocupaban un 90 % del total, fundamentalmente por el mayor peso del petróleo). Ninguno de los demás rubros supera el 1 % de contribución. Cabe enfatizar la presencia tan débil de exportaciones venezolanas que se dirigen a los mercados más dinámicos de la OCDE -que tienen un peso mayor del 50 %- las cuales apenas superan el 5 % del total exportado.

IV.3. Potencialidades de Exportación del Caribe a Venezuela:

Al comparar el perfil de exportación del Caribe con el de Venezuela se nota un alto grado de complementaridad en el caso de aquellas dirigidas hacia los mercados dinámicos de la OCDE, no así para las exportaciones dirigidas hacia mercados estáticos o estacionarios. Ello podría indicar una potencialidad para el comercio entre ambas economías. Tiene interés el examen de las exportaciones de *Estrellas Nacientes* desde el Caribe hacia Venezuela, dado el amplio saldo superavitario bilateral de nuestro país, y la baja especialización en nuestras exportaciones dentro de esta categoría. No obstante, aquí debe excluirse en la práctica a la ropa y otras prendas de vestir, las cuales componen casi las 3/4 partes de estas exportaciones (*Estrellas Nacientes*), ya que son en gran medida el resultado de las preferencias antes aludidas por parte de los EE.UU y la UE, y forman parte a su vez de la lista de excepciones de Venezuela en el Acuerdo Comercial (no recíproco) con el CARICOM. Cabe señalar, empero, que parece no haber competencia por parte de Venezuela en la exportación de estos rubros a países de la OCDE, salvo en los casos de Máquinas y Motores no Eléctricos, Partes y Piezas (CUCI 714), Pescado Fresco y en Conserva (CUCI 034 y 037); Crustáceos y Moluscos (CUCI 036 y 037), y Operaciones y Mercancías Especiales no Clasificadas (CUCI 931). Dado el grado de agregación en que son presentados los datos de acuerdo a esta metodología -3 dígitos de CUCI- es muy probable que en el primero de los últimos rubros mencionados exista, empero, potencialidades de intercambio con Venezuela.

En las *Estrellas Menguantes*, así como en los *Retrocesos*, si existe un alto grado de competencia, como fué señalado arriba. Una primera lectura podría

CUADRO N° 14

VENEZUELA
Importaciones
Algunos Sectores CIU
1990-1994
Millones de USA \$

CIU	Descripción	1990	1991	1992	1993	1994	Est *	Car/Tot	Var 94/90
3115	Aceite de Grasas Vegetales y Animales	198.9	248.7	294.8	271	193.3	3.95	2.04%	-2.8%
3117	Productos de Panadería y Pastelería	1.6	6.2	8.5	4.6	4.5	0.13	2.89%	190.3%
3118	Refinería de Azúcar	23.0	49.0	87.9	65.2	80	0.30	0.37%	247.4%
3119	Cacao, Chocolate y Confites	2.5	6.5	11.7	17.7	13.5	0.47	3.47%	442.2%
3121	Productos Alimenticios Diversos	5.6	9.2	17.4	23.7	16.3	0.11	0.66%	192.6%
3140	Tabaco	0.7	0.9	1.0	8.3	8.6	0.15	1.79%	1146.4%
3211	Hilado, Tejido y Acabado de Textiles	121.8	197.3	246.9	162.4	114.8	0.52	0.45%	-5.7%
3219	Textiles, N.E.P.	2.0	14.0	18.0	44.1	47.8	0.82	1.71%	2266.3%
3240	Calzado, Excepto de Goma y Plástico	10.8	17.4	29.9	28.3	15.6	0.90	5.76%	44.0%
3419	Artículos de Pulpa, Papel y Cartón, N.E.P.	35.3	54	6.8	60	55.2	16.18	29.31%	56.4%
3420	Imprentas, Editoriales e Industrias Conexas	41.2	53.4	76.2	82.4	61.1	0.42	0.69%	48.3%
3511	Sustancias Químicas Básicas	595.3	813.3	621.1	652.7	470.7	9.30	1.98%	-20.9%
3512	Abonos y Plaguicidas	58	56.6	95.5	50.3	33	0.50	1.50%	-43.1%
3513	Resinas Sintéticas y Materiales Plásticos	169.1	320.6	237.3	272.5	213.4	0.17	0.08%	26.2%
3522	Polvos, Farmacéuticos y Medicamentos	72.8	108.3	203.8	159.6	156.3	4.93	3.15%	114.8%
3523	Jabones y Productos de Tocador	13.0	32.6	40.4	41.6	43.5	0.38	0.86%	234.1%
3529	Productos Químicos, N.E.P.	194	265.2	291.9	279.5	246.9	0.45	0.18%	27.3%
3551	Llantas y Cámaras	12.3	38.6	17.1	44.8	30.3	0.32	1.04%	146.3%
3560	Productos Plásticos, N.E.P.	20.1	35.4	61.7	96.3	58.9	1.40	2.38%	193.0%
3692	Cemento, Cal y Yeso	1.6	3.5	5.3	7	8.7	2.75	31.61%	440.4%
3710	Hierro y Acero	412	779.1	519.9	358.5	357.2	7.75	2.17%	-13.3%
3720	Metales Básicos no Ferrosos	148.2	95.8	237.8	177.3	144.8	0.33	0.23%	-2.3%
3819	Polvos, Metales, N.E.P., Excepto Maquinaria	98.1	146.6	265.7	142	104.6	0.38	0.36%	6.6%
3824	Maquinaria/Equipo Especiales para Industria	356.1	587.9	958.6	743.4	494.5	0.70	0.14%	38.9%
3829	Maquinaria/Equipo, N.E.P., Excepto Eléctrica	657	1041.8	988	1038.3	615	2.67	0.43%	-6.4%
3831	Máquinas y Aparatos Industriales Eléctricos	235.6	321.9	332.1	272.7	272.4	0.29	0.11%	15.6%
3832	Equipos de Radio y Comunicación	175.8	230.5	545.2	516.9	348.1	2.18	0.62%	98.0%
3839	Aparatos y Suministros Eléctricos, N.E.P.	158.4	282.8	135.2	305.5	243.6	0.66	0.27%	53.8%
3843	Vehículos Automotores	558.9	1028.9	1906.1	1694.2	852	0.39	0.05%	52.4%
3851	Equipo Profesional/Instrumentos Control/Medida	154.0	206.3	56.3	223.9	170.3	4.20	2.47%	10.6%
Subtotal:		4.533.7	7.072.1	8.388.2	7.844.9	5.474.9	76.13%	1.16%	22.2%
TOTALES:		11.436.5	10.214.5	12.671.8	11.271.3	8.036.8	100.0%	1.04%	-29.7%
OTROS:		6.902.8	3.142.4	4.283.7	3.426.4	2.561.9	23.87%	0.78%	-79.2%
* 1994									

FUENTE: OCET y Cálculos Propios

indicar poca potencialidad de intercambio, lo cual no obstante, debe ser cualificado con dos observaciones importantes. En primer lugar, el alto nivel de agregación mencionado arriba permite que muchos rubros cubran productos distintos que no necesariamente compitan entre sí. En segundo lugar debe señalarse que el comercio se da cada vez más entre los mismos sectores, es decir, predomina de manera creciente el comercio intra-sectorial. Ello es sobretodo cierto de bienes de mayor valor agregado en los cuales es importante la diferenciación de productos y la especialización: en los bienes primarios e insumos homogéneos tal comportamiento tiende a ser bastante menor. Siguiendo esta última argumentación, emergen como sectores de exportación potencial del Caribe a Venezuela algunos productos químicos como las *Estrellas Menguantes*, Alcoholes y Fenoles (CUCI 512), Abonos Manufacturados (CUCI 562), así como el rubro en la categoría *Retrocesos*, Elementos Químicos Inorgánicos (CUCI 522). Dado el nivel de agregación de los datos presentados, existe, además, complementación intra-sectorial en otros rubros, como Minerales de Metales Comunes (CUCI 287), rubro compuesto básicamente por las exportaciones de bauxita de Jamaica, y Barras, Perfiles de Hierro y Acero, de exportación creciente a Venezuela por parte de Trinidad y Tobago. Se descarta mayor potencialidad de exportación del Caribe hacia Venezuela en rubros de combustible y sus derivados, arrabio, aluminio, café, y desperdicios de metales comunes.

