

**LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE
ARGENTINA Y VENEZUELA (2003-2008). EL
IMPACTO SOBRE LA PROVINCIA DE
BUENOS AIRES**

Lic. Mariano Roark

Tandil, Febrero de 2010

A mis padres

INDICE GENERAL

<u>Agradecimientos</u>	6
<u>I. Introducción</u>	7
I.1 Planteo del problema	7
I. 2 Objetivos e Hipótesis	8
I.3 Aspectos Teórico – Metodológicos	10
I.4 Organización del texto	14
 <u>II. Desarrollo</u>	
<u>Primera parte</u>	
Capítulo 1: La estructura económica y social venezolana durante el gobierno de Hugo Chávez (1999-2008)	
1.1 Introducción	18
1.2 Principales indicadores macroeconómicos	20
1.3 Evolución de la actividad productiva	27
1.4 Panorama social	33
1.5 Comercio exterior	39
1.5.1 <i>Composición de las exportaciones</i>	41
1.5.2 <i>Destino de las exportaciones</i>	46
1.5.3. <i>Composición de las importaciones</i>	49
1.5.4 <i>Origen de las importaciones</i>	51
1.6 Síntesis	53
Capítulo 2: La estructura socioeconómica argentina durante la administración Kirchner (2003-2008)	
2.1 Introducción	57
2.2 Principales indicadores macroeconómicos	57
2.3 Evolución de la actividad productiva	67
2.4 Panorama social	70
2.5 Comercio exterior	76
2.5.1 <i>Composición de las exportaciones</i>	78
2.5.2 <i>Destino de las exportaciones</i>	81
2.5.3. <i>Composición de las importaciones</i>	83
2.5.4 <i>Origen de las importaciones</i>	85
2.6 Síntesis	87

Segunda parte

Capítulo 3: Las relaciones bilaterales entre Argentina y Venezuela durante las administraciones Kirchner – Chávez (2003 – 2008)

3.1 Introducción	91
3.2 Comercio e inversión en la década del noventa	91
3.3 Instrumentos internacionales	96
3.4 Cooperación política y profundización de las relaciones económicas	99
3.5 Composición del comercio Argentina – Venezuela	110
3.5.1 Exportaciones	110
3.5.2 Cambios en la composición de la estructura comercial bilateral	113
3.5.3 Importaciones	114
3.6 Síntesis	115

Tercera parte

Capítulo 4: La Provincia de Buenos Aires y las relaciones económicas con Venezuela. Intercambio comercial y promoción de exportaciones.

4.1 Introducción	119
4.2 El contexto internacional	120
4.3 El contexto nacional	121
4.4 El marco legal nacional: art. 124 de la Constitución Nacional	125
4.5 El marco institucional a nivel nacional: Cancillería, Export.ar y CFI	127
4.6 El marco institucional de la Prov. de Bs. As	134
4.7 La Provincia de Buenos Aires en las relaciones comerciales Argentina -Venezuela	137
4.7.1 Estructura exportadora provincial	137
4.7.2 Participación comercial bonaerense en el total nacional	139
4.7.3 Clasificación de las exportaciones por grandes rubros	140
4.7.4 Destino de las exportaciones	142
4.7.5 Evolución de los intercambios de bienes entre Buenos Aires y Venezuela	143
4.8 El acercamiento comercial de la localidad de Tandil con Venezuela	151
4.8.1 La estructura socioeconómica de Tandil	151
4.8.2 La gestión internacional del municipio de Tandil	154
4.8.3 El caso de la Misión Comercial a Venezuela	156

4.8 Síntesis	163
III. <u>Consideraciones Finales</u>	166
<u>Bibliografía</u>	177
<u>Índice de Cuadros y Gráficos</u>	187

Agradecimientos

Hay quienes sostienen que la elaboración de las tesis se asemeja a un largo viaje por lugares deseados pero inhóspitos, con imprevistos, contratiempos, marchas y contramarchas. Sin embargo, el camino hacia esa tierra prometida que sella el final de nuestra carrera, no es un sendero desierto sino que está poblado de personas especiales que nos dan fuerza y apoyo para poder continuar hasta el final. A todos ellos quiero agradecer por haber hecho posible este proyecto que constituye nada menos que la fuente de nuevos sueños.

A mis padres, que no sólo me han dado la extraordinaria posibilidad de poder estudiar fuera de mi ciudad resignando parte de su bienestar, sino que su incondicional soporte emocional durante el transcurso de mi carrera despejó el camino aun antes de haberlo transitado.

A Mariana Calvento, mi directora de tesis, por todo lo que me ha enseñado en el transcurso de estos años y por su calidez, sencillez, paciencia y sabiduría para conducirme hasta la finalización de la tesis.

Al director del CEIPIL José M. Araya y a todo el grupo de integrantes, por haberme brindado un ámbito de trabajo fundamental y estimulante para el desarrollo de la presente investigación y en especial a la Dra. Sandra Colombo y al Dr. Fernando Piñero, por sus contribuciones y colaboración.

A la Universidad Nacional del Centro, a la Facultad de Ciencias Humanas y a la carrera de Relaciones Internacionales por la calidad del espacio institucional que hizo posible mi formación.

A Modesto E. Guerrero, por su fundamental cooperación desde el inicio del presente trabajo y por su solidaridad a la distancia.

A todos mis amigos y compañeros que me llenaron de recuerdos y emociones durante todo este tiempo.

Y finalmente, a Antonela por su apoyo incondicional y por su ayuda invaluable en cada uno de los aspectos de mi vida.

I. Introducción

I.1 Planteo del problema

La presente tesis se propone estudiar las relaciones económicas entre Argentina y Venezuela durante el período 2003-2008, tomando como punto de partida la asunción de Néstor Kirchner a la presidencia de la Nación y haciendo especial hincapié en las implicancias para la Provincia de Buenos Aires.

En este sentido, el análisis de las relaciones bilaterales entre Argentina y Venezuela, tanto a nivel político como en sus aspectos económico-comerciales, a pesar de haberse convertido en una de las dimensiones prioritarias de la vinculación internacional del país por sus posibles impactos para el desarrollo nacional, constituye una de las temáticas menos frecuentemente abordadas en el estudio de la política exterior argentina.

Ahora bien, desde el inicio de la administración de Néstor Kirchner en 2003 se produce una revalorización de la integración en el espacio sudamericano, y se abre una nueva etapa en materia de relaciones bilaterales con Venezuela, caracterizada por el estrechamiento de la cooperación política y la intensificación de los vínculos económicos. Esta relevancia que asume Venezuela para la Argentina, y que algunos analistas han identificado como una nueva variante del modelo de “relaciones especiales” (Corigliano, 2008), se evidencia en la densidad de instrumentos bilaterales: en sólo 5 años, entre 2003 y 2008, ambas naciones suscribieron alrededor del 60% del total de los acuerdos bilaterales desde 1911, convirtiendo a Venezuela en el país con el que el gobierno argentino concretó el mayor número de convenios internacionales a nivel mundial (López Belsué, 2007).

Este conjunto de instrumentos bilaterales que canalizan y orientan los términos de los vínculos entre ambas naciones, se sustentan en la capacidad energética y financiera de Venezuela, por un lado, y en la riqueza agrícola-ganadera y la capacidad tecnológica e industrial argentina, por otro, constituyendo un esfuerzo conjunto para atenuar deficiencias estructurales de ambas economías nacionales y apoyar los programas de desarrollo económico y social implementados por ambos gobiernos.

De este modo, la intensidad que ha tomado el acercamiento entre Argentina y Venezuela a partir de 2003 ha dado lugar a un vertiginoso proceso de regulación que aborda una gran diversidad de temáticas (preferencias arancelarias, cooperación

científico-tecnológica, integración regional, hidrocarburos, agroindustrias, económico-financieros, salud, cultura y educación, etc.) que han tenido un impacto decisivo en el proceso –aún en marcha- de integración de ambas economías.

Ante estos hechos, surgen diversos interrogantes: ¿Cuáles son los principales cambios que se han producido en la relación bilateral, a nivel político y económico, a partir de la presidencia de Néstor Kirchner? ¿Cuáles son las causas que produjeron un acercamiento entre ambos Estados? ¿Cuál es el rol que juegan dichos vínculos en las estrategias de desarrollo de cada administración? ¿Cuáles y cómo han sido los efectos económico-comerciales a nivel nacional y para el caso de la Provincia de Buenos Aires en particular? Dentro de este contexto, ¿Cuál es el rol que ha jugado dicho actor subnacional en el proceso de profundización de los vínculos económico-comerciales bilaterales?

I. 2 Objetivos e Hipótesis

La investigación social “es una forma de conocimiento que se caracteriza por la construcción de evidencia empírica elaborada a partir de la teoría aplicando reglas de procedimiento explícitas” (Sautu *et al.*, 2005: 34). De esta definición podemos inferir que en toda investigación están presentes tres elementos que se articulan entre sí: marco teórico, objetivos y metodología. Estas etapas se influyen mutuamente, y en la práctica de investigación se piensan en conjunto (Sautu *et al.*, 2005).

En este sentido, en la presente investigación el **objetivo general** del proyecto consiste en el análisis, caracterización y seguimiento de las relaciones bilaterales entre Argentina y Venezuela, en sus componentes políticos y económico-comerciales, a partir de la asunción de Néstor Kirchner a la presidencia de la Nación hasta la actualidad (2003-2008), haciendo especial hincapié en las implicancias para la Provincia de Buenos Aires.

Los **objetivos específicos** son:

- * Examinar los cambios y continuidades que experimenta la relación bilateral de Argentina y Venezuela a partir de la administración de Néstor Kirchner, haciendo hincapié en la evolución de los vínculos económico-comerciales.
- * Analizar y caracterizar el desarrollo de los principales temas económicos y políticos de la agenda bilateral, a través del estudio de proyectos comunes, convenios comerciales y científico-tecnológicos, entendimientos y demás

instrumentos internacionales en marcha, subrayando sus implicancias para la economía nacional y, en particular, para la Provincia de Buenos Aires.

- * Evaluar y analizar el impacto económico-comercial que brinda el nuevo marco de relaciones bilaterales para la economía argentina, en general, y para la Provincia de Buenos Aires, en particular.
- * Realizar un seguimiento del accionar de la Provincia de Buenos Aires en las relaciones comerciales entre ambos países, identificando su papel e influencia como instancia coordinadora entre los niveles nacionales y municipales, tomando como ejemplo el acercamiento comercial de la localidad de Tandil con Venezuela.

La elección del municipio de Tandil, como ejemplo para realizar el caso de estudio de la Provincia de Buenos Aires, no sólo responde al interés de evaluar la realidad del territorio más próximo, y a la factibilidad para la obtención del material necesario para realizar dicho análisis, sino que resulta un caso de particular interés por su trayectoria y grado de desarrollo respecto a la vinculación internacional y la cooperación público-privado. Dichos rasgos contribuyen a convertir a la localidad de Tandil en un territorio particularmente receptivo a las nuevas oportunidades que se abren en el ámbito externo. Adicionalmente, dicho municipio se corresponde con el área de influencia de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

En relación a los objetivos previamente especificados, la **hipótesis central** de este trabajo es que a raíz de una serie de cambios de carácter doméstico y sistémico durante el período 2003-2008 se inicia una nueva etapa en las relaciones políticas y económicas entre Argentina y Venezuela.

De esta afirmación se desprenden las siguientes **hipótesis secundarias**:

a) El nuevo marco de relaciones bilaterales ha dado lugar al surgimiento de un esquema de integración económico-comercial distinto al mantenido entre ambos países durante la década del noventa, orientado a profundizar las complementariedades estructurales históricas de ambas economías y atenuar deficiencias coyunturales.

b) Debido a la naturaleza de la composición de los intercambios comerciales que entrañó el establecimiento del nuevo patrón de vinculación económica y a las características singulares de su estructura productiva, la Provincia de Buenos Aires se erigió como el principal actor subnacional de la relación bilateral con Venezuela.

c) En este contexto, la Provincia de Buenos mantuvo un rol activo promoviendo la profundización de la inserción económica con Venezuela de los municipios que la componen y actuando como instancia de coordinación con organismos nacionales.

I.3 Aspectos Teórico - Metodológicos

Siguiendo a Sautu (2005), en la investigación social el marco teórico constituye un corpus de conceptos de diferentes niveles de abstracción articulados entre sí que orientan la forma de aprehender la realidad. Incluye supuestos de carácter general acerca del funcionamiento de la sociedad y la teoría sustantiva o conceptos específicos sobre el tema que se pretende analizar, que el investigador asume como un sistema de creencias básicas que determinan el modo de orientarse y mirar la realidad.

En este sentido, dado que la propuesta de investigación enfatiza en la dimensión económica de las relaciones bilaterales, sin dejar de hacer referencia a la evolución política y al impacto que ello implica en las cuestiones económico-comerciales, el presente estudio tomará como variables analíticas aquellos elementos del contexto interno y externo más afines a dicha temática. De este modo, a nivel sistémico se hará hincapié en las transformaciones de la economía internacional y sus efectos sobre la región latinoamericana, analizando la forma en que estos cambios repercutieron en las relaciones bilaterales. Por su parte, respecto a los factores internos, se realizará en primer lugar una evaluación de las características estructurales y coyunturales de la economía argentina y venezolana, de modo de poder establecer el contexto económico interno en el que se desarrollaron las relaciones bilaterales, identificando potenciales complementariedades. En segundo lugar, siguiendo a Van Klaveren (1984), se hará especial hincapié en la política económica y los cambios en la estrategia de desarrollo en ambas naciones como factor condicionante del acercamiento bilateral.

Ahora bien, la presente investigación entiende que el contexto internacional de posguerra fría presenta un escenario de cambios que se vienen desarrollando en las últimas tres décadas, algunos de los cuales se encuentran aún en transición. De acuerdo con Hobsbawn (1995), estas transformaciones no han sido monotemáticas ya que han atravesado las esferas tecnológica, geopolítica, comercial, financiera, institucional, cultural y social. El origen de esta situación se vincula con el desarrollo de estrategias de reestructuración productiva y organizativa, que desde hace treinta años se vienen produciendo tanto en el ámbito del gerenciamiento empresarial como en las políticas

gubernamentales, y que llevaron a una nueva forma de capitalismo caracterizado por un paradigma tecno-económico basado en el desarrollo de las nuevas tecnologías (Tamames, 1999).

Este sistema económico, donde el conocimiento constituye el insumo fundamental, presenta como rasgos adicionales la flexibilidad organizacional, la mundialización de las principales actividades económicas, la aceleración de procesos de integración regional, el fuerte predominio de las finanzas internacionales, el direccionamiento del apoyo estatal para el incremento de la productividad y competitividad de determinados sectores, y el aumento de la brecha ya existente históricamente entre los países industriales y no industriales, entre otros procesos (Castells, 1999; Alburquerque, 2001; Piñón, 2004).

Ahora bien, estos fenómenos han modificado la esencia misma del sistema internacional y de los Estados Nacionales. De acuerdo con Susan Strange, desde el fin de la Guerra Fría “...lo que cuenta en las relaciones entre estados ya no es la competencia por el territorio o por el control sobre los recursos naturales del territorio, sino la competencia por las cuotas de mercado mundiales” (Strange, 2002: 28). Este nuevo contexto externo le impone cambios al Estado, condicionando su rol y redefiniendo sus funciones. En este sentido, siguiendo a Rosecrance, “las décadas de los setenta y ochenta trajeron un nuevo prototipo político: el estado comerciante. Antes que basarse en la expansión territorial, este estado se basa en el comercio como su principal propósito” (1997: 20).

Paralelamente, como correlato de estos cambios, se diagnosticó la pérdida de poder y de autonomía de decisión de los Estados Nacionales (Gilles Bretón, 1994), dando paso a la participación de otros actores en la escena internacional. Esta pérdida de poder no debe entenderse como el fin del Estado-Nación sino como el surgimiento de otros ámbitos de interacción y, por tanto, como la reformulación de la relación entre el estado nacional, provincial y municipal. En ese sentido las relaciones internacionales no serían ya patrimonio exclusivo de los Estados centrales sino que a su lado surgen actores gubernamentales y no gubernamentales que conforman una trama de relaciones transnacionales e intergubernamentales. Se entiende por relaciones transnacionales las que se refieren a “las organizaciones no gubernamentales, los propios partidos políticos, sindicatos y los gobiernos de las unidades subnacionales, entre otras” (Keohane y Nye, 1989: 25).

Precisamente, la presente investigación incorpora una línea de estudio centrada en la temática particular de la vinculación internacional de los Estados subnacionales, considerando a éstos como “las unidades institucionales, o niveles del poder ejecutivo, que son componentes de un gobierno de un Estado Nacional: ciudades, estados, regiones, provincias, municipios u otros poderes locales” (Fronzaglia, 2005:44). La emergencia de estos nuevos actores subnacionales en el escenario internacional, como se expondrá en el Capítulo N° 4, se vio fomentada por factores externos (sistémicos) e internos (la aceptación del paradigma neoliberal durante los años noventa), y se tradujo en un accionar de múltiples dimensiones (Mina, 2004; Salviolo, 2005). Asimismo es necesario aclarar se ha optado por elegir el concepto de “gestión internacional” de los actores subnacionales en lugar de “paradiplomacia” o “política exterior” ya que se entiende que “fijar el contenido de la política exterior es tarea del Estado nacional, en tanto que la tarea de las ciudades es sólo la gestión internacional, que proporciona un instrumento para satisfacer las necesidades locales” (Doval, 2007:22).

Lo cierto es que frente a los cambios en el escenario internacional, nacional y local, los gobiernos provinciales y municipales se han ido adaptando a esta nueva realidad. En ese sentido, la creciente interdependencia, la velocidad de las comunicaciones, las redes informáticas, el avance de los procesos de democratización “ha permitido en América Latina y el Caribe, el fortalecimiento de los gobiernos municipales” (Albuquerque, 2001:7). Paralelamente se han desarrollado tendencias descentralizadoras, esto es la transferencia y desconcentración de actividades públicas hacia esferas subnacionales (Oszlak, 2001), tanto en el sentido político como en el aspecto financiero.

De acuerdo con Rosenau (1997) el orden global actual se caracteriza por poseer múltiples contradicciones e incertidumbres que se conjugan en tensiones entre fuerzas fragmentadoras descentralizantes y fuerzas integradoras centralizantes. Ahora bien, este fenómeno, al que Rosenau denominó “fragmegración” (Rosenau, 1997: 70), se desarrolla en dos direcciones: “hacia arriba”, lo cual implica la relocalización de la autoridad en instancias supranacionales como organizaciones internacionales, entidades intergubernamentales regionales, entre otras; o “hacia abajo”, en dirección de grupos subnacionales, dentro de los cuales se encuentran las minorías étnicas, religiosas, los gobiernos locales, las organizaciones con finalidades específicas.

Ambas tendencias, es decir, la descentralización y el renovado énfasis de la globalización económica en los beneficios del comercio, situó a las provincias y

municipios en un nuevo escenario que los obligó a iniciar un proceso de redefinición de sus roles y estrategias de intervención. Para el caso de Argentina, los gobiernos subnacionales han desarrollado distintos tipos de ampliaciones en su gestión y han incluido nuevos enfoques en la administración pública “agregando a sus funciones tradicionales, el diseño e implementación de estrategias de desarrollo local y regional tendientes a la generación de ventajas competitivas territoriales y de asistencia a la competitividad empresarial” (Fernández, 1997:3). Por tanto, en un contexto caracterizado por cambios constantes las provincias y municipios buscan herramientas a considerar para el desarrollo de sus territorios (Madoery, 2001:15). En ese sentido se ha promovido que los estados subnacionales desarrollen alternativas para lograr participar del nuevo escenario mundial, lo que da el marco para el diseño de políticas innovadoras de vinculación o gestión internacional. De esta manera, las ciudades y provincias han establecido relaciones con otras ciudades o regiones del mundo, que incluyen: el intercambio comercial, el intercambio cultural, el intercambio educativo, el intercambio tecnológico, la ayuda solidaria y la colaboración política.

En suma, en un mundo interdependiente, “los Estados entienden que la autosuficiencia es imposible y deciden jugar el juego de la integración a la economía mundial a través del comercio, buscando nuevos espacios de vinculación que privilegien la estrategia “comercialista”. En un sentido similar parecen comportarse los estados provinciales optando por salir a competir comercialmente en el mundo, tratando de optimizar sus ventajas competitivas” (Colacrai-Zubelzú, 2004: 3).

Por otra parte, para abordar el análisis de la evolución de las relaciones bilaterales entre Argentina y Venezuela el presente estudio parte de considerar a la política exterior de un país como el conjunto de decisiones y acciones ejecutadas por los gobernantes de un Estado en respuesta a las demandas y determinantes internos y externos. Generalmente estas decisiones y acciones están calculadas para cambiar o preservar las condiciones del contexto internacional, con el objetivo declarado de defender y promover los intereses y valores de ese Estado en el sistema (Perina, 1988). En este sentido, la política exterior constituye, como el resto de las políticas estatales, un instrumento para el logro de ciertos fines, y es parte esencial de la estrategia de desarrollo adoptada por un Estado, cuyo ámbito de preocupación y acción es el sistema internacional.

Respecto al enfoque metodológico, la presente investigación posee un carácter mixto incorporando procedimientos cualitativos y cuantitativos, ya que, siguiendo a Cook y Reichhardt, se entiende que “es tiempo de dejar de alzar muros entre los métodos y empezar a tender puentes (...). El autentico reto estriba en acomodar sin mezquindades los métodos de investigación al problema en evaluación” (2005: 52). En este sentido, en aras de cumplir con los objetivos enunciados y demostrar las hipótesis de trabajo, se trabajó tanto con recopilaciones de base de datos estadísticos (internacionales, nacionales y provinciales), como con fuentes bibliográficas académicas y periodísticas (dada la contemporaneidad del objeto de estudio), documentos oficiales (archivos diplomáticos, acuerdos y convenios bilaterales), discursos presidenciales y documentos de trabajo de organismos y ministerios públicos de Argentina y Venezuela. Asimismo, se utilizó la estrategia de estudio de caso, para complementar y profundizar el análisis del impacto de la relación bilateral, tomando a la Provincia de Buenos Aires como eje dinámico. Por último, con el objeto de reconstruir el proceso de vinculación entre el Municipio de Tandil y Venezuela, se procedió a utilizar la herramienta de encuestas y entrevistas personales con los principales protagonistas locales.

I.4 Organización del texto

La presente investigación está organizada en cuatro capítulos agrupados en tres partes claramente diferenciadas. Asimismo, con el fin de facilitar la lectura y la comprensión de los puntos más relevantes, cada uno de ellos cuenta con su respectiva introducción y síntesis final.

La primera parte está compuesta por dos capítulos vinculados al análisis de la evolución de las estructuras económicas, estrategias de desarrollo y tipos de inserción económico-comercial de Argentina y Venezuela.

En el primer capítulo, titulado “**La estructura económica y social venezolana durante el gobierno de Hugo Chávez (1999-2008)**”, se ofrece un balance general acerca del perfil de la estructura socioeconómica de Venezuela y su evolución reciente durante los primeros nueve años de la presidencia de Hugo Chávez. En el segundo capítulo, “**La estructura socioeconómica argentina durante la administración Kirchner (2003-2008)**”, aborda las mismas temáticas para el caso argentino durante el período de gobierno de Néstor Kirchner, y el primer año de la administración de

Cristina Kirchner. Ahora bien, en aras de poder establecer elementos que faciliten el análisis comparativo y el grado de complementariedad, ambos capítulos giran en torno al estudio de cuatro parámetros fundamentales: la evolución de los principales indicadores macroeconómicos, la composición sectorial de las actividades productivas internas, el seguimiento del panorama social y el patrón de relacionamiento comercial externo.

En la segunda parte, en base a los elementos de análisis provistos por el primer y segundo capítulo, se aborda la evolución de las relaciones bilaterales entre Argentina y Venezuela durante el período 2003-2008. De este modo, el tercer capítulo, titulado “**Las relaciones bilaterales entre Argentina y Venezuela durante las administraciones Kirchner – Chávez (2003 – 2008)**”, se estructura alrededor de cuatro apartados. El primero aborda los antecedentes de las vinculaciones económico-comerciales entre ambos países durante la etapa 1990-2003. El segundo apartado, describe los principales instrumentos internacionales que lograron concretarse durante el transcurso de estos trece años, haciendo especial hincapié en aquellos vinculados a temáticas afines a la economía, el comercio y la cooperación. El tercero abarca el estudio de las relaciones económicas bilaterales a partir del año 2003, en el contexto de un nuevo marco de cooperación política y profundización de los vínculos comerciales. El cuarto apartado se aboca al análisis sistemático de la composición de los intercambios comerciales entre Argentina y Venezuela y su evolución durante los últimos años. Finalmente, a modo de síntesis, se brinda un balance preliminar del estado actual de las relaciones económicas entre ambas naciones, identificando los desafíos y oportunidades que de allí se desprenden para la economía argentina.

La tercera parte se aboca al impacto económico-comercial a nivel subnacional y al rol de dichos actores en la relación bilateral entre Argentina y Venezuela, tomando como caso de estudio a la Provincia de Buenos Aires. En base a estos lineamientos, el cuarto capítulo, “**La Provincia de Buenos Aires y las relaciones económicas con Venezuela. Intercambio comercial y promoción de exportaciones.**”, se estructura del siguiente modo. En primer lugar, se elabora un análisis del contexto interno y externo que enmarcan tanto el desarrollo de las relaciones de Buenos Aires con Venezuela, como su evolución como actor subnacional¹ con capacidad de gestión internacional. En

¹ En la presente tesis, se focaliza el análisis sobre el gobierno provincial considerándolo como un actor subnacional, ya que en dicho concepto se encuentran incluidas “las unidades institucionales, o niveles del

segundo lugar, se realiza un repaso general del marco legal e institucional, a nivel nacional y subnacional, que posibilita la puesta en marcha de estas capacidades de gestión externa en Argentina. En tercer lugar, se abordan las características particulares de las relaciones económico-comerciales entre la Provincia de Buenos Aires y Venezuela y su evolución durante el período 2003-2008, haciendo especial hincapié en el punto de vista del territorio bonaerense. Por último, el capítulo desarrolla un estudio sobre el impacto de estos vínculos a nivel local y el rol de los gobiernos municipal, provincial y nacional (y sus distintas agencias) en su promoción y ejecución. Para ello se tomará como ejemplo a la localidad de Tandil, ya que no solo es el único municipio de la región centro en enviar una misión comercial a Venezuela sino que además posee un nivel importante de infraestructura y experiencia en lo que respecta a las actividades de vinculación internacional.

Por último se exponen las consideraciones finales de la investigación con el fin de relacionar cada capítulo, dar respuesta al objetivo general y a los objetivos específicos y comprobar o descartar las hipótesis planteadas.

poder ejecutivo, que son componentes de un gobierno de un Estado Nacional: ciudades, estados, regiones, provincias, municipios u otros poderes locales” (Fronzaglia, 2005:44).

