

VENEZUELA Y EL MERCOSUR: VENTAJAS ESTRATÉGICAS DE LAS RELACIONES VENEZOLANO-BRASILEÑAS

Juan Carlos Morales Manzur*

1. Introducción

En el último lustro, las relaciones económicas entre Venezuela y Brasil han adquirido un dinamismo inusitado y han creado un nuevo eje exponencial dentro del amplio proceso de integración suramericana. El proceso iniciado de manera intencional por las elites gubernamentales, como respuesta a los grandes desafíos surgidos en el mundo a fines del siglo XX, ha llevado a que ambos países intensifiquen sus relaciones a todo nivel, ampliando las bases de las relaciones económicas y comerciales. Es así como se reconoce la importancia de la convergencia de los procesos subregionales entre MERCOSUR y la Comunidad Andina, se valoran las complementariedades existentes en el campo energético y se estima la aproximación del compromiso compartido para desarrollar los enormes espacios comprendidos entre los ríos Amazonas y Orinoco.

Estas relaciones bilaterales surgen de la evaluación de las ventajas comparativas que se les presentan a ambos países. Venezuela tiene importancia estratégica para Brasil por cuanto puede ofrecerle seguridad de abastecimiento de petróleo. En este rubro, se ha producido un salto enorme en los niveles de exportación y quizás, en poco tiempo, el petróleo venezolano se convertirá en la principal fuente de abastecimiento energético para Brasil.

Este trabajo aborda la naturaleza y significado de las relaciones venezolano-brasileñas en el contexto de los esquemas de integración al cual ambos países pertenecen.

2. La Comunidad Andina y MERCOSUR: hacia la integración suramericana

2.1. La Nueva Comunidad Andina

A lo largo de la historia, el Pacto andino fue objeto de diversos procesos de avance y retroceso. En 1968 nace la Corporación Andina de Fomento, institución que cumple con la función de ser fuente financiera del bloque subregional. Un año después, nace en

* Profesor de Teoría General de la Integración Económica, Director e Investigador en el área de Integración Latinoamericana de la universidad del Zulia. Maracaibo-Venezuela.

Cartagena de Indias, el Grupo Andino con la suscripción del Acuerdo de Cartagena por parte de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Ese mismo año entra en vigencia el Acuerdo de Integración Subregional Andino. Meses después, se firma el convenio Andrés Bello, suscrito además por España y Panamá. Este convenio busca la integración en los campos de la educación, la ciencia y la cultura por parte de los países involucrados. A cuatro años de la firma del Acuerdo de Cartagena, se adhiere Venezuela, al igual que se elabora el convenio Simón Rodríguez cuya finalidad es adoptar estrategias y acciones que conduzcan al mejoramiento de las condiciones de seguridad y trabajo en los países andinos. En 1973, Chile se retira del Grupo Andino, y se realiza el Protocolo de Lima; este introduce modificaciones y amplía los plazos establecidos en el convenio. Luego, se crea el Fondo Andino de Reservas que se convirtió después en el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR).

Por otro lado, en 1978, se firma el Protocolo de Arequipa, adicional al Acuerdo de Cartagena. Asimismo en ese año, entran en vigencia los Protocolos de Lima y Arequipa, se crea el Tribunal Andino de Justicia y el Parlamento Andino y se constituye el Consejo Andino de Cancilleres.

Después de años de dificultades, en 1992, se produce un grupo de importantes avances en cuanto al proceso de integración, entre los cuales encontramos el funcionamiento de la zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia y Venezuela. Ecuador mantiene gravámenes para un reducido grupo de bienes procedentes de Venezuela. Un año después entra en plena vigencia la Zona de Libre Comercio para los cuatro países miembros del Grupo Andino. Ecuador desgrava la lista reducida de productos provenientes de Venezuela. Posteriormente, Perú reasume su participación gradual en la zona de libre comercio.

En 1995, entra en vigencia el Arancel Externo Común del 5 al 20 por ciento para un 90 por ciento del universo arancelario. Todos estos acontecimientos señalados casi cronológicamente, indican que:

[...] los éxitos del grupo integrador han sido lentos y en gran medida, supeditados a los aspectos políticos y económicos determinantes en cada uno de los países miembros. En estos últimos años los avances han sido significativos, pero aún hay muchos aspectos que requieren la definición de directrices conjuntas para el cabal funcionamiento y efectividad del Pacto Andino. En este sentido, 1996, constituyó un año trascendente para el grupo integracionista, ya que cambió diametralmente de estructura y objetivos.¹

El Pacto Andino ha tenido éxito en muchas áreas que le son propias, aunque también sus profundas dificultades. La retirada de Chile en 1973 y la actitud boliviana de unirse en alianzas estratégicas con otros países del Cono Sur, han puesto en evidencia una voluntad política endeble a los fines de integración. Análogamente, la repentina y efímera salida del Perú en 1997 motivó a que se diera un conjunto de opiniones adversas

Sin embargo, el Acuerdo de Trujillo de 1996 pretendió darle un nuevo empuje al Pacto Andino, introduciendo profundos cambios políticos y nuevos objetivos al esquema integracionista.

1 MORALES MANZUR, Juan C. «Comunidad Andina y MERCOSUR: La Integración posible». *Revista Cuestiones Políticas*, n.º20, 1998, p.143.

Pero el destino final de este ensayo [...] lo determinará la dinámica de la lucha social y política de los pueblos del área, de Latinoamérica y el mundo; lo determinará la dinámica económica del mundo capitalista y aún la propia actitud que asuman, frente a dicho proceso los sectores de las burguesías nativas menos comprometidas con las oligarquías financieras internacionales.²

La integración económica, ya sea de carácter regional o subregional, debe conducir a un proceso de cambio estructural, ya que el problema que aqueja a la economía de los países subdesarrollados no puede ser simplemente resuelto por el hecho de ampliar los mercados mientras que importantes fuentes de producción e ingresos en los países de la Comunidad Andina están, parcial o totalmente, controlados o dominados por el capital extranjero. Esto último produce una distribución regresiva de los ingresos, a través de «la exportación en forma bruta de materias primas, de su reventa ya transformadas y una repatriación legal de utilidades».³

El éxito del Pacto Andino, hoy Comunidad Andina, dependerá de cómo sea la orientación que los países miembros le den al proceso para obtener el empuje requerido. Sin embargo, el programa de liberación andina, el arancel externo mínimo común, la constitución de la Comunidad Andina, la creación del Sistema Andino de Integración y otros avances avizoran un nuevo camino; todo ello aunado a los cambios positivos que economías, como la boliviana y la peruana, han o están experimentando y a la tendencia globalizadora mundial que coadyuva a los procesos integracionistas en el planeta.

El Acuerdo de Trujillo señalado introdujo numerosos cambios al tratado original del Pacto Andino, no solo de corte formal, como su nueva denominación: Comunidad Andina, sino también modificaciones de carácter institucional, como la creación de nuevos órganos y la reestructuración de los existentes; a fin de hacerlo más sólido políticamente y al mismo tiempo más flexible. Adicionalmente:

[...] se ha producido un replanteamiento de la agenda andina, con el objeto de profundizar la integración económica en la subregión y permitir así responder a los nuevos retos que implican los cambios en la economía mundial, cada día más globalizada.⁴

Entre los cambios institucionales más significativos se encuentra la creación del Consejo Presidencial Andino que se convierte en el órgano máximo del Sistema Andino de Integración Subregional, es decir, la máxima representación política de la Comunidad Andina, con funciones ejecutivas y administrativas. Este consejo cuenta con un Presidente que ejercerá su función por el lapso de un año. La presidencia será cedida sucesivamente a los otros países miembros respetando el orden alfabético. Se reúne cada año y tiene como principal objetivo definir las políticas de integración subregional.