Se disponen de cifras de exportación de Venezuela según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) para los años 1990-1995, totales y por país/región de destino, en aquellos rubros que concentran la mayor parte del esfuerzo exportador, así como de importaciones en estos mismos rubros, por país/región de origen, para 1990-1994. Con base en ello, se puede intentar una mayor exploración de las aseveraciones hechas antes, aún cuando la equivalencia entre las nomenclaturas CUCI y CIIU está lejos de ser unívoca.

El Cuadro N° 14 muestra las importaciones totales de Venezuela y el peso que en ellas ocupa las provenientes del Caribe, así como la estructura porcentual de éstas últimas²⁷. Se pueden distinguir los siguientes rubros CIIU equivalentes a las *Estrellas Nacientes* de origen caribeño examinadas arriba en CUCI: Calzado (CIIU 3240), Sustancias Químicas Básicas (CIIU 3511), Productos Plásticos, NEP

²⁷ Solo se incluyen los rubros de importación con un peso mayor a 0,2 % del total de importaciones provenientes del Caribe.

VENEZUELA
Industria Manufacturera
Importaciones/Demanda Agregada Interna
1984 - 1994

Código	Descripción	1990	1991	1992	1993	1994
3111	Mantenimiento Ganado/Preparación/Conservación Carne	48%	40%	16%	53%	34%
3112	Fabricación de Productos Lácteos	70%	180%	123%	131%	188%
3113	Envasado y Conservación de Frutas y Legumbres	22%	62%	80%	71%	138%
3114	Elaboración de Pescado y Otros Pdtos. Marinos	23%	19%	23%	194%	246%
3115	Aceites de Grasas Vegetales y Animales	374%	375%	565%	405%	645%
3116	Productos de Molinería	03%	06%	10%	177%	184%
3117	Fabricación de Productos de Panadería	04%	15%	19%	11%	05%
3118	Fábricas y Refinería de Azúcar	106%	180%	238%	250%	383%
3119	Cacao, Chocolate y Artículos de Confeitería	16%	13%	45%	87%	131%
3121	Elaboración de Productos Alimenticios Diversos	34%	47%	76%	120%	52%
3131	Bebidas Espirituosas	232%	307%	258%	402%	172%
3133	Bebidas Malteadas y Malta	86%	84%	77%	56%	17%
3134	Bebidas no Alcohólicas y Aguas Gaseosas	90%	02%	10%	02%	00%
3140	Industria del Tabaco	02%	02%	03%	17%	11%
3211	Hilado, Tejido y Acabado de Textiles	177%	240%	299%	284%	177%
323	Curtidurías y Talleres de Acabado	100%	160%	159%	165%	37%
3240	Calzado, Excepto de Goma o de Plástico	44%	56%	83%	105%	61%
341	Pulpa y Papel	328%	380%	395%	406%	371%
3420	Imprentas, Editoriales e Industrias Conexas	83%	87%	154%	109%	77%
3511	Sustancias Químicas Industriales Básicas	675%	657%	644%	645%	437%
3512	Fabricación de Abonos y Plaguicidas	223%	159%	202%	139%	58%
3513	Resinas Sintéticas/Materias Plásticas/Fibras Artificiales	387%	466%	390%	451%	126%
3521	Fabricación de Pinturas, Barnices y Lacas	52%	55%	49%	74%	15%
3522	Productos Farmacéuticos y Medicamentos	168%	207%	310%	251%	251%
3523	Jabones/Preparados de Limpieza/Pdtos. Tocador	27%	51%	54%	65%	76%
3529	Fabricación de Pdtos. Químicos N.E.P.	555%	599%	582%	608%	761%
3551	Industrias de Llantas y Cámaras	46%	124%	54%	132%	31%
3560	Fabricación de Pdtos. de Plástico, N.E.P.	38%	50%	52%	136%	43%
3610	Fabricación de Objetos de Barro, Loza y Porcelana	294%	273%	292%	233%	119%
3620	Fabricación de Vidrio y Pdtos. de Vidrio	117%	146%	178%	148%	170%
3691	Fabricación de Pdtos. de Arcilla para Construcción	93%	22%	162%	248%	234%
3692	Fabricación de Cemento, Cal y Yeso	11%	16%	18%	20%	07%
3699	Fabricación de Pdtos. Minerales No Metálicos, N.E.P.	62%	119%	145%	59%	59%
3710	Industrias Básicas de Hierro y Acero	323%	423%	331%	653%	345%
3720	Industrias Básicas de Metales no Ferrosos	196%	141%	289%	234%	N.C.
3811	Cuchillería/Herramientas/Artículos Grales. Farretería	345%	430%	442%	470%	121%
3813	Fabricación de Productos Metálicos Estructurales	44%	30%	81%	131%	33%
3819	Pdtos. Metálicos, N.E.P., Excepto Maquinaria y Equipo	189%	220%	322%	214%	119%
3824	Maquinarias y Equipos Especiales para la Industria	949%	875%	933%	942%	864%
3829	Maquinaria y Equipo, N.E.P., Excepto la Eléctrica	717%	706%	654%	701%	474%
3831	Máquinas y Aparatos Industriales Eléctricos	600%	584%	554%	536%	691%
3832	Equipos de Radio, T.V. y Comunicación	618%	662%	811%	818%	860%
3833	Aparatos y Accesorios Eléctricos de Uso Doméstico	357%	441%	469%	543%	511%
3839	Aparatos y Suministros Eléctricos, N.E.P.	431%	552%	316%	551%	610%
3843	Fabricación de Vehículos Automotores	457%	439%	544%	532%	299%
3851	Equipo Profesional e Instrumentos de Medida	672%	670%	402%	620%	349%
3909	Industrias Manufactureras, N.E.P.	251%	292%	368%	463%	560%
TOTALES		221%	278%	297%	307%	352%

FUENTE: OCEI y Cálculos Propios

(CIU 3560); Equipos de Radio y Comunicación (CIU 3832); y Equipo Profesional, Instrumentos de Control y Medida (CIU 3851). La categoría de *Oportunidades Perdidas* caribeñas correspondería a Refinería de Azúcar (CIU 3118), Cacao y Chocolate (CIU 3119); y Productos Alimenticios Diversos (CIU 3121).²⁸ Como *Estrellas Menguantes*, pueden identificarse: Abonos y Plaguicidas (CIU 3512), Hierro y Acero (CIU 3710); y Metales Básicos no Ferrosos (CIU 3720). Clasificados como *Retrocesos* estarían Aceites de Grasas Vegetales y Animales (CIU 3115); Industria del Tabaco (CIU 3140), y Máquinas y Aparatos Industriales Eléctricos (CIU 3831).

El Cuadro 15 muestra el peso de algunas importaciones manufactureras venezolanas en la demanda agregada interna por sector CIU.²⁹ Se aprecia que en el rubro Calzado vienen incrementándose las importaciones como porcentaje de la demanda interna, así como en Equipos de Radio, TV y Comunicación, ambas *Estrellas Nacientes* caribeñas. En Productos Químicos Básicos y Productos Plásticos No Especificados, el peso de las importaciones vienen cayendo significativamente en la demanda final. Aún cuando los tres sectores clasificados como de *Oportunidades Perdidas* caribeñas muestran también una proporción creciente de las importaciones en el consumo interno venezolano, debemos descartar -por los momentos- al rubro Productos de Refinería de Azúcar, por las preferencias otorgadas por Venezuela a Centroamérica en este renglón, y a Colombia, principal proveedor nuestro. Además, este sector está sujeto a fuertes presiones proteccionistas, dada la sobrecapacidad instalada de refinación de azúcar de que dispone el país. Con respecto a las *Estrellas Menguantes* caribeñas, podrían tener potencial para el intercambio Hierro y Acero (comercio intra-sectorial con Trinidad y Tobago), aún cuando no se perciben mayores cambios en el peso de las importaciones sobre el total consumido, y en Metales no Ferrosos, en el cual este último indicador viene creciendo. Finalmente, cabe señalar que, entre los renglones correspondientes a *Retrocesos*, existe un incremento fuerte de las importaciones como porcentaje de la demanda interna en Aceite de Grasas Vegetales y Animales, y en Tabaco, y un aumento poco perceptible en Máquinas y Aparatos Industriales Eléctricos. Probablemente tenga algo de potencialidad

²⁸ Dado que la equivalencia entre CIU y CUCI no es unívoca, también aparecen como *Oportunidades Perdidas* caribeñas el rubro Sustancias Químicas Básicas (CIU 3511) identificado como *Estrella Naciente*, y los rubros Hierro y Acero (CIU 3710), y Metales Básicos no Ferrosos (CIU 3720), incluidos como *Estrellas Menguantes*.