II. Desarrollo

Primera Parte

Capítulo 1: La estructura económica y social venezolana durante el gobierno de Hugo Chávez (1999-2008)

1.1 Introducción

“Desde sus más remotos orígenes en el siglo XVI, en toda la historia de lo que ha venido a ser la nación venezolana, no hay un hecho, un acontecimiento, un fenómeno que haya ocasionado más radicales y profundas transformaciones, que haya alterado todos los aspectos de la vida nacional, que haya logrado cambiar la mentalidad, la conducta y los valores de toda la sociedad, que pueda compararse con el impacto que las riquezas petroleras tuvo para nuestro país”.

Arturo Usler Pietri, “Los venezolanos y el petróleo”, 1990.

“El siglo XX de Venezuela y lo que va del presente caen bajo el dominio de un tema primordial, a saber: las consecuencias económicas del petróleo”

Asdrúbal Baptista, “El capitalismo rentístico. Elementos cuantitativos de la economía venezolana”, 2005

Durante más de cuatro siglos, la estructura económica y social de Venezuela no exhibió rasgos diferentes a aquellas que predominaban en el resto de América Latina. El salto cualitativo que experimentó la sociedad venezolana durante la mayor parte del siglo XX, y que la instaló a la vanguardia en términos de crecimiento económico y bienestar social², se vincula con un cambio beneficioso en la composición de su perfil comercial y productivo: en menos de dos décadas, entre 1920 y 1930, Venezuela se transformó de país agro-exportador³ a país petro-exportador.

El inicio del auge petrolero, dentro de una estructura económica caracterizada por el predominio de formas pre-capitalistas de producción, introdujo un elemento dinamizador que rompió rápidamente con el equilibrio estático del desarrollo nacional

² De acuerdo con cálculos de Asdrúbal Baptista (1984), entre 1920 y 1976, Venezuela exhibió una tasa de crecimiento interanual promedio de 3,9%, siendo superior al crecimiento experimentado por las economías industrializadas (2,1%) y las de América Latina (1,7%).

³ Desde su descubrimiento a fines del siglo XV y durante toda su etapa colonial, Venezuela adoptó como rasgos estructurales una economía de extracción poco diversificada y orientada hacia los mercados externos. Durante este período, “la economía agraria tradicional presentaba dos vertientes: la exportadora, de café y cacao principalmente; y la interna, de subsistencia con limitado acceso al mercado. De uno u otro modo, la actividad económica era reproductiva, con participación determinante de fuerza de trabajo y de tierra del país” (Maza Zavala, 2007: 21). Posteriormente, tras la independencia política y “la desaparición de la infraestructura española, entre 1810 y 1830, Venezuela recreó todo lo que pudo del sistema hispánico dentro del contexto de un modelo republicano representativo liberal” (Lombardi, 2003: 12). De este modo, hasta la década de 1930, la estructura económica siguió asentándose sobre los pilares del modelo primario exportador. Durante el transcurso de estos años, Venezuela se consolidó como uno de los principales exportadores mundiales de café, mercadería que, aún en los albores del siglo XX, llegó a representar más del 70% del total de las ventas internacionales.

que había caracterizado al período agro-exportador. En consecuencia, en menos de una década, Venezuela se convirtió en una potencia petrolera mundial, redefiniendo su participación en la división internacional del trabajo, y favoreciendo transformaciones en el país tendientes a impulsar el desarrollo capitalista⁴. Sin embargo, la economía siguió siendo de extracción, altamente concentrada en su perfil comercial y exportadora de bienes primarios.

Desde entonces se impuso en la economía venezolana lo que Asdrúbal Baptista (2004) denominó patrón de acumulación capitalista-rentístico. Ahora bien, para abordar este concepto esencial en el análisis de la economía venezolana es necesario atender sus fundamentos básicos. En primer lugar, Baptista entiende que “el petróleo en cuanto se lo considera como tal, esto es, en los yacimientos donde se halla, no es un objeto que resulta de un proceso productivo (...) es un objeto natural (Baptista, 2004: 17). En segundo lugar, al ser casi con exclusividad un objeto para el mercado mundial, “esto significa que el precio de mercado del petróleo es el precio que paga el mercado internacional, y que, por lo tanto, la renta⁵ a la que da lugar la propiedad sobre el recurso es una renta internacional, o una renta proveniente del mercado mundial” (Baptista, 2004: 18). De esta manera, el “capitalismo rentístico” tiene que ver con una estructura económica cuya dinámica descansa, en gran medida, en el aprovechamiento, para los fines del crecimiento económico, de unos excedentes no producidos por la sociedad nacional.

En este sentido, la importancia del sector energético como agente modelador del devenir socioeconómico y político de Venezuela constituye una variable analítica clave para entender la evolución de dichos factores durante el período 1999-2008. En consecuencia, introducirse en el estudio de la estructura socioeconómica de Venezuela implica hacer referencia al desarrollo de la industria petrolera y al impacto y modos de

⁴ Según Miguel Lacabana, “el petróleo desarticuló las relaciones de poder existentes; los sectores tradicionales ligados a la agricultura fueron cediendo paso a los sectores capitalistas, y el Estado adquirió una posición hegemónica en tanto dueño del recurso natural y captador de renta internacional”. (Lacabana, 2006: 319). Por su parte, Héctor Valecillos sostiene que, “la acumulación del capital, al expandir la producción capitalista en el país, ha provocado una real desintegración de otros modos de producción (agricultura campesina, artesanado, etc.) con la consiguiente liberación de la fuerza laboral que estaba ocupada en ellos”. (Valecillos, 1984: 59).

⁵ Es necesario poner el énfasis en el aspecto de la renta. Como sostiene Baptista (2004), “se trata de un ingreso *no creado* por el país, valga decir, de un ingreso que no tiene en el otro lado del balance la presencia económica de trabajo y de capital. En este estricto sentido es un ingreso sin contrapartida productiva.” (Baptista, 2004: 18)

interacción que se establecen entre este sector y las actividades más tradicionales gestadas durante la etapa agro-exportadora.

De este modo, con el objeto de brindar los elementos adecuados para elaborar un balance general acerca del perfil de la estructura socioeconómica de Venezuela durante los primeros nueve años de la presidencia de Hugo Chávez, el presente capítulo se abocará al estudio de cuatro parámetros fundamentales: la evolución de los principales indicadores macroeconómicos, la composición sectorial de las actividades productivas internas, el seguimiento del panorama social y el patrón de relacionamiento comercial externo.

1.2 Principales indicadores macroeconómicos

En términos generales, desde la década del veinte del siglo pasado la dinámica económica venezolana atravesó por varios ciclos de expansión y contracción, cuyos orígenes estuvieron vinculados tanto a condicionantes externos como a factores de tipo domésticos. Entre los primeros cabe destacar la evolución de la economía internacional y su influencia en los precios internacionales del crudo. Respecto a las presiones internas, la estrategia de desarrollo y el tipo de inserción económica externa, junto con la competencia entre el Poder Ejecutivo y el sector gerencial de Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) por el control de los recursos petroleros, jugaron un papel determinante.

Con la implantación del modelo petrolero⁶, los fenómenos de crecimiento y contracción de la economía venezolana a lo largo del siglo XX han estado íntimamente ligados a la sensibilidad de la industria petrolera a los precios internacionales de los hidrocarburos, imprimiendo una dinámica compleja sobre los determinantes de la coyuntura económica nacional.

⁶ En el proceso de transición de la estructura económica venezolana, de agro-exportadora a petro-exportadora, tres fechas fueron claves durante las primeras décadas del siglo XX: a) 1917, año de la primera exportación comercial de hidrocarburos; b) 1922, “estallido” del pozo petrolero de Los Barrosos, en el estado de Zulia; y c) 1926, el desplazamiento de la exportación de café y cacao por la de petróleo en el primer lugar de la balanza comercial. Por su parte, en el plano externo, el estallido de la Revolución Mexicana en 1910, y el inicio de la Primera Guerra Mundial en 1914, brindaron el contexto externo ideal para que el potencial petrolero pudiera desarrollarse a toda prisa. El conflicto bélico multiplicó exponencialmente la demanda de crudo internacional, mientras que la guerra civil desatada en México, uno de los principales productores de petróleo del momento, allanó el camino para el arribo de los capitales necesarios para hacer posible la extracción y comercialización de los hidrocarburos venezolanos. De acuerdo con Luis Giusti, “el contraste entre el antagónico México y el amistoso y estable clima político en Venezuela bajo la férrea dictadura de Juan Vicente Gómez fue lo que volcó los esfuerzos petroleros hacia la segunda” (Giusti, 2007: 3). Para 1929, Venezuela ya era el segundo productor mundial, sólo superado por Estados Unidos, y el petróleo representaba casi el 80% de los ingresos totales del Estado venezolano.

A modo de ejemplo, durante la década de 1970, pese a la recesión que reinaba en la economía internacional, la economía venezolana experimentó un importante crecimiento e incluso se emprendieron importantes obras de infraestructura, en gran medida gracias a los beneficios de la alta cotización mundial del barril de crudo potenciados tras la nacionalización de la industria petrolera venezolana⁷. Del mismo modo, pocos años más tarde, entre 1981 y 1984, debido a la desaceleración de los países industriales, a la disminución de la demanda energética y, por ende, a la depreciación de los precios del petróleo, el modelo económico comenzó a mostrar signos de agotamiento. Durante aquellos años, el Gobierno se vio obligado a reducir la inversión en un 50%, aumentar la deuda pública e incurrir en un creciente déficit fiscal.

Para fines de la década del ochenta, al igual que en el resto de la región latinoamericana, Venezuela se encontraba sumida en una profunda crisis económica y financiera a consecuencia de la crisis de la deuda externa del período, lo que obligó a las administraciones políticas venideras a introducir serios ajustes a su programa económico. De este manera, el viraje hacia una estrategia económica mercado-céntrica, también característico en diferentes países de América Latina, las crisis financieras de 1994-1995⁸ y los bajos precios de los hidrocarburos (en 1998 llegó a un piso de US\$ 10 el barril), constituyeron los rasgos característicos de la década de los noventa. En consecuencia, durante el período 1993-1999 la economía venezolana tuvo un pobre desempeño promediando un crecimiento interanual del PIB casi nulo: 0,3%.

Ahora bien, estos niveles de precios exiguos de la principal mercadería de exportación de Venezuela, el barril de crudo, tuvieron la anuencia de los gobiernos nacionales que se desentendieron de la política petrolera, negándose a coordinar esfuerzos con la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) para forzar un alza de las tendencias decrecientes. De hecho, durante la crisis del Golfo Pérsico Venezuela incluso aumentó la producción de petróleo para asegurarle un suministro estable a los Estados Unidos ante la disminución de la producción de Irak y Kuwait, ayudando a que una posible escasez de oferta posibilitara un aumento de precios.

⁷ En 1976 el gobierno venezolano creó Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), la empresa estatal encargada de la extracción, producción y comercialización de los hidrocarburos venezolanos. Esta nacionalización significó un aumento de los ingresos del gobierno central en alrededor de 170% y un crecimiento del gasto público de 96,9%. (Buxton, 2003: 177).

⁸ En 1994, Venezuela vivió una crisis bancaria proporcionalmente más grave que la que sufrió EE.UU. a fines del 2008. Afectó a un tercio de la población, a casi la mitad de las instituciones financieras y le costó al Estado el 10% del Producto Bruto Interno (PIB).

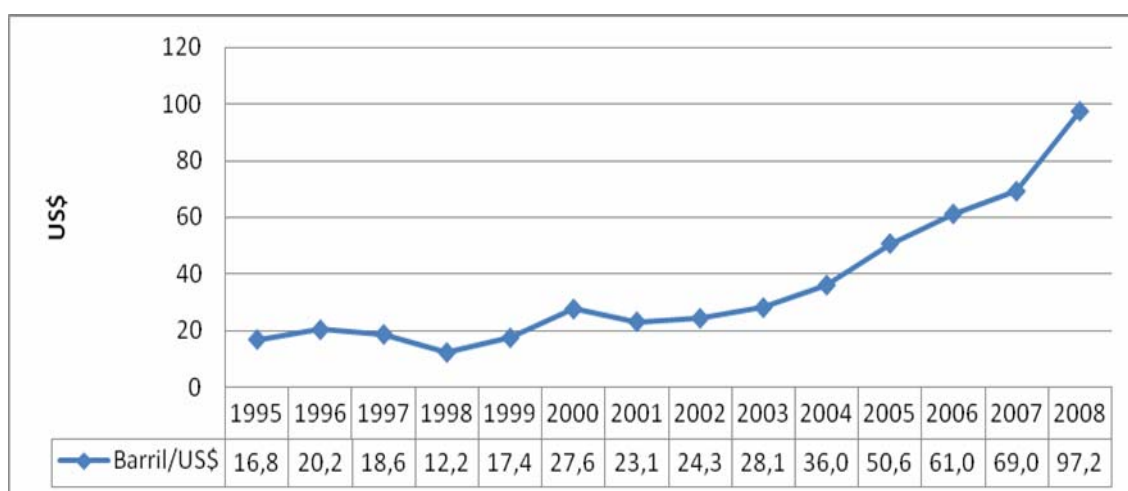
Durante estos años, el deterioro de las condiciones de vida de amplias proporciones de la población se hizo sentir con renovada intensidad. Según cálculos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en vísperas del nuevo milenio, el poder adquisitivo de los trabajadores venezolanos se encontraba en menos del 40% de los niveles de los años ochenta. De igual manera, en 1993 el gasto social per cápita del Estado estaba 40% por debajo del nivel de 1980, incluyendo recortes reales por encima del 35% en programas educativos, 70% en desarrollos habitacionales y urbanos, 37% en salud y 56% en desarrollo social y participación. Mientras en 1987 el gasto social llegó a 8% del PIB (Producto Interno Bruto), sólo alcanzó a 4,3% en 1994 (Roberts, 2003).

En consecuencia, los drásticos recortes en sueldos y gasto social condujeron a un aumento inevitable de la pobreza. De acuerdo con datos estadísticos recogidos por Patricia Márquez y Kenneth Roberts, en 1982 el 23% de la población vivía en condiciones de pobreza y el 11% en situación de indigencia. Para 1995, dichos porcentajes treparon al 66% y 36% respectivamente (Roberts, 2003 y Márquez, 2003).

Este creciente deterioro de las condiciones de vida y polarización social tuvo un impacto significativo en la dinámica política interna. En febrero de 1989 se produjo un levantamiento popular de grandes proporciones, conocido como el “caracazo”; tres años más tarde, en 1992, se produjeron dos intentos de golpe de Estado contra el gobierno central. Posteriormente, en 1993 Carlos Andrés Pérez se vio obligado a renunciar a la presidencia luego de ser seriamente acusado de corrupción por malversación de fondos públicos (condenado por el Tribunal Supremo en 1996). Todo ello fue generando un escenario interno complejo de crisis socioeconómica y polarización política interna, que finalmente condujo al repliegue de los partidos políticos tradicionales y el ascenso del Movimiento Quinta República, liderado por Hugo Chávez.

La llegada al poder del régimen “chavista” en 1998 marcó un quiebre en el proceso histórico venezolano. Con una nueva política petrolera como instrumento fundamental, el Estado volvió a tener un rol destacado como actor económico y recuperó su función como promotor del bienestar social. Este cambio de paradigma se vio favorecido, a su vez, por una fase de expansión de los precios del crudo (**Gráfico N° 1**), motorizada tanto por la reactivación de la OPEP (que tuvo a Venezuela como principal impulsor y protagonista), como por la crisis en Medio Oriente, tras el estallido de la Guerra de Irak en 2003.

Gráfico 1. Precio promedio anual del barril de crudo (canasta OPEP).

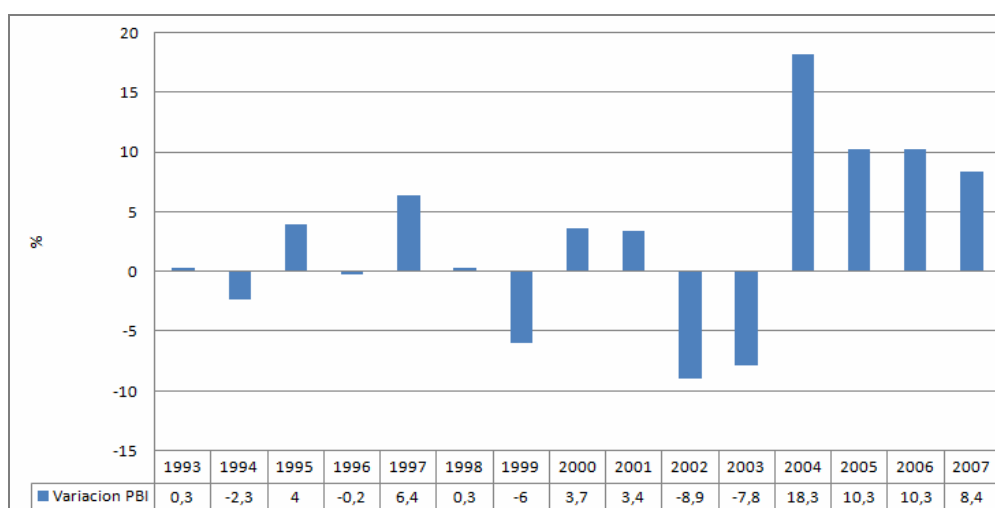


Fuente: elaboración propia en base a datos de la OPEP.

Esta conjunción de transformaciones domésticas y entorno externo favorable inició un proceso de crecimiento económico sin precedentes durante los últimos quince años, únicamente interrumpidos por los graves desajustes políticos, producidos por sectores opositores al gobierno.

Los conflictos comenzaron tras la adopción de la nueva Constitución Nacional, en 1999; continuaron con el rechazo hacia las leyes impulsadas por el Ejecutivo en el marco de la “Ley Habilitante” del 2001 (que implicaban reformas en aspectos claves como el sistema financiero, la distribución de tierras y especialmente en la propiedad de los hidrocarburos); y se exacerbaban con el desplazamiento de altos ejecutivos de PDVSA en 2002. Ese mismo año hubo una huelga general, un sabotaje al funcionamiento de PDVSA por parte de los niveles técnicos y gerenciales, y un golpe de Estado que mantuvo cautivo al presidente de la Nación durante varios días. En este contexto, la economía venezolana se vio severamente afectada exhibiendo valores históricos de reducción de la actividad productiva: durante 2002-2003 el PIB promedió una caída record del -8,3% (**gráfico N° 2**).

Gráfico 2. Variación interanual del PIB (1993 – 2007)



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCV.

Ahora bien, el corazón de dichos conflictos lo constituyó la competencia entre diversos actores por el control de los recursos energéticos. Conforme a lo sostenido por Ramón Espinasa, “la resolución de la tensión inherente en cualquier actividad extractiva entre el dueño del recurso natural y la empresa que lo extrae por el control de la producción y la distribución de las rentas presentes en estos sectores, explica la evolución contemporánea del sector petrolero en Venezuela” (Espinasa, 2006: 147). Entre la década de 1920 y 1975, en lo que se conoce como “etapa concesionaria”⁹, esta competencia se caracterizó por las tensiones entre el Estado venezolano y las corporaciones transnacionales que operaban en el país. Posteriormente, tras la nacionalización de la industria petrolera durante los años setenta, la tensión entre el dueño del recurso y la empresa operadora se trasladó hacia el interior del Estado venezolano y tuvo como actores principales al Poder Ejecutivo, representado por el

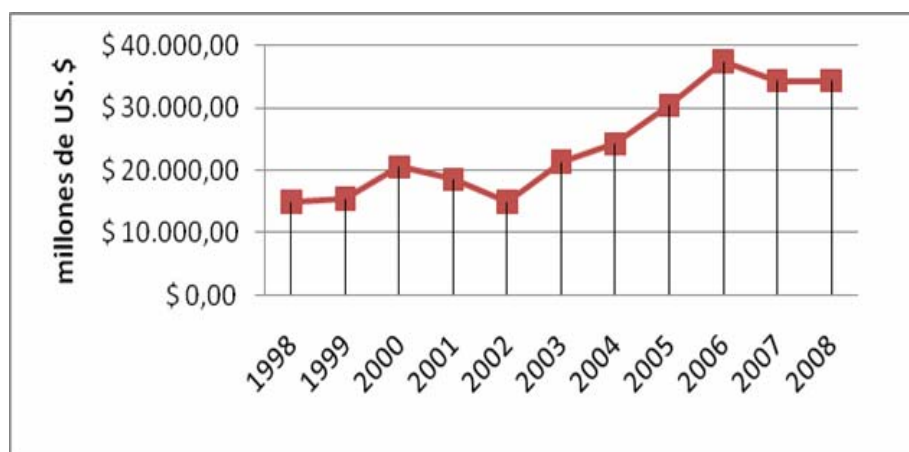
⁹ De acuerdo con Silva Calderón, “el esquema teórico legal era el de la nación como propietaria de los yacimientos de hidrocarburos cuya explotación otorgaba a particulares, mediante la figura de la concesión”. Dicho marco jurídico se sustentaba en la legislación colonial que disponía que todas las minas, incluidos los bitúmenes o jugos de la tierra, pertenecían a la Real Corona Española, principio del cual fue sucesora la República, confirmado por el decreto del Libertador Simón Bolívar, dictado en 1829 en Quito”. (Silva Calderón, 2006: 113). Por su parte, como sostiene Espinasa, “en lo económico las compañías quedaron sujetas a la Ley de Impuestos sobre la Renta de 1942, y por otro lado, a la Ley de Hidrocarburos de 1943, que fijaba una regalía de 1/6. La combinación del impuesto sobre la renta y la regalía daba al Estado una participación de alrededor del 50% en el excedente operacional de las compañías”. (Espinasa, 2006: 149).

Ministerio de Energía y Minas, y a la empresa estatal PDVSA (creada en 1975 bajo mandato de la Ley Orgánica).

Dicha competencia tuvo su punto más álgido tras el triunfo electoral de Hugo Chávez y sus proyectos de reforma del marco legal-institucional petrolero. En palabras de Espinosa, “la tensión creciente entre estos actores, en particular a partir de 1999, se resolvió mediante la asunción por parte del gobierno de la distribución discrecional del ingreso petrolero y de la producción, eliminando el alto grado de independencia y autonomía gerencial que había disfrutado PDVSA , por diseño, desde su concepción” (Espinosa, 2006: 147). Desde entonces, la empresa petrolera estatal se transformó en el eje central de los proyectos de política económica y social del gobierno.

Tras la finalización del sabotaje petrolero, la recuperación del control estatal de PDVSA y el triunfo de Chávez en el referéndum revocatorio del 2004, Venezuela promedió un crecimiento del PIB del 11,8% durante 2004-2008, lo que le permitió posicionarse como una de las economías más dinámicas de América Latina. Gracias a este notable crecimiento económico, como refleja el **gráfico N° 3**, las reservas internacionales de Venezuela se acrecentaron en un 230%, pasando de US\$ 14.849 millones en 1998, a US\$34.335 en 2008.

Gráfico 3. Reservas internacionales en millones de dólares (1998 – 2008).

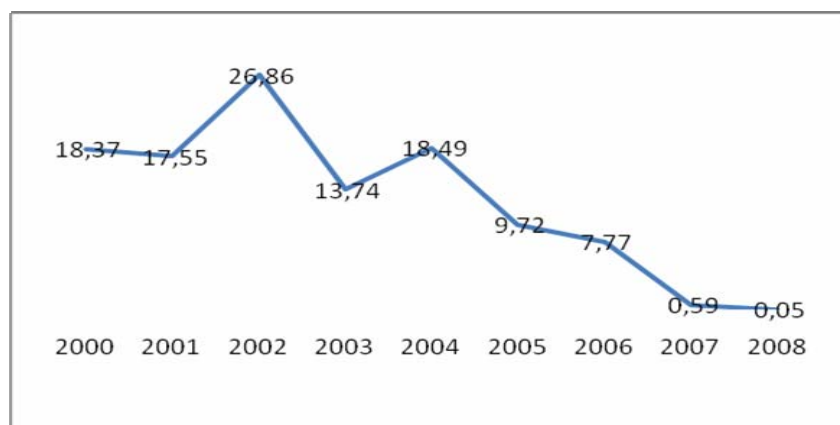


Fuente: elaboración propia en base a datos del BCV.

Asimismo, el incremento de los ingresos externos de la economía venezolana, producto de la bonanza petrolera, sumado a una política de reducción de los compromisos financieros internacionales (que incluyó la cancelación de la deuda con el FMI y el Banco Mundial, en Abril de 2007) tuvo efectos positivos que sirvieron para

disminuir la carga del servicio de la deuda externa sobre la economía nacional. En este sentido, como se expresa en el **gráfico N° 4**, los pagos anuales correspondientes al servicio de la deuda externa, pasaron de significar alrededor de un tercio de las reservas internacionales en 2002, a representar el 0.05% de las divisas acumuladas en 2008.

Gráfico 4. Servicio de deuda como porcentaje de reservas internacionales.

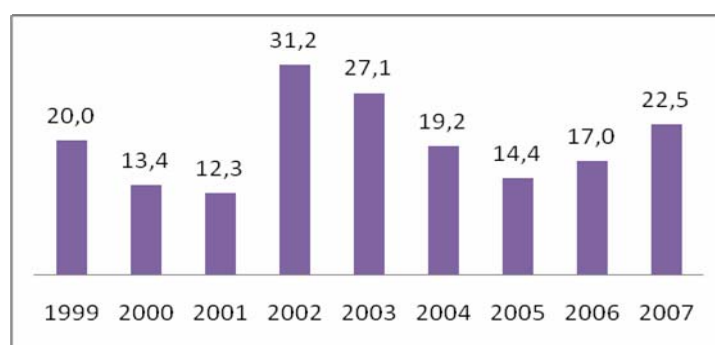


Fuente: elaboración propia en base a datos del BCV.

Por otra parte, durante el período 1999-2007, la elevada tasa de inflación ha permanecido como un problema económico recurrente, alcanzando picos de alrededor del 30% durante el punto más álgido de la crisis de 2002-2003 (**gráfico N° 5**). De todas maneras, “la inflación en Venezuela es más un problema estructural que coyuntural” (Ruíz Uzcátegui, 2006: 25), cuyas raíces radican en la conjunción de un proceso complejo que se corresponde directamente con el origen de los ingresos fiscales petroleros¹⁰. En este sentido, de acuerdo con Baptista (2004) la acción transformadora del petróleo y la distribución nacional del ingreso petrolero, una vez confiadas a los mecanismos del intercambio, por mas incipientes o primitivos que ellos sean, se cumple a través de los precios. En suma, la circulación del ingreso petrolero en la economía venezolana, su distribución entre las clases que coexisten y compiten por la riqueza, precisa de unos precios absolutos mayores de los que en otras circunstancias se tendrían.

¹⁰ De acuerdo con Arturo Ursalar Pietri, “más que el efecto de una típica inflación monetaria, los precios altos reflejan el ingreso exterior” (Pietri, 1965: 26).

Gráfico 5. Índice de variación anual de precios al consumidor (IPC).



Fuente: elaboración propia en base a datos de CEPAL y BCV.