De igual forma se creó el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, ente encargado de la formulación de la política exterior de la Comunidad Andina, el cual deberá velar por que los demás órganos cumplan las directrices presidenciales. Asimismo estará a cargo de formular, ejecutar y evaluar la política general del proceso de integración.

2 CROES, H. *¿Hacia dónde va el Pacto Andino?* Caracas: Ediciones Movimiento Obrero, 1976, p. 80.

3 LEÓN DE LABARCA, Alba. *Introducción al estudio de la Integración Económica y al Acuerdo Subregional Andino*. Maracaibo: Ediluz, 1984, p.104.

4 SANCHEZ, S. «La nueva Comunidad Andina». *Economía Hoy*. Caracas, 12 de septiembre de 1996, p. 6.

El Consejo estará presidido por el Ministerio de Relaciones Exteriores del país que esté a cargo de la presidencia del Consejo Presidencial Andino.

Los órganos existentes fueron dotados de otros lineamientos y prerrogativas. La Comisión es fortalecida con la atribución de funciones y competencias legislativas en materia de comercio e inversiones. A esta comisión se le introduce la figura de la comisión ampliada que cuenta entre sus miembros con los Ministros de Economía y de otros sectores de los países miembros, para cada área que se discuta y sobre la cual se vaya a legislar.

Por otro lado, la Junta del Acuerdo es sustituida por una Secretaría General, que mantiene las competencias técnicas, administrativas, normativas y de control y vigilancia, que tenía la Junta. Además, ha sido fortalecida dado que se ha mejorado la capacidad de contacto y coordinación con los países miembros y otros órganos de dirección de la Comunidad Andina. Esta institución se encuentra dirigida por un Secretario General quien ejerce la representación Jurídica de la Secretaría y que además tiene derecho a participar en las sesiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, de la Comisión y otros órganos de la Comunidad. Adicionalmente, el sistema cuenta con el Tribunal Andino de Justicia del Acuerdo de Cartagena, con sede en Quito, como órgano jurisdiccional del Acuerdo.

La nueva Comunidad Andina supone la consecución de dos de los principales objetivos fijados en 1969 por el Acuerdo de Cartagena: la libre circulación de mercaderías en el espacio interno y la adopción de un arancel externo común frente a terceros. Pero también marca el punto de partida de una nueva etapa.

En esta nueva etapa:

[...] la Agenda Andina contempla acciones destinadas a profundizar la integración comercial, así como a armonizar las políticas macroeconómicas, incorporar políticas sociales de carácter comunitario y desarrollar una relación con el mundo más eficaz y eficiente.⁵

Desde esta perspectiva, lo que se hizo concretamente en Trujillo fue introducir en el Acuerdo de Cartagena, a través de un Protocolo modificadorio, una serie de reformas que dieran forma a una institucionalidad más sólida, moderna, mucho más flexible y, sobre todo, con un alto respaldo político.

La reincorporación del Consejo Presidencial Andino y del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores en la estructura institucional de la Comunidad Andina está dirigida precisamente a dotar a esta de los instrumentos de expresión de voluntad política.

Sin embargo, las perspectivas económicas para 1999 que tiene la Comunidad Andina de Naciones que integran Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, alejan la posibilidad de que para este año comience a reducirse la brecha que muestran los principales indicadores macroeconómicos de los países que forma este bloque de integración continental.

5 MORALES MANZUR, Juan. «Análisis de la situación objetivo y las tendencias previsibles del proceso entre la Comunidad Andina y Mercosur». Tesis doctoral. Universidad Rafael Belloso Chacín. Maracaibo, 1997, p. 88.

Ya para marzo de 1998, los ministros de Hacienda y los presidentes de Bancos Centrales de las naciones andinas se reunieron en Quito, donde se plantearon como objetivos adoptar medidas para reducir la inflación a 10%, disminuir en el mediano plazo el déficit fiscal a 5% del producto interno bruto e ir disminuyendo los niveles de endeudamiento público. Asimismo, evitar fuertes depreciaciones en el tipo de cambio de las monedas nacionales con respecto al dólar.

En lo que respecta a la inflación, los únicos países andinos que registran un nivel en el entorno de 10% anual son Bolivia y Perú en 6,5% y 8%, respectivamente. El registro de Colombia estuvo sobre 20%, el de Venezuela en 50% y el de Ecuador sobre 35%.⁶

Las estimaciones para 1999 solo colocan a Colombia con una variación anual de precios de 15 por ciento, mientras que Venezuela y Ecuador, si bien muestran una tendencia a la baja, luce remota la posibilidad de colocar la inflación por debajo de 25 por ciento.⁷

En lo que respecta al déficit fiscal, los únicos países que cumplirían con el objetivo de reducir la brecha de financiamiento del gasto público son Colombia y Perú, en este último caso con un superávit de 1,7 por ciento del PIB para 1999.⁸

En este indicador Venezuela muestra el diferencial negativo más alto entre los ingresos y egresos públicos, al enfrentarse a una brecha de financiamiento del gasto público de 5,5 por ciento del PIB.⁹

Al tomar la balanza de pagos, la cual determina los flujos de transacciones de un país con el exterior, se encuentra que los cinco países andinos muestran las llamadas *cifras rojas*. En Colombia, se ubica con un saldo negativo por encima de 4 000 millones de dólares, mientras que las de Perú y Venezuela están próximas a 5 000 millones de dólares.

No obstante, cuando esos montos se comparan con el Producto Interno Bruto (flujos de ingresos por la cantidad de bienes y servicios producidos por la economía de un país) se encuentra que el endeudamiento representa 17,5 por ciento del PIB para Colombia y 28 por ciento del PIB para Perú y Venezuela.¹⁰ En cambio para Bolivia, la deuda externa supone una carga de 56.7 por ciento del PIB y para Ecuador 70 por ciento del PIB.¹¹

Algunos analistas consideran que estos desequilibrios afectan el comercio entre los cinco países, aunque destacan que durante los años noventa las exportaciones entre los miembros de la Comunidad Andina se incrementaron en 323 por ciento, al pasar de 1 300 millones de dólares a 5 600 millones de dólares entre 1990 y 1998.¹²

Destacan también que la armonización debe apuntar hacia metas sociales como la disminución del desempleo. En Colombia, Ecuador y Venezuela el nivel de desocupación

6 ROJAS JIMÉNEZ, Andrés. «Países Andinos sin concretar armonización de políticas económicas». *El Nacional*, Caracas, 18 de enero de 1999, p. 4.

7 Ib.

8 Ib.

9 Ib.

10 Ib.

11 Ib.

12 Ib.

es superior al 10 por ciento. Bolivia aparece con una tasa de desempleo de 4,5 por ciento y Perú con 8,5 por ciento, según indican las cifras de la Comunidad Andina.¹³

La Comunidad asegura que el único país en la región andina que está logrando la tasa más alta de inversión extranjera es Bolivia, país con inversiones foráneas equivalentes a 8,0 por ciento del PIB. Esta situación le permite la apertura de nuevas fuentes de empleo.