²⁹ Corresponden a los sectores de mayor peso exportador mencionados antes.

exportadora del Caribe a Venezuela solo el último renglón mencionado, suponiendo que se trate de partes y piezas susceptibles a comercio intra-sectorial. El tabaco correspondería solo a un nicho muy pequeño de consumidores de tabaco cubano de calidad, y los aceites vegetales y animales enfrentarían la fortísima competencia de Brasil y Argentina, amparados hacia el futuro por las preferencias que se derivarían de las negociaciones con MERCOSUR para establecer una zona de libre comercio.

Por último, cabe echar un vistazo a los renglones de exportación no tradicional en que Venezuela es fuerte (Cuadro N° 2). Si se parte del argumento que, en aquellos rubros en que estas exportaciones muestran una tendencia creciente sería muy difícil las ventas caribeñas a Venezuela, solo podrían considerarse con potencialidad en tal sentido, los Productos Alimenticios Diversos, Calzado, Productos Químicos No Especificados, Productos Metálicos No Especificados y Máquinas y Aparatos Industriales Eléctricos. No obstante, si se parte de la posibilidad del comercio intra-sectorial, sobretudo en los productos industriales de mayor elaboración (valor agregado), la cantidad de sectores con potencialidad exportadora del Caribe a Venezuela se ampliaría un poco. Como conclusión, y tomando en cuenta las razones consideradas en los últimos párrafos podrían identificarse la base para una mayor exportación del Caribe a Venezuela en los siguientes renglones:

- Productos Alimenticios Diversos (algunos productos).
- Calzado;
- Sustancias Químicas Básicas (productos específicos).
- Productos Plásticos No Especificados (productos específicos).
- Hierro y Acero (perfiles y otros productos específicos provenientes de Trinidad y Tobago);
- Metales Básicos no Ferrosos (algunos productos).
- Máquinas y Aparatos Industriales Eléctricos (algunos productos), y
- Equipos de Radio y Comunicación (algunos productos).

Estos rubros corresponden al 13,9 % de las exportaciones realizadas por la subregión del Caribe a Venezuela en 1994, y suman un total de USA \$ 23,3 millones, equivalentes al 1,3 % de las importaciones venezolanas realizadas en estos rubros.

En cuanto a las exportaciones de Venezuela al Caribe, el Cuadro N° A-8 del anexo muestra el crecimiento de los siguientes renglones entre los años 1993 y 1995:

- Envases y Conservación de Frutas y Legumbres,
- Productos de Molinería,
- Productos de Panadería y Pastelería,
- Productos Alimenticios Diversos,
- Cerveza y Malta,
- Tabaco,
- Textiles,
- Calzado,
- Pulpa de Madera, Papel y Cartón,
- Productos Impresos,
- Sustancias Químicas Básicas,
- Abonos y Plaguicidas,
- Productos Farmacéuticos y Medicamentos,
- Artículos de Barro, Loza y Porcelana,
- Productos de Arcilla para Construcción,
- Cemento, Cal y Yeso,
- Productos Minerales No Metálicos, NEP,
- Hierro y Acero,
- Metales no Ferrosos,
- Maquinaria y Aparatos Industriales Eléctricos,
- Equipos de Radio y Comunicación, y
- Aparatos y Suministros Eléctricos, NEP

Cabe señalar, sin embargo, que las exportaciones venezolanas en 1995 al Caribe se encontraban concentradas fundamentalmente en seis renglones: Tabaco; Pulpa de Madera, Papel y Cartón; Sustancias Químicas Básicas; Cemento, Cal y Yeso; Hierro y Acero, y Metales No Ferrosos, los cuales conformaban el 56,7 % del total exportado a la subregión. Podemos concluir ratificando lo señalado en el informe de la primera fase de esta investigación (García, 1995): el Caribe representa un mercado natural para ciertos productos de exportación venezolanos, por la potencialidad que tiene nuestro país por convertirse en proveedor importante de alimentos frescos y procesados -dada la dependencia externa de las islas en estos productos- en sustitución de otras

fuentes de suministro (Miami), por el peso de los proyectos venezolanos de construcción en las islas³⁰; y por ser las antillas neerlandesas eslabon para la reexportación de productos de tabaco y de papel hacia otros mercados³¹.

V. CONCLUSIONES:

Las tendencias del comercio exterior venezolano en años recientes parecen estar relegando progresivamente al área del Caribe. En el lenguaje clásico de la economía de la integración, se hablaría de un proceso de creación de comercio con algunos socios latinoamericanos -notoriamente- Colombia, lo cual podría significar la desviación de comercio desde fuentes más tradicionales -Europa y EE.UU., procesos de los cuales se mantiene al margen el Caribe. Con esta subregión nunca hubo mayor comercio, a no ser por las exportaciones petroleras a las refinerías del área. De lo que se trata acá es de una relación comercial que, salvo algunos rubros específicos, carece de todo dinamismo. Las evidencias presentadas en este estudio merecen ser evaluadas tomando en cuenta la posible evolución futura de las relaciones comerciales externas de Venezuela a la luz de algunos desarrollos recientes en los procesos de integración que se adelantan en el hemisferio.

En primer lugar, cabe mencionar la expectativa que ha despertado el establecimiento de un acuerdo de libre comercio con los países del MERCOSUR. El proceso de aproximación con estas economías ha pasado por diversas fases, concibiéndose bien sea como el intento de establecer un acuerdo bilateral (Venezuela-Brasil), un acuerdo de nuestro país con el norte de Brasil ("MERCONORTE"), o como una relación entre Pacto Andino y MERCOSUR³². Se perfila a la hora de escribir estas líneas, una negociación sobre un marco general de aspectos normativos que proseguirá armonizando perspectivas entre

³⁰ Los proyectos de construcción venezolanos en el Caribe, con el flujo de exportación de materiales y de asistencia profesional que ello significa, son altamente dependientes de los programas de cooperación financiera adelantados a través del FIV (Pacto de San José y otros). Cabe ver si, ante el endurecimiento progresivo de la asistencia financiera por parte de este fondo observada últimamente, pueda mantenerse el dinamismo en esta actividad.

³¹ Se ha mencionado como problema la reintroducción de los cigarrillos exportados al Caribe al mercado venezolano como contrabando.

³² Lo que a su vez abre alternativas según se incorporen todos los países del GRAN al acuerdo con MERCOSUR o solo alguno(s) de ellos. Ya Bolivia tiene un acuerdo aparte y Venezuela ha coqueteado también con esta idea si los demás miembros del Acuerdo de Cartagena no se aprestan a definir una negociación cuanto antes con los países del sur.

MERCOSUR y Pacto Andino, y un proceso coordinado entre Colombia y Venezuela en cuanto a listas y cronograma de desgravación propiamente dicho, en condiciones de asimetría³³. Ecuador ya ha afirmado que presentará una lista de excepciones y una propuesta de desgravación valiéndose de su condición de país con "menor desarrollo comparativo". La incógnita es el Perú, que no termina de definir su agenda de integración, ni frente al resto del Pacto Andino, ni frente a MERCOSUR.

Para Venezuela, la posibilidad de que se defina un acuerdo en un futuro cercano tiene dos efectos de gran interés para el país, siempre en relación con el Brasil. En primer lugar, está la estabilización del país vecino como uno de los clientes más importantes de PDVSA hacia el futuro y como socio potencial en el ramo petrolero en negocios tanto dentro como fuera de Brasil³⁴. Ello convierte a este país, en lo inmediato, en mercado de exportación tan o más importante que el de Colombia, solo que dependiente en lo básico de un solo producto. En segundo lugar, está la perspectiva, por parte del sector productivo privado, de contar con un mercado cautivo para bienes y servicios venezolanos en los estados de Amazonia y Roraima, dadas las enormes distancias que los separa de los centros de producción al sur de Brasil. Esto se define tanto para productos de consumo final, como para productos intermedios, por la existencia de una zona franca industrial en Manaus. En menor nivel de importancia estaría el proyecto de interconexión eléctrica con el norte. Las posibilidades comerciales con el gran mercado hacia el sur de Brasil, así como con los otros socios de MERCOSUR tienden a ser vistas todavía con cierto resquemor por parte del sector privado nacional, a pesar de las ventajas que, en lo inmediato otorgan las monedas fuertes de estos países y los salarios bajos venezolanos.