1.3 Evolución de la actividad productiva

En lo que hace a la evolución de la actividad productiva, es necesario destacar que una de las características particulares de la economía venezolana es su carácter “dual” o “heterogéneo”, es decir, la existencia de un sector petrolero de elevada productividad y competitividad, y un sector no petrolero con amplio rezago en su orientación y productividad. Este “dualismo estructural” se estableció con la incorporación de la industria de los hidrocarburos, la cual “tendió a comportarse como un enclave, físicamente delimitado (...), con su propio régimen laboral, sus relaciones con el Estado (...), su régimen cambiario, su balanza de pagos, coeficientes de eficiencia, etc.” (Maza Zavala, 2007: 66).

Ahora bien, esta significativa brecha de productividad y organización técnica entre los sectores petrolero y no petrolero implican una serie de consecuencias claves para la estructura económica nacional. Siguiendo al economista Héctor Valecillos, dicho dualismo determinó “la existencia de mercados laborales segmentados o no competitivos, caracterizados por la presencia de diversas formas de contratación y ocupación, y, por lo tanto, de percepción de ingresos”, por lo que es posible hablar de “heterogeneidad laboral” y “heterogeneidad distributiva y de bienestar” (Valecillos, 1984: 69). Adicionalmente, el desarrollo de un sector altamente productivo, como el petrolero, ejerce una presión sobre el tipo de cambio que genera un proceso de apreciación cambiaria. Este fenómeno conocido como “enfermedad holandesa”¹¹,

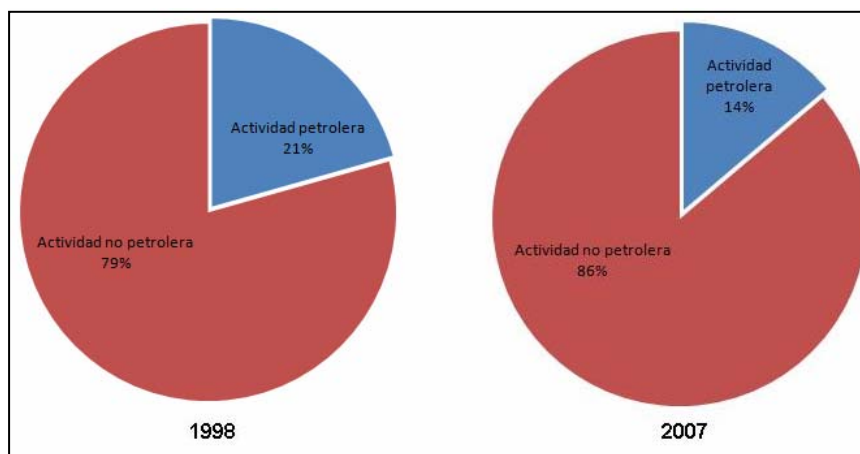
¹¹ De acuerdo con Julio Sevares, “se denomina «enfermedad holandesa» una situación en la que la apreciación de la moneda local estimula la producción de bienes con mayor ventaja comparativa y desalienta la de menor ventaja. En los países periféricos, se alienta la producción de bienes primarios y se perjudica la de industriales. El problema se presentó en Holanda en los años 70, a partir del aumento de los precios del petróleo que, sintéticamente, benefició a la Shell y perjudicó a la Philips.” (2007: 15)

favoreció el surgimiento de una tendencia al incremento general de las importaciones generando un proceso de contracción de los sectores manufactureros y agrícolas venezolanos de menor productividad.

En suma, la existencia de importantes diferencias entre la industria petrolera y el resto de las actividades económicas nacionales, respecto a productividad, empleo y tecnología, obliga a complementar el análisis sectorial tradicional, basado en la clasificación de actividades primarias, secundarias y terciarias. Esta dualidad estructural, si no es debidamente abordada como tal, puede inducir a error respecto a la configuración real de la economía venezolana.

Una manera tradicional de saltar esta dificultad consiste en descomponer la producción nacional entre actividades de origen petrolero y no petrolero. En este sentido, de acuerdo con datos del Banco Mundial (2009) durante el año 2007 el PIB de Venezuela alcanzó los 228.100 millones de dólares. Dentro de esta suma, la contribución del sector de los hidrocarburos en el total nacional se ubicó en alrededor del 14%. Ahora bien, como se puede observar en el **gráfico N° 6**, a pesar del alto grado de concentración de la estructura productiva alrededor de la industria petrolera, en relación a 1998, su predominancia ha disminuido considerablemente.

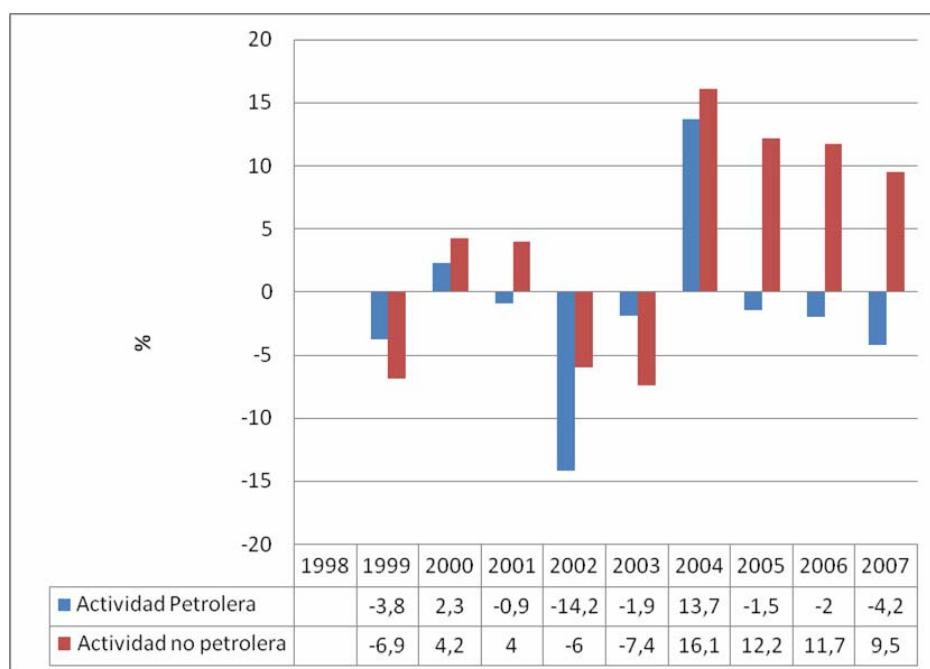
Gráfico 6. Composición del PIB por clase de actividad económica (1998 - 2007)



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Central de Venezuela (BCV, 2009)

Más aún, entre 2004 y 2007 el crecimiento promedio anual del 11,8% que experimentó el PIB venezolano se sustentó principalmente en las actividades de los sectores no petroleros, que a partir de 2004 experimentaron un crecimiento significativo (**Gráfico N° 7**).

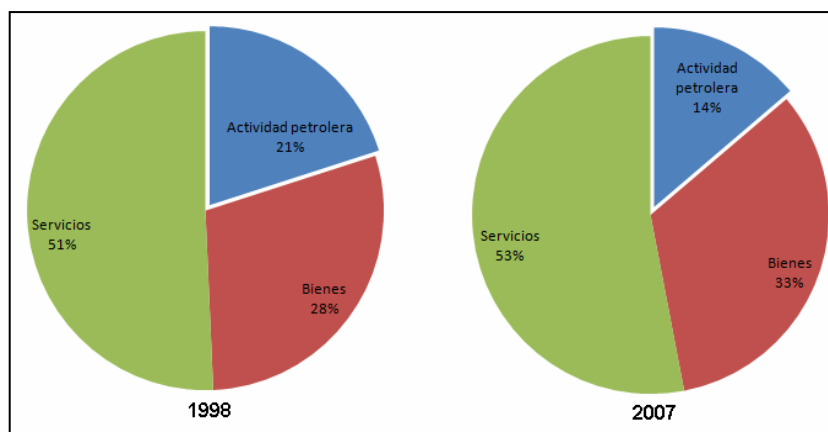
Gráfico 7. Variación interanual del PIB (1998-2007).



Fuente: elaboración propia en base a datos de BCV.

Por otra parte, en lo que hace a la distribución sectorial pura, como puede observarse en el **gráfico N° 8**, el sector terciario tuvo una participación aproximada del 53%, siendo el rubro más importante en cuanto a su contribución al producto y el de mayor dinamismo, destacándose las actividades de telefonía e internet.

Gráfico 8. Distribución sectorial del PIB (1998 - 2007).

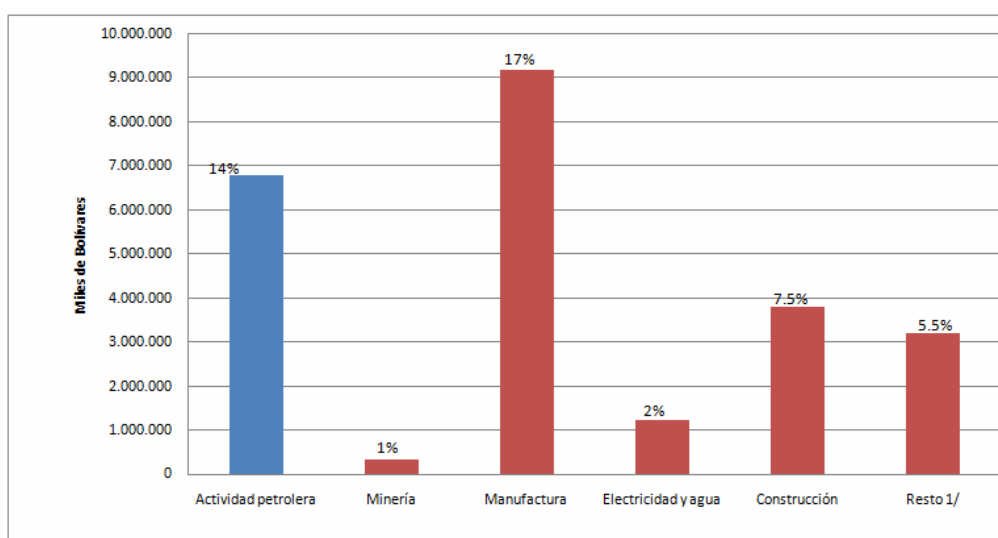


Fuente: elaboración propia en base a datos de BCV y BM.

En lo que respecta a la producción de bienes, las actividades que muestran un mayor dinamismo son las manufacturas y la construcción. En el transcurso del año 2007

el sector industrial mantuvo la tendencia a la recuperación que viene experimentando desde 2004. La mayor parte de los rubros de dicho sector crecieron por encima del promedio y, entre ellos, se destacaron los productos textiles, la industria petroquímica, los metales comunes y el sector automotriz. En total gracias a este crecimiento sostenido, el sector industrial es responsable del 17% del PIB, superando incluso a la actividad petrolera (**Gráfico 9**).

Gráfico 9. PBI por clase de actividad económica (2007).



1- Incluye: Agricultura privada, Restaurantes y hoteles privados y Actividades diversas públicas.

Fuente: elaboración propia en base a datos del BCV.

De igual modo, durante el 2007 el sector de la construcción tuvo una participación del 6% en el PIB venezolano. Dicha actividad, que presenta una gran dependencia de la demanda pública, fue uno de las más golpeadas por la crisis económica de 2002-2003, sin embargo, al igual que el sector industrial comenzó a experimentar una recuperación a partir de 2004, tras la reactivación económica.

En el caso del sector primario, entre las actividades no relacionadas con la extracción y explotación petrolera, se destaca por su importancia la agricultura, que aporta aproximadamente el 4% del PIB y funciona como fuente de empleo para el 10% de la población económicamente activa. Los cultivos principales del país son el maíz, el sorgo, la palma aceitera y el arroz. Durante los últimos dos años, el sector en su conjunto ha experimentado un crecimiento sostenido, impulsado por el interés gubernamental en mejorar la producción y el abastecimiento interno de alimentos.

Ahora bien, tanto las actividades agrícolas como el sector agroindustrial constituyen dos áreas estructuralmente deficientes de la economía venezolana. A pesar de la existencia de vastas extensiones de tierras potencialmente aprovechables para su explotación, la riqueza petrolera del país y su intenso dinamismo han desalentado esta clase de actividades transformando a Venezuela en un importador neto de productos pertenecientes a este sector (aproximadamente un 70% de los alimentos que se consumen en el mercado son de procedencia externa).

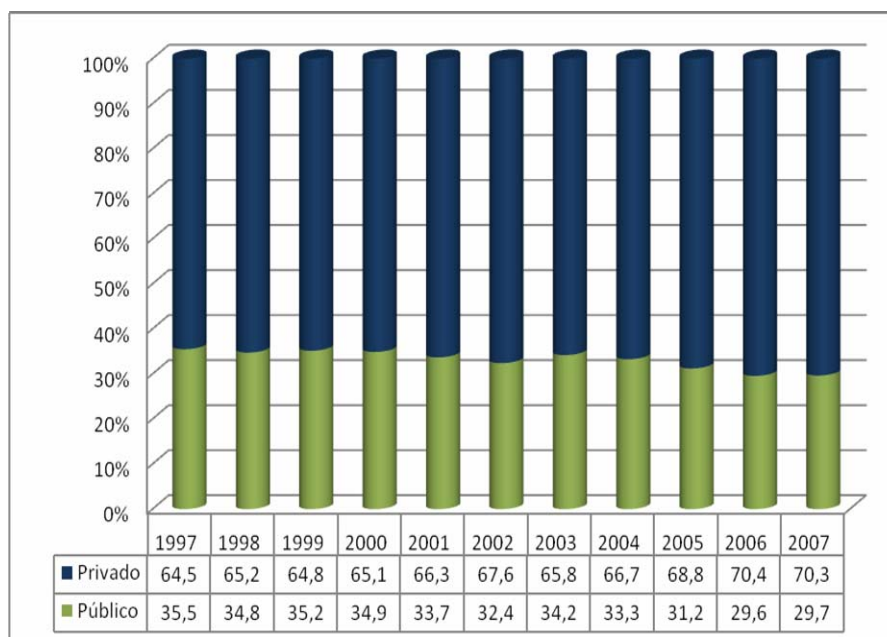
La minería, por su parte, ha sido el sector de menor participación en el PIB venezolano (menos del 1%). Pese a que el Estado ha intentado poner en práctica un conjunto de medidas para desarrollar este tipo de actividad, especialmente a través de beneficios impositivos, el sector ha tenido un pobre desempeño en los últimos años. De todas formas, las importantes reservas de bauxita, sumadas a la capacidad que ha tenido Venezuela para integrar verticalmente las actividades de extracción y producción de aluminio, lo colocan en la octava posición mundial. En lo que respecta a la extracción de hierro, el país cuenta con reservas consideradas de fina calidad a nivel internacional que, combinadas con altos índices de exportación, han permitido un crecimiento moderado. Finalmente, la producción de oro también ha mostrado una creciente dinámica en los últimos años.

En cuanto al sector petrolero, de acuerdo con datos recientes obtenidos de PDVSA, se extraen en Venezuela un promedio de 3,2 millones barriles diarios, de los cuales sólo el 12,5% se consumen en el mercado interno. Adicionalmente, la República Bolivariana dispone de 24 refinerías, 18 en el exterior y 6 en el país, lo que le otorga una capacidad nacional de refinación de 1,3 millones de barriles diarios y, si se agregan las refinerías instaladas fuera de las fronteras, dicha cifra aumenta a 3,3 millones de barriles diarios. En base a esta enorme capacidad productiva de la industria petrolera nacional, Venezuela ocupa el quinto lugar en el ranking mundial de países exportadores de hidrocarburos, al tiempo que es el tercer abastecedor más importante de los EE.UU., detrás de Arabia Saudita. Paralelamente, sus importantes reservas de gas lo ubican en el octavo puesto a nivel global y se prevé que en poco tiempo se certifique la existencia de importantes reservas de petróleo en la Faja del Orinoco que instalarían a este país como el mayor reservorio de hidrocarburos del planeta.

Respecto a la participación del Estado como actor económico, tomando en consideración su aporte al producto interno bruto, es posible sostener que, a pesar del

carácter predominante del sector público, que constituye un denominador común en la historia económica reciente; durante el período 1997-2007, la contribución del sector privado experimentó una tendencia de crecimiento sostenido, aumentando su participación en el equilibrio global (**Gráficos N° 10 y N° 11**).

Gráfico 10. PIB por origen de actividad económica (1997-2007).

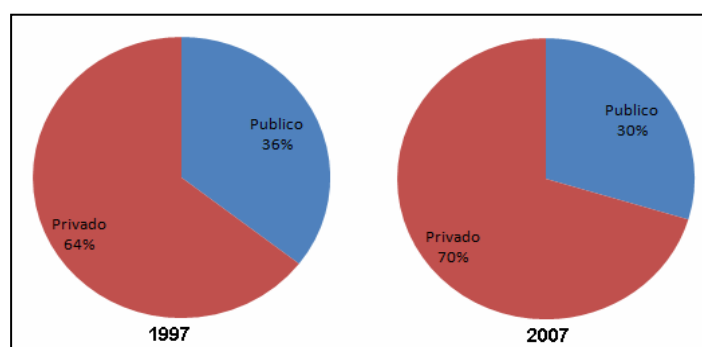


Fuente: elaboración propia en base a datos del BCV.

En este sentido, de acuerdo con datos recientes del Banco Central de Venezuela, en el transcurso de los años 2004-2007, la esfera privada tuvo un ritmo de expansión promedio del 12,3%, cifra que prácticamente duplica los niveles alcanzados por el sector público (6,6%). De todas maneras, la presencia del Estado en la economía es determinante, en tanto controla los sectores claves del desarrollo económico. De acuerdo con un informe reciente de la Asociación Venezolana de Ejecutivos (AVE), hacia el 2005 el Estado venezolano contaba con alrededor de 95 empresas públicas¹², incluyendo sociedades mercantiles e Institutos Autónomos que desarrollan actividades empresariales, contribuyendo con cerca del 30% del PIB.

¹² Adicionalmente, el Estado cuenta con numerosas empresas en las cuales tiene una participación a través de diferentes organismos y entes, pero que no llegan a tener una participación mayoritaria que las haga considerar como empresas del Estado. (AVE, 2005: 6)

Gráfico 11. PIB por origen de actividad económica (pública-privada), 1997-2007



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCV.

Por último, cabe destacar que la tendencia a la expansión del ámbito privado parece haber comenzado a revertirse durante lo que va del 2008. En este sentido, como indican los últimos informes del BCV, durante los dos primeros semestres del 2008 el sector público experimentó un crecimiento promedio del 22,4% comparado con el mismo período del 2007, mientras que el sector privado lo hizo a un ritmo del 0,5% respectivamente. Esta situación se debe principalmente a la nacionalización de una serie de empresas relevantes vinculadas a la metalúrgica, cemento, servicios públicos (Electricidad de Caracas S.A. y Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela - CANTV) y petróleo¹³.

1.4 Panorama Social.

Ahora bien, el Estado venezolano además de ser un factor determinante en la esfera económica es también un promotor de bienestar social, mediante la prestación de servicios en educación, salud, seguridad social, recreación, entre otros. Dicha función constituye históricamente un aspecto clave para el desarrollo y estabilidad del sistema democrático. En este sentido, es preciso señalar que “desde el inicio de la democracia, en 1958, hasta fines de 1979 (...) las rentas petroleras proporcionaban un flujo de ingresos estables que el Estado distribuía para promover el desarrollo nacional y enfrentar las enormes obligaciones de seguridad social establecidas en la Constitución de 1961” (Buxton, 2003: 146). En consecuencia, al depender gran parte de los ingresos gubernamentales casi exclusivamente de la renta petrolera, y al ser el gasto social y la

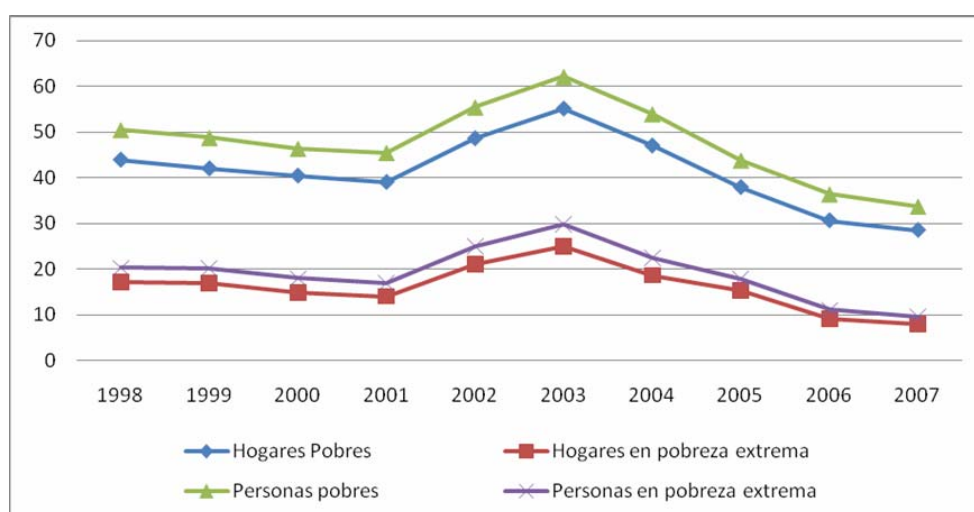
¹³ En relación al sector energético, las cuatro asociaciones estratégicas que operaban en la Faja Petrolífera del Orinoco pasaron a ser empresas controladas por el Estado y PDVSA asumió el control mayoritario de la propiedad.

distribución de esos ingresos la base de legitimidad del sistema político, ello hace a la dirigencia venezolana dependiente del éxito y la efectividad de la economía petrolera¹⁴.

Durante el período 1998-2008, en el marco de una coyuntura interna y externa favorable -altos precios internacionales del barril de crudo y sobre todo decisión política para su utilización con fines sociales- los indicadores relativos al nivel de vida de la población experimentaron importantes mejorías.

En primer lugar, respecto a los índices de pobreza, de acuerdo con datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), durante los últimos 10 años las personas en situación de pobreza disminuyeron en 16,8 puntos porcentuales, al saltar del 50,4% en 1998 a 33,6% en 2007 (**Gráfico N° 12**). Por su parte, una tendencia similar es observable en lo que hace a los niveles de indigencia o pobreza extrema: en el mismo período, Venezuela experimentó una reducción de 10,7 puntos porcentuales, pasando del 20,3% al 9,6% respectivamente.

Gráfico 12. Porcentaje de personas y hogares pobres por línea de ingreso.



Fuente: elaboración propia en base a datos del INE.

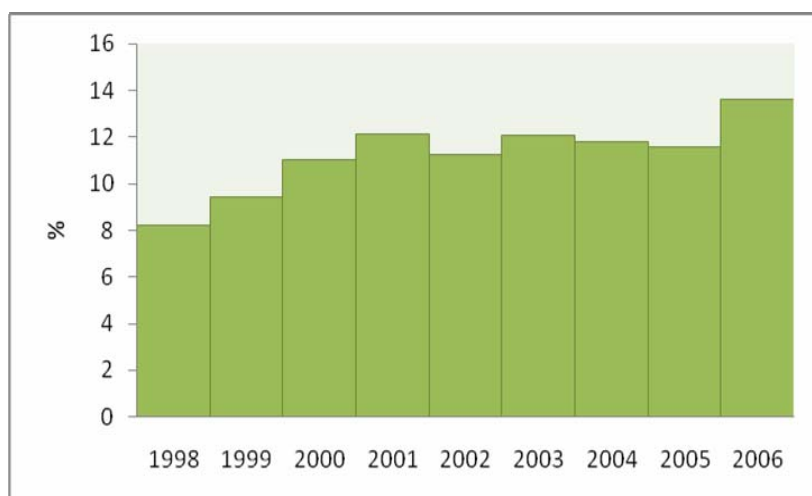
Este avance acelerado de las perspectivas de reducción de la pobreza, no sólo descansan en la expansión económica interna resultante del incremento de los precios internacionales del petróleo sino que, fundamentalmente, responden a una decisión política por parte de la administración de Hugo Chávez, expresado en el Plan de

¹⁴ Como sostiene Aponte Blanck, “la volatilidad fiscal del rentismo venezolano hace que los períodos de auge y los momentos de crisis financiera, con sus secuelas, sean un componente frecuente de los procesos de cambio político y de políticas” (Aponte Blanck, 2006: 86).

Desarrollo Económico y Social 2001-2007¹⁵. En este sentido, es necesario destacar que el gobierno de Chávez no se inició en un marco de bonanza petrolera ni de holgura fiscal, sino todo lo contrario. Hacia 1999, el barril de crudo venezolano se cotizaba entre los 9 y 10 dólares, las reservas internacionales habían caído en cerca de 3.000 millones de dólares y el déficit fiscal alcanzaba casi 4% del PIB. Sin embargo, “aun bajo estas importantes restricciones iniciales, el esfuerzo por reorientar los recursos hacia el área social es evidente” (Ramírez Vera, 2008: 114).

Como se observa en el **gráfico N° 13**, tras varios años de estancamiento el gasto social del gobierno central como porcentaje del PIB comenzó a subir, desde el mismo año 1999, a razón de un punto por año, para ubicarse desde 2001 en alrededor de 12%, lo que ha permitido a las autoridades mantener e intensificar sus programas de acción social o “misiones” destinados en su mayor parte a la población en situación de pobreza o pobreza extrema, y dirigidos, sobre todo, a las áreas de la salud, la educación, el empleo y la distribución de alimentos.

Gráfico 13. Gasto social como porcentaje del PIB.



Fuente: elaboración propia en base a datos del INE, BCV y CEPAL.

Adicionalmente, la puesta en marcha de estos programas sociales tiene un impacto positivo extra que los análisis basados en los ingresos monetarios a menudo omiten. En este sentido, como sostiene el economista norteamericano Mark Weisbrot, “desde el 2003 se han establecido en Venezuela una serie de programas sociales que tienen como objetivo proveer cuidados médicos para los pobres y alimentos subsidiados, así como

¹⁵ Disponible en línea en:

<http://www.gobiernoenlinea.ve/gobierno_al_dia/docs/PlanDesarrolloEconomicoSocial2001-2007.pdf>

brindar un mayor acceso a la educación. Por ejemplo, un estimado de 14,5 millones de personas o 54% de la población recibe actualmente cuidados médicos gratuitos mediante el programa Barrio Adentro. Un estimado de 40% a 47% de la población (cerca de 10,7 a 12,5 millones de personas) compra alimentos subsidiados mediante el programa Mercal con descuentos que promedian entre 41% y 44%. El reporte de mayo del 2006 de Datanalisis, halló que Mercal representa 47,3% del total de las ventas en el mercado de distribución alimenticia en marzo del 2006 comparado con 34,7% en octubre del 2005” (Weisbrot, 2008: 6).