3. MERCOSUR: del Tratado de Asunción a la Política de expansión

Entre los objetivos perseguidos por el MERCOSUR se encuentran la coincidencia en la política económica implementada en cada uno de los cuatro países miembros, el acercamiento subregional producto de los acuerdos de cooperación comercial suscritos previamente y el interés de conformar un bloque que les permita participar más activamente en el comercio internacional. Este último punto, unido a la homogeneidad de sus sistemas políticos y al espíritu integracionista de sus gobiernos, dio origen a la firma del Tratado de Asunción de marzo de 1991, que da origen al Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Los propósitos que persigue el Mercado Común del Sur se pueden sintetizar en los siguientes puntos:

1.- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los cuatro países miembros.

2.- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común en relación con terceros estados.

3.- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los estados miembros.

4.- El compromiso de estos estados de armonizar sus legislaciones en las áreas correspondientes.

En tan breve plazo de existencia, el MERCOSUR ha conseguido firmar acuerdos tales como: el de convertir el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA), en un banco de fomento para la integración y el desarrollo regional, así como la integración de los servicios aéreos subregionales; de igual manera, se han elaborado convenios para la integración educativa y de otra índole.

Asimismo, se han logrado otros acuerdos como: la definición de una nomenclatura arancelaria común, la presentación de propuestas nacionales para una política común de salvaguardias, la superación de los obstáculos a la libre circulación la producción agropecuaria, la armonización de normas y reglamentos técnicos referidos a productos de la industria automotriz y el cotejo de los regímenes tributarios nacionales entre otros.

Pero el MERCOSUR, además de haber programado toda esa serie de políticas y acciones, planificó el desarrollo de:

[...] estrategias tendientes a incorporar nuevos miembros, con resultados positivos. En junio de 1996 se firmó un acuerdo de liberación comercial con Chile, y Bolivia se incorpora a la zona de libre comercio a partir de abril de 1997; sin formar parte de la unión aduanera, como fue también el acuerdo con Chile.¹⁴

De igual manera se han intensificado los acuerdos con la Unión Europea. Sobre este punto debe precisarse que:

[...] desde 1991, el comercio MERCOSUR-UE se ha cuadruplicado, representando actualmente el 25,8% del comercio exterior del MERCOSUR (más que su comercio con América Latina y el Caribe). La Unión Europea también representa 42% de las inversiones extranjeras en el MERCOSUR. La agenda de negociación fue establecida en febrero de 1994. El objetivo es un acuerdo inter-regional (entre MERCOSUR y la UE) de cooperación económica y comercial.¹⁵

En el ámbito hemisférico, el comercio del MERCOSUR con Canadá y Estados Unidos representa «cerca del 20% de su comercio exterior».¹⁶

Asimismo, el MERCOSUR ha manifestado interés en las negociaciones para una zona de libre comercio hemisférico antes del 2005 acordada en la Cumbre de Miami, y con la Región ASIA-PACÍFICO. El comercio con el Japón, los tigres asiáticos, Australia y Nueva Zelanda representa aproximadamente una cuarta parte del total, proporción similar a la del comercio con Norteamérica y con el resto de América Latina.

Por otra parte, también ha existido interés en lograr un acuerdo entre el MERCOSUR y la Comunidad Andina, lo cual conformaría un esquema de integración de grandes proporciones y enormes perspectivas; cuyos aspectos constituyen el punto focal de la nueva estrategia negociadora de este bloque.

Sin embargo, uno de los avances más significativos logrados por el MERCOSUR se refiere al crecimiento del comercio intrasubregional. En efecto:

El valor de las exportaciones intrasubregionales pasó de 3.023 millones de dólares en 1981 a 4.127 millones en 1990, en cambio, en apenas seis años, es decir, desde 1991 a 1996, el valor de las exportaciones al MERCOSUR pasó de 5.103 millones de dólares a 16.200 millones. Asimismo, el valor de las exportaciones totales se elevó de 45.896 millones de dólares en 1991 a 76.700 millones en 1996, y el porcentaje del comercio intrarregional para el mismo lapso, pasó del 11.1% al 21.1% muy superior al registrado en el comercio intrazonal de ALADI. Grupo Andino y CARICOM.¹⁷

Entre los retos del MERCOSUR se pueden destacar tres:¹⁸

14 PARRA, Gastón. *Transformación e Integración de América Latina*. Maracaibo: Ediluz, 1997, p. 34.

15 SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO (SELA). Secretaría Permanente, 1996. «El Proceso de Convergencia regional y el establecimiento del ALCA». Publicación n.º 9. Montevideo, p. 2.

16 Ib.

17 PARRA, Gastón. Ob. cit., p. 37.

18 RODRÍGUEZ, José Manuel. «Los retos del MERCOSUR». *Economía Hoy*. Caracas, 7 de mayo de 1997, p. 8.

1.- El tamaño del mercado. El MERCOSUR reúne a más de 200 millones de personas en una superficie más grande que la de Europa. Un mercado que en 1996 registró un ingreso promedio per cápita superior a los 5.000 dólares anuales, por lo que en su conjunto generó en ese año más de un millón de millones de dólares. El MERCOSUR importaba para 1996 cerca de 80.000 millones de dólares a lo que hay que añadir que las conversaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea avanzan rápidamente. Por ello, un acercamiento al bloque del sur seguramente traerá consigo también un acercamiento al mercado europeo.

2.- El segundo reto es el de las distancias, los servicios y la infraestructura física. El centro de negocios del MERCOSUR se encuentra en el eje Sao Paulo – Buenos Aires, a lo que se suman los costos de operación en los puertos y aeropuertos del MERCOSUR, que aún tienden a ser relativamente elevados.

3.- El tercer gran reto es el de la calidad y las normativas en general. Es significativo el nivel de exigencia que ya hoy en día presentan los principales centros de consumo del MERCOSUR. De hecho, solo en Brasil ya existían en 1996 más de 1000 empresas con certificación ISO-9000 y el ritmo de incorporación de nuevas compañías indica que el número se duplicará este año. Por supuesto que estas empresas muestran patrones de adquisición de insumos y maquinarias bastante exigentes. Otra dificultad relacionada con este punto y que tiende a dejarse de lado es la necesidad de adaptar el producto a las características propias del consumidor del MERCOSUR. Ello es aún más relevante en el caso del mercado brasileño, donde las diferencias son tan importantes que se hacen necesarios programas de promoción y publicidad que se adapten a la cultura brasileña, particularmente al idioma. Los retos señalados imponen a los exportadores acciones inmediatas para enfrentarlos.

Sin embargo, el MERCOSUR atraviesa una coyuntura muy delicada. La crisis económica internacional está afectando el intercambio comercial entre los integrantes del bloque. «El intercambio entre Brasil y los demás socios alcanzó en 1998 a 8.877 millones de dólares (1,8% menos que en 1997), según datos de la secretaría de Comercio Exterior (SECEX) del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio».¹⁹ En los dos primeros meses de 1999, ese intercambio muestra una tendencia aún más decreciente.