Las consecuencias que podría tener esta aproximación con MERCOSUR para las relaciones con el Caribe estarían signadas desde el lado de la exportación

³³ La normativa de ALADI reconoce la existencia de países grandes (A-BRA-MEX), países medianos (Colombia, Chile, Perú y Venezuela) y pequeños (Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay) y propone que los ritmos de desgravación en los procesos de liberación comercial entre sus miembros den ventaja a los menores, es decir, que los países grandes se vean obligados a bajar sus aranceles a ritmos más rápidos frente a los medianos y éstos frente a los pequeños.

³⁴ La aspiración de Venezuela es la de consolidar en Brasil un mercado que consuma unos 1 500 dólares de petróleo al año para el futuro inmediato. Adicionalmente, se habla de participar en la construcción de una refinería en el norte de Brasil en el desarrollo conjunto con PETROBRAS de negocios de prospección costañera, y de ingeniería y operación de plantas petroquímicas en distintos países del continente.

venezolana, por las ventajas de vender al Norte de Brasil, y por la perspectiva importadora, dadas las preferencias de que gozaran los países del sur en un eventual acuerdo. En el primer caso, el interés de exportadores venezolanos tiende a desviarse de las oportunidades que podría ofrecer el Caribe, a pesar de que la población del norte de Brasil cercano es menor al del conjunto de las islas (< 10 millones) y quizás tan disperso como aquél, salvo algunos centros como Manaus y Boa Vista. En segundo lugar estaríamos hablando de la posible competencia del Brasil (y/o de otros países del sur) en renglones que hemos identificados como de potencial crecimiento exportador desde el Caribe a Venezuela, v.g., perfiles de acero, calzado, partes y piezas de maquinaria eléctrica, sustancias químicas básicas, plásticos y equipos de radio y de comunicación. Tomando ambos efectos en cuenta, las perspectivas no son muy alentadoras para una mejora significativa en el intercambio comercial con la subregión caribeña.

Luego es menester hacer mención de la evolución probable de las relaciones futuras con Colombia, el principal socio comercial de Venezuela si se excluye el petróleo, y con México, socio del G-3. Es de prever que la relación económica con el primero de los dos países, y con el GRAN en menor medida, se profundice en el futuro próximo, conforme a las evidencias recientes recogidas en el presente estudio. A pesar de la incógnita latente respecto a la incorporación del Perú al programa de liberación comercial andino, los esfuerzos recientes de adecuación institucional del Acuerdo de Cartagena de cara a la integración hemisférica, así como el empeño en forjar una posición negociadora conjunta frente a MERCOSUR, permiten otorgarle al mismo cierta vigencia todavía. Es posible que de instrumentarse el plan de convertibilidad ecuatoriano en el más firme estilo del asesor Cavallo, la sobrevaluación consecuente del peso ecuatoriano obligue a este país a renegar de algunos compromisos de apertura y a enfriar su acercamiento con Colombia y, en menor grado, con Venezuela. No obstante, a la larga, este país perdería mucho más si convierte ello en un aislamiento relativo con cierto grado de permanencia respecto a sus dos socios al norte.

Con Colombia, una vez superado el estrangulamiento económico generado por las políticas heterodoxas que se pretendieron instrumentar en Venezuela en los últimos años, y retornado el vecino país a una mayor 'normalidad' (¿?) política luego de las acusaciones contra el Presidente Samper, las perspectivas son

bastante favorables. De manera creciente, sin embargo, la profundización de la integración pondrá a prueba los mecanismos institucionales de solución de controversias entre ambos, cosa natural cuando se alcanza el estado de interpenetración económica evidenciado entre ellos³⁵. En particular cabe señalar el aspecto positivo de la presencia cada vez mayor de inversiones colombianas en instalaciones productivas y comerciales en suelo venezolano (Cadenalco, Leonisa, Colombina, etc.), así como de capitales nacionales en Colombia (Venepal, Polar, Sivenza, etc.). lo cual es muestra de la vocación de permanencia que tienen los actores privados frente a las oportunidades -y retos- que plantea la integración. En este orden de ideas, debe hacerse referencia también a la proliferación de alianzas estratégicas entre empresas a ambos lados de la frontera (García, 1995). Finalmente, cabe mencionar que la capacidad de respuesta de los mecanismos institucionales existentes para la solución de controversias estará afectada también por la evolución de las relaciones políticas entre ambas naciones, las cuales se encuentran perturbadas con cierta periodicidad por los incidentes violentos y disputas fronterizas. Se espera que no se presenten excusas para convertir el desconocimiento de los compromisos comerciales entre ambos en arma para la retaliación ante eventuales disputas. Pero si se excluyen los escenarios mas negativos, es de prever que los empresarios venezolanos tenderán al ver al mercado colombiano como una extensión del mercado doméstico (y vice-versa), y a ese país como escenario natural para el inicio de los planes de expansión hacia los mercados internacionales.

Con México, ya en vías de recuperación de su fuerte descalabro y con el respaldo financiero aparentemente blindado de EE UU, y del FMI, parecen volverse a plantear posibilidades interesante de profundización de la integración. A pesar de que todavía las exportaciones venezolanas al país azteca no han recuperado los ritmos de crecimiento previos a 1995, la presencia creciente de productos y de inversiones mexicanas en Venezuela -turismo, cemento, metalurgia- da señales de un renovado interés en que el G-3 funcione, luego del receso obligado de 1995. Los empresarios venezolanos no deberán descuidar este mercado hacia futuro, sobretudo en la medida en que entren en vigencia los tramos de desgravación estipulados. Asimismo, ante la perspectiva de que los

³⁵ Pueden citarse acciones de salvaguarda colombianas, o intentos de ella, contra el azúcar refinado venezolano, el arroz y el acero entre otros productos, y de este lado para allá también el azúcar y el café, las cuales han sido llevadas a las instancias competentes del Acuerdo de Cartagena.

EE.UU. reactive su agenda para la integración hacia el sur, la relación con México se convierte en experiencia valiosa para calibrar las exigencias y normativas que plantea el ingreso de muchos productos venezolanos al mercado estadounidense

Las tendencias previsibles anteriormente mencionadas, así como la mejora notable en el intercambio comercial con Chile en los últimos dos años en la medida en que se empieza a sentir la desgravación arancelaria entre este país y el nuestro, han marginado la importancia relativa que tiene el Caribe para Venezuela desde el punto de vista de la integración económica. Nuestro país ha insistido en la reformulación del acuerdo comercial no-recíproco acordado con el CARICOM en 1992 para que esta agrupación acceda a una apertura (postergada) hacia nuestras exportaciones una vez concluya la desgravación de las concesiones arancelarias hacia los países del CARICOM³⁶. En reunión del Consejo de Ministros del CARICOM realizada en Barbados en julio de 1996, esa agrupación empezó a discutir los criterios para formular una posición conjunta para reformar el acuerdo con Venezuela sobre estas bases. No obstante, durante ese año no fue posible iniciar las negociaciones al respecto. Por otra parte, la Asociación de Estados del Caribe culminó su primer año de existencia sin pena ni gloria, como era de esperar en un escenario como el señalado. En la reunión de Ministros celebrada en la Habana, hubo un pronunciamiento formal de esta asociación -a iniciativas de Trinidad y Tobago³⁷- sobre el objetivo de abordar la creación de una zona de libre comercio entre sus integrantes, pero sin definir metas que no fuesen las acordadas en la Cumbre de Miami, ni mucho menos un cronograma de acción para los equipos de trabajo correspondientes.