Un indicador más complejo, cuyo objetivo es saltar esta dificultad tradicional basada en el determinismo de los ingresos y obtener una visión más completa de la evolución en los niveles de vida de la población nacional, lo constituye el índice de desarrollo humano (IDH), desarrollado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) hace ya varias décadas. Dicho organismo, define el desarrollo social, en su informe de 1990, como “el proceso en el que se amplían las oportunidades del ser humano. En principio, estas oportunidades pueden ser infinitas y cambiar con el tiempo. Sin embargo, a todos los niveles del desarrollo, las tres más esenciales son: disfrutar de una vida prolongada y saludable, adquirir conocimientos y tener acceso a los recursos necesarios para lograr un nivel de vida decente” (PNUD, 1990: 5). Consecuentemente, los indicadores más relevantes en la construcción del IDH se vinculan con la esperanza de vida, el acceso a educación, salud y servicios básicos, y los ingresos personales medidos en base a la paridad del poder adquisitivo (PPA) ¹⁶. Como puede apreciarse en el **Cuadro N° 1**, en todos estos aspectos Venezuela ha conseguido avances significativos durante los últimos años.

¹⁶ Como sostiene Atilio Borón, “la diferencia fundamental entre el nivel de ingresos tradicional y el PPA radica en el hecho de que “dos dólares no significan lo mismo en todo el planeta: su poder adquisitivo permite a un estadounidense adquirir poco más de un litro de leche, contra casi cuarenta litros en Cuba y una cantidad un tanto menor en China”. (Borón, 2005: 15).

Cuadro 1. Evolución del Índice de Desarrollo Humano en Venezuela

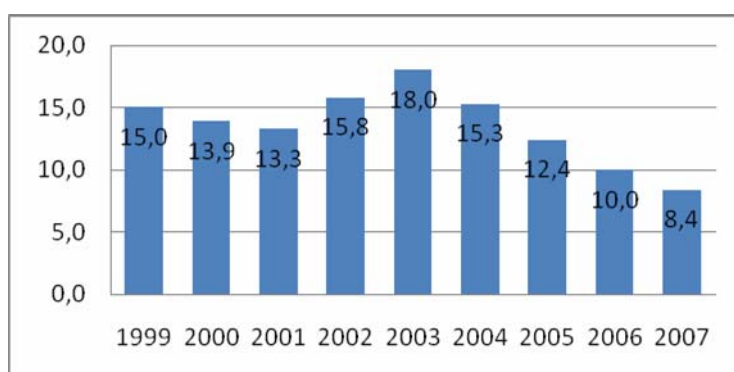
Año	Esperanza de vida	Tasa Alfabetismo	Ingreso \$PPA	IDH
1998	72,80	90,90	2.647	0,6915
1999	72,94	90,90	3.284	0,7467
2000	73,34	90,90	3.457	0,7512
2001	73,53	93,60	3.735	0,7796
2002	73,72	93,60	3.544	0,7704
2003	72,78	93,60	3.494	0,7648
2004	72,98	93,60	3.905	0,7895
2005	73,18	93,60	4.425	0,8291
2006	73,38	93,60	5.190	0,8786

Fuente: INE

Respecto a los niveles de acceso a la educación, cabe destacar que, de acuerdo con el director de la oficina de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO, por sus siglas en inglés) en Quito y representante de la UNESCO para Bolivia, Ecuador y Venezuela, Edouard Matoko, Venezuela se proyecta como uno de los países con el índice de escolarización e inclusión a la educación más alto de América Latina. Durante su visita a las instalaciones de la Escuela Latinoamericana de Medicina (ELAM) Dr. Salvador Allende, ubicada en Filas de Mariche, estado de Miranda, Matoko sostuvo que “Venezuela muestra tasas de escolarización cercanas al 100%, lo que evidencia que casi toda la población ingresa a la escuela. (...) Por eso, nosotros creemos que por las iniciativas de lucha contra la desigualdad en la educación, Venezuela va alcanzar esa meta en el 2015” (ABN, 2008).

En lo que concierne a los niveles de empleo, como puede observarse en el **gráfico N° 14**, durante los primeros ocho años de la administración de Hugo Chávez (1999-2007), la tasa de desocupación disminuyó 6,6 puntos porcentuales, al decrecer de 15% en 1999 a 8,4% en 2007.

Gráfico 14. Índice de desempleo (1999 – 2007).



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCV.

Por su parte, el porcentaje de ocupados en el sector formal de la economía, durante el corriente año, supera al valor registrado durante los años anteriores. Como consecuencia, para agosto de 2008 se registra el menor porcentaje de ocupados en el sector informal, desde el año 1999 con 43,2% (**Cuadro 2**).

Cuadro 2. Indicadores globales de fuerza de trabajo, según mes y año.

Mes y año	Tasa			Porcentaje de Ocupados por Sector			
	Actividad	Ocupación	Desocupación	Formal	Informal <u>1/</u>	Público	Privado
Agosto 1999	66,3	85,0	15,0	47,3	52,7	16,2	83,8
Agosto 2000	64,8	85,7	14,3	46,1	53,9	14,6	85,4
Agosto 2001	67,6	86,1	13,9	49,9	50,1	15,2	84,8
Agosto 2002	69,1	83,8	16,2	48,0	52,0	13,8	86,2
Agosto 2003	69,9	82,2	17,8	47,0	53,0	14,4	85,6
Agosto 2004	68,2	85,8	14,2	49,5	50,5	15,7	84,3
Agosto 2005	66,9	87,9	12,1	52,9	47,1	15,3	84,7
Agosto 2006	65,8	89,5	10,5	55,2	44,8	16,6	83,4
Agosto 2007	65,1	91,4	8,6	55,9	44,1	17,1	82,9
Agosto 2008	64,9	92,9	7,1	56,8	43,2	17,6	82,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

En cuanto a la distribución del ingreso, de acuerdo a cálculos de la CEPAL correspondientes al período 1999-2005 (**Cuadro N° 3**), la evolución favorable de dicho indicador en Venezuela durante los últimos diez años, ubica a este país como la tercera nación latinoamericana más igualitaria, detrás de Uruguay y Costa Rica.

Cuadro 3 América Latina: estratificación de países según coeficiente de Gini de la distribución del ingreso.

Nivel de desigualdad	Alrededor de 1999		Alrededor de 2002		Alrededor de 2005	
Muy Alto 0,580 – 1	Brasil	0,640	Brasil	0,639	Bolivia (2002)	0,614
	Bolivia	0,586	Bolivia	0,614	Brasil	0,613
	Nicaragua	0,584	Honduras	0,588	Honduras	0,587
					Colombia	0,584
Alto 0,520 – 0,579	Colombia	0,572	Nicaragua	0,579	Nicaragua (2001)	0,579
	Paraguay	0,565	Argentina ^b	0,578	R. Dominicana	0,569
	Honduras	0,564	Paraguay	0,570	Chile	0,550
	Chile	0,560	Colombia	0,569	Guatemala (2002)	0,542
	Guatemala	0,560	Chile	0,559	Paraguay	0,536
	R. Dominicana	0,554	R. Dominicana	0,544	México	0,528
	Perú	0,545	Guatemala	0,542	Argentina ^b	0,526
	Argentina ^b	0,539	El Salvador	0,525		
	México	0,539	Perú	0,525		
	Ecuador ^b	0,521	Panamá ^b	0,515		
Medio 0,470 – 0,519	El Salvador	0,518	México	0,514	Ecuador ^b	0,513
	Panamá ^b	0,513	Ecuador ^b	0,513	Perú	0,505
	Venezuela, R.B.	0,498	Venezuela, R.B.	0,500	Panamá ^b	0,500
	Costa Rica	0,473	Costa Rica	0,488	El Salvador	0,493
					Venezuela, R.B.	0,490
Bajo 0 – 0,469					Costa Rica	0,470
	Uruguay ^b	0,440	Uruguay ^b	0,455	Uruguay ^b	0,451

Fuente: CEPAL (2006)

En conclusión, en base a la información recopilada tanto por organismos oficiales, (INE, BCV), como por organizaciones internacionales reconocidas en su labor y experiencia por la comunidad internacional en su conjunto (CEPAL, UNESCO, PNUD, etc.) es posible afirmar que desde 1999 la población general de Venezuela ha experimentado un crecimiento sustancial de los niveles de vida, únicamente contrarrestado de forma temporal durante la crisis de 2002-2003.

1.5 Comercio exterior

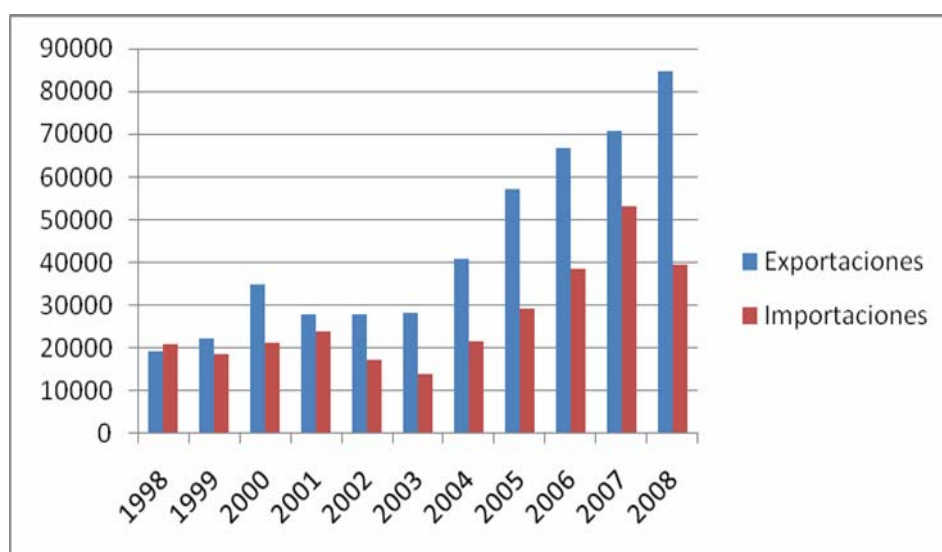
Durante los últimos años, el sector externo venezolano ha experimentado un importante progreso en relación a la *performance* de fines de los años noventa. Durante el período 2004-2008, gracias al incremento general de los precios del petróleo –que paso de los US\$36 a los US\$97 el barril- las exportaciones venezolanas mantuvieron un ritmo de expansión promedio del 25% anual. Este impulso, hizo posible que en 2006, Venezuela se convirtiera en el tercer país exportador de América Latina, después de México y Brasil.

El volumen de comercio exterior durante 2007, calculado en base al valor total de las importaciones más exportaciones, se ubicó en los US\$ 97.436 millones (cifra que

corresponde al 53% del PIB venezolano). Durante ese mismo año, el sector externo experimentó un ritmo de crecimiento del 34,2% respecto al 2006, mientras que las importaciones lo hicieron en un 47,5%.

Por otra parte, un rasgo característico del aluvión exportador de los últimos años ha sido su marcado perfil superavitario. Como indica el **gráfico N° 15**, con excepción de 1998, la balanza comercial venezolana se ha mantenido favorable, lo que ha significado para Venezuela el ingreso de importantes flujos de divisas.

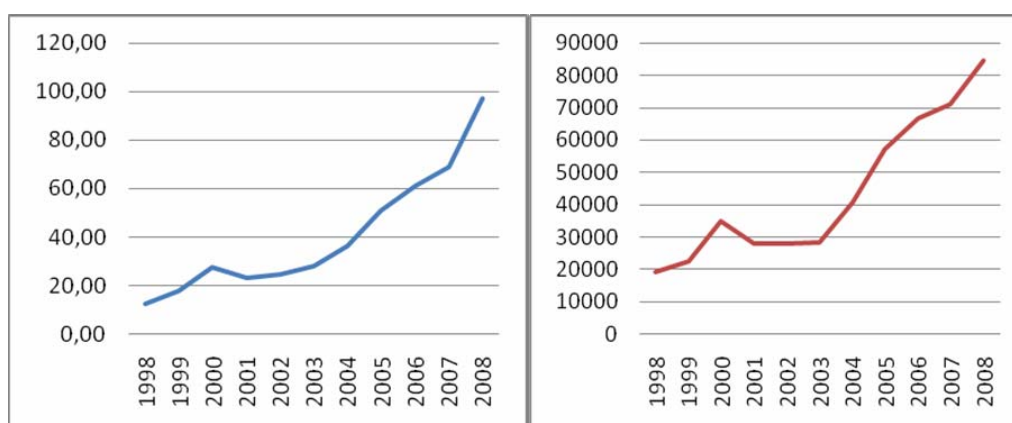
Gráfico 15. Comercio exterior de Venezuela: 1997-2007 (millones de U\$S)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2008) y el BCV (2008).

Esta tendencia progresiva al crecimiento de las exportaciones anuales, cuyo punto clave de despegue puede ubicarse en el 2004, responde a una doble influencia: la altísima participación de los hidrocarburos en el total de las exportaciones de este país y el incremento exponencial de los precios del crudo, como consecuencia de la reactivación de la OPEP y de la inestabilidad en Medio Oriente tras la invasión a Irak a mediados del 2003. Esta suerte de doble hélice, que constituye el ADN esencial del perfil de comercio exterior venezolano, explica el movimiento ascendente de las exportaciones durante el período 2003-2008. La identidad o nivel de coincidencia entre estas dos variables (precios del barril de crudo/exportaciones) se expresa claramente en los **gráficos 16 y 17**.

Gráfico 16. Precios del barril de crudo. **Gráfico 17.** Exportaciones venezolanas.



Fuente: elaboración propia en base a OPEP (2008) Fuente: elaboración propia en base a BCV (2008)

En cuanto a las importaciones, la tendencia es similar y responde a las mismas influencias. De acuerdo con el **gráfico N° 15**, las cifras muestran un fuerte aumento a partir del año 2004, experimentando en 2005 un crecimiento de alrededor del 50% respecto del año anterior. Esta situación se vincula con el hecho de que, al incrementarse el valor del petróleo, y por ende el de las exportaciones totales venezolanas, se produjo un crecimiento en la disponibilidad de divisas y consecuentemente de la capacidad para adquirir bienes del exterior.

1.5.1 Composición de las exportaciones

Los principales productos de exportación de Venezuela se vinculan con bienes de tipo minerales (aluminio y hierro principalmente), manufacturas básicas, químicos y petroquímicos. Estos rubros se encuentran presentes en los cinco primeros productos de exportación del 2007 (**cuadro N° 4**) representando, junto con los hidrocarburos, el 70,4% del total de las ventas de dicho año.

Cuadro 4. Principales productos de exportación (2007).

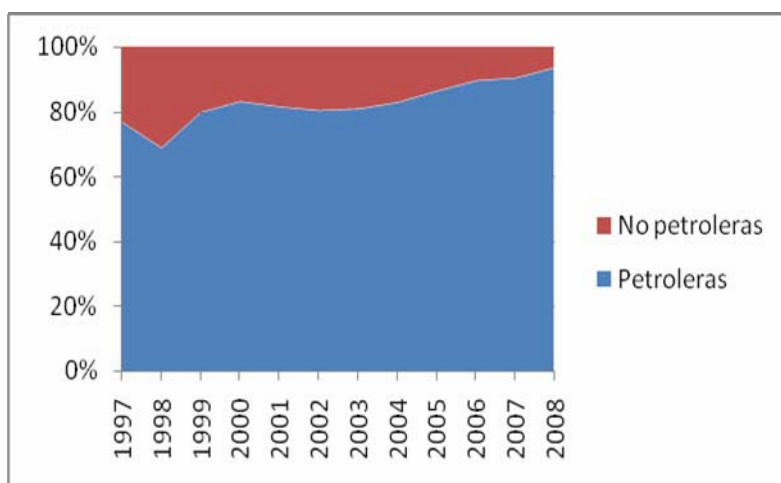
Orden	Descripción	%
1	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	61.83%
2	Aluminio sin alear	3.36%
3	Hulla bituminosa	2.04%
4	Metanol (alcohol metílico)	1.62%
5	Aleaciones de aluminio	1.55%
6	Ferróníquel	1.19%

7	Productos laminados en frio planos de hierro o acero, de espesor superior o igual a 0,5 mm pero inferior o igual a 1 mm	1.08%
8	Plataformas de perforación o explotación, flotantes o sumergibles	1.04%
9	Coque de petróleo	1.01%
10	Urea	0.99%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, 2008).

De este modo, el análisis de las exportaciones venezolanas al mundo pone en evidencia una alta concentración en los bienes de origen primario de tipo energético (**gráfico 18**). De acuerdo con datos recientes del Banco Central de Venezuela, en los diez años que corrieron entre 1998 y 2008 el sector petrolero aportó un valor promedio de alrededor del 83% de las exportaciones totales venezolanas. Esta tendencia se mantiene durante la totalidad del período, incrementándose exponencialmente a partir del despegue de los precios del crudo en el 2004, hasta alcanzar una participación del 93,1% en el transcurso del año 2008.

Gráfico 18. Exportaciones totales venezolanas por sectores económicos (2008).



Fuente: elaboración propia en base a ALADI (2008) y BCV (2008).

Ahora bien, es necesario destacar que el fenómeno de la dependencia y la concentración petrolera de la economía venezolana deben ser analizados cuidadosamente a través de la profundización del análisis respecto a las propiedades especiales que reviste dicha mercancía como producto estratégico fundamental para el

desarrollo de la economía internacional¹⁷. En este sentido, la alta volatilidad de los precios internacionales del crudo y su participación dominante en las ventas totales venezolanas puede hacer variar el perfil comercial nacional sin que se observe una real expansión de la actividad productiva en esa dirección.

A manera de ejemplo, si echamos un vistazo al desempeño comercial durante la década de los noventa, parecería que Venezuela ostentaba un perfil exportador más diversificado que el que se observa durante los nueve años de gobierno de Hugo Chávez. Sin embargo, las diferencias en términos de producción real son mínimas. De acuerdo con el último informe del PODE (Petróleo y Otros Datos Estadísticos)¹⁸, en 1997 se produjeron un total de 3.398 barriles de petróleo por día, cifra casi idéntica a los 3.396 correspondientes al 2006. De igual manera, las exportaciones de hidrocarburos en términos cuantitativos son menores en 2006 respecto a las de 1997 (2.835 barriles por día contra 3.398 respectivamente). En consecuencia, las diferencias respecto al peso relativo durante ambos períodos responden exclusivamente a las distintas cotizaciones internacionales de los hidrocarburos. Durante la década del noventa, con un barril que giraba en torno a los diez dólares, la participación relativa del petróleo en el total de las exportaciones disminuyó generando la sensación de un perfil productivo menos concentrado. Entre 2004 y 2008, los picos históricos en los precios internacionales del crudo parecen haber llevado la especialización petrolera de Venezuela a niveles altísimos, aunque en términos absolutos se produce y se exporta menos que en los años noventa

Volviendo al análisis sectorial, del total de las exportaciones de tipo petroleras, el Estado, como principal propietario del sector, tiene una presencia mayoritaria, concentrando un promedio del 90,2% del comercio de hidrocarburos entre 1998 y 2008. El sector privado, por su parte, registró un promedio del 9,8% en el mismo período, aunque su *performance* tuvo una alta dosis de inestabilidad: si bien tuvo una

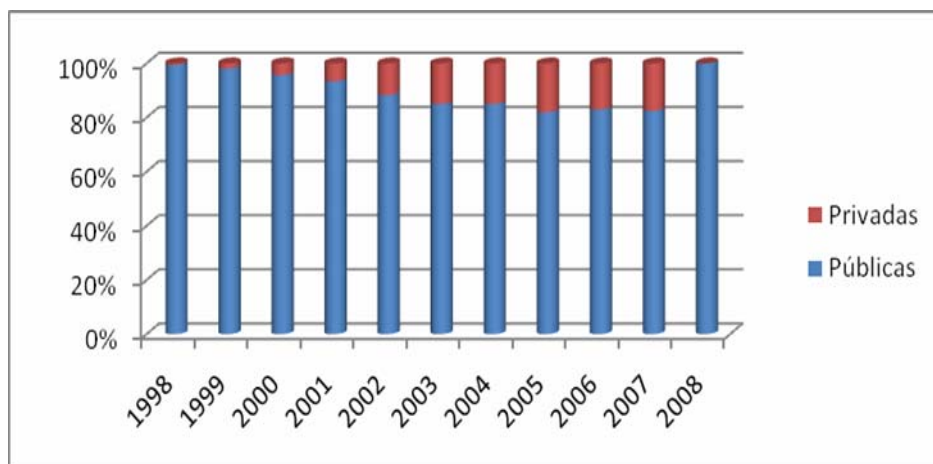
¹⁷ Esta sensibilidad a los precios internacionales del petróleo genera ciertos problemas para el análisis y la medición de la dinámica económica de Venezuela. Como precisa el economista norteamericano Mark Weisbrot, “en una economía petrolera, el consumo y por ende los niveles de vida, pueden crecer a la par del precio del crudo incluso aunque el PIB petrolero caiga en términos reales. Esto sucede debido a que el incremento en el precio del crudo puede permitirle a un país productor de petróleo aumentar sus compras en el mercado internacional, incluso aunque el volumen de petróleo que produce (que es lo que efectivamente mide el PIB real) se mantenga constante o se retraiga” (Weisbrot, 2007: 7). De hecho, en la década de 1970 fue precisamente la caída en la producción de Venezuela y otros países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) lo que llevó al alza de los precios del petróleo.

¹⁸ Disponible online en:

<http://www.menpet.gob.ve/repositorio/imagenes/secciones/pdf_pode/pode_2006/PODE2006.pdf>

participación del 0,6% en 1998, dicho índice experimentó un lento pero progresivo incremento, que tuvo su pico máximo en 2005 (donde alcanzó la cifra del 18,1%), para luego caer abruptamente en 2008 a una participación casi nula en las ventas internacionales de petróleo¹⁹, como ilustra el **gráfico 19**.

Gráfico 19. Exportaciones petroleras por sector exportador (1998-2008).

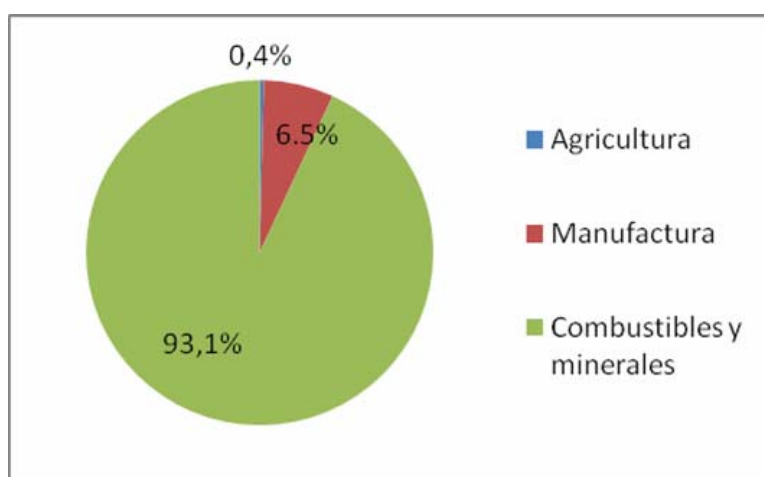


Fuente: elaboración propia en base a ALADI (2009) y BCV (2009).

En el caso de las exportaciones no petroleras, el desempeño de los sectores económicos venezolanos ha sido diverso. Las ventas al exterior de bienes de tipo agropecuarios, como refleja el **gráfico N° 20**, presentan una participación irrisoria (0,3% en el 2008) en el total de las ventas internacionales de Venezuela. Los principales productos de exportación de este sector lo constituyen el tabaco, la semilla de sésamo (ajonjolí), el arroz, las pieles y los cueros.

¹⁹ Este fenómeno responde a una serie de múltiples factores entre los que caben mencionar, en primer lugar, la inestabilidad política interna (el sabotaje a la empresa PDVSA en 2003 tuvo un impacto profundo en la capacidad de producción petrolera pública, cuyo vacío fue llenado por las no estatales) y, en segundo lugar, el proceso de creación de empresas mixtas (emprendido vigorosamente desde mediados de 2007 y principios del 2008) a través del cual el Estado pasó a controlar nuevas plantas de la Faja Petrolífera del Orinoco.

Gráfico 20. Composición de las exportaciones totales por sector económico (2008).



Fuente: elaboración propia en base a datos de la OMC.²⁰

Respecto a las actividades vinculadas a la pesca y la piscicultura, la comercialización de mariscos congelados, sobre todo camarones y langostinos, constituyen un rubro de creciente importancia, superando en 2006 el valor total de las exportaciones sumadas de arroz y tabaco.

El sector minero, excluyendo los hidrocarburos, presenta un desempeño aún más modesto que el de la agricultura, contribuyendo con apenas el 0,1% en el total de las exportaciones venezolanas. De acuerdo con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), dentro de este porcentaje, los bienes que han obtenido una intervención destacada se refieren sobre todo a las ventas de oro, hierro y bauxita. Una de las razones más importantes que explican este bajo desenvolvimiento en la colocación de bienes de extracción en los mercados internacionales se debe a que gran parte de su producción se destina a la elaboración interna, dado el alto desarrollo de las industrias básicas del país.

Por último, respecto a la correlación publico/privado, dentro del grupo de exportaciones de tipo no energéticas, la dinámica entre ambas esferas, se invierte en favor del sector privado. Entre los años 1998 - 2008, del total de las ventas no vinculadas a los hidrocarburos, el 74% tuvo como protagonista a los actores

²⁰ Exportaciones categorizadas de acuerdo con la clasificación ITS (International Trade Statistics) de la OMC. Definiciones: Agricultura se refiere a productos alimenticios (SITC Rev. 3 secciones 0, 1, 4 y división 22) y materia prima (SITC Rev. 3 divisiones 21, 23, 24, 25 y 26). Combustibles y minerales incluye mena y otros minerales; combustibles y metales no ferrosos. Manufacturas se refiere hierro y acero, químicos, otras semi-manufacturas, maquinaria y equipo de transporte, textiles, ropa y otros artículos de consumo.

económicos no estatales, alcanzando crestas de alrededor del 78% entre 2002 y 2004. A partir de entonces, esta tendencia ha comenzado a experimentar un progresivo declive, disminuyendo 5 puntos porcentuales hacia 2008 (69,2%).

1.5.2 Destino de las exportaciones

Uno de los rasgos estructurales de la economía venezolana se vincula con el alto grado de concentración de su perfil de comercio exterior. Esta característica básica del sector externo de Venezuela presenta dos componentes claves: por un lado, la existencia de una alta participación relativa de los bienes de origen primario-petroleros en las exportaciones totales (analizado en el apartado anterior) y por otro, una reducida diversificación de sus mercados externos.

Como puede observarse en el **cuadro N° 5**, el dominio de EE.UU. como principal referente de las colocaciones externas venezolanas es casi absoluto. Dicho país, que concentra históricamente alrededor del 50% del total de las exportaciones venezolanas²¹, consume individualmente más exportaciones venezolanas que la sumatoria de los 130 países restantes con los que esta Nación mantiene relaciones de intercambio comercial.

Cuadro 5. Venezuela: exportaciones totales según destinos (2008).