En enero fue de 1.017 millones de dólares, valor 15,8% inferior al de igual período de 1998, mientras que en febrero la caída fue de más de 32% respecto al mismo mes del año pasado, con un total de 906,3 millones de dólares.²⁰

La devaluación de la moneda brasileña, el Real, tras la crisis económico-financiera que afectó a Brasil en los pasados meses de enero y febrero de 1999, agravó la situación regional. Por su parte los argentinos, temiendo una invasión de productos brasileños, vienen adoptando barreras para limitar las importaciones a través de una serie de denuncias contra empresas brasileñas, acusándolas de competencia desleal. Todos estos aspectos llevan a dudar seriamente del éxito futuro de este esquema.

19 Estos datos corresponden a la Secretaría de Comercio Exterior (SECEX), del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio, citado en «MERCOSUR atraviesa una de las peores crisis desde su creación en 1991». *Panorama*, Maracaibo, 4 de abril de 1999, p. 1-6.

20 Ib.

4. Estrategias políticas y económicas de la integración: Comunidad Andina y MERCOSUR

La Comunidad Andina y el MERCOSUR han iniciado una serie de acciones tendientes a conformar un solo bloque económico y para ello han delimitado estrategias políticas y económicas. Los obstáculos solo se podrán subsanar respetando un compromiso entre las partes y el desarrollo de las negociaciones.

4.1. Estrategias Políticas

Es indiscutible que los procesos de integración económica están condicionados por factores políticos de diversa índole. Es evidente que todos ellos,

[...] en mayor o menor grado, y de manera más o menos explícita, se proponen objetivos políticos. A pesar de estas evidencias, no siempre los estudios y la discusión de los aspectos políticos de la integración económica regional, especialmente en América Latina, han merecido la atención que reclaman.²¹

La coyuntura económica internacional ha favorecido la voluntad política hacia la integración y en este sentido, la Comunidad Andina y el MERCOSUR han avanzado hacia una integración factible a mediano y largo plazo.

Las actuales variables políticas, que han rodeado tanto a los países de MERCOSUR como de la Comunidad Andina, han favorecido este proceso. En cuanto al Grupo Andino, este ha dado un giro sustancial hacia el aspecto político, para alcanzar la integración económica. En este sentido, «la creación de la Comunidad Andina es la expresión de una decidida voluntad de los gobiernos, no solo de integración económica y comercial, sino política».²²

Asimismo, MERCOSUR fue concebido como un ente que utilizaría el alto grado de estrategia política, para lograr sus objetivos. La voluntad política de los gobiernos de la región convalidó un fenómeno en el que la realidad y la economía se presentaban discordantes y en la cual el MERCOSUR fue visto como un vehículo para facilitar la inserción competitiva de las naciones en la economía internacional.

No obstante, es preciso destacar que si bien las variables políticas parecen facilitar el proceso, las diferencias institucionales y económicas son significativas. Cabe destacar que la zona de libre comercio de cada uno de los bloques es más perfecta en el caso andino por tener una lista de excepción mucho más limitada que la del MERCOSUR, mientras que este último grupo tiene una unión aduanera más desarrollada.

Institucionalmente, los andinos están más desarrollados porque su proceso tiene ya 30 años, mientras que el MERCOSUR dio pasos acelerados como grupo de integración desde 1991 y en la actualidad es el más connotado bloque en desarrollo, por el peso específico de sus economías y por su rápido avance.

21 DE LA PLAZA, S. «Los factores políticos de la Integración Latinoamericana». *Revista Integración Latinoamericana*. Buenos Aires, vol.10, n.º17, 1991, p. 1.

22 «Debe consolidarse MERCOSUR antes de abrirse a otras regiones». *El Globo*, Caracas, 30 de diciembre de 1996, p.8.

Dentro del MERCOSUR, el país más decidido a avanzar con rapidez en la creación de una zona de libre comercio con el Grupo Andino es Brasil, mientras Argentina y Uruguay son señalados como los más reticentes. Por otra parte, entre los andinos, más allá de los discursos externos, el menos proclive a un rápido acuerdo es Perú, cuya industria tendrá que absorber la importante apertura que inicia con sus socios andinos.

La Comunidad Andina opera como una plena zona de libre comercio desde 1993, excepto de Perú, y comenzó a funcionar en 1995 un arancel externo común para las importaciones del resto del mundo.

El MERCOSUR opera también como zona de libre comercio, menos desarrollada que la andina, y como unión aduanera frente a terceros, más avanzada que la de la Comunidad Andina.

El MERCOSUR y la Comunidad Andina han utilizado como estrategia política las negociaciones inicialmente unilaterales con los andinos y últimamente la Comunidad Andina con la aceptación del Acta de Sucre, firmada por los presidentes andinos el 23 de abril de 1997. Esta reafirmó la voluntad de profundizar el proceso de integración a través de su nueva institucionalidad, reafirmando la voluntad política a efectos de acelerar la integración con el MERCOSUR, lo que indica la continuidad de la dinámica de la integración interbloques, utilizándose estrategias de carácter político-gubernamental para lograr tales fines.

4.2. Estrategias Económicas

La estrategia de negociación perseguida por el MERCOSUR ha sido precisa. Colocado, al igual que la Unión Europea, en una disyuntiva de ampliación en oposición a la consolidación, ha optado por esta última. Su prioridad apunta hacia la consolidación institucional, con miras a evolucionar de la fase de unión aduanera a la de mercado común. En función de ello, la atención ha sido centrada en un proceso de profundización e introspección, que tiende «a la coordinación de las políticas macroeconómicas de sus países miembros, así como a la definición de un conjunto de áreas sensibles como, por ejemplo, el de las compras gubernamentales».²³

No obstante, la decisión de consolidación tomada, el MERCOSUR reconoce que no puede hacer abstracción de las relaciones existentes con los demás integrantes de la ALADI, especialmente en aquellos casos en que sus cuatro socios mantenían acuerdos privilegiados con otros países de la región. Fue en función de ello que, aún manteniendo la posición de la consolidación, ha asumido un proceso controlado y limitado de ampliación.

Las estrategias de negociación entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR, han pasado por varias etapas. En la primera etapa, la estrategia estuvo constituida por el mecanismo de negociación cuatro mas uno (los cuatro del MERCOSUR más otro país de la región). Este mecanismo, sin embargo, asumió dos connotaciones distintas que denotan niveles de prioridad. En primer lugar, acuerdos de libre comercio con aquellos países con-

23 TORO HARDY, A. «Asociación de Venezuela al MERCOSUR es necesaria». *El Globo*, Caracas, 20 de agosto de 1996, p. 2-4.

siderados como de alto interés. En segundo lugar, renegociación del llamado patrimonio histórico (lo acordado hasta ahora) con todos los demás países. Los únicos tres países considerados como de *alto interés* por el MERCOSUR serían Chile, Bolivia y Venezuela (estos últimos, miembros de la comunidad Andina). A esos países se les propuso negociaciones *cuatro más uno* para la conformación de acuerdos de libre comercio.