Todo hace indicar que la respuesta de la mayoría de los países del CARICOM a los retos que plantea su reinserción en los mercados internacionales sobre bases más competitivas tarda en producirse, a pesar de lo que aparenta arrojar los resultados de la metodología de la CEPAL. En efecto, cabe ver si los productos de exportación exitosa puedan mantener su crecimiento en un escenario

³⁶ El acuerdo original preve tres listas de productos cuyos aranceles serían desmontados sucesivamente por parte de Venezuela en tres años, más una lista de excepción que incluye productos 'sensibles' fundamentalmente agropecuarios y textiles. La puesta en ejecución de un proceso de desgravación del CARICOM hacia Venezuela debería coincidir, conforme a las aspiraciones venezolanas, con el inicio de la desgravación acordada por esta comunidad con Colombia.

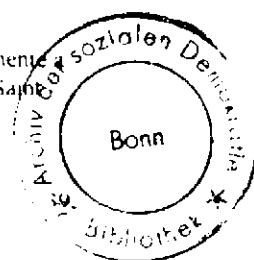
³⁷ Trinidad y Tobago parece tener una posición más pro-activa hacia la liberación comercial inter-regional dados los avances obtenidos recientemente en su intercambio de bienes y servicios con el oriente venezolano.

de erosión progresiva de las preferencias comerciales. CARICOM representa una de las comunidades económicas que ha contado con mayor número de preferencias de país o región alguna: tratados no recíprocos (o asimétricos) de libre comercio con Venezuela y Colombia, preferencias arancelarias con Canadá en el marco de un acuerdo anterior (CARIFTA), la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, y los Acuerdos de Lomé con la UE. Por otra parte, es discutible una estrategia de desarrollo que encuentre una fundamentación importante en el desempeño de empresas maquiladoras (República Dominicana) que dejan poco a la economía local.

Tomando en cuenta lo anterior, puede argumentarse que se corre el peligro de que los procesos de integración en el hemisferio dejen atrás a esta subregión. Como área económica, su peso es bajo, además de presentar la dificultad de su dispersión geográfica y las trabas que plantea la ausencia de suficientes rutas comerciales, dados los escasos volúmenes transados. Una manera de intentar abordar estas debilidades sería profundizar la integración hacia adentro, pero sin que ésta quede limitada a los actuales miembros del CARICOM⁷⁸. Hasta ahora, esta comunidad ha avanzado algo en la armonización de la estructura arancelaria hacia terceros países, y bastante en lo referente al libre movimiento de personas y en el reconocimiento de títulos profesionales entre sus miembros. No obstante, todavía existen obstáculos hacia el interior referentes a la liberación comercial completa, estando las islas más pequeñas del Caribe Oriental negociando un trato preferencial a sus socios mayores. Por otro lado, el estudio del Prof. Harris detecta dificultades para exportar atribuibles a la sobrevaluación en la moneda de algunas países miembros, en una suerte de enfermedad holandesa producido por sus exportaciones de productos minerales (Harris, 1994). Tal situación atenta, a su vez, contra el avance en la adopción de políticas monetarias y cambiarias comunes y para la adopción eventual de una moneda única, tan importante para un espacio económico que, aún integrado, seguirá siendo pequeño.

Las limitaciones que plantea permanecer en un club tan débil como el CARICOM han llevado a sus integrantes a explorar posibilidades de integración hacia afuera, para los cuales la creación de la Asociación de Estados del Caribe

⁷⁸ Surinam se hizo miembro de esta organización el año pasado, con lo que la misma comprende actualmente Antigua, Barbados, Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, San Vicente, Santa Lucía, Santo Kitts y Nevis, Surinam, Trinidad y Tobago.



ofrecería un 'paraguas' facilitador. Cabe mencionar cierta expectativa de algunas islas respecto a la apertura cubana y en relación a un acuerdo -mas entre iguales- con Centroamérica. Con República Dominicana, sin embargo, no ha habido mayor acercamiento (Lewis, 1996). No obstante, la postura de la comunidad pareciera ser demasiado lenta y poco pro-activa. Con ello, corren el peligro de quedar marginados ante los desarrollos externos en el hemisferio o a nivel mundial y, por lo menos en el futuro inmediato, no se ven perspectivas de que la AEC pueda cambiar de manera significativa esta situación. Tal cosa podría cambiar, no obstante, si se revitaliza la atracción hacia NAFTA con el ejercicio de un liderazgo más activo por parte de los EE.UU., lo cual crearía condiciones más favorables a que esta asociación aumente su protagonismo.

A Venezuela le interesa el Caribe de manera vital. A través de él pasan las rutas de exportación petrolera y de importación de la mayoría de sus productos. Cimentar la estabilidad y la buena vecindad de las islas a través de acuerdos de mayor cooperación es, por ende, una medida de política inteligente. Quizas ello no se fundamente tanto, empero en la noción tradicional de una integración económica centrado en el intercambio comercial, aún cuando el auge de la economía petrolera que se avizora pudiera incidir en un aumento de algunas importaciones provenientes del Caribe, en particular desde Trinidad y Tobago. Cabe mencionar las posibilidades de mayor cooperación en el área de servicios: banca "off-shore", complementación de rutas navieras y aéreas comerciales, coordinación en el campo turístico³⁹. No hay que olvidar además que, desde un punto de vista funcional, la cantidad de consumidores a ser atendidos por servicios y/o productos venezolanos puede llegar a duplicar la población nativa en muchas de estas islas. Aspectos ambientales, de seguridad, de combate contra el narcotráfico, estarán asimismo, ocupando siempre un lugar de interés en la agenda venezolano caribeña. Por último, el aparato productivo nacional no puede desestimar un espacio económico que, por más pequeño y desarticulado que sea, constituye un mercado natural para Venezuela. A pesar de que no se materialicen las expectativas que, en algunos planos de lo económico, auguraba la relación con el Caribe, el estrechamiento con esta subregión seguirá siendo de gran importancia para el país.

³⁹ Esto último se hace más viable por la ventaja que tienen Maiquetía y Margarita para convertirse en un 'hub' para atraer turistas transoceánicos que puedan repartirse entre atractivos turísticos venezolanos y del Caribe siendo que los vuelos a las islas -por razones de economías de escala- son bastante menos frecuentes.

BIBLIOGRAFIA

Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 1991, Washington, 1995.

Banco Central de Venezuela, Informe Económico, 1994, Caracas, 1996

"Mensaje de Fin de Año del Presidente del Banco Central". Años 1995 y 1996

CEPAL, Análisis Competitivo de los Países, Manual de Uso para el Programa CAN20.

García L., Humberto, Potencialidades de la Integración Andina. La Perspectiva Venezolana, ILDIS, Caracas, 1994.

"Venezuela y los Escenarios de la Integración de la Cuenca del Caribe". ILDIS, Caracas, 1995.

Harris, D. J., "Competitive Performance of Selected Caribbean-Basin Countries". Department of Economics, Stanford University, Stanford, California, mayo 1995

"Determinants of Agregate Export Performance of Caribbean Countries: A Comparative Analysis of Barbados, Costa Rica, Dominican Republic, Jamaica, Trinidad and Tobago", Department of Economics, Stanford University, Stanford, California, Sept., 1994.

Lewis, David E., "Un Análisis Evaluativo del Proceso de Integración Regional del Caribe", Ponencia presentada en el Seminario Internacional, "La Nueva Agenda sociopolítica del Proceso de Integración en el Gran Caribe". SELA/INVESEP, Caracas. 12 y 13 de febrero de 1996

Mandeng, Ousmene, "Competitividad Internacional y Especialización". Revista de la CEPAL, N° 45, Santiago de Chile, Diciembre de 1994

SELA, "Repercusiones de los Cambios en el Entorno Internacional Sobre las Economías del Caribe", XIX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, 25 al 29 de octubre, 1993.