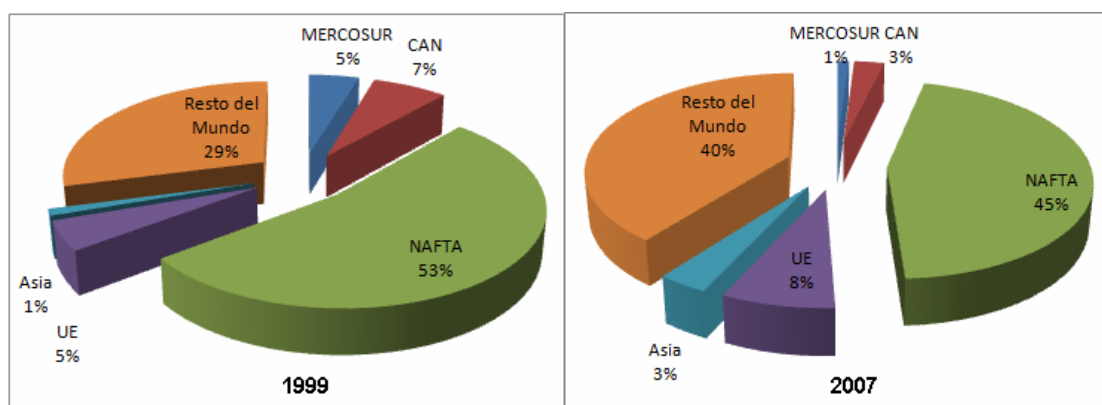
	País	Partic. (%)
1	EE.UU.	50,9
2	Antillas Holandesas	5,7
3	España	3,9
4	Brasil	2,3
5	Holanda	2,8
6	Chile	2,4
7	Alemania	1,9
8	Reino Unido	1,1
9	Canadá	0,9
10	México	0,9

Fuente: elaboración propia en base a datos de CEPAL y OMC.

²¹ De acuerdo con datos de la CEPAL, entre 1996 y 2007, EE.UU. tuvo una participación promedio en el total de exportaciones venezolanas del 50,2%.

Dos elementos llaman la atención en esta aproximación básica a la composición geográfica del comercio exterior venezolano. Por un lado, el alto grado de dispersión que exhiben los socios comerciales inmediatamente inferiores a EE.UU. Ningún mercado del mundo supera el 6% en su participación como destino de las exportaciones totales de Venezuela. Por otra parte, el componente regional de los intercambios venezolanos, se deja entrever en este primer acercamiento. Entre los diez primeros socios, tres son del bloque regional del NAFTA (North American Free Trade Agreement), cuatro pertenecen a la Unión Europea y tres a América Latina y el Caribe. En términos globales, la dinámica comercial en clave regional tomaría las siguientes proporciones, volcadas en el **gráfico n° 21**.

Gráfico 21. Evolución de las exportaciones según destinos regionales: 1999-2007.



Notas: UE (Unión Europea), CAN (Comunidad Andina de Naciones), NAFTA (North American Free Trade Agreement). Fuente: elaboración propia en base a datos de CEI (Centro de Economía Internacional) y FMI.

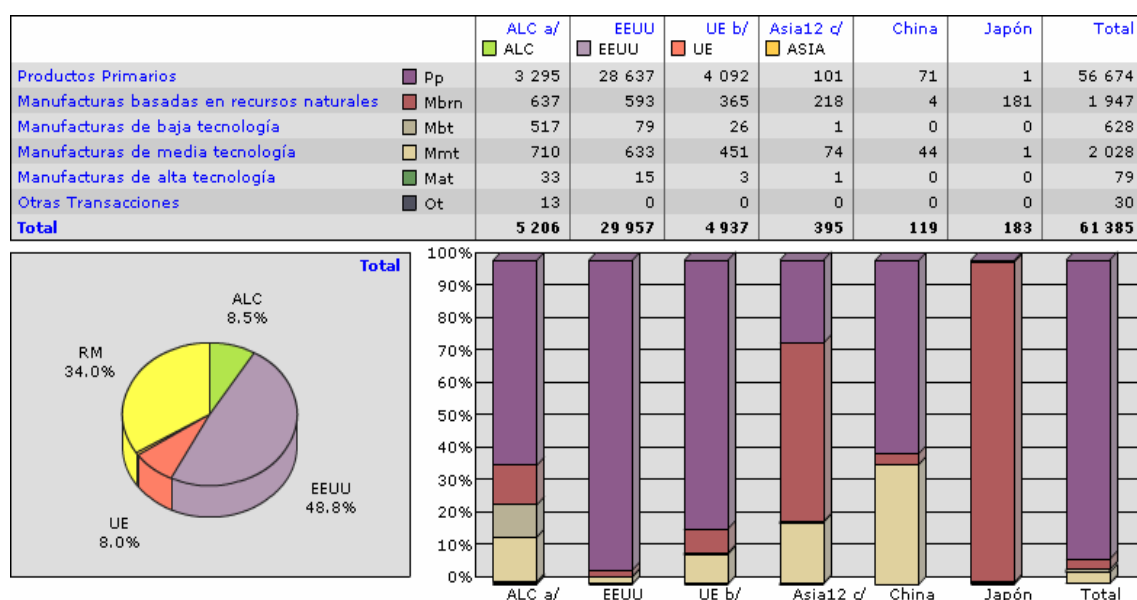
La primera conclusión a la que puede arribarse al observar los gráficos anteriores es el hecho de que la evolución de las exportaciones muestra una tendencia relativa hacia la diversificación de sus mercados de destino regional. A pesar de que la presencia de las economías norteamericanas sigue siendo significativa, su participación experimenta una tendencia hacia la baja.

En contrapartida, la Unión Europea y Asia han aumentado su peso comercial, sobre todo China, que triplicó su participación en 8 años, y el gran número de estados aglomerados en “Resto del Mundo” (una proporción importante provenientes de Centroamérica y el Caribe) ha pasado a absorber el 40% de los flujos exportables de Venezuela, aumentando en el 2007 un 124% en relación a las cifras del año anterior.

Respecto al bloque sudamericano, la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur (CAN y MERCOSUR), si bien es visible una merma en su participación relativa, en términos absolutos el volumen de intercambio con Venezuela entre 1999 y 2007 se ha incrementado en un 38,5%, siendo la Comunidad Andina la principal responsable del crecimiento de estos últimos años.

Por otra parte, la elevada proporción de exportaciones venezolanas al NAFTA, producto de la altísima participación de EE.UU., se debe principalmente al componente primario-petrolero de la relación comercial. De acuerdo con datos del *U.S. Department of Commerce*, durante el 2007, del total de las importaciones norteamericanas provenientes de Venezuela, el 95,6% correspondió a hidrocarburos y sus derivados.

Gráfico 22. Exportaciones totales por categoría de productos, según destinos (2006).



Notas: ALC: América Latina y el Caribe. 1/UE: Unión Europea incluye a: Austria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Portugal, España, Suecia y Reino Unido. 2/Asia incluye a: Australia, China, Hong Kong-China, Indonesia, Japón, Rep. De Corea, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia y otros de Asia. RM: Resto del Mundo. Fuente: CEPAL.

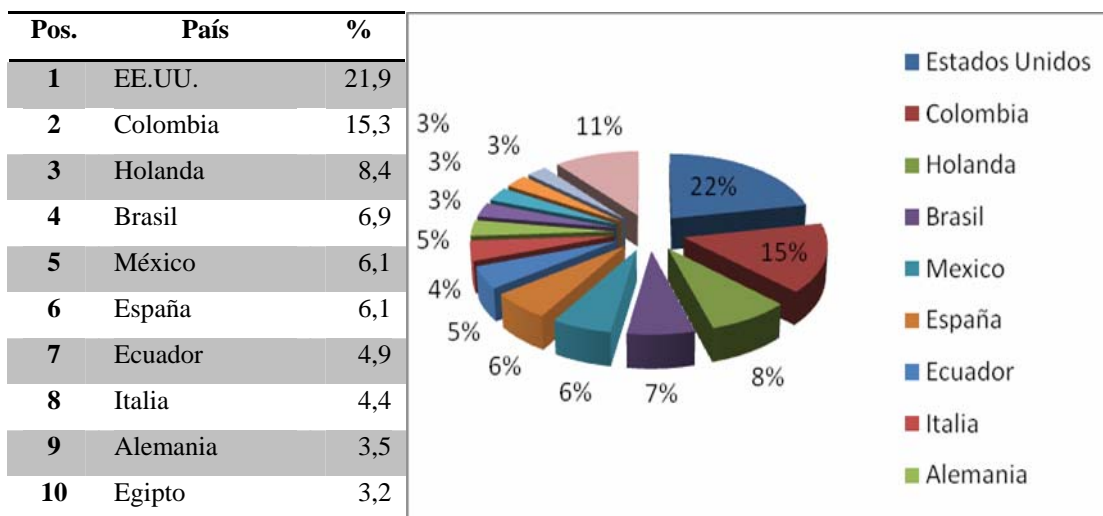
Como se observa en el gráfico anterior (**Gráfico N° 22**), este mismo patrón comercial se repite respecto a los intercambios con la Unión Europea. Como se detalla en los últimos informes de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), durante el 2006, alrededor del 82% de las exportaciones venezolanas al bloque se ubicaron en el rubro de los combustibles. Sólo en la agrupación de países asiáticos los bienes primarios no constituyeron una proporción mayoritaria (25,6%), siendo las

manufacturas basadas en recursos naturales el principal rubro de exportación de Venezuela (55,2%).

En el caso de los estados de América Latina y el Caribe, a pesar de que los productos primarios significan alrededor del 60% de las exportaciones venezolanas, la región constituye el principal mercado para los bienes no tradicionales. De acuerdo con la CEPAL, del total de los bienes industrializados colocados por Venezuela en 2006, la región Latinoamericana y caribeña absorbió el 43,5% superando a EE.UU. (30,3%), la Unión Europea (19,4%) y los doce de Asia (6,7%).

Dentro de este marco, Colombia y Brasil cumplen un papel destacado. De acuerdo con datos del Banco de Comercio Exterior de Venezuela (BANCOEX), excluyendo las exportaciones petroleras, estas dos economías sudamericanas significaron, en conjunto, una proporción mayor a la de los Estados Unidos como mercados de destino del 2008. De hecho, como puede desprenderse del **Gráfico N° 23**, aplicando esta metodología de sustracción de la influencia petrolera en el total de las exportaciones, es posible configurar un nuevo mapa comercial, más diversificado y equilibrado.

Gráfico 23. Destino de las exportaciones excluyendo el petróleo (2008)



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco de Comercio Exterior de Venezuela (BANCOEX).

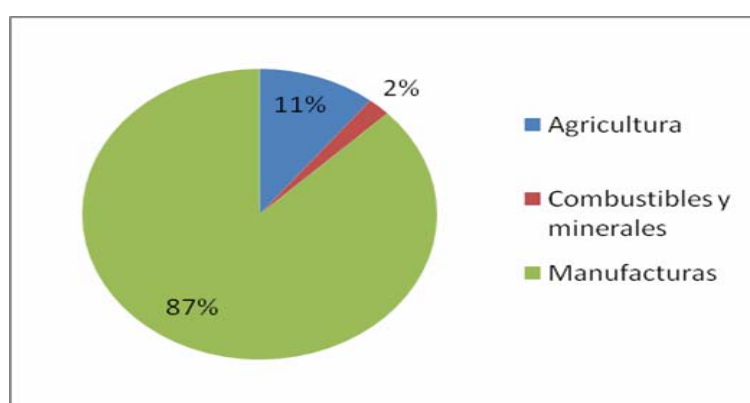
1.5.3 Composición de las importaciones

Durante el 2008, de acuerdo con datos del BCV, Venezuela acumuló US\$39.635 millones en concepto de importaciones de bienes y servicios, cifra que supuso una reducción del 25% respecto de las compras concretadas en 2007. Dentro de este marco,

el sector público fue el responsable del 13% de las importaciones totales, mientras que el 87% restante fue emprendido por grupos privados.

Con respecto a los principales rubros de importación, en base a los últimos informes publicados por la Organización Mundial del Comercio (OMC), del total de los productos adquiridos por los venezolanos en el 2008, el 87,2% correspondió a bienes de tipo industriales, y el 10,7% a productos de tipo agropecuario y alimenticio. Estas dos grandes categorías constituyen, en términos generales, las dos ramas básicas del comercio de importación venezolano (**Gráfico N°24**).

Gráfico 24. Composición de las importaciones totales por sector económico (2008).



Fuente: elaboración propia en base a datos de OMC.

Ahora bien, dentro de estos grandes sectores, a título individual, los principales productos de importación, como se explicita a continuación (**Cuadro N° 6**), se vinculan con mercancías del rubro de la electrónica, industria automotriz, farmacéuticos, carnes, cereales y lácteos.

Cuadro 6. Principales productos de importación, en millones de US\$ (2008).

	Descripción	Valor	%/Total	% Acu.	Var. 08/07
1	Teléfonos.	1.066	3.75%	3.75%	-38,2
2	Automóviles. De cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ .	623	2.19%	5.95%	-323,2
3	Productos farmacéuticos.	584	2.06%	8.00%	-24,0
4	Trigo.	405	1.43%	9.43%	30,9
5	Residuos de la extracción de aceite de soja.	380	1.34%	10.77%	26,9
6	Leche y productos lácteos.	364	1.28%	12.05%	53,5
7	Animales vivos. Bovinos.	296	1.04%	13.09%	20,7

8	Carne refrigerada	295	1.04%	14.13%	9,0
9	Maíz.	269	0.95%	15.08%	62,7
10	Vehículos para transporte de mercancías	219	0.77%	15.85%	26,1

Fuente: elaboración propia en base a datos de ALADI.

Del análisis del cuadro anterior, dos elementos son especialmente destacables. En primer lugar, la composición de las importaciones venezolanas es mucho menos concentrada que en el caso de las exportaciones, donde un grupo pequeño de productos dominaba la mayor parte de las ventas. En este caso, las diez principales mercancías adquiridas, en conjunto, apenas alcanzan a cubrir el 15% del total de las compras de Venezuela al exterior. En segundo lugar, un rasgo sobresaliente de la dinámica importadora del 2008 lo constituye el reposicionamiento de los productos agroalimentarios. No sólo cinco de los diez primeros productos de importación de Venezuela pertenecen a este grupo, sino que, en términos generales, son los que mayores ritmos de crecimiento han experimentado respecto a la *performance* del 2007²².

1.5.4 Origen de las importaciones

En función de los datos proyectados por el **Cuadro N° 7**, es posible verificar que EE.UU., constituye el principal proveedor del mercado venezolano, representando, durante los primeros 8 meses del 2008, el 26,2% de las importaciones totales. A este país le siguen en importancia Colombia (14,5%) y Brasil (9,4%), los cuales, junto con la economía norteamericana, acumulan una incidencia cercana al 50% de las compras totales del país bolivariano.

Cuadro 7. Venezuela: importaciones totales según principales destinos (2008).

País	Valor	%
Estados Unidos	7451	26,2
Colombia	4112	14,5
Brasil	2676	9,4
China	2433	8,6

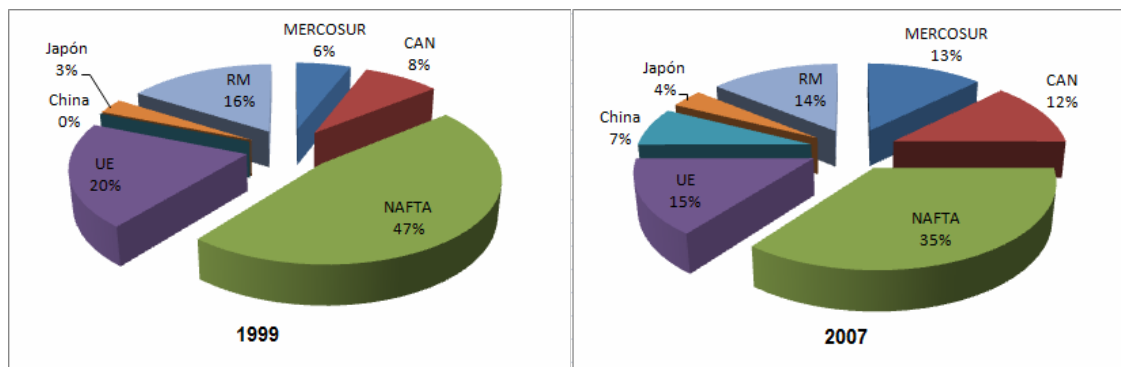
²² De acuerdo con el listado de los principales productos de importación brindadas por ALADI, entre el 2007 y el 2008 el trigo pasó del puesto 13 al 4, los residuos de aceite de soja del 14 al 5, la leche, del 27 al 6, animales vivos de la especie ovina del 18 al 7, carne refrigerada del 15 al 9 y el maíz del 58 al 10.

México	1392	4,9
Alemania	963	3,4
Italia	734	2,6
Argentina	708	2,5
Chile	693	2,4
Perú	599	2,1

Notas: Datos en millones de dólares, contabilizados durante los primeros 8 meses del 2008. Fuente: elaboración propia en base a datos de ALADI.

Respecto a la distribución regional de las importaciones venezolanas, la dinámica de los últimos años (**Gráfico N° 25**) marca una progresiva tendencia a la disminución de la participación de las economías norteamericanas y europeas (entre 1999 y 2007 bajaron 12 y 5 puntos porcentuales respectivamente), y un repunte de las economías asiáticas y del bloque sudamericano (CAN + Mercosur). Estas últimas, en conjunto, experimentaron un aumento del 500% en sus colocaciones al mercado venezolano entre 1999 y 2007, instalando a la región como la segunda zona geográfica en orden de importancia.

Gráfico 25. Evolución de las importaciones según destinos regionales: 1999-2007.



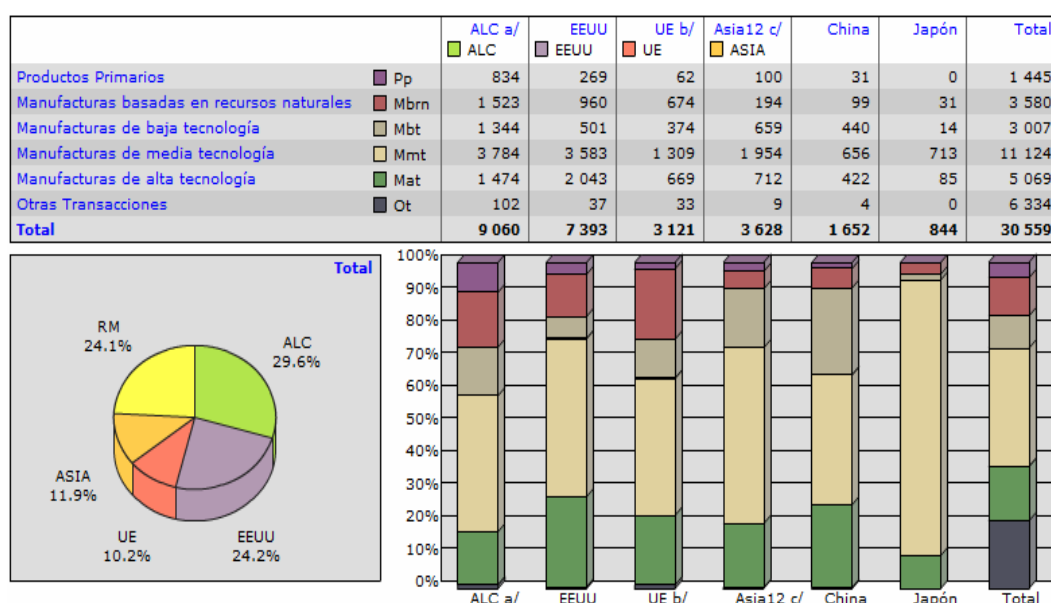
Fuente: elaboración propia en base a datos de ALADI.

Finalmente, en cuanto a la composición de las importaciones por categoría de productos (**Gráfico N° 26**), es posible señalar que, del total de las mercancías adquiridas por Venezuela en 2006, el agregado de países de América Latina y el Caribe desarrolló un papel destacado tanto en lo que hace a materias primas como a bienes industriales.

Dicha región, tomada en su conjunto, se alzó como el principal proveedor de Venezuela en varias categorías de importación. En los productos de tipo primarios tuvo

una participación del 57% sobre el total de las compras venezolanas, mientras que en los bienes de tipo industriales, tanto de baja y media tecnología como de aquellos basados en recursos naturales, mantuvo una posición de liderazgo, acumulando una participación del 44,7%, 34% y 42% respectivamente.

Gráfico 26. Importaciones totales por categoría de productos, según destinos (2006).



Fuente: CEPAL.

1.6 Síntesis

A partir de la década de 1920, la irrupción de la actividad petrolera como sector preponderante de la economía venezolana (hasta ese entonces dominada por las actividades primarias tradicionales), imprimió importantes transformaciones sobre la estructura socioeconómica de Venezuela, cuyas dinámicas resultan claves para entender la evolución del período 1999-2008.

En este sentido, es posible señalar la existencia de cuatro tendencias o características básicas que han estado presentes en la estructura socioeconómica venezolana durante toda la etapa petrolera: el alto grado de especialización productiva, su carácter dual o heterogéneo, un alto grado de intervención del Estado en la economía y la competencia entre diversos actores por el control de los recursos energéticos.

En primer lugar, el rasgo básico de la economía venezolana es su alto grado de especialización en las actividades petroleras. Entre 1999 y 2008, el sector continúa

siendo la principal fuente de divisas y el origen de la mayor parte de los recursos del Estado. Sin embargo, su contribución al PIB ha disminuido (pasando del 21% al 14% del total respectivamente) y los altos índices de crecimiento de la actividad económica a partir de 2004 han tenido como protagonistas a los sectores no petroleros.

En segundo lugar, la incorporación de la moderna industria de los hidrocarburos sobre una economía tradicional de base agroexportadora dio lugar al surgimiento de un “dualismo estructural”, es decir, la existencia de un sector petrolero de elevada productividad y competitividad, y un sector no petrolero con amplio rezago en su orientación y productividad. Este fenómeno tiene amplias repercusiones sociales y económicas: genera una sobrevaluación de la moneda nacional (“enfermedad holandesa”) que perjudica a los sectores menos dinámicos (agricultura e industria, principalmente) fomentando la concentración de las actividades económicas vinculadas directa o indirectamente al sector de hidrocarburos; y es, en gran medida, responsable del alto grado de empleo informal que permanece como flagelo para la sociedad venezolana.

En tercer lugar, el hecho de poseer el control y la propiedad de los recursos petroleros ha generado una presencia dominante del Estado en la economía nacional, convirtiéndolo en un actor clave del desarrollo económico y del bienestar social. Durante el período de estudio, si bien la esfera privada tuvo un ritmo de expansión promedio del 12,3% (cifra que prácticamente duplica los niveles alcanzados por el sector público) la presencia del sector público en la economía continuó siendo determinante, en gran medida, como consecuencia del control sobre los sectores claves del desarrollo económico. Hacia el 2005 el Estado venezolano contaba con alrededor de 95 empresas públicas, incluyendo sociedades mercantiles e Institutos Autónomos que desarrollan actividades empresariales, contribuyendo con cerca del 30% del Producto Interno Bruto del país. Del mismo modo, las riquezas provenientes de la posesión de estos sectores (y sobre todo del energético), han posibilitado la puesta en marcha de numerosos planes de asistencia social que han mejorado sensiblemente los niveles de vida de la población.

En cuarto lugar, un aspecto de amplia relevancia para el análisis estructural del devenir económico venezolano hasta nuestros días lo constituye la competencia entre diversos actores por el control de los recursos energéticos. Al depender gran parte de los ingresos gubernamentales casi exclusivamente de la renta petrolera, y al ser el gasto

social y la distribución de esos ingresos la base de legitimidad del sistema político y los resortes principales del desarrollo económico, ello hace a la dirigencia venezolana dependiente del éxito y la efectividad de la economía petrolera y de su poder e influencia sobre ella. Durante los años noventa, el Estado había perdido control sobre PDVSA a partir de las políticas de apertura y autonomía. La llegada de Chávez al gobierno implicó desde el principio una transformación del equilibrio de fuerzas a favor del Estado. De hecho, gran parte de la inestabilidad económica coyuntural de los primeros años del gobierno *chavista* está vinculada con esta competencia por la fuente principal de los recursos económicos del país. Recién en 2004 el conflicto se resuelve a favor de la administración gobernante y es, a partir de entonces, cuando Venezuela comienza a exhibir niveles de estables de crecimiento económico y bienestar social.

Por último, es preciso destacar que la conjunción de estos tres elementos estructurales ha dado origen a una configuración económica particular con importantes implicancias para la inserción económica externa de Venezuela. En primer lugar, la alta concentración productiva en el sector energético, su mayor competitividad respecto a los sectores tradicionales y el incremento exponencial de los precios del barril de crudo provocaron una presencia predominante del petróleo en el total de las ventas internacionales de Venezuela (entre 1998 y 2008 el sector petrolero aportó un valor promedio de alrededor del 83% de las exportaciones totales).

En segundo lugar, la propiedad estatal del principal producto de exportación de la economía nacional convierte al Estado como el principal actor exportador, con todo lo que ello significa, en tanto no funciona con las mismas lógicas que una empresa: puede incurrir en pérdidas y tiene intereses a mediano y largo plazo.

En tercer lugar, la dualidad estructural y los efectos de la “enfermedad holandesa” sobre los sectores económicos vinculados tanto a la industria como a la agricultura, han determinado la existencia de un amplio sector de empresarios nacionales orientados más a la importación que a la actividad productiva. En consecuencia, Venezuela tiene serios problemas de autoabastecimiento en productos agroalimentarios básicos (importa cerca del 80% de los alimentos que se consumen) y déficits estructurales en su actividad manufacturera. Esta situación ha determinado la existencia de dos patrones geográficos de relacionamiento comercial. Uno de carácter interindustrial, con EE.UU. y el resto de los países centrales; y otro de tipo Sur-Sur, con la región de América Latina y el Caribe,

que presenta un alto nivel de complementariedad económico-productivo y ofrece nuevas oportunidades para los sectores no tradicionales venezolanos.

Finalmente, creemos necesario destacar que el fenómeno de la dependencia y la concentración petrolera de la economía venezolana deben ser analizados cuidadosamente a través de la profundización del análisis respecto a las propiedades especiales que reviste dicha mercancía como producto estratégico fundamental para el desarrollo de la economía internacional. En este sentido, la alta volatilidad de los precios internacionales del crudo y su participación dominante en las ventas totales venezolanas puede hacer variar el perfil comercial nacional, sin que se observe una real expansión de la actividad productiva en esa dirección. Lo mismo sucede respecto a la dinámica de los mercados externos, ya que la evolución hacia una dependencia cada vez más abrumadora de la demanda norteamericana se vuelve mucho menos determinante tomada en términos absolutos.