La razón por la cual Venezuela se encontró entre los países prioritarios responde a consideraciones que atañen a Brasil. En primer lugar, por el hecho de que los estados del norte y del noreste de Brasil se sienten excluidos de los beneficios reales que hasta ahora había producido la incorporación de ese país al MERCOSUR. La asociación de Venezuela a este mecanismo de integración económica permitirá dinamizar el comercio de estos estados del norte y del noreste, proyectando sobre ellos beneficios más directos. En segundo lugar, por la condición de gran potencia energética que ostenta Venezuela, lo cual garantizaría a Brasil una fuente segura de abastecimiento energético. En virtud de las dos razones anteriores, Brasil convenció a sus tres socios del MERCOSUR de la necesidad de otorgarle un tratamiento especial a Venezuela.²⁴

Sin embargo, en una reunión en Montevideo, entre negociadores andinos y sureños, el 28 de agosto de 1996 surgió la propuesta del MERCOSUR para eliminar la distinción entre las etapas y abordar toda la negociación como un solo proceso, es decir, en bloque. Desde esta perspectiva, las negociaciones globales del MERCOSUR y la Comunidad Andina asumirían las normas generales establecidas por la Organización Mundial de Comercio (OMC), del cual todos los países involucrados en este proceso de integración son miembros. En este sentido, se ha propuesto que se apliquen las normas de la OMC para casos sensibles como: la fijación de aranceles y la aplicación de cláusulas de salvaguardia, para los supuestos casos de competencia desleal.

Sobre la base de la elaboración de un acuerdo y un marco normativo entre el Grupo Andino y MERCOSUR, las negociaciones comunitarias para la formación de una zona de libre comercio entre estos se intensificaron con ocasión de la reunión cumbre de Fortaleza, llevada a cabo en el mes de diciembre de 1996 en Brasil. A partir de esta fecha se inició la negociación de liberación del intercambio.

Asimismo, los países del MERCOSUR y la Comunidad Andina firmaron acuerdos de integración. Las conversaciones entre ambos grupos comerciales sudamericanos poseen como objetivo lograr el alcance de un acuerdo macro que permitiera la sucesiva asociación en tratados de libre intercambio en el formato *cuatro más uno* de los países andinos con el MERCOSUR. Venezuela figuraría en los primeros lugares en la lista de espera.

Cuando el MERCOSUR y la Comunidad Andina avancen en su acuerdo, se acelerará la formación de un espacio comercial de 18 millones de kilómetros cuadrados y 310 millones de consumidores. En América del Sur, en principio, solo Guyana (integrada al CARICOM, el grupo del Caribe). Surinam y la Guayana Francesa, alejadas por razones históricas y culturales del resto del continente, quedaron fuera del proceso.

Luego de que el MERCOSUR aceptó la propuesta del Grupo Andino de establecer una zona de libre comercio, se conformó un grupo *ad hoc* encargado de las relaciones externas y de la conducción de dichas negociaciones. Con ello, se garantizaba la negociación

24 MORALES MANZUR, Juan. Ob. cit., 1997, p.98.

en bloque por ser considerado como lo más conveniente para ampliar las vinculaciones entre ambas agrupaciones, preservando en cada caso la aplicación comunitaria de los instrumentos que perfeccionan la unión aduanera, como es el caso del arancel externo común. Así pues, la tendencia de negociación que siguió fue *cuatro más cinco* (los cuatro países del MERCOSUR más los cinco de la Comunidad Andina, incluida Bolivia).

Igualmente el MERCOSUR estableció que toda negociación externa del MERCOSUR tendría a Chile y Bolivia como socios políticos estratégicos, aunque no integren formalmente el bloque conformado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Ello llevaría a la creación paulatina a una zona de libre comercio de nueve países. Estas negociaciones han sido rápidas, de acuerdo a la voluntad de los estados.

En cuanto al tipo de acuerdo a realizar, los andinos y el MERCOSUR coincidieron en que el acuerdo debía ser de primera generación, es decir, este debe estar orientado a la eliminación de las barreras arancelarias y al intercambio de bienes, pero sin incluir aspectos como los servicios, las inversiones o la propiedad intelectual.

En abril de 1998, la Comunidad Andina y MERCOSUR firmaron un acuerdo Marco para fortalecer la integración de sus dos bloques. En este se precisa la creación de la Zona de Libre Comercio entre estas dos instituciones. Participaron los gobiernos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, países miembros del Acuerdo de Cartagena, y los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, estados integrantes MERCOSUR. Las *partes contratantes* del Acuerdo Marco serían la Comunidad Andina y el MERCOSUR.

Ese acuerdo consideró necesario fortalecer y profundizar el proceso de integración de América Latina, a fin de alcanzar los objetivos previstos en el Tratado de Montevideo de 1980. Esto se llevaría a cabo mediante la concertación de acuerdos abiertos a la participación de los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Esto permitirá la conformación de un espacio económico amplio.

Entre los principales objetivos del acuerdo, se puede mencionar la creación de una área de libre comercio mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial. Además, se plantea un compromiso a establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física, que contribuyera a la creación de un espacio económico ampliado tendente a facilitar la libre circulación de bienes y servicios, y a la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia y equidad, en correspondencia con el esfuerzo que realizan las partes contratantes. Por último se busca promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, con igual énfasis en el establecimiento de corredores de integración, que permitieran la disminución del costo y la generación de ventajas competitivas en el comercio regional y con terceros países fuera de la región.

El Acuerdo Marco estableció que la Comunidad Andina y el MERCOSUR negociarían la creciente liberación de su comercio recíproco, de acuerdo a las siguientes bases:

a.- Hasta el 30 de septiembre de 1998, la Comunidad Andina y el MERCOSUR negociarían un acuerdo de preferencia arancelaria sobre la base del patrimonio histórico que podría incluir productos nuevos. Dicho acuerdo reemplazaría a los acuerdos de alcance parcial existentes entre la Comunidad Andina y MERCOSUR.

b.- El referido acuerdo de preferencia arancelaria entraría en vigencia el 1° de octubre de 1998, y establecería márgenes de preferencia fijos, e incorporaría las disciplinas comerciales vigentes en el marco de la ALADI.

c.- Entre el 1° de octubre de 1998 y el 31 de diciembre de 1999, la Comunidad Andina y el MERCOSUR negociarían un acuerdo de libre comercio que abarcaría los productos contemplados en el acuerdo mencionado en el literal (B) y los demás productos del universo arancelario. Este acuerdo de libre comercio entrará en vigencia el 1° de enero del año 2.000. Sin embargo, este cronograma no se llevó a cabo por dificultades en el proceso negociador.²⁵

En este sentido, las negociaciones del denominado patrimonio histórico entre los socios de la CAN y los integrantes del MERCOSUR fueron prorrogadas hasta marzo de 1999. Para el 1 de enero del 2.000 se espera que entre en vigencia un acuerdo de zona de libre comercio entre los dos bloques de integración subregionales.

Las discusiones entre la Comunidad Andina y MERCOSUR han tropezado con tres tipos de problemas:

a) No se ha establecido cómo llevar a cabo las negociaciones.

b) Surgen diferencias en relación con la aproximación de los dos grupos de países, pues cada uno de estos traía a la mesa posiciones distintas con preferencias arancelarias previamente negociadas —en el marco de ALADI— bastante disímiles entre sí.

c) Existen sectores altamente sensibles para las economías de las naciones, como por ejemplo, el agrícola y la industria automotriz, en el caso de Venezuela.

El fracaso de las negociaciones entre ambos bloques supuso un cambio en la estrategia integracionista entre ambos grupos. Así, el deseo de Brasil de seguir adelante en las conversaciones con la CAN y lograr la zona de libre comercio en un período máximo de tres meses, muestra el interés de ese país en acercarse, concretamente, a Caracas y Bogotá; pero a la vez indica un distanciamiento con sus, hasta ahora, socios comerciales.