ANEXOS

CARIBE
Competitividad por Sectores
Según Metodología CANCEPAL
"Estrellas Nacientes", Según CUCI
1985-1994

Sector Según CUCI	Participación de Mercado		Contribución		Especialización		Contribución del Sector		CUCI Ecuivalente
	1985	1994	1985	1994	1985	1994	1985	1994	
112 Bebidas Alcohólicas	0.79	0.95	1.32	2.23	68.65	2.19	3.41	55	3132, 3131
612 Manufactura de Cuero Natural, Artificial...	5.71	7.8	36.49	1.19	3.05	157	28.04	76	3233
667 Perlas, Piedras Preciosas y Semipreciosas	0.02	0.04	130.12	0.05	0.15	217.47	0.06	0.15	1301, 3901, 3511
699 Manufacturas de Metales Preciosos	0.01	0.08	420.79	0.03	0.21	663.13	0.04	0.28	3819
714 Máquinas y Motores no Eléctricos...	0.04	0.06	69.73	0.06	0.17	187.53	0.11	0.23	3845, 3821
764 Equipo de Telecomunicaciones/Partes	0.02	0.03	20.84	0.08	0.17	120.79	0.06	0.1	3832
842 Ropa Exterior para Hombres y Niños de Tejidos	1.29	2.53	98.12	1.9	7.06	271.78	3.57	9.11	3220
843 Ropa Exterior para Mujeres/Niños/Bebés de Tejido	0.92	1.34	45.41	2.25	5.79	152.94	2.58	4.84	3220
845 Ropa Interior de Punto y de Gancho...	0.27	0.91	236.03	0.57	3.48	514.74	0.75	3.27	3220
846 Ropa Interior de Punto y de Gancho...	2.4	4.41	83.95	2.51	9.03	259.58	6.68	15.86	3220
848 Prendas y Accesorios de Vestir, Exo de Tejidos	0.46	0.79	72.34	0.43	1.04	143.91	1.28	2.84	3220
851 Calzado	0.06	0.13	158.06	0.13	0.48	271.52	0.14	0.45	3220
872 Instrumentos y Aparatos de Medición	0.01	1.37	>10000	0.01	1.96	>10000	0.02	4.32	3550, 3840
895 Artículos de Oficina y Papelería	0.25	0.36	43.78	0.07	0.19	163.96	0.69	1.29	3809
Subtotal Consolidado:	0.48	0.74	55.73	20.32	35.43	74.33	1.78	2.67	15.87
Total Consolidado	0.27	0.42	59.19	20.61	36.01	74.88	0.99	1.52	13.71

FUENTE: CEPAL, Programa CAN20

CARIBE
Competitividad por Sectores
Según Metodología CANCEPAL
"Oportunidades Perdidas" con Especialización Decedente", Según CUCI
1985-1994

Sector Según CUCI	Participación de Mercado		Contribución		Especialización		Contribución del Sector		CUI Ecuivalente				
	1985	1984	Dif.	1985	1984	Dif.	1985	1984		Dif.			
0111 Carnes y Despojos Comestibles...	0.13	0.06	-54.46	0.32	0.21	-34.03	0.37	0.22	-41.29	0.98	12.36	3111	
036 Crustáceos y Moluscos...	2.04	0.91	-55.41	2.46	1.67	-32.42	5.7	3.28	-43	0.43	0.51	17.56	1301
037 Pescados/Crustáceos/Moluscos en Conserva	0.79	0.4	-49.1	0.41	0.35	-16.43	2.21	1.45	-34	0.19	0.24	27.36	3114
042 Arroz	4.8	1.38	-71.19	0.81	0.41	-49.19	13.41	4.98	-63	0.06	0.08	36.81	3115, 3116
054 Legumbres Frescas Refrigeradas/Cong.	0.57	0.23	-59.83	0.84	0.51	-39.63	1.6	0.83	-48	0.52	0.61	16.57	1110
068 Productos y Preparados Comestibles	0.38	0.18	-53.15	0.18	0.2	6.44	1.06	0.64	-40	0.17	0.31	76.21	1110, 3121
122 Tabaco Manufacturado	2.97	1.52	-48.97	1.19	1.28	7.69	8.29	5.45	-34	0.14	0.24	63.69	3140
232 Productos Vegetales en Bruto	0.2	0.13	-33.88	0.2	0.17	-11.54	0.55	0.47	-15	0.36	0.37	3.78	1110, 1210
651 Aceites Esenciales, Materias Aromatizantes...	0.75	0.25	-65.93	0.19	0.1	-46.73	2.08	0.91	-56	0.09	0.11	21.26	3529
668 Artículos Confeccionados con Materiales Textiles	0.58	0.31	-46.96	0.37	0.34	-9.61	1.61	1.1	-32	0.23	0.3	32.19	3211, 3512
759 Partes N.E.P.	0.07	0.02	-63.99	0.24	0.16	-35	0.19	0.09	-54	1.29	1.8	40.01	3825
772 Aparatos para Empaquetar/Conte Circuitos Eléctricos	0.8	0.53	-34.03	1.68	2.04	21.33	2.24	1.9	-15	0.75	1.07	42.55	3831
773 Material de Distribución de Electricidad	0.35	0.11	-67.62	0.27	0.2	-25.21	0.97	0.4	-58	0.28	0.51	79.18	3620, 3560
821 Muebles y sus Partes	0.05	0.03	-43.65	0.11	0.11	0.68	0.14	0.1	-27	0.81	1.12	38.6	3120, 3851, 3812
831 Artículos de Viaje, Bolsos, Maletines, etc.	0.43	0.29	-32.87	0.29	0.37	27.58	1.21	1.05	-13	0.24	0.35	47.42	3293
847 Accesorios de Vestir de Tejidos N.E.P.	0.58	0.37	-36.63	0.2	0.23	10.45	1.63	1.33	-18	0.13	0.17	35.19	3220
894 Juguetes, Artículos para Deportes, Cochechos.	0.63	0.05	-91.99	1.17	0.2	-82.87	1.76	0.18	-90	0.66	1.1	65.82	3060, 3908, 3903
899 Otros Artículos Manufacturados Diversos	0.29	0.18	-37.39	0.24	0.73	14.96	0.81	0.65	-19	0.3	0.45	42.42	3511, 3909
931 Operaciones/Mercancías Especiales no Clasificadas	0.53	0.31	-42.11	1.89	2.43	31.84	1.48	1.1	-25	1.28	2.26	76.56	
Subtotal Consolidado	0.47	0.34	-28.56	17.34	14.37	-17.15	1.75	1.21	-30.98	9.89	11.87	25.34	

"Oportunidades Perdidas" con Especialización Decedente", Según CUCI

Sector Según CUCI	Participación de Mercado		Contribución		Especialización		Contribución del Sector		CUI Ecuivalente			
	1985	1984	1985	1984	1985	1984	1985	1984				
034 Pescado Fresco, Refrigerado/Cong.	0.27	0.22	-18.68	0.34	0.47	37.55	0.75	0.78	4.84	0.45	31.2	1301
778 Máquinas y Aparatos Eléctricos	0.2	0.16	-17.86	0.55	0.8	45.32	0.55	0.59	7	0.89	1.36	3832
844 Ropa Interior de Tejidos	1.53	1.43	-6.09	0.92	1.77	91.82	4.26	5.16	21	0.22	0.34	3220
893 Artículos de Plástico	0.05	0.04	-16.73	0.08	0.14	74.63	0.13	0.14	7	0.62	1.01	3660
Subtotal Consolidado:				1.89	3.18					2.28	3.3	
Total Consolidado:	0.24	0.16	-30.62	18.75	14.39	-20.03	0.88	0.59	32.97	21.26	25.37	19.23

FUENTE: CEPAL, Programa CANZO

CARIBE
Competitividad por Sectores
Según Metodología CANCEPAL
"Estrellas Menquantes", Según CUCI
1985-1994

Sector Según CUCI	Participación de Mercado		Contribución		Especialización		Contribución del Sector		CIIU Equivalente
	1985	1984	1985	1984	1985	1984	1985	1984	
057 Frutas y Nueces, Frescas o Secas	0.58	0.89	55.63	7.48	98.2	1.6	3.2	101	1110
068 Frutas en Conserva y Preparadas	0.32	0.44	40.26	0.52	79.46	0.89	1.6	81	3113
287 Metales Comunes/sus Concentrados	7.06	8.97	27.09	13.15	6.15	19.69	32.26	64	2302, 3720
512 Alcoholes, Fermentos	0.85	2.41	153.6	0.71	223	213.88	2.65	8.68	3511
562 Abonos Manufacturados	0.34	0.58	68.51	0.33	51.21	0.96	2.08	117	3512
611 Quero	0.12	0.14	11.7	0.08	31.52	0.34	0.5	44.01	3710
873 Barras, Vavillas, Angulos, Perfiles de Hierro/Acero	0.49	0.67	37.83	0.72	39.53	1.36	2.41	78	9000
886 Obras de Arte, Piezas de Colección y Antigüedades	0.07	0.13	71.42	0.11	80.01	0.2	0.45	121	3720
971 Oro no Monetado	0.95	1.28	35.27	2.16	-14.36	2.64	4.61	74	
Subtotal Consolidado:	0.83	1.06	26.27	26.95	4.9	3.1	3.78	21.99	-14.01
Total Consolidado:	0.29	0.36	23.56	27.55	5.96	1.08	1.29	19.37	-11.23