Capítulo 2: Estructura económica argentina 2003-2008

2.1 Introducción

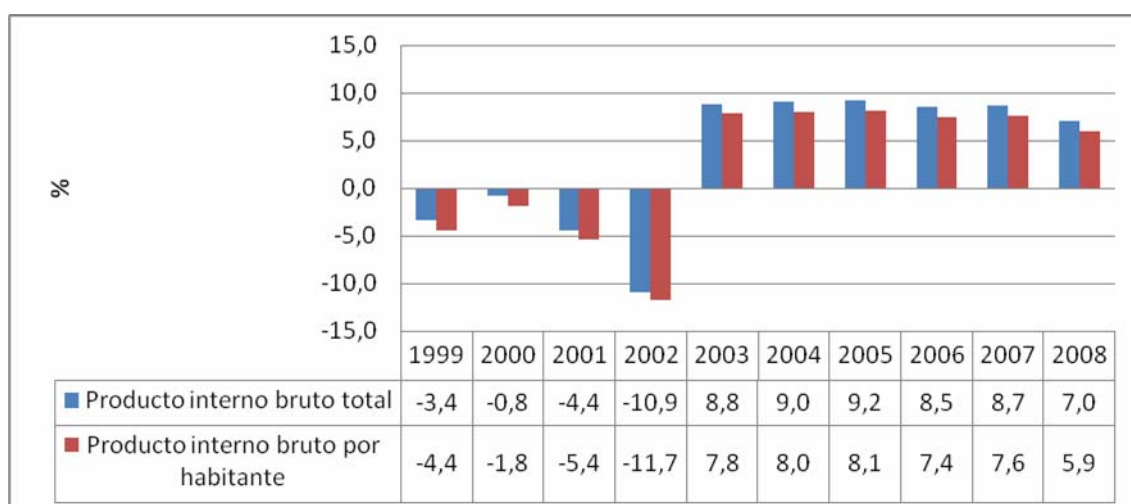
La evolución reciente de la estructura económica argentina se encuentra signada por los graves efectos socioeconómicos y políticos producidos por el colapso del modelo de desarrollo neoliberal profundizados desde principios de la década de los noventa, que terminó con la salida anticipada del presidente Fernando De la Rúa a fines del 2001. Las consecuencias estructurales de dicho modelo, las nuevas propuestas de política económica a partir de 2003 y los cambios en la economía internacional constituyen referencias claves para determinar el carácter de la dinámica actual de la economía nacional.

De este modo, con el objeto de brindar los elementos adecuados para elaborar un balance general acerca del perfil de la estructura socioeconómica de Argentina durante el período 2003-2008, el presente capítulo se abocará al estudio de cuatro parámetros fundamentales: la evolución de los principales indicadores macroeconómicos, la composición sectorial de las actividades productivas internas, el seguimiento del panorama social y el patrón de relacionamiento comercial externo.

2.2 Principales indicadores macroeconómicos

Tras el grave cataclismo que siguió al agotamiento del modelo de desarrollo neoliberal, a mediados del 2002, la economía argentina comenzó a mostrar signos de recuperación. Como se aprecia en el **gráfico N° 27**, luego del derrumbamiento del 2001-2002 (donde el PIB se contrajo en alrededor de 11 puntos porcentuales, retrocediendo a valores de 1993), la economía mantuvo un ritmo constante de expansión, exhibiendo un índice promedio de crecimiento del PIB total y por habitante del 8,5% y 7,5% respectivamente entre 2003 y 2008, lo que permitió un aumento exponencial del producto interno bruto desde US\$ 102.011 millones en 2002, a US\$ 326.474 millones en 2008.

Gráfico 27. Tasa de variación del PIB total y *per cápita* (1999-2008)



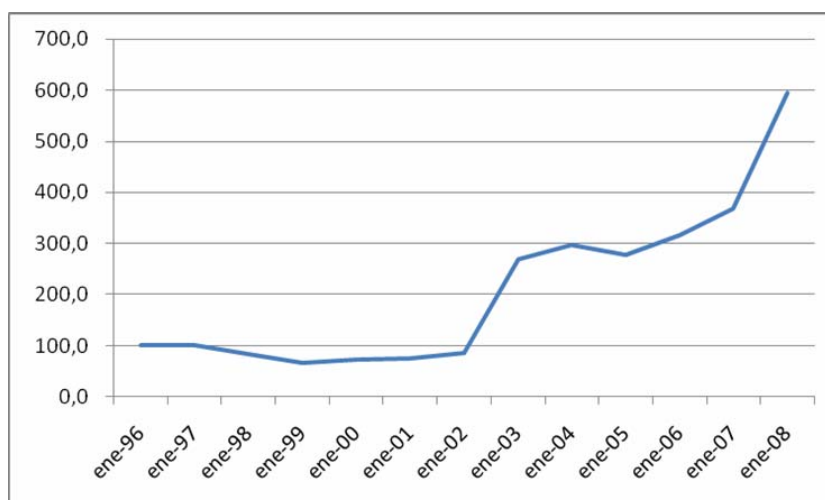
Fuente: elaboración propia en base a datos de la CEPAL e INDEC.

El origen de esta recuperación responde a un proceso complejo en el que se conjugaron, por un lado, el surgimiento de un contexto internacional favorable para la estructura exportadora tradicional de Argentina; y por otro, la puesta en marcha de un programa de política económica distinto al implementado durante los años noventa.

Respecto al contexto externo, el análisis del índice de precios de las materias primas (IPMP), elaborado por el Banco Central de la República Argentina (BCRA), demuestra que durante el período 2003-2008 la economía internacional experimentó un alza sostenida de los precios internacionales de las materias primas (motorizados principalmente por la demanda creciente de China e India), aumentando alrededor del 600% e iniciando un período particularmente beneficioso para el sector externo argentino (**gráfico N° 28**). De hecho, los diez productos que se tienen en cuenta para la elaboración del IPMP²³, tuvieron una participación promedio del 41% en el total de las exportaciones argentinas entre 2003-2008.

²³ Los precios de los *commodities* utilizados para la construcción del IPMP son los relevados y publicados por el Banco Mundial e incluye: porotos de soja, aceite de soja, tortas de soja, maíz, trigo, petróleo crudo, aluminio primario, acero, carne bovina, cobre.

Gráfico 28. Índice de precios de las materias primas (IPMP), (1995=100)



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Central de la República Argentina (BCRA)

En segundo lugar, en lo que hace al contexto interno, la llegada al gobierno de Néstor Kirchner (2003-2007) marca una serie de rupturas importantes con la política económica mantenida durante la década anterior. A partir de la crisis 2001-2002, “en la Argentina se cierra un ciclo de casi 30 años y se abre un período de transición, donde se intenta definir un patrón de acumulación alternativo al de la valorización financiera” (Araya y Colombo, 2009). Este concepto de apertura hacia un proceso histórico de transición a partir del 2002 también está presente en Neffa, quien sostiene que se trata de “una crisis de un modo de desarrollo específico que, sin dar lugar a un cambio de modo de producción (capitalista), introdujo de lleno a la economía en un período incierto de transición” (Neffa, 2008: 45).

De esta manera, al constituir los años 2003-2008 un período esencialmente de transición hacia una nueva estrategia de desarrollo, si bien persisten ciertos rasgos del modelo económico neoliberal, es posible sostener que se han modificado una serie de pilares básicos del régimen de acumulación anterior. En este sentido, en contraposición al modelo económico mercado-céntrico de los años noventa, cuyas prioridades giraban en torno a sostener el equilibrio macroeconómico a través de la apertura comercial, desregulación financiera, flexibilización laboral y privatizaciones, el objetivo expresado por Kirchner ha sido reconstruir un capitalismo nacional, donde el Estado adquiera un papel principal como reparador de las desigualdades sociales en un trabajo permanente de inclusión (Kirchner, 2003a), redefiniendo el interés nacional en términos de proyecto

productivo, industrialización, inclusión social y defensa de los derechos humanos (Araya y Colombo, 2009).

Este acercamiento a una estrategia de desarrollo de tintes keynesianos, que se ha dado en llamar “modelo de acumulación de matriz diversificada con inclusión social” (Kirchner, 2007), supone además del “regreso del Estado” como actor clave para el desenvolvimiento económico, la puesta en marcha de un programa amplio de promoción de exportaciones capaz de “apuntalar el programa económico interno, mejorar la posición internacional del país y reinsertarlo plenamente en el mundo” (Bielsa *et al.*, 2005).

En este sentido, desde su discurso de asunción la administración Kirchner ha manifestado su convicción de “profundizar la estrategia de apertura de mercados, incrementar sustancialmente nuestro intercambio con el resto del mundo, diversificar exportaciones hacia bienes con mayor valor agregado, desconcentrar ventas por destino y multiplicar el número de exportadores de modo que los beneficiarios del comercio exterior se derramen sobre todas nuestras ramas productivas” (Kirchner, 2003a:8). En base a estos objetivos, el Ejecutivo desplegó una política comercial activa que incluyó la puesta en marcha de numerosos servicios públicos al exportador y la suscripción de una serie de acuerdos comerciales guiados bajo un criterio de “integración productiva”²⁴ con países como China, Corea, la India, Sudáfrica, Venezuela o México, que consiguieron apartar las trabas que impedían el ingreso de varios productos locales.

Una forma eficaz para medir el impacto de estos nuevos lineamientos es el coeficiente de apertura de la economía argentina, estimado como el promedio de la suma de exportaciones e importaciones en relación con el Producto Interno Bruto. De acuerdo con cálculos estimados a partir de datos del CEI y del INDEC, el coeficiente de apertura pasó de 11% para el trienio 1996-1998 al 22% en 2006. La consecuencia inmediata que sigue a esta observación es que el sector comercial externo se ha convertido en un factor relativamente importante de la demanda agregada. Ahora bien, “parte de este incremento se explica por la corrección nominal a la baja en el PIB medido en dólares introducida por la fuerte devaluación del tipo de cambio real en enero de 2002; pero otra parte de ese brusco cambio en el grado de apertura responde,

²⁴ De acuerdo al, por entonces, Canciller Rafael Bielsa “nuestra estrategia de inserción económica internacional se basa en el concepto de integración productiva, que prioriza la interacción con aquellas naciones que posean complementación comercial con nuestro país” (Bielsa *et al.*, 2005).

fundamentalmente, al desempeño de las exportaciones de bienes y servicios” (Bianco *et al.*, 2007: 13).

La importancia de la alta *performance* del sector exportador se volvió aún más visible desagregando el coeficiente de apertura en términos de la contribución individual de las importaciones y exportaciones en el PIB. En este sentido, como se aprecia en el **gráfico N° 29**, entre 1990 y 2001 el coeficiente de exportaciones arrojó un promedio de 7,5% respecto al PIB, mientras que durante el período 2003-2008 representaron el 22,1%. Esta expansión en la contribución de las exportaciones en el PIB, resultó de un crecimiento de las colocaciones externas argentinas de alrededor del 267% entre 1998 y 2008, pasando de 26.434 millones de dólares, a 70.588 millones de dólares respectivamente.

Gráfico 29. Coeficiente de exportaciones e importaciones (1990-2008)

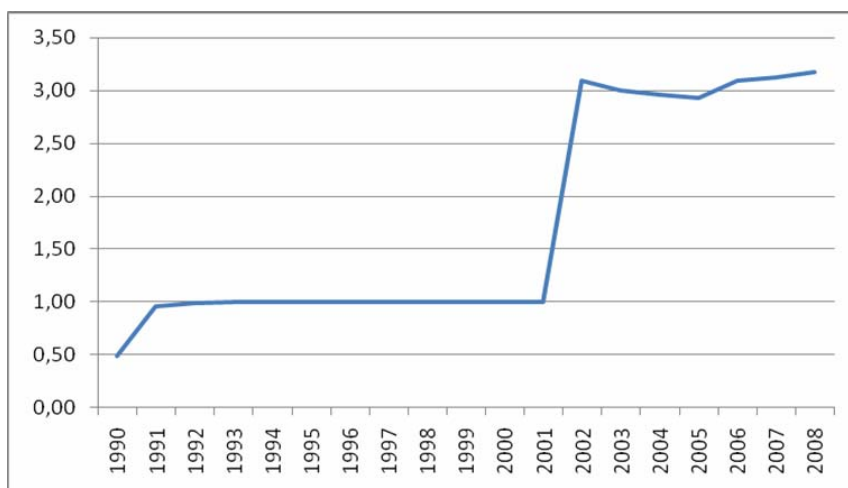


Fuente: elaboración propia en base a datos de CEI e INDEC

Ahora bien, “es inevitable asociar este comportamiento a una reacción positiva del aparato productivo al esquema de rentabilidades y precios relativos implícitos en el cuadro macroeconómico post devaluación, que, en general, alienta la producción doméstica de bienes transables” (Bianco *et al.*, 2007: 108). De este modo, la piedra angular de la estrategia de reinserción internacional giró en torno a la finalización del régimen de convertibilidad, impuesto durante el gobierno de Carlos Menem en la década del noventa. Como se aprecia en el **gráfico N° 30**, durante el período 2003-2008, el modelo de paridad de cambio fijo con el dólar ha sido sustituido por un tipo de

cambio controlado que flota en una franja de alrededor de los tres pesos por dólar, a través de una intervención activa del Banco Central.

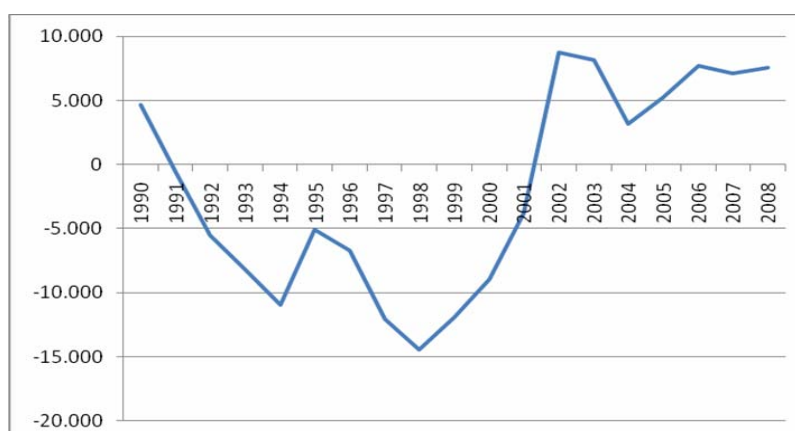
Gráfico 30. Tipo de cambio. Pesos por dólares. Valor promedio del período



Fuente: elaboración propia en base a datos del CEI

En suma, como señala Kosacoff (2007), la conjunción de una demanda externa en expansión, que absorbió mayores volúmenes a precios más altos, sumado al establecimiento de un tipo de cambio real que permaneció en valores históricamente elevados tras la devaluación marcó la evolución macroeconómica del período. Gracias a esta doble influencia, como se observa en el **gráfico N° 31** el saldo en la cuenta corriente durante el período 2003-2008 arrojó un resultado positivo sostenido, promediando un superávit de \$6.504 millones de dólares anuales.

Gráfico 31. Saldo de la cuenta corriente en millones de dólares (1990-2008)



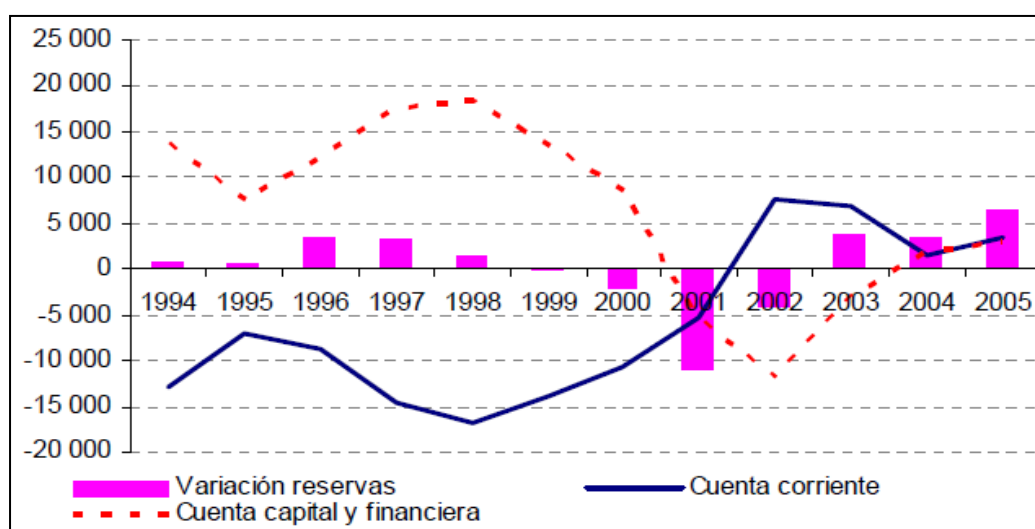
Fuente: elaboración propia en base a datos del CEI

Este fenómeno constituye otra de las diferencias del período 2003-2008 en relación al modelo económico de los años noventa. Como sostiene Daniel Berretoni (2006), el hecho de que el superávit comercial se haya mantenido elevado a pesar del dinamismo de la economía resulta algo inédito en relación a los períodos previos. En la década del noventa el crecimiento de la economía estaba asociado a un crecimiento del déficit de la balanza comercial y de la cuenta corriente del balance de pagos.

En este sentido, de acuerdo con Damill (2000), durante el régimen de convertibilidad, en particular en las fases de crecimiento, la lógica de funcionamiento de la balanza de pagos suponía el financiamiento de los crecientes déficit de cuenta corriente a través de la cuenta capital y financiera. En tanto el ingreso de capitales fuera suficiente, posibilitaba un incremento en las reservas internacionales compatible, dentro del régimen monetario vigente, con la expansión monetaria y de crédito interno reclamada por la evolución de la economía local. En momentos de insuficiencia de capitales externos, se disparaba automáticamente un mecanismo de ajuste recesivo que disminuía el déficit corriente, en línea con la menor disponibilidad de financiamiento externo por el lado de la cuenta capital.

De este modo, a lo largo del período de la Convertibilidad, se produjo una importante acumulación de reservas, sustentada esencialmente por la colocación de deuda externa pública, que funcionó de manera compensatoria ante la aparición de déficit de los sectores privados, sobre todo durante los períodos contractivos (**gráfico N° 32**).

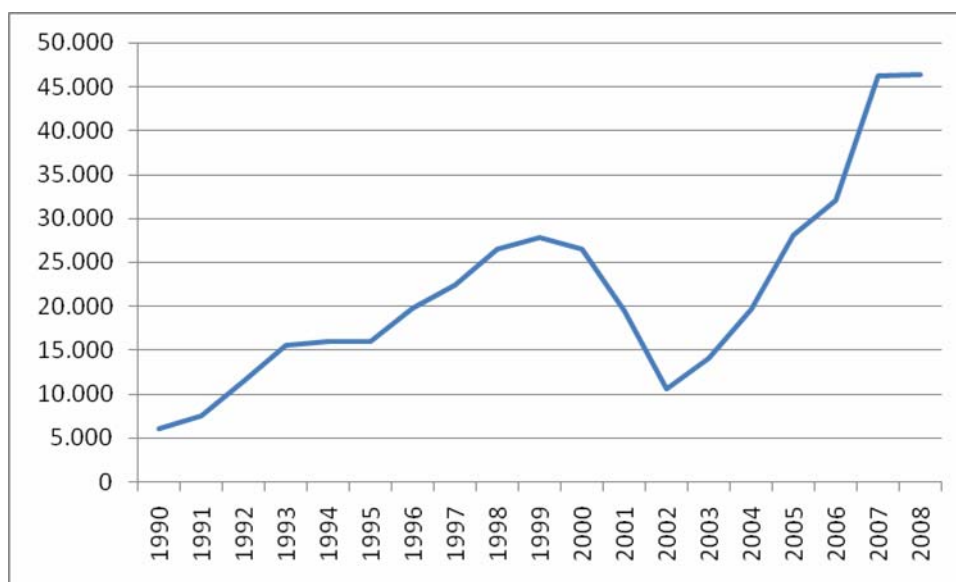
Gráfico 32. Evolución de la balanza de pagos en millones de dólares



Fuente: Bianco, Porta y Vismara (2007) en base a datos de INDEC

Asimismo, íntimamente ligado con la expansión fenomenal del sector externo, las reservas internacionales de divisas absorbidas por el Banco Central experimentaron una fase sostenida de crecimiento entre 2003-2008, pasando de 10.485 millones de dólares en 2002 a 46.386 millones en 2008, lo que significó un aumento del 342% (**gráfico N° 33**).

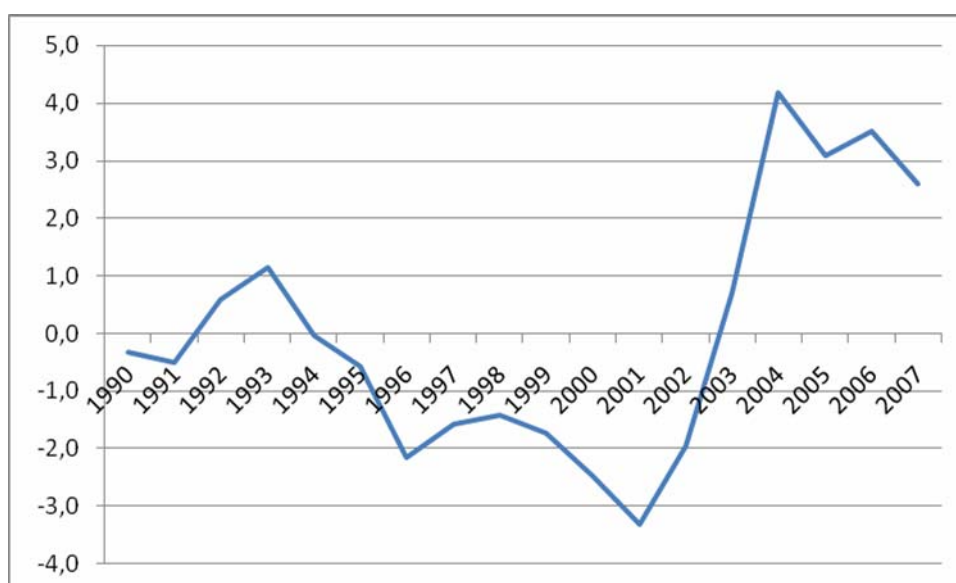
Grafico 33. Reservas internacionales en millones dólares



Fuente: elaboración propia en base a datos del CEI

Respecto a las cuentas públicas, la contribución de los derechos de exportación y el fuerte incremento de la recaudación por impuestos sobre la actividad y los ingresos internos elevó al coeficiente de tributación a niveles netamente mayores que en períodos previos (**gráfico N° 34**). Esto sostuvo apreciables superávits primarios y, al mismo tiempo, permitió un considerable incremento del gasto del gobierno que resultó clave para el incremento de la demanda interna (Cetrángolo *et al.*, 2007).

Gráfico 34. Balance fiscal como porcentaje del PIB

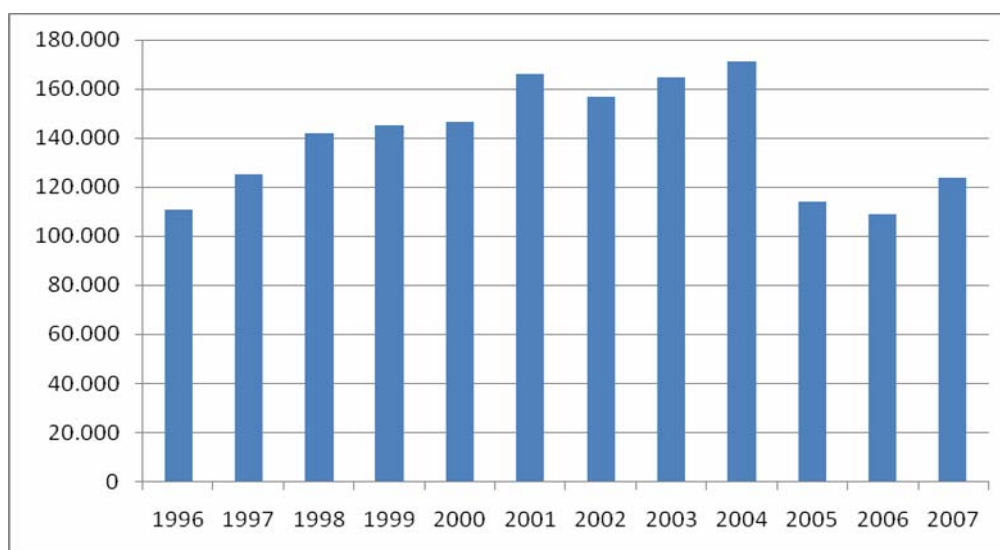


Fuente: elaboración propia en base a datos del CEI.

Por otro lado, la reestructuración de la deuda pública formalizada a comienzos de 2005 redujo el volumen de las obligaciones y alivió los flujos de pagos comprometidos²⁵ (**gráfico N° 35**). De acuerdo con Berretoni (2007), la relación deuda externa/PIB se ubicó en 72% luego de la reestructuración, después de alcanzar 160% durante el 2002, pero todavía permanece en un nivel muy elevado dentro de los parámetros de las economías periféricas.

²⁵ Con la llegada de Néstor Kirchner a la presidencia, el Ministro de Economía Roberto Lavagna se abocó a la renegociación de la fracción de la deuda externa que se hallaba en *default*. Respecto a los acreedores privados (tenedores de bonos), los lineamientos de la reestructuración consistían en lograr una quita nominal del 75%. De acuerdo con Rapoport (2006), esta propuesta de canje logró una adhesión del 76,15% y se logró una quita nominal del 43%. Posteriormente, en Enero de 2006, el gobierno decidió cancelar por completo las deudas con el FMI, cuando alcanzaban cerca de 11.000 millones de dólares, operatoria posible debido al importante crecimiento de las reservas ocurrido entre 2003 y 2006.

Gráfico 35. Deuda externa total en millones de dólares

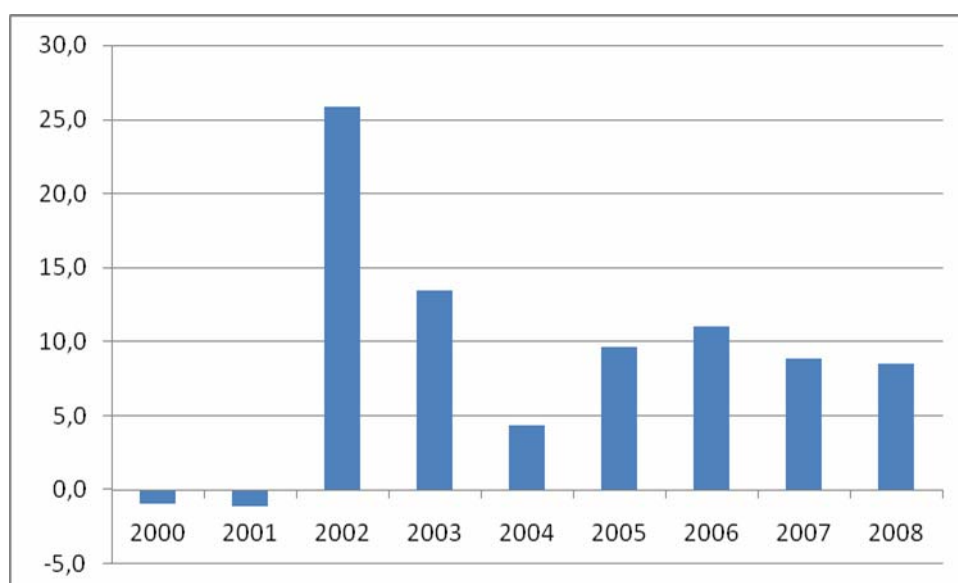


Fuente: elaboración propia en base a datos del CEI e INDEC

En consecuencia, el sector público generó excedentes financieros, de manera que no presionó sobre los mercados de crédito, ni estuvo especialmente condicionado por los vaivenes de opinión en esos mercados. En este sentido, de acuerdo con Kosacoff (2007), el mantenimiento de holguras fiscales y en las cuentas externas ha sido un rasgo característico y saliente del episodio, y alejó la perspectiva de un freno originado en el endurecimiento de esas restricciones de presupuesto.