Por otra parte, Argentina y Uruguay mantendrán sus negociaciones con la CAN, pero limitándose al llamado patrimonio histórico o preferencias comerciales dadas entre unos y otros en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración.

Esto significa que la CAN va a continuar en ese proceso, al adelantar una relación bilateral con Brasil por un lado y, por otro, con Buenos Aires y Montevideo. Esto no es contradictorio, sino que ofrece oportunidades interesantes para ambos países y particularmente para Venezuela, porque (logrará) profundizar la relación comercial con Brasil.²⁶

La decisión de los países sureños de eliminar las conversaciones bloque a bloque fortalece la capacidad negociadora de los andinos, cuyas economías son más pequeñas que las

25 MARTÍNEZ, S. «Comunidad Andina y MERCOSUR firman Acuerdo Marco». *Economía Hoy*, Caracas, 16 de abril de 1998 p. 19.

26 CAMEL, Eduardo. «CAN no ha recibido respuesta del MERCOSUR». *El Nacional*, Caracas, 27 de marzo de 1999, p. E-6.

de los sureños. Si bien no es una muestra de integración latinoamericana al mundo como se quería lograr en la Asociación de Libre Comercio de las Américas, sí resulta un esquema intermedio, al lograr los objetivos previstos por las partes. Los andinos tenían interés por asociarse con Brasil (y viceversa), mientras que Argentina y Uruguay no han dado muestras claras de apoyar este esquema.

La propuesta brasileña se produjo a fines de marzo de 1999, después de que las negociaciones entre la CAN y el MERCOSUR para crear una zona de libre comercio, fueran iniciadas en 1996.

Durante ese proceso de negociación entre bloques, Brasil hizo todos los esfuerzos para encontrar una fórmula de asociación que permita integrar en una zona de libre comercio a toda América del Sur, con excepción de Guyana y Suriname. Al no llegar a un acuerdo en la primera fase relacionada con las preferencias arancelarias, los miembros de la CAN y el MERCOSUR intercambiaron propuestas para acelerar las negociaciones y tratar de cumplir con la fecha para el establecimiento del área comercial sudamericana a partir de enero del 2000.

La negociación unilateral de Brasil con la Comunidad Andina (CAN) podría, sin embargo, obstaculizar los intentos de establecer una zona de libre comercio entre este bloque y el MERCOSUR.

El acuerdo que negociará Brasil, a diferencia del que desde 1998 venían negociando el MERCOSUR y la CAN, no prevé una liberalización total del comercio, sino una unificación de las preferencias existentes entre Brasil y la Comunidad Andina. Todo lo anteriormente expuesto abre dudas sobre el futuro de la integración interbloques.

5. Relaciones entre Venezuela y Brasil: Una mirada retrospectiva

Los años sesenta fueron los más confusos en las relaciones entre Venezuela y Brasil. En 1964 se realizó el golpe militar contra el gobierno reformado de Goubart, ante el cual el Presidente de Venezuela, Raul Leoni, reaccionó automáticamente al aplicar la Doctrina Betancourt.²⁷

Los años de 1966 a 1970 fueron para Brasil los tiempos de la tesis panamazónica. Para Venezuela, esta sería la época en la cual salía, poco a poco, de la inestabilidad político-militar de la diplomacia latinoamericana dominada por el cuadrilátero Guyana-Brasil-Colombia-Cuba. Las tres primeras repúblicas limítrofes con Venezuela mantenían relaciones con este país, pues el problema de la suspensión de relaciones con Brasil había sido arreglado en 1966. La cuarta, situada en el Caribe, constituía, según la OEA, la bomba comunista pronta a estallar.

27 La «Doctrina Betancourt» constituyó en un lineamiento de la política exterior venezolana, que estableció que este país no tendría relaciones diplomáticas con ningún gobierno surgido por un golpe de fuerza. Su propulsor fue Rómulo Betancourt, presidente de Venezuela (1959-64) y tuvo vigencia hasta el primer gobierno de Rafael Caldera (1969-1974).

De los gobiernos de Betancourt y Leoni, heredó Rafael Caldera la reclamación esqui-va con Guyana, el diferendo sobre el Golfo de Venezuela con Colombia, la confrontación con Cuba y la actitud suspicaz frente a Brasil, no solo por la continuación del período mi-litar, sino también por la falta de definición ante el litigio con Guyana.

El Presidente Carlos Andrés Pérez quien gobernara desde 1974 hasta 1979 realizó aproximaciones nada desdeñables con Brasil, y a la postre firmó el Pacto Amazónico con-tra el cual existían serias objeciones a causa de su *perfil expansionista*. Pérez miraba hacia otros puntos, especialmente México, y de allí nació el SELA. Por otra parte, durante el go-bierno de Lusinchi, la explosión mineral (*la nueva fiebre del oro*) lanzó parte de la oleada *garimpeira* de Roraima (Estado Norteño de Brasil) hacia Bolívar y Amazonas (estados sureños de Venezuela) pero, a mismo tiempo, el inusitado desarrollo de las empresas bási-cas de Guayana (Venezuela) creó un tipo de relaciones antes desconocido y prácticamente natural. Boa Vista (Manaos todavía no) y Ciudad Guayana establecieron una línea econó-mica muy clara.

El segundo gobierno de Rafael Caldera que abarca los años comprendidos entre 1994 y 1999, ha revivido, con otro nombre y mayores ambiciones, el proyecto fronterizo. Se pu-sieron dos grandes proyectos en marcha con Brasil: la conexión hidroeléctrica Guri Boa Vista-Manaos y el petróleo entre PDVSA y Petrobras. El norte de Brasil negocia más con Venezuela que con el MERCOSUR.

Venezuela, Colombia y México, con el Grupo de los Tres (G-3), impulsan otra fórmula integracionista. Las relaciones venezolano-colombianas se han acrecentado enormemente en los últimos tiempos, pese a los roces y antagonismos fronterizos. Con menor fortaleza, las re-laciones económicas con Brasil tienen la ventaja de contar con obstáculos íntimos, como el de las invasiones *garimpeiras*. Pero ambos, el colombiano y el brasileño, son indispensables para Venezuela.

Entre Venezuela y Brasil, los problemas, fundamentalmente los de los *garimpeiros*, han disminuido o se han espaciado. El antes poco trabajado mercado de Brasil y las esca-sas relaciones con ese país, comenzaron a ser vistos desde una nueva perspectiva. Es así como esta se hizo más prometedora en los planes trazados en conjunto por Caldera y Cardoso.

Brasil se ha ofrecido como garante de la inserción venezolana en el MERCOSUR, proyecto que según ideólogos de ambos países es más viable dado que Chile y Bolivia, aunque dieron el primer paso, han tropezado con reticencias con Colombia, quien es parti-daria de la negociación *bloque a bloque*.

Todo este panorama político-diplomático abre las posibilidades de lograr a corto pla-zo un acuerdo entre Brasil y Venezuela. El actual gobierno de Hugo Chávez Frías de Ve-nezuela ha retomado el interés del ex presidente Caldera en intensificar las relaciones con Brasil, con miras a una inserción rápida en el MERCOSUR.