FUENTE: CEPAL, Programa CANZO

CARIBE
Competitividad por Sectores
Según Metodología CANCEPAL
"Retrosos" con "Especialización Decreciente", Según CUCI
1985-1994

Sector Según CUCI	Participación de Mercado		Contribución		Especialización		Contribución del Sector		CNU Equivalente				
	1985	1994	Dif.	1985	1994	Dif.	1985	1994		Dif.			
061 Azúcar y Miel	13.47	9.9	-26.53	10.3	7.39	-28.28	37.59	35.6	-5	0.27	0.21	-24.28	3118
071 Café y Sucedáneos del Café	1.87	1.06	-36.51	4.18	1.33	-88.14	4.66	3.81	-18	0.9	0.35	-61.08	1110: 3121
072 Chocolates	2.41	1.79	-25.81	1.93	0.89	-53.87	6.73	6.43	-4	0.29	0.14	-51.77	3119
121 Tabaco en Bruto, Residuos de Tabaco	2.17	1.6	-26.56	1.44	0.93	-35.36	6.06	5.74	-5	0.24	0.16	-31.74	1110
333 Aceites de Petróleo Crudo...	0.66	0.28	-57.22	17.84	5.08	-71.52	1.83	1.01	-45	9.73	5.03	-48.37	3630
334 Productos Derivados del Petróleo, Derivados	0.57	0.44	-23.26	6.87	2.79	-59.39	1.59	1.57	-1	4.32	1.77	-58.96	3630
671 Arrabio, Fundición Especial, Hierro Esponjoso	2.87	2.12	-26.09	2.03	1.73	-14.6	8.01	7.63	-5	0.25	0.23	-10.37	3710
684 Aluminio	0.27	0.15	-43.66	0.63	0.45	-28.19	0.74	0.54	-27	0.85	0.84	-1.13	3720
Subtotal Consolidado:	0.61	0.52	-14.45	19.75	13.96	-29.74	2.26	1.87	-17.35	8.77	7.49	-14.03	

"Retrosos" con "Especialización Decreciente", Según CUCI

Sector Según CUCI	Participación de Mercado		Contribución		Especialización		Contribución del Sector		CMI Equivalente				
	1985	1994	1985	1994	1985	1994	1985	1994					
066 Legumbres, Raíces y Tubérculos en Conserva	0.31	0.25	-18.21	0.16	0.14	-13.5	0.98	0.9	5	0.19	0.16	-17.96	3116: 3119
278 Otros Minerales en Bruto	0.19	0.16	-14.16	0.13	0.12	-10.43	0.52	0.58	11	0.25	0.2	-19.06	2908: 2801: 2808
288 Desperdicios Metales Comunes no Ferrosos	0.19	0.18	-8.54	0.13	0.13	2.03	0.54	0.63	18	0.24	0.21	-13.47	3720
622 Elementos Químicos Inorgánicos	2.61	2.41	-7.65	2.84	2.7	-4.81	7.29	8.68	19	0.39	0.31	-20.05	3611
681 Plata, Platino	0.21	0.19	-9.3	0.2	0.15	-24.88	0.59	0.69	17	0.34	0.22	-35.76	
Subtotal Consolidado:	0.88	0.82	-6.52	3.47	3.25	-6.34	2.45	2.95	20.52	1.41	1.1	-22.29	
Total Consolidado:	0.85	0.66	-22.23	32.21	20.59	-36.06	3.18	2.39	-24.87	10.13	8.62	-14.9	

FUENTE: CEPAL Programa CAN20

FUENTE: CEPAL, Programa CAN20

Sector Según CUCI	Participación de Mercado		Contribución		Especialización		Contribución del Sector	
	1988	1994	1988	1994	1988	1994	1988	1994
				Dif.		Dif.		Dif.
VENEZUELA								
Competitividad por Sectores Según Metodología CANCEPAL "Estrellas Nacientes", Según CUCI 1988-1994								
518 Otros Productos Químicos Orgánicos	0	1.55	0	0.95	>10000	0	3.6	>10000
037 Pescado/Crustáceos/Moluscos, Preparados	0.08	0.29	0.08	0.017	458.22	0.14	0.79	417.93
931 Operaciones/Mercancías Especiales no Clasificadas	0.11	0.16	0.41	0.86	110.01	0.25	0.38	45.43
784 Partes y Accesorios de Vehículos Automotores	0.05	0.12	0.32	0.63	157.89	0.12	0.31	154.91
714 Máquinas y Motores no Eléctricos	0.03	0.09	0.04	0.16	313.23	0.06	0.22	256.79
Subtotal Consolidado	0.06	0.2	0.8	2.98	270.84	0.15	0.46	218.54
Total Consolidado	0.02	0.05	1.22	3.84	214.86	0.04	0.12	168.03
FUENTE: CEPAL, Programa CANZO								
VENEZUELA								
Competitividad por Sectores Según Metodología CANCEPAL "Oportunidades Perdidas", Según CUCI 1988-1994								
Sector Según CUCI								
Participación de Mercado								
036 Cuñilagos y Moluscos	0.41	0.36	0.47	0.45	4.68	0.96	0.89	7.67
341 Gas Natural y Artificial	0.29	0.11	0.7	0.3	57.02	0.63	0.26	57.22
034 Pescado Fresco Refrigerado o Congelado	0.5	0.11	0.67	0.16	75.47	1.19	0.26	76.03
Subtotal Consolidado	0.37	0.17	1.84	0.92	50.26	0.88	0.42	52.55
Total Consolidado	0.06	0.03	2.56	1.34	48.07	0.15	0.07	56.26
FUENTE: CEPAL, Programa CANZO								

VENEZUELA									
Competitividad por Sectores									
Según Metodología CAN/CEPAL									
"Estrategias Manguarinas", Según CUCI									
1988-1994									
Sector Según CUCI	Participación de Mercado		Contribución		Especialización		Contribución del Sector		Dif.
	1988	1994	1988	1994	1988	1994	1988	1994	
		Dif.		Dif.		Dif.		Dif.	
333 Aceites de Petróleo Crudo...	3.47	4.41	44.32	34.37	22.88	8.23	5.33	5.03	-0.67
261 Mineral de Hierro y sus Concentrados	3.35	3.44	2.73	2.22	-18.93	7.94	0.34	0.28	-23.64
671 Arrabio, Fundición Especial, Hierro Esponjoso...	0.68	2.1	0.48	1.17	-143.1	1.63	0.29	0.23	-22.86
278 Otras Minerías en Bruto	0.89	1.89	0.5	0.93	86.3	2.1	0.24	0.2	-19.5
322 Hulla, Lignito y Turba	0.28	1.32	0.43	1.6	275.35	0.67	0.63	0.48	-22.03
512 Alcohóles, Fenoles y sus Derivados	0	0.86	0	0.54	>10000	0.01	0.28	0.28	-9.54
672 Lingotes y Otras Formas Primarias de Hierro y Acero	0.32	0.66	0.37	0.7	89.66	0.75	0.5	0.44	-11.61
288 Desperdicios de Metales Comunes no Ferrosos	0.36	0.61	0.26	0.31	19.65	0.91	0.39	0.21	-27.17
071 Café y Sucedenarios de Café	0.26	0.42	0.33	0.36	8.28	0.62	0.53	0.35	-34.37
662 Materiales de Construcción de Arcilla	0.19	0.39	0.09	0.18	106.77	0.42	0.21	0.2	-6.97
611 Cuero	0.24	0.37	0.15	0.19	29.03	0.57	0.26	0.21	-19.97
896 Otras de Arte, Piezas de Colección y Antigüedades	0.13	0.19	0.12	0.12	-1.74	0.3	0.41	0.25	-37.61
057 Futas y Nueces Frescas o Secas	0.09	0.18	0.17	0.35	99.76	0.22	0.79	0.77	-2.24
522 Elementos Químicos Inorgánicos	0.08	0.17	0.07	0.13	84.99	0.19	0.36	0.31	-14.36
574 Planos Universales/Chapas/Planchas de Hierro y Acero	0.16	0.17	0.38	0.35	-8.35	0.38	1.02	0.86	-16.74
667 Perlas, Piedras Preciosas y Semipreciosas	0.1	0.11	0.23	0.25	11.77	0.23	1	0.85	-4.49
641 Papel y Cartón	0.04	0.06	0.15	0.23	48.32	0.09	1.66	1.47	-11.78
Subtotal Consolidado:	1.51	2.09	50.79	84.01	26.03	3.59	14.2	12.49	-12.09
Tot al Consolidado:	0.75	1.06	51.12	84.76	26.68	1.77	23.00	24.95	-13.84