Por último, la evolución de la inflación en la economía argentina, quizás el agregado macroeconómico más discutido durante los gobiernos de Néstor y Cristina Kirchner, ha permanecido como un problema difícil de controlar. En un contexto donde la estructura de precios relativos seguía en transición, con el gasto interno en fuerte expansión, y tendencias a la apreciación real frente a valores crecientes de los bienes transables, se configuró un movimiento inflacionario que tomó cierto impulso, dentro de rangos moderados (**gráfico N° 36**) y en el que el juego político de sectores de poder opuestos al gobierno también jugó un rol destacado. La política económica manifestó preocupación por esa evolución (ya que entre otras cosas, amenazaba con neutralizar la competitividad-precio del “modelo de dólar alto”, base fundamental del modelo económico), y, al mismo tiempo, buscó evitar frenar la suba de la demanda interna disminuyendo el gasto público.

Gráfico 36. Índice de precios al consumidor. Tasa de variación promedio anual



Fuente: elaboración propia en base a datos del CEI e INDEC

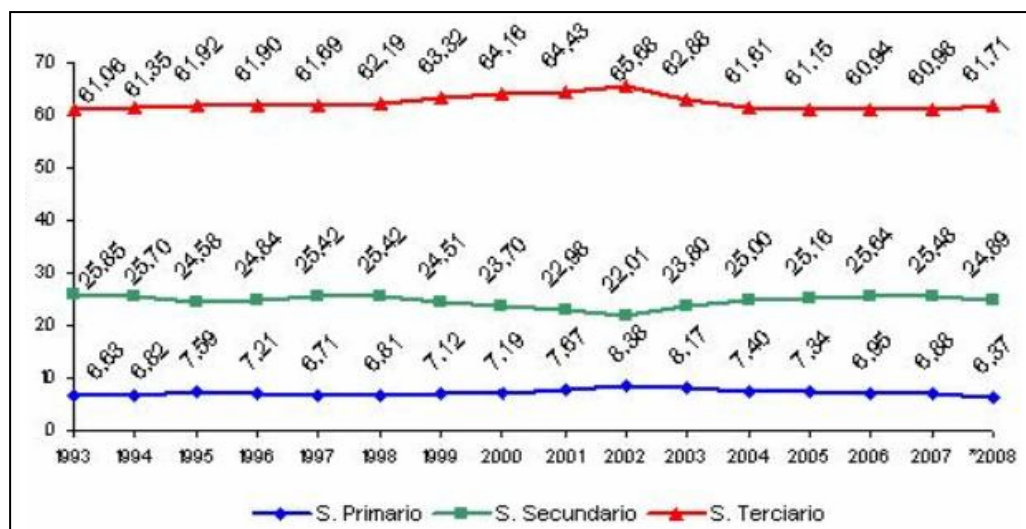
2.3 Evolución de la actividad productiva

El análisis de la evolución de los sectores económicos durante el período 2003 – 2008 y su comparación con la dinámica que estas actividades tuvieron en la década de los noventa, brinda elementos significativos sobre el rumbo de la estructura productiva argentina pos-convertibilidad.

En este sentido, a partir de una mirada general de la participación de los tres grandes sectores económicos²⁶ en la formación del PIB es posible inferir una serie de tendencias claves que se abren tras la profunda crisis del 2001-2002. En efecto, como se observa en el **gráfico N° 37**, durante el año crítico del 2002 (cuando el PIB experimenta una caída de alrededor de 11 puntos porcentuales) el sector primario y terciario obtienen los puntos más altos de participación en los 15 años considerados, mientras que el sector secundario se deprime. A partir del 2003 la tendencia se revierte, el sector secundario inicia una etapa de crecimiento sostenido, mientras que el primario y el terciario se deprimen volviendo a los valores promedio de los años noventa.

²⁶ El sector primario incluye: agricultura, ganadería, caza y silvicultura; pesca; explotaciones mineras y canteras. El sector secundario: industria manufacturera; suministro de electricidad, gas y agua; construcción. Y por último el sector terciario agrupa las actividades de: comercio mayorista y minorista, y reparaciones; hoteles y restaurantes; transporte, almacenamiento y comunicaciones; intermediación financiera; actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; administración pública y defensa; enseñanza, servicios sociales y de salud; otras actividades de servicios comunitarias, sociales y personales; servicio doméstico.

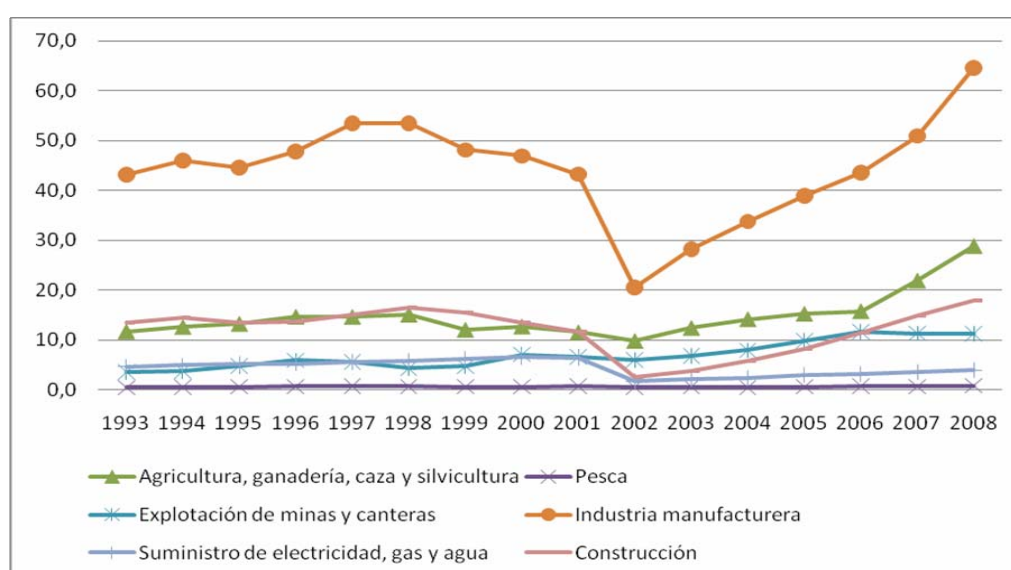
Gráfico 37. Participación de los sectores económicos en el PIB



Fuente: INDEC

Ahora bien, de acuerdo con datos del INDEC volcados en el **gráfico N° 38**, al desagregar las actividades vinculadas a los sectores primario y secundario se deduce que, con excepción de la minería, la pesca y el suministro de electricidad, gas y agua (que tuvieron una evolución errática), todos los sectores experimentaron algún crecimiento a partir del 2002, destacándose por su intensidad las actividades de la construcción, la industria manufacturera y la producción agrícola-ganadera.

Gráfico 38. PIB por sectores económicos, en miles de millones de dólares (1993-2008)



Fuente: elaboración propia en base a CEI e INDEC

El caso particular de la evolución del sector de la industria manufacturera merece un análisis aparte. En primer lugar, resulta llamativo el alto nivel de dinamismo que ha demostrado el sector tras la crisis del modelo económico de los años noventa. De acuerdo con datos del CEI, tomando el período entre 1991 y 2001 (en aras de no incorporar el efecto de la crisis 2001-2002) la industria tuvo un ritmo de crecimiento promedio anual del 0,9%. Durante el régimen de pos-convertibilidad, entre 2003-2008, el sector manufacturero creció a un promedio anual del 11,2%, creciendo a una tasa anual media superior a la de la economía en su conjunto y revirtiendo el proceso de desindustrialización relativa de la década pasada (**Cuadro N° 8**).

Cuadro N° 8. Evolución del empleo y la producción industrial

Años	Tasa anual media de crecimiento del empleo	Tasa anual media de crecimiento de la producción
1975-1982	-6,8%	-2,1%
1983-1988	-0,9%	1,2%
1989-1990	-12,9%	-9,6%
1991-2001	-4,2%	0,9%
2002	-9,1%	-9,7%
2003-2008	5,8%	11,2%

Fuente: CEP (2008)

Por su parte, durante esta última fase de crecimiento de la economía argentina, la actividad de la construcción también ha mejorado su contribución relativa, al tiempo que los servicios no muestran cambios fuertes entre ambas fases, a excepción de la Intermediación financiera, que ha sido mucho menos dinámica. Con excepción del año 2005, las tasas anuales de crecimiento de la industria han superado en el período 2002-2006 a las observadas por el PBI total; de todas maneras, en los últimos dos años (2007-2008) registran cierta desaceleración en comparación con el primer momento de la reactivación y asumen valores cercanos al promedio general (**cuadro N° 9**).

Cuadro 9. Contribución al crecimiento del PIB a precios del productor, a precios de 1993, en porcentajes

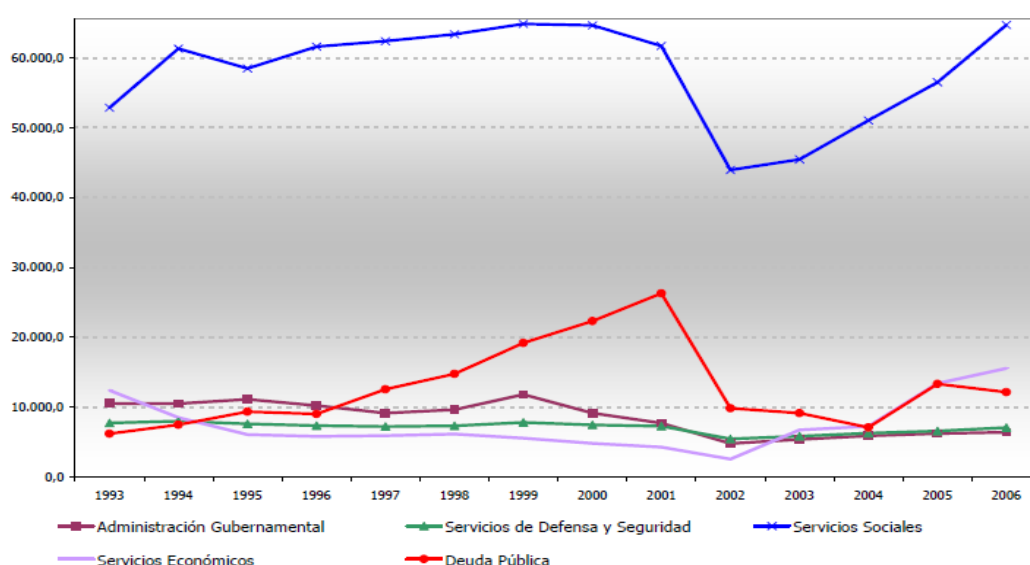
	1993-1998	1995-1998	1998-2002	2002-2006*
Actividad Agropecuaria	5,3	2,5	-0,2	3,5
Industria manufacturera	12,6	17,8	-29,0	22,6
Construcción	7,3	10,8	-18,9	15,0
Comercio	13,0	17,1	-28,5	17,1
Transporte y comunicaciones	14,3	12,3	-6,0	14,9
Intermediación Financiera	15,1	13,8	-9,2	2,2

Fuente: Bugna y Porta (2007)

2.4 Panorama social

La evolución del desarrollo social durante el período 2003-2007 presenta tanto elementos positivos como tareas pendientes. Como se mencionó previamente, desde el inicio de su gestión, el presidente Kirchner afirmó que su gobierno haría “especial énfasis en los aspectos sociales y en la lucha contra la pobreza y la exclusión” (Kirchner, 2003b). En base a este compromiso, una de las primeras acciones del Ejecutivo consistió en la expansión de la proporción del gasto público destinado a servicios sociales, en gran medida solventado gracias a la mayor recaudación fiscal y a la reducción significativa del servicio de la deuda externa (**gráfico N° 39**).

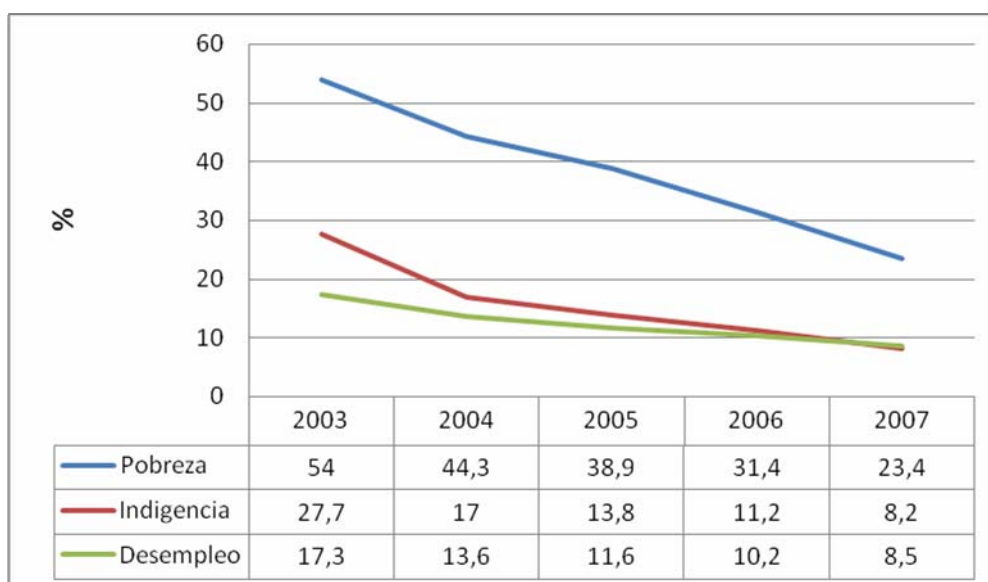
Gráfico 39. Evolución del gasto público por finalidades 1993-2006, en millones de dólares



Fuente: Oficina Nacional de Presupuesto (ONP, 2007)

Más allá de los mecanismos que se pusieron en marcha a raíz de la expansión del gasto social y de las múltiples causas que han impactado en la evolución del desarrollo social, es posible afirmar que, en líneas generales, la evolución de los índices de pobreza, indigencia y desempleo señalan el surgimiento de una tendencia significativa hacia la mejora de las condiciones de vida de la población. En este sentido, de acuerdo con datos del INDEC, entre 2003 y 2007 el porcentaje de población por debajo de la línea de pobreza experimentó una disminución del 56,7%, pasando de 54% en 2003 a 23,4% en 2007. La indigencia se redujo un 70,4% y el desempleo en 50,9% durante el mismo período (**gráfico N° 40**).

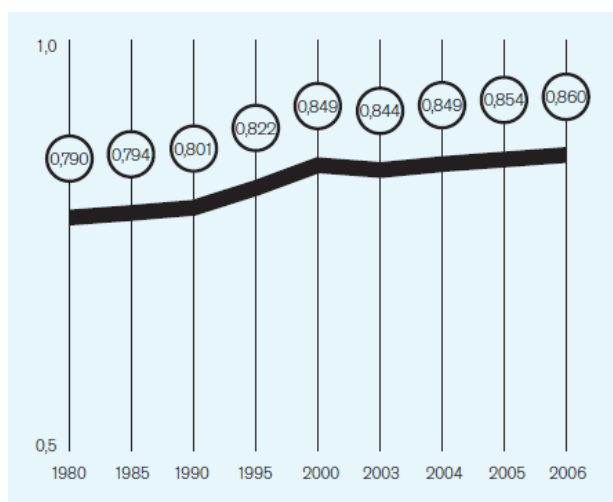
Gráfico 40. Evolución de los índices de pobreza, indigencia y desempleo (2003-2007)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC

Por su parte, el Índice de Desarrollo Humano (IDH) también demuestra una evolución favorable en la mejora progresiva del bienestar social. En este sentido, de acuerdo con la última medición mundial (PNUD, 2009), Argentina tiene un índice de desarrollo humano de 0,860 (el más alto en los últimos 30 años) lo que la ubica en el 46° puesto entre 179 estados. El PNUD considera a los países con un índice superior a 0,800 como de alto desarrollo humano. Además, la evolución del IDH en Argentina durante las últimas tres décadas ha sido ascendente, con la excepción del período 2000–2003, donde se observa una disminución atribuible a los efectos de la profunda crisis económica y social experimentada por el país en ese lapso (**gráfico N° 41**).

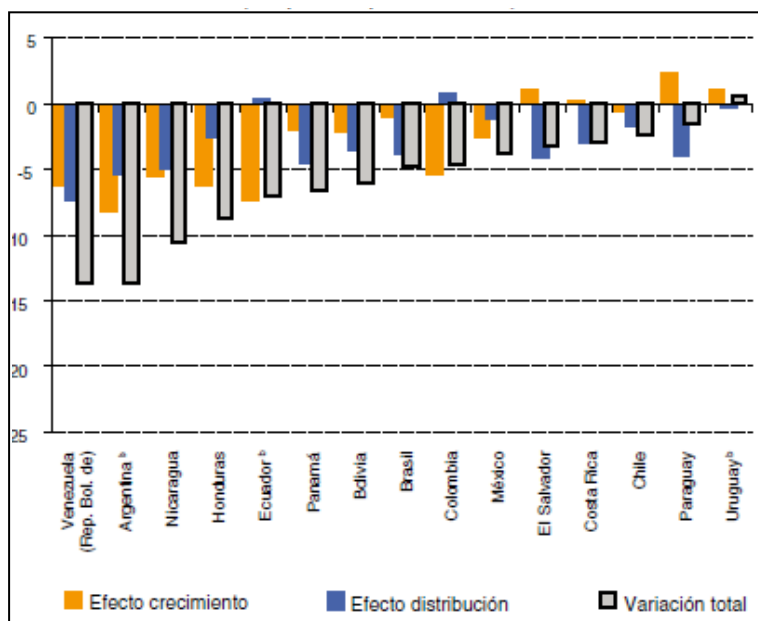
Gráfico 41. Evolución del Índice de Desarrollo Humano (IDH), 1980-2006



Fuente: PNUD Argentina (2009)

Ahora bien, como revela un estudio reciente de la CEPAL (2008), las mayores reducciones de las tasas de pobreza e indigencia en el período 2002-2007 en América Latina tienen su origen en los efectos del crecimiento sobre los ingresos medios de los hogares más que en los cambios en la forma en que se distribuye dicho ingreso. Este fenómeno, como se verifica en el **gráfico N° 42**, ha constituido el factor predominante en la reducción de la pobreza y la indigencia en Argentina.

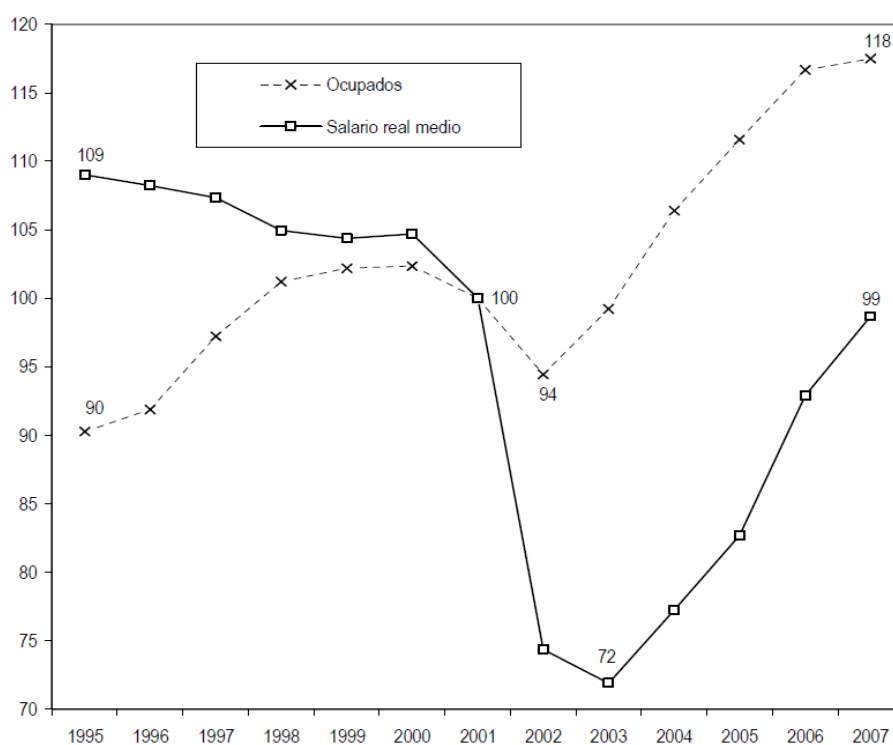
Gráfico 42. América latina (15 países): efectos “crecimiento” y “distribución” de los cambios en pobreza e indigencia, 2002-2007 (en puntos porcentuales)



Fuente: CEPAL (2008)

En este sentido, Eduardo Basualdo (2008) en su estudio sobre la distribución del ingreso en Argentina, sostiene que en el marco del acentuado proceso de crecimiento que comienza en 2003, se registra una notable recomposición del salario real promedio y de la ocupación de mano de obra (**gráfico N° 43**). Dentro de este contexto, Basualdo remarca que “es indudable que la reactivación de la producción industrial y de la construcción tuvieron un impacto de primer orden de importancia en el descenso de la desocupación (hacia fines del 2007 se ubica alrededor del 8% de la población económicamente activa), especialmente por el mantenimiento de un elevado coeficiente de empleo /producto en esas actividades económicas” (Basualdo, 2008: 317).

Gráfico 43. Evolución de la ocupación y el salario real promedio, 1995-2007
(primer semestre), (2001 =100)

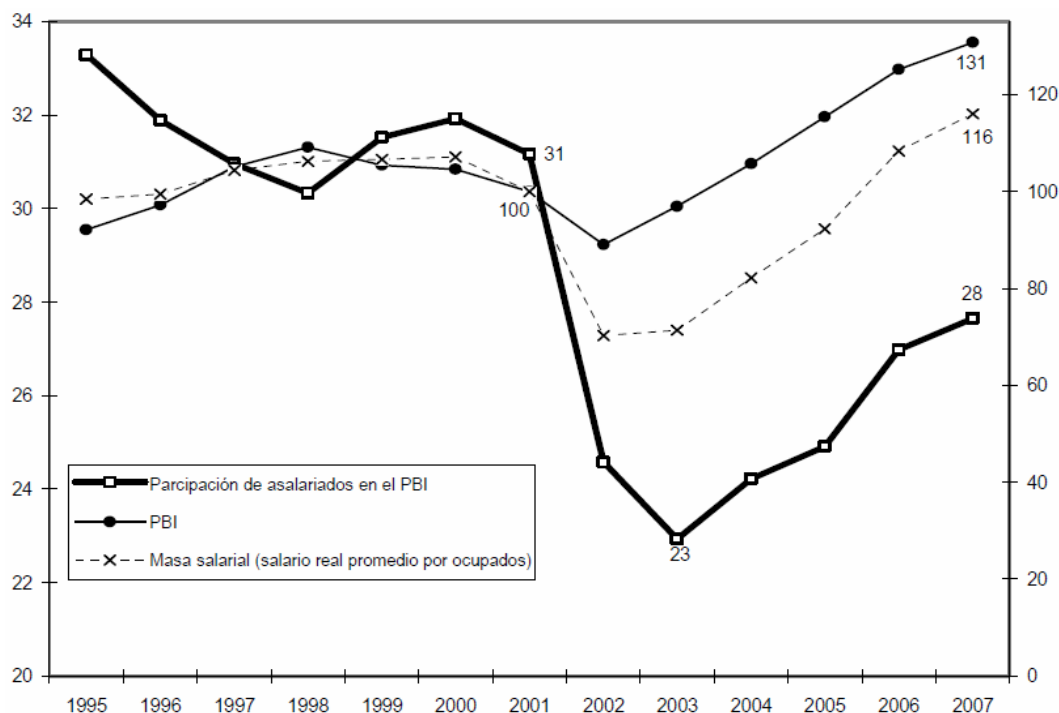


Fuente: Basualdo (2008)

Ahora bien, a pesar de los significativos logros en materia de recomposición de la ocupación y aumento del salario real promedio -en gran medida atribuibles a la política que adoptó la actual gestión gubernamental en pos de la reactivación económica, en

general, y de la reindustrialización, en particular²⁷-, si se traducen estas transformaciones en términos de la distribución del ingreso se constata una situación sorprendente que no parece estar en consonancia con esas modificaciones. En efecto, tal como se refleja en el **gráfico N° 44**, la participación de los asalariados en el ingreso en el año 2007 (28%) es significativamente inferior a la vigente en 2001 (31%), es decir a la que estaba vigente antes de la crisis de la convertibilidad y la valorización financiera.

Gráfico 44. Evolución de la participación de los asalariados, el PBI y la masa salarial, 1995-2007(primer semestre) (2001=100)



Fuente: Basualdo (2008)

Siguiendo a Basualdo (2008), la explicación a esta aparente contradicción se encuentra en que el PBI, no solamente creció en forma continuada a tasas sumamente elevadas (entre el 8% y el 9% anual) entre 2002 y el 2007, sino que aumentó claramente por encima de la combinación de salario real y ocupación (masa salarial). En efecto, en el **Gráfico N° 44** se verifica que, mientras el PBI aumentó el 31% entre 2001 y 2007, la

²⁷ A ello puede agregarse “el aumento del salario mínimo, vital y móvil, la incorporación de los aumentos de salario de suma fija al salario básico, el impulso para que se retomaran las negociaciones colectivas de trabajo, la derogación de la denominada “Ley Banelco” a través de la ley 25.877 de 2004, que intenta reordenar el mercado laboral, el aumento de las jubilaciones mínimas, etc., fueron todas medidas que impulsaron una drástica reversión de la crítica situación imperante hace largo tiempo, que se agravaron acentuadamente a partir de 2002” (Basualdo, 2008: 309).

masa salarial (equivalente al salario real por la ocupación) lo hizo sólo en un 16%. Se trata de procesos definitorios en la evolución de la participación de los asalariados en el ingreso, porque la misma es el resultado del cociente entre la masa salarial (ocupación por salario real) y el PBI (equivalente al valor agregado o el ingreso generado anualmente en el país).