6. Ventajas estratégicas de las relaciones venezolano-brasileñas

Estudios especializados evidencian que el complejo económico venezolano tiende a desempeñar un papel importante como abastecedor de bienes y servicios para el enorme

triángulo conformado por las ciudades brasileñas de Boa Vista, Manaus y Belem. Asimismo, Venezuela está en capacidad de suministrar energía eléctrica desde la represa del Guri hasta la ciudad de Manaus. De hecho, en la actualidad se construye el tendido eléctrico hasta la ciudad de Boa Vista. Por otra parte, a los diversos productos procedentes del sur se les facilitará el transporte hacia la comunidad europea al utilizar el eje fluvial Orinoco-Apure, así como los diferentes puertos en el Caribe venezolano.

Actualmente, en las fronteras venezolano-brasileñas se evidencian los efectos positivos del dinamismo comercial estimulado por el mejoramiento sustancial del eje vial de la carretera que comunica los puertos fluviales de Manaus y Ciudad Bolívar²⁸ y por los acuerdos derogatorios de las trabas al intercambio comercial. La economía venezolana puede conseguir un espacio de expansión ventajosa en el norte de Brasil, cuya superficie es de 3.851.561 Km², solo el Estado brasileño de Amazonas tiene un área de casi dos veces las dimensiones de Venezuela. La capital, Manaus, viene en los últimos años alcanzando cifras significativas para que en cada uno de los países se valore positivamente, dentro de la estrategia de la política exterior del otro, lo que constituye una importante oportunidad de cooperación con miras a ampliar y profundizar, el comercio y la integración entre países vecinos, fundamentales para la unidad sudamericana.

Sin embargo, Venezuela es el país andino más interesado en una relación económica con Brasil debido, entre otros aspectos, a que desea acceder a los mercados del norte y del noreste de ese país. En segundo lugar, transformar a Brasil en un importante mercado para la *orimulsión*. El interés de Venezuela persiste y se manifiesta en el deseo de la diplomacia venezolana de avanzar rápidamente en una negociación entre los bloques.

Económicamente, el importante déficit de generación de energía eléctrica que presenta Brasil impondrá inversiones del orden de los 6 mil millones de dólares por año hasta el 2005. La *orimulsión* venezolana podría transformarse en la solución ideal para hacer frente al déficit eléctrico brasileño. En tercer lugar, convertir a Venezuela en el mayor proveedor petrolero de Brasil. La tesis oficial brasileña de la *matriz energética suramericana*, privilegia a los proveedores de esa zona por sobre los de cualquier otra región. Ello permitiría que Venezuela se afirmase como gran abastecedor de hidrocarburos de Brasil.

Ahora bien, más allá de los beneficios anteriores, se tendrá un hecho adicional de la mayor importancia:

Venezuela podría transformarse en centro receptor de importantes inversiones. En efecto, numerosas empresas brasileñas que hoy cubren sus mercados del norte y noreste a partir de plantas situadas en el sudeste de ese país, podrían encontrar mayor rentabilidad produciendo desde Venezuela. Las menores distancias y los menores costos de mano de obra que resultarían de ello se convertirían en un alto atractivo para instalar plantas en el país.²⁹

Este esquema es ya utilizado por la cervecera Brahma, la cual ha hecho de su fábrica en el Estado Lara-Venezuela, la principal proveedora del mercado del noreste brasileño. Por lo demás, el ejemplo dado por las inversiones brasileñas en Argentina, tras la firma del

28 Capital del Estado Bolívar de Venezuela, uno de los más ricos del país.

29 MORALES MANZUR, Juan C. «Venezuela ante el MERCOSUR: Brasil, la Alianza Posible». Ponencia presentada en el VI Encuentro de futuros *políticos*. Universidad de los Andes, (junio 16). Mérida, 1999, p. 12.

MERCOSUR, puede testimoniar el potencial de este proceso: 400 empresas brasileñas, con inversiones que superan a los mil millones de dólares, se han instalado en el país austral.

Ahora bien, más allá de las eventuales inversiones brasileñas, está el hecho de que la asociación de Venezuela al MERCOSUR haría a este país atractivo para inversiones del mundo entero que desearan acceder a ese inmenso mercado. Venezuela podría convertirse en puerta de entrada al MERCOSUR contando para ello con importantes ventajas comparativas: una mano de obra más barata, abundancia y menor costo de energía, una moneda menos fuerte y la atracción natural ejercida por las inmensas inversiones que está generando la apertura petrolera.

Más aún, Venezuela ofrecería un incentivo adicional: sería un país *bisagra* entre los diversos mecanismos de integración regional; y contaría, a la vez, con beneficios comerciales y geográficos muy particulares.

Producir en Venezuela permitiría no solo beneficiarse de la zona de libre comercio con el MERCOSUR, sino del acuerdo de libre comercio con México (resultante del Grupo de los Tres), de la Unión aduanera de la Comunidad Andina y del sistema generalizado de preferencias que le otorga la Unión Europea a Venezuela y que brinda una virtual zona de libre comercio unilateral para más del 90 por ciento de la producción no tradicional exportable. Todo ello en adición a la condición de puerta de entrada a América del Sur y de eje fundamental en el espacio caribeño de Venezuela.³⁰

En los últimos tiempos se han venido sucediendo una serie de hechos que permiten vislumbrar un planteamiento optimista con respecto a las oportunidades de integración física y de comercio venezolano-brasileño. Pero Venezuela también podría transformarse en proveedor privilegiado de bienes y servicios para Manaos y a partir de allí para todo el norte y nordeste de Brasil.

Para el gobierno venezolano, la conveniencia de estimular las relaciones con el Brasil, radicaría en una mayor presencia comercial venezolana en el norte brasileño. Sin embargo, una negociación tan trascendente, en momentos de crisis y recesión que afecta al sector productivo, obliga a definir una estrategia inteligente concertada entre el sector público y el privado. Esta debe considerar no solo la opción de un programa de liberación lineal y automático, sino alternativas selectivas que tomen en cuenta las realidades sectoriales y la asimetría de las economías a integrarse, bajo la regla de oro de la equidad y la medición de la relación costo-beneficio en los compromisos que se asuman.

No sería recomendable iniciar negociaciones distintas a las del patrimonio histórico, hasta no efectuar estudios comparativos sobre fortalezas y debilidades con respecto a los países del MERCOSUR, no disponer de un claro conocimiento de sus políticas comerciales y que se hayan definido las estrategias en torno a las opciones que más se ajusten a los intereses nacionales.³¹

Es importante en todo caso asegurar la estabilidad del desarrollo de las dinámicas corrientes de comercio e inversión bilaterales, hoy favorables a Venezuela y de carácter vital para un creciente número de empresas. Por lo demás, la agenda relacionada con la con-

30 Ib., p. 13.

31 CARMONA, P. «Grupo Andino, MERCOSUR y otras consideraciones». *El Nacional*, Caracas, 26 de septiembre de 1996, p. 22.

solidación de la integración andina y el G-3 tiene aún una gran tarea pendiente, desde luego no excluyente de posibilidades de avance en otros frentes, en este caso el MERCOSUR.

Es preciso destacar que, Venezuela ha desempeñado en los años recientes el papel que le corresponde —en virtud de sus intereses, sus capacidades y, en consecuencia, sus responsabilidades— en el desarrollo de vínculos con los países andinos. Es indudable que el deterioro de las relaciones políticas con Colombia y el predominio de una definición gubernamental muy estrecha de lo que significa la integración, han contribuido al proceso de deterioro y pérdida de dinamismo en las relaciones andinas; por lo tanto, Venezuela debe orientarse a la consolidación con sus socios andinos antes que con países de otros esquemas, como el MERCOSUR, pero sin dejar de avanzar en este sentido.