FUENTE: CEPAL, Programa CAN20

VENEZUELA

Competitividad por Sectores
Según Metodología CANICEPAL
"Retrospectivos" Según CUCI
1985-1994

Sector Según CUCI	Participación de Mercado		Contribución		Especialización		Contribución del Sector	
	1985	1994	1985	1994	1985	1994	1985	1994
334 Productos Derivados del Petróleo, Refinados	5.77	5.38	6.77	23.42	-31.3	13.68	3.51	1.77
684 Aluminio	2.79	2.17	2.21	4.46	-35.31	6.6	19.39	1.04
661 Cálculo/Materiales Elaborados Construcción	0.6	0.57	4.64	0.26	-15.21	1.43	1.31	0.84
072 Cacao	0.4	0.38	5.87	0.13	-28.21	0.96	2.53	0.19
287 Metales de Metales Comunes	0.37	0.34	6.77	0.34	39.08	0.87	5.59	0.14
582 Alimentos Manufacturados	0.22	0.18	15.75	0.12	-27.88	0.52	12.81	0.41
511 Hidrocarburos/Derivados Halogenados/Sulfonados	0.24	0.15	36.92	0.11	-58.47	0.56	34.61	0.26
673 Barras/Perfiles/Perfiles, de Hierro y Acero	0.18	0.15	8.84	0.15	-26.91	0.38	5.45	0.3
Subtotal Consolidado:	3.05	2.74	10.38	28.98	-32.05	7.25	7.25	4.31

"Retrospectivos" con "Especialización Creciente" Según CUCI

Sector Según CUCI	Participación de Mercado		Contribución		Especialización		Contribución del Sector	
	1988	1994	1988	1994	1988	1994	1988	1994
335 Productos Residuales Derivados del Petróleo	2.18	2.14	1.99	0.73	-32.95	5.17	1.44	0.21
Total Consolidado:	0.72	0.54	24.8	30.06	-33.31	1.89	22.16	0.14

FUENTE: CEPAL, Programa CAN20

Cuadro 4.2

FUENTE: ODELBV y Cálculos Propios

CUADRO N° 14

VENEZUELA									
Importaciones									
Algunos Sectores CIU									
1990 - 1994									
Millones de USA \$									
CIU	Descripción	1990	1991	1992	1993	1994	Est %	CarTot	Var. 94/90
3115	Aceite de Grasas Vegetales y Animales	198.9	248.7	294.8	271	198.8	3.85	2.04%	-2.8%
3117	Productos de Panadería y Pastelería	1.6	6.2	8.5	4.8	4.5	0.13	2.98%	180.8%
3118	Refinería de Azúcar	23.0	48.0	87.9	85.2	80	0.30	0.37%	247.4%
3119	Cacao, Chocolate y Confitas	2.5	6.5	11.7	17.7	18.5	0.47	3.47%	442.2%
8121	Productos Alimenticios Diversos	5.6	9.2	17.4	23.7	16.3	0.11	0.88%	182.6%
8140	Tabaco	0.7	0.9	1.0	8.3	8.6	0.15	1.78%	1146.4%
3211	Hilado, Tejido y Acabado de Textiles	121.8	197.3	246.9	162.4	114.8	0.52	0.45%	-6.7%
3219	Textiles, N.E.P.	2.0	14.0	18.0	44.1	47.8	0.82	1.71%	2286.9%
3240	Calzado, Excepto de Goma y Plástico	10.8	17.4	29.9	28.3	15.6	0.90	5.76%	44.0%
3419	Artículos de Pulpa, Papel y Cartón, N.E.P.	35.3	54	6.8	80	55.2	16.18	29.31%	56.4%
3420	Imprentas, Editoriales e Industrias Conexas	41.2	53.4	75.2	82.4	81.1	0.42	0.69%	48.9%
3511	Sustancias Químicas Básicas	595.3	813.3	621.1	652.7	470.7	9.30	1.98%	-20.9%
9512	Abonos y Plaguicidas	58	56.8	85.5	50.9	39	0.50	1.50%	-43.1%
3513	Resinas Sintéticas y Materiales Plásticos	169.1	320.6	237.3	272.5	218.4	0.17	0.08%	28.2%
3522	Fitos. Farmacéuticos y Medicamentos	72.8	108.3	203.8	158.6	158.9	4.83	3.15%	114.8%
3523	Jabones y Productos de Tocar	13.0	32.6	40.4	47.8	43.5	0.98	0.86%	234.1%
3529	Productos Químicos, N.E.P.	194	285.2	291.9	279.5	246.9	0.46	0.18%	27.3%
3551	Llantas y Cámaras	12.3	38.8	17.1	44.8	30.3	0.32	1.04%	148.3%
3660	Productos Plásticos, N.E.P.	20.1	35.4	61.7	96.8	58.0	1.40	2.38%	193.0%
3692	Cemento, Cal y Yeso	1.6	3.5	5.3	7	8.7	2.76	31.81%	440.4%
3710	Hierro y Acero	412	779.1	518.9	358.5	357.2	7.75	2.17%	-13.3%
3720	Metales Básicos no Ferrosos	148.2	95.8	237.8	177.3	144.8	0.33	0.23%	-2.3%
3819	Prod. Metálicos, N.E.P., Excepto Maquinaria	98.1	148.6	265.7	142	104.8	0.38	0.36%	6.6%
3824	Maquinaria/Equipo Especiales para Industria	356.1	587.9	958.6	743.4	494.5	0.70	0.14%	38.9%
3829	Maquinaria/Equipo, N.E.P., Excepto Eléctrica	657	1041.8	998	1038.3	615	2.87	0.43%	-8.4%
3831	Máquinas y Aparatos Industriales Eléctricos	235.6	321.9	332.1	272.7	272.4	0.29	0.11%	15.6%
3832	Equipos de Radio y Comunicación	175.8	230.5	545.2	516.9	348.1	2.18	0.63%	98.0%
3839	Aparatos y Suministros Eléctricos, N.E.P.	158.4	282.8	135.2	305.5	243.6	0.88	0.27%	53.8%
3843	Vehículos Automotores	558.9	1028.9	1986.1	1694.2	852	0.39	0.05%	52.4%
3851	Equipo Profesional/Instrumentos Control/Medida	154.0	206.3	56.3	223.9	170.3	4.20	2.47%	10.6%
	Subtotal:	4,533.7	7,072.1	8,388.2	7,844.9	5,474.9	76.13%	1.16%	22.2%
	TOTALES:	11,438.5	10,214.5	12,671.8	11,271.3	8,086.8	100.00%	1.04%	-29.7%
	OTROS:	6,902.8	3,142.4	4,283.7	3,428.4	2,561.9	23.87%	0.78%	-79.2%
* 1994									
FUENTE: OCET y Cálculos Propios						1111111		13.9%	508.9%

ildis

**Instituto
Latinoamericano
de Investigaciones
Sociales**

Av. San Juan Bosco
con 2ª Transversal
Altamira
Edif. San Juan, Piso 4

Telex: 25163 ildis VC
Aptdo. 61712 Chacao
Caracas 1060-A
Venezuela

Telfs.: 02 / 2632044
2633056
2634080
2653359
2653366
Fax: 02 / 2630001