Estableciendo paralelismo y analizando las fortalezas comerciales de ambos países (Venezuela y Brasil), estos presentan signos alentadores, que aunque estructuralmente diferentes, pueden complementarse.

Brasil ha basado su crecimiento en los productos primarios agrícolas y semiprocesados (30 por ciento de las exportaciones); productos primarios de minería y los semiprocesados (20 por ciento de las exportaciones). El restante 50 por ciento, son efectivamente productos manufacturados.

Venezuela a su vez, se basa económicamente en la exportación primaria de petróleo y sus derivados (70 por ciento de la exportación), productos de minería y semiprocesados (10 por ciento de la exportación) y productos no tradicionales (20 por ciento de las exportaciones).

Por consiguiente, las asimetrías son una consecuencia de la historia reciente de sus economías así como de sus fortalezas o debilidades. En el primer sector de Venezuela, hay que aprovechar las importantes oportunidades de negocios para las empresas venezolanas y brasileñas en lo que se refiere a los derivados del petróleo y petroquímica entre los cuales merecen destacar los lubricantes, aceites brutos, butanos, asfaltos, parafinas, grasas lubricantes; así como polímeros, poliestirenos, urea y fertilizantes. Al sector empresarial hay que dejarlo ejercer el comercio de forma libre y no impedir las manifestaciones espontáneas de los inversionistas, las alianzas estratégicas y los proyectos binacionales.

Para el segundo sector, son interesantes las oportunidades en lo que se refiere a la metalurgia general: aluminio, plomo, chapas de aluminio, donde los empresarios de Venezuela podrían atender los mercados del norte y nordeste de Brasil. En el tercer sector, que por simplificación es considerado de no tradicional y que abarca aproximadamente el 20 por ciento de las exportaciones venezolanas, las oportunidades de oferta de productos para los mercados geográficamente más cerca de Venezuela (norte y nordeste de Brasil) por las ventajas comparativas de proximidad y de precios relativamente competitivos. Estos son los siguientes: materiales de construcción, alimentos y bebidas, insumos para la industria en general, insumos para desarrollos agropecuarios, productos metal-mecánicos, productos químicos y derivados, etc.

Del lado de Brasil, es precisamente el sector manufacturero (50 por ciento de las exportaciones al resto del mundo) el que presenta mayores oportunidades para el acceso a los mercados venezolanos, de cuyos renglones agregados merecen destacarse: equipos y mate-

riales de transporte eléctrico, maquinaria e instrumentos mecánicos, implementos agrícolas, productos metal-mecánicos y unidades procesadoras digitales, etc.

Para el sector de productos primarios de minería y semiprocesados (20 por ciento de las exportaciones brasileñas), podrá ampliar con Venezuela los productos metal-mecánicos, en especial minerales de magnesio, los ferromagnesios, tubos y cables de hierro, etc.

Venezuela y Brasil pueden tener una mayor participación en los mercados de los respectivos países siempre y cuando tengan una mayor *proactividad*, buscando definir estrategias de comercialización, posesionarse en los nuevos mercados y establecer alianzas estratégicas. En fin, es primordial que los empresarios inviertan en los nuevos escenarios de mercado del norte y nordeste de Brasil antes que otros países ocupen sus mismos espacios en estos importantes mercados.³²

El actual gobierno venezolano ha seguido impulsando las relaciones con Brasil y en ese sentido, lo que justifica la gira del presidente Chávez al Brasil. Las entrevistas realizadas con el mandatario Fernando Henrique Cardoso y la búsqueda de espacios para el desarrollo económico no pueden tener otro propósito más que la realización de aquello que permita una verdadera interrelación económico-social. Hay, en cierto sentido, una continuidad en las políticas entre Brasil y Venezuela, y este es un signo significativo que busca:

[...] “crear una asociación efectiva de intereses” en cuanto se refiere a las empresas estatales. Petrobras y Petróleos de Venezuela. Se [busca] que la integración energética y física deben ser los pilares fundamentales de la aproximación brasileño-venezolana.³³

En efecto, en 1998 el intercambio económico entre ambos países osciló en torno a los 1500 millones de dólares. Las exportaciones venezolanas tuvieron un superávit de 85 millones de dólares, justamente por razón del petróleo. En la diversificación del intercambio radica la necesidad de una exploración más consistente. En este sentido, es imperativo el papel del sector privado. Grandes proyectos de infraestructura como: la construcción de la carretera Manaus-Boa Vista-Santa Elena de Uairén o la interconexión fluvial Orinoco-Amazonas son acciones que, en gran medida, dependen de los Estados. Si se concretan, no tendrán otro objetivo que impulsar el desarrollo, el intercambio económico y humano, y la participación del sector privado. Si los Estados diseñan y ejecutan lo que les corresponde, al empresariado le compete asumir sus desafíos con audacia.

El presidente venezolano invitó a un grupo representativo de empresarios en su visita a Brasil. En los años ochenta, hubo una experiencia similar. No había entonces la percepción integracionista que se ha impuesto en la última década. El empresariado venezolano juzgaba entonces que los negocios se hacían con el norte (Estados Unidos) o no eran negocios. La realidad ha variado de manera notable. Eso sucedió también en la relación con Colombia. No hay que olvidar que el ALCA solo tendrá éxito en la medida en que los países de América Latina se integren y desarrollen, y se pueda competir en conjunto. El ALCA será un gran mercado, sin duda; pero será el mercado de una competencia exigente.

32 PORTELA, Fernando. «Ventajas de la Integración Venezolano-Brasileña». *Avances de la Integración*, Caracas, septiembre de 1998, p.2.

33 Al sur con Brasil (editorial), En: *El Nacional*, Caracas, 8 de mayo de 1999, p. A-16.

Por esto, y por muchas otras razones, la relación con Brasil es fundamental para Venezuela y viceversa.

7. Conclusión

La integración latinoamericana presenta actualmente un renovado impulso que depende, en parte, de la dinámica económica, la estabilidad política y las variables sociales de estos países. Sin embargo, el optimismo de estos últimos años, ha llevado a los distintos modelos integracionistas de América Latina a tratar de articularse para así ganar mayor poder negociador en el ámbito internacional y, sobre todo, sentar las bases para un verdadero desarrollo económico. La Comunidad Andina y MERCOSUR, a pesar del fracaso de las conversaciones de marzo de 1999, siguen intentando convergencia regional. Mientras ello sucede y dada la actual viabilidad de Brasil por negociar unilateralmente con los países de la CAN, se abre la posibilidad de que Venezuela y el país carioca logren una verdadera alianza estratégica. Sin embargo, no debe olvidarse el papel determinante que ambos países tienen en sus respectivos esquemas integracionistas; esquemas que deben fortalecerse, internamente, a través de un proceso de reflexión y consolidación antes que pretender la articulación con otros modelos de integración latinoamericana.

Así, y dadas las reflexiones anteriormente expuestas, Venezuela y Brasil están llamados a tener un papel central en el proceso integracionista suramericano. Ambos países, sin embargo, están en la mejor disposición para intensificar sus relaciones, lo cual estratégicamente es necesario y viable para estos países de cara al siglo XXI.