En conclusión, debido a la recuperación que registró el salario real y la ocupación durante los últimos años, las condiciones de vida de la clase trabajadora para el año 2007 son mejores que durante la crisis e incluso que antes de ella (2001), pero su participación en el valor agregado (en la distribución del ingreso) es menor porque el PIB creció más que la masa salarial. Visto del otro lado, “se puede decir entonces que el capital está en mejores condiciones que antes debido a que se apropió a través de sus ganancias de una porción mayor del valor agregado generado anualmente, registrándose una participación creciente del mismo en el ingreso” (Basualdo, 2008: 311).

Como consecuencia, a pesar de los avances que se han realizado en materia de bienestar social, Argentina sigue manteniendo un nivel de desigualdad medio-alto (**cuadro N° 10**) -incluso dentro de los parámetros de una región tradicionalmente poco distributiva como América Latina- aunque inferior al de países como Brasil, Chile y México.

Cuadro 10. América Latina: estratificación de países según coeficiente de Gini de la distribución del ingreso

Nivel de desigualdad	Alrededor de 1999		Alrededor de 2002		Alrededor de 2005	
Muy Alto 0,580 – 1	Brasil	0,640	Brasil	0,639	Bolivia (2002)	0,614
	Bolivia	0,586	Bolivia	0,614	Brasil	0,613
	Nicaragua	0,584	Honduras	0,588	Honduras	0,587
					Colombia	0,584
Alto 0,520 – 0,579	Colombia	0,572	Nicaragua	0,579	Nicaragua (2001)	0,579
	Paraguay	0,565	Argentina ^b	0,578	R. Dominicana	0,569
	Honduras	0,564	Paraguay	0,570	Chile	0,550
	Chile	0,560	Colombia	0,569	Guatemala (2002)	0,542
	Guatemala	0,560	Chile	0,559	Paraguay	0,536
	R. Dominicana	0,554	R. Dominicana	0,544	México	0,528
	Perú	0,545	Guatemala	0,542	Argentina ^b	0,526
	Argentina ^b	0,539	El Salvador	0,525		
	México	0,539	Perú	0,525		
	Ecuador ^b	0,521	Panamá ^b	0,515		
Medio 0,470 – 0,519	El Salvador	0,518	México	0,514	Ecuador ^b	0,513
	Panamá ^b	0,513	Ecuador ^b	0,513	Perú	0,505
	Venezuela, R.B.	0,498	Venezuela, R.B.	0,500	Panamá ^b	0,500
	Costa Rica	0,473	Costa Rica	0,488	El Salvador	0,493
					Venezuela, R.B.	0,490
Bajo 0 – 0,469					Costa Rica	0,470
	Uruguay ^b	0,440	Uruguay ^b	0,455	Uruguay ^b	0,451

Fuente: CEPAL (2006)

2.5 Comercio exterior

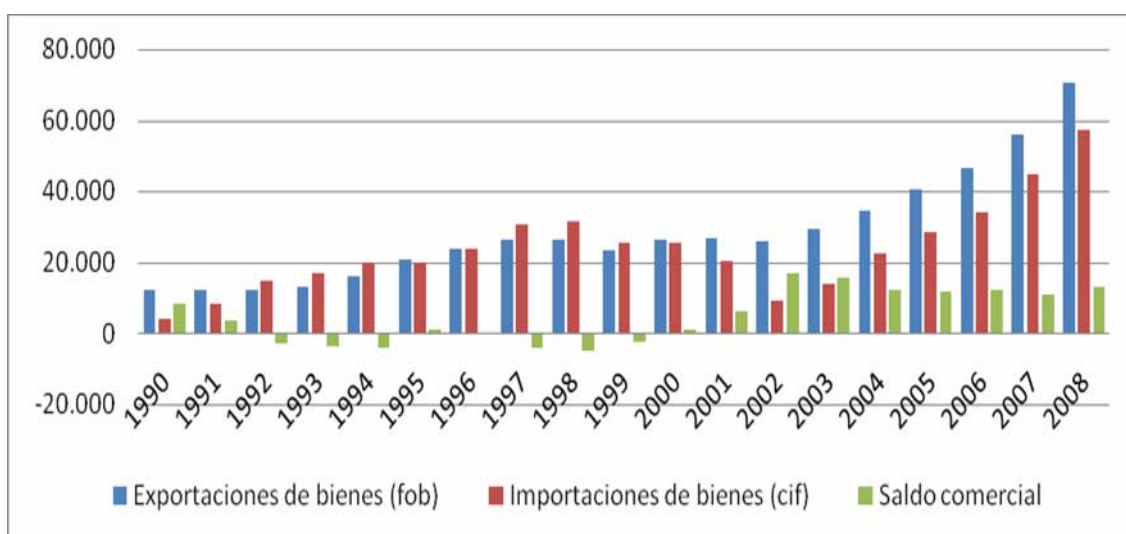
Como se adelantó en el apartado referido a la evolución de los agregados macroeconómicos (2.2), gracias a una coyuntura internacional favorable y al despliegue de un conjunto de políticas internas que apuntaron a reforzar la *performance* del sector externo (nuevas condiciones cambiarias, políticas de apoyo comercial, estrategias de diversificación de mercados), durante el período 2003-2008 el comercio exterior argentino experimentó una fase de crecimiento sostenido de carácter inédito en los últimos 18 años²⁸.

Como se aprecia en el **gráfico N° 45** luego de oscilar en torno de los US\$ 25.000 millones anuales entre 1997 y 2002, las exportaciones argentinas llegaron casi a US\$ 71.000 millones en 2008. Las mencionadas mejoras de los precios internacionales de los cereales, oleaginosas y sus derivados, combinadas con un sostenido incremento de la oferta exportable, permitieron más que duplicar el valor de las colocaciones en el exterior en un lustro. La creciente demanda internacional de productos básicos y alimentos y el crecimiento económico de los principales socios comerciales del país dieron lugar a que las exportaciones del 2008 aumentaran un 26% por encima de las cifras alcanzadas durante 2007²⁹.

²⁸ Es preciso destacar en este punto, como sostienen Bianco, Porta y Vismara (2007), que la participación de las exportaciones argentinas en el total de las exportaciones mundiales ha estado en torno al 0,45% a lo largo de los últimos doce años, con escasa variabilidad. Una vez consolidado el proceso de apertura que se inició con la década de los noventa -cuando la cuota de mercado de las exportaciones argentinas alcanzaban tan sólo un 0,35%-, las ventas al exterior crecieron en forma acelerada, duplicándose en menos de cinco años, logrando alcanzar en 1996 una participación en el comercio mundial del 0,49%. A partir de ahí, las tasas de crecimiento de las exportaciones argentinas se han mantenido relativamente similares a las del comercio mundial, conservando una cuota de mercado relativamente estable; de hecho, entre 2002 y 2005 tanto unas como otras se han movido a un promedio anual del 15%.

²⁹ De acuerdo con el CEI (2009), este aumento fue impulsado por los incrementos de precios, dado que en términos agregados las cantidades exportadas en 2008 no registraron variaciones respecto al 2007.

Gráfico 45. Evolución y tendencias del comercio exterior argentino (1990-2008)



Fuente: elaboración propia en base a datos del CEI e INDEC

En el marco de este proceso de expansión, como se exhibe en el **gráfico N° 45**, el crecimiento de las exportaciones originó un saldo creciente de la balanza comercial, puesto que más que compensó el aumento que las importaciones sufrieron durante la post-convertibilidad. De este modo, como se analizó previamente, durante el período 2003-2008 la economía crece a tasas sostenidas y, simultáneamente, mantienen importantes superávits comerciales, representando un verdadero cambio radical en la estructura de saldos respecto al modelo económico de los años noventa.

A fines del 2008, sin embargo, como consecuencia de la grave crisis de la economía internacional se observó una caída tanto en las compras como en las ventas externas, con un descenso interanual del 24% y del 11%, respectivamente. Esta fase descendiente de las exportaciones que arrancó en diciembre de ese mismo año (-24%) se explica principalmente por la fuerte caída en los envíos de Productos primarios (-44%) y MOA (-22%). Los productos primarios que tuvieron la mayor incidencia en la merma de las exportaciones del rubro, en el último mes del año, fueron semillas y frutos oleaginosos a China y cereales a Brasil y Sudáfrica. Las Manufacturas agrícolas mostraron un descenso del 22%, destacándose las menores ventas de grasas y aceites (-49%) y de residuos y desperdicios de la industria alimentaria (-9%). Las exportaciones de Combustibles y energía resultaron 31% inferiores a las de diciembre de 2007, con un marcado descenso de los envíos de carburantes.

Las exportaciones de Manufacturas industriales también mostraron una reducción (-12%) en el mes de diciembre de 2008 con relación al mismo mes de 2007. Esta caída es explicada por las menores ventas de algunos de los principales sub-rubros de exportación: material de transporte (-24%), máquinas y aparatos eléctricos (-5%) y productos químicos y conexos (-7%). Cabe señalar que en los tres casos se verificaron incrementos si se considera el año completo.

2.5.1 Composición de las exportaciones

Como se observa en el **cuadro N°11**, durante el 2008 a nivel agregado todos los grandes rubros de exportación aumentaron sus ventas respecto al año anterior. Las manufacturas de origen agropecuario (MOA) e industrial (MOI) fueron los rubros de mayor participación en el total exportado (34% y 32%, respectivamente). Las MOI mostraron un crecimiento del 27% y contribuyeron con el 34% del crecimiento de las ventas externas totales del período. Por su parte, las MOA se incrementaron un 24% y aportaron el 32% del crecimiento total de las exportaciones. Por su parte, los productos primarios crecieron un 29% en relación al año anterior y su contribución al avance total de las exportaciones fue del 23%.

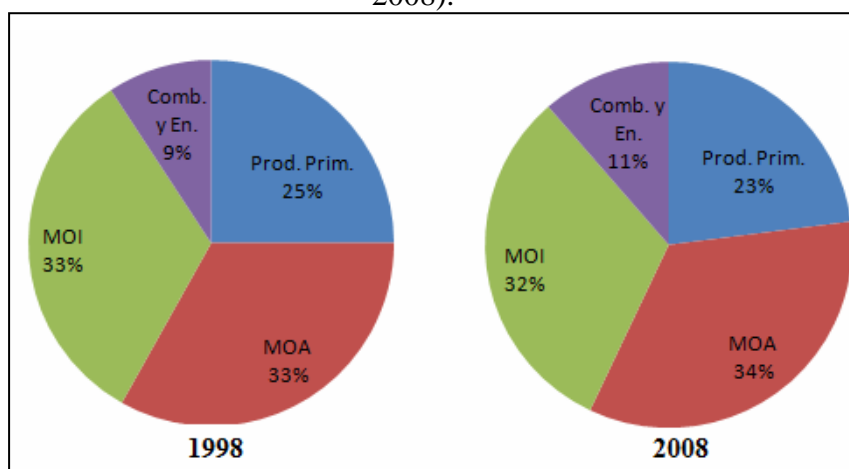
Cuadro 11. Evolución de las exportaciones por grandes rubros (millones de dólares y porcentaje)

Sector	2007	2008	Variación			Participación (%)
			Valor	Precio	Cantidad	
P. Primarios	12.352	16.425	29	40	-8	23
MOA	19.188	24.050	24	38	-10	32
MOI	17.321	22.209	27	8	18	34
Combustibles	6.919	7.905	15	29	-11	11
Total	55.780	70.589	25	25	1,3	

Fuente: CEI en base a INDEC

De esta manera, como se observa en el **grafico N° 46**, tomando en consideración únicamente la participación relativa de estos cuatro grandes rubros en el valor total de las exportaciones argentinas, la composición del sector comercial externo en 2008 solo presentaría diferencias moderadas en relación a la estructura exportadora de 1998.

Gráfico 46. Composición de las exportaciones totales por sector económico (1998-2008).



Fuente: elaboración propia en base a datos del CEI e INDEC

Sin embargo, resulta interesante destacar la dinámica precio/cantidad o producción física, en tanto revelan la evolución de la estructura exportadora más allá de las influencias coyunturales de los precios internacionales. En este sentido, de acuerdo a datos del Centro de Estudios para la Producción (CEP), volcados en el **cuadro N° 11**, durante el 2007-2008 el mayor avance de los productos primarios respecto a los demás sectores se debió exclusivamente al incremento de los precios (40%), ya que las cantidades cayeron un 8%. Los rubros de MOA y de combustibles y energía también crecieron impulsados por el aumento de los precios (38% y 29% respectivamente), que superaron los retrocesos experimentados en las cantidades, del 10% y del 11% en cada rubro. En este contexto, las MOI fue el único rubro que mostró un alza en cantidades (18%), el cual estuvo acompañado por un aumento de los precios del 8%.

Un elemento de particular relevancia lo constituye, en efecto, el importante dinamismo que han adquirido los bienes con algún grado de elaboración en el total de las exportaciones. De acuerdo con datos del Centro de Estudios para la Producción, las ventas industriales al exterior pasaron de 20.360 millones de dólares en 2003, a 50.437 millones en 2008, contribuyendo con el 66% (MOI+MOA) del total de las exportaciones de dicho año. Las actividades industriales que más se destacaron fueron las correspondientes al rubro “alimentos y bebidas”, con una participación del 44% en el total; en segundo lugar la rama “automotriz” contribuyendo con el 13,5% y en tercer

lugar “sustancias y productos químicos” (11,5%). Estos tres rubros, en conjunto, explican alrededor del 70% del total de las exportaciones industriales. Por último, la industria del papel y la fabricación de coque de petróleo fueron las ramas de mayor crecimiento en relación al 2007, con tasas de variación del 97,6% y 39,4% respectivamente (**cuadro N° 12**).

Cuadro 12. Exportaciones industriales por rama de actividad en millones de dólares

Actividad	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Var. (%)	Partic. (%)
Alimentos y Bebidas	9233	10882	12026	14338	17842	22512	22,8	44,6
Vehículos	1561	2249	3129	4278	5590	6793	26,2	13,5
Sust. y Prod. Químicos	2313	3012	3436	3794	4166	5808	21,5	11,5
Fab. de Coque petróleo	2275	3044	3432	3835	4208	4476	39,4	8,9
Metales Comunes	1515	1658	2227	2734	3029	3751	6,4	7,4
Maquinaria y Equipo NCP	498	580	707	883	1171	1504	23,8	3,0
Curtido y Terminación de Cueros	766	909	922	1001	1107	980	28,4	1,9
Caucho y Plástico	310	412	558	675	744	878	-11,5	1,7
Equipo de Transporte NCP	204	57	110	379	418	826	17,9	1,6
Papel y Productos de Papel	340	419	419	497	542	554	97,6	1,1

Fuente: CEP en base a datos de INDEC

Por otra parte, los principales productos de exportación de Argentina, a nivel desagregado, se vinculan con aquellos bienes unitarios más beneficiados por el aumento de la demanda externa, tal como se desprende del **cuadro N° 13**. De esta manera, se destacan entre los primeros puestos productos como al aceite de soja (10,37% de participación en el total), residuos de la elaboración del aceite de soja (6,86%) y habas de soja (6,64%), representando en conjunto cerca de un cuarto del valor total de las exportaciones argentinas del 2008 (23,87%).

Cuadro 13. Principales productos de exportación por partida arancelaria (2008)

Orden	Producto/Partida	Valor (millones US\$)	%Total	%Acum.
1	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja, molidos o en «pellets»	7.118	10.37%	10.37%
2	Aceite de soja y sus fracciones, incluso refinado, pero	4.711	6.86%	17.23%

sin modificar químicamente				
3	Habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soja, incluso quebrantadas	4.555	6.64%	23.87%
4	Maíz	3.417	4.98%	28.85%
5	Trigo y morcajo (tranquillón)	2.541	3.70%	32.55%
6	Vehículos de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	1.695	2.47%	35.02%
7	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	1.690	2.46%	37.49%
8	Aceites de girasol, cártamo o algodón, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	1.404	2.05%	39.53%
9	Automóviles para el transporte de mercancías	1.267	1.85%	41.38%
10	Naftas	1.052	1.53%	42.92%

Fuente: elaboración propia en base a datos de ALADI

2.5.2 Destino de las exportaciones

Respecto a la distribución geográfica de las exportaciones, como se aprecia en el **cuadro N° 14**, Brasil se erige como el principal socio comercial de Argentina absorbiendo alrededor del 18% del total y superando al conjunto de estados de la Unión Europea. Detrás de la economía brasileña, ningún otro país consiguió alcanzar una participación más allá del 7,5%, lo que denota una importante diversificación de los mercados externos para las colocaciones argentinas.

Cuadro 14. Exportaciones totales según destino (2008)

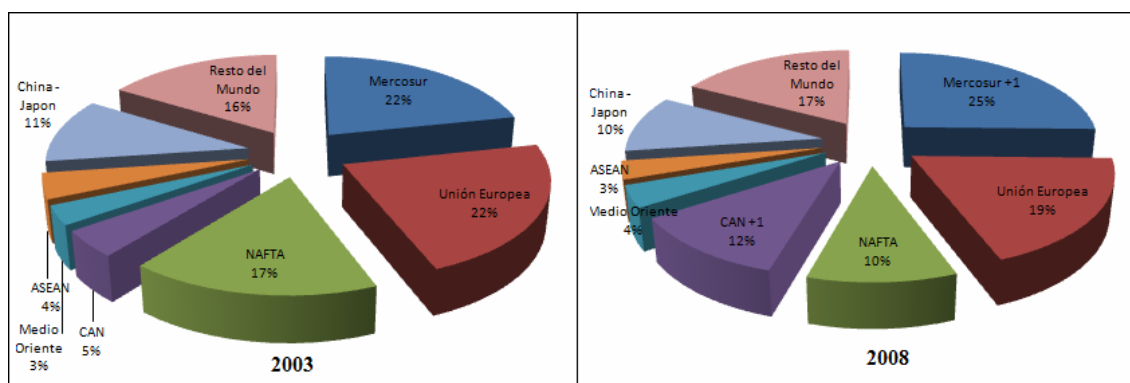
	País	Partic. (%)
1	Brasil	18,8
2	China	7,4
3	Estados Unidos	7,4
4	Chile	6,7
5	Países Bajos	4,2
6	España	3,9
7	Italia	2,4
8	Alemania	2,1
9	Venezuela	2,0
10	México	1,9

Fuente: elaboración propia en base a CEI y ALADI

Por otra parte, la evolución de la dinámica comercial a nivel regional durante el período 2003-2008 confirma la tendencia hacia una mayor diversificación de los destinos externos. En lo referido a los compradores tradicionales de Argentina, el comportamiento ha sido dispar. Mientras en los últimos dos años y medio se fue plasmando un paulatino aumento de la participación del bloque sudamericano

Mercosur-CAN, el comercio con la Unión Europea y el NAFTA experimentó durante el 2008 una reducción del 3% y 7% respecto al 2003 (**gráfico N° 27**).

Gráfico 47. Evolución de las exportaciones según destinos regionales: 2003-2008

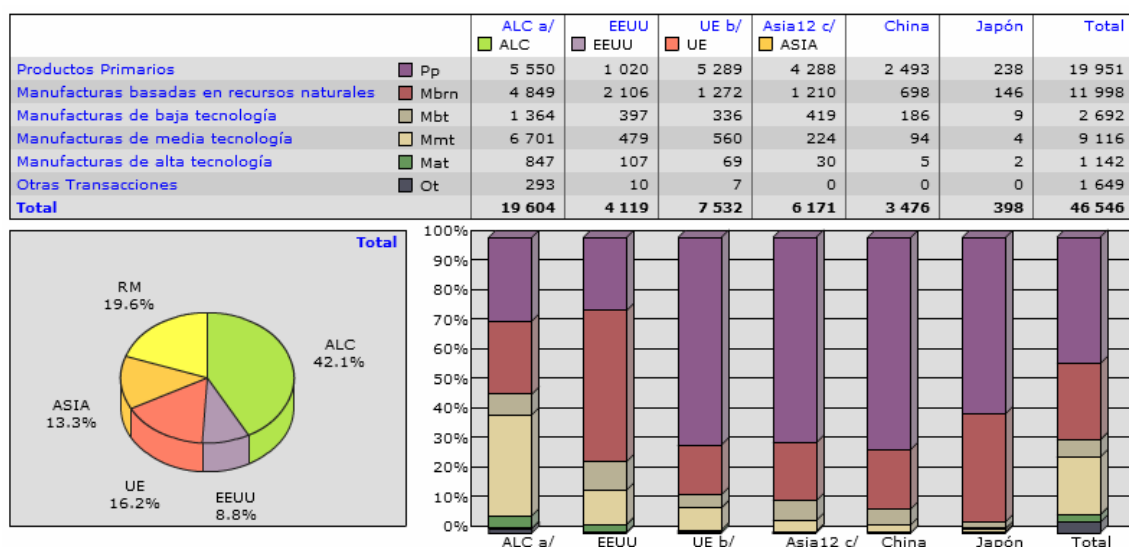


Notas: “CAN + 1” incluye a Chile y “Mercosur +1” incluye a Venezuela.
Fuente: elaboración propia en base a datos del CEI

De acuerdo con Andrés Musacchio *et al.* (2005), la mayor participación de las exportaciones hacia otros países latinoamericanos se explica, por un lado, por la recuperación económica de la región en su conjunto de los últimos tres años; por otro lado, por los esfuerzos de la política comercial; y también, por acuerdos especiales de intercambio como los celebrados con Venezuela. De esta manera, mientras los mercados tradicionales pierden peso en el destino de las exportaciones argentinas, se fortalece el comercio con otros países del subcontinente, cuyos mercados se han vuelto cada vez más relevantes para los bienes con algún grado de elaboración.

En este sentido, de acuerdo con los últimos datos suministrados por la CEPAL, las relaciones comerciales con las economías de América Latina y el Caribe se caracterizan por poseer un patrón de relacionamiento radicalmente distinto en relación a la composición de los intercambios. Como se aprecia en el **gráfico N° 48**, mientras que las exportaciones argentinas hacia los EE.UU., la Unión Europea, China, Japón y los países del Sudeste Asiático se caracterizan por una alta participación de los bienes primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales, los países de América Latina y el Caribe constituyen el principal destino de las manufacturas de baja, media y alta tecnología.

Gráfico 48. Exportaciones de bienes por categoría de productos, según destinos, 2006
(Millones de dólares)



Notas: ALC: América Latina y el Caribe. 1/UE: Unión Europea incluye a: Austria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Portugal, España, Suecia y Reino Unido. 2/Asia incluye a: Australia, China, Hong Kong-China, Indonesia, Japón, Rep. De Corea, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia y otros de Asia. RM: Resto del Mundo.

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales obtenidas de UN Comtrade, United Nations Commodity Trade Statistics Database.

2.5.3 Composición de las importaciones

Respecto al desempeño de las importaciones, como puede apreciarse en el **cuadro N° 15**, durante el año 2008 las compras argentinas provenientes del exterior se incrementaron un 28,4% en relación al 2007, pasando de U\$S 44.707 millones a U\$S 57.423 millones³⁰. De ese total, los “bienes intermedios” tuvieron una participación preponderante contribuyendo con el 35%, seguidos por los “bienes de capital” (22%) y “piezas y accesorios para bienes de capital” (17,3%). Por su parte, los rubros que presentaron los mayores índices de crecimiento en el 2008 fueron los de “combustibles”, con una variación de 52% respecto al 2007; y los de “automóviles” con el 43%.

³⁰ De acuerdo con el CEP, “el aumento de las importaciones responde mayoritariamente a un incremento en las cantidades, explicado por mayores volúmenes importados de Bienes de capital y sus Piezas y accesorios y Bienes de Consumo. En bienes intermedios y Combustibles y lubricantes las compras estuvieron impulsadas por aumentos en los precios.” (CEP, 2008)

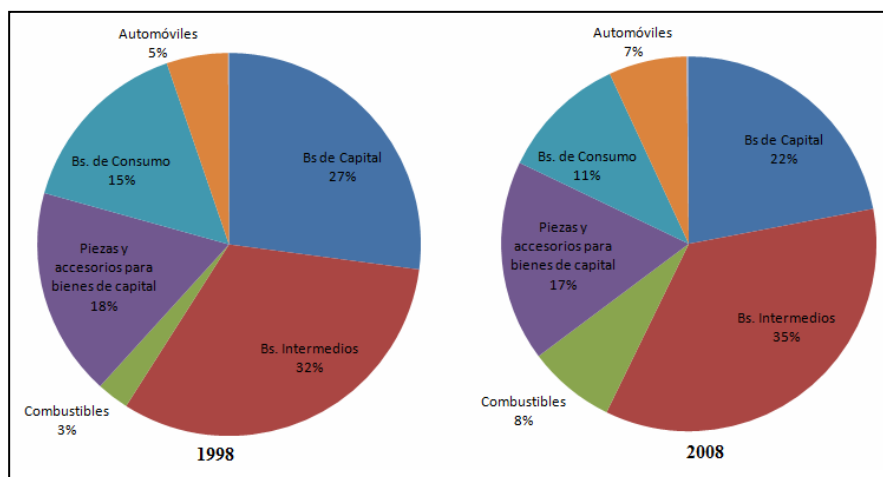
Cuadro 15. Importaciones argentinas por uso económico, en millones de dólares

Sector	2007	2008	Variación			Parti C. (%)
			Valor	Preci o	Cantid ad	
Bs de Capital	10.397	12.635	21,5	---	22	22,0
Bs. Intermedios	15.371	20.226	31,6	29	2	35,2
Combustibles	2.845	4.334	52,4	54	-1	7,5
Piezas y accesorios para bienes de capital	8.065	9.959	23,5	3	23	17,3
Bs. de Consumo	5.208	6.292	20,8	---	24	11,0
Automóviles	2.709	3.874	43,0	---	---	6,7
Resto	114	103	-10,1	---	---	0,2
Total	44.707	57.423	28,4	11	16	100,0

Fuente: elaboración propia en base a datos del CEI e INDEC

De esta manera, como se observa en el **grafico N° 49**, la composición de la estructura importadora argentina del 2008 presenta una serie de cambios moderados respecto a la imperante en 1998. En este sentido, las transformaciones más sobresalientes tienen que ver con el surgimiento de una tendencia a la reducción de la participación de los “bienes de consumo” (su contribución al total disminuyó en 4 puntos porcentuales) y “bienes de capital” (redujo su participación en 5%). En contrapartida, dentro de un contexto interno de crisis energética, los “combustibles” duplicaron su peso en el total de las importaciones argentinas; y los “bienes intermedios” se consolidaron como el agregado más relevante, incrementando su participación en alrededor del 3% respecto a 1998.

Gráfico 49. Participación de las importaciones argentinas por uso económico,



A nivel desagregado, durante el 2008 dentro del rubro de “bienes intermedios” se destacaron los fungicidas para el sector agrícola (glifosato), porotos de soja para la industria aceitera, e insumos de la industria plástica y metalúrgica. Respecto a los “bienes de capital” los productos que más contribuyeron fueron los teléfonos celulares, máquinas automáticas para el procesamiento de datos y vehículos para el transporte de mercancías. Los vehículos automotores contribuyeron con dos de los diez productos principales de importación, obteniendo una participación conjunta de alrededor del 7%. Dentro de las mercancías correspondientes a “piezas y accesorios para bienes de capital” se destacaron las partes y repuestos utilizados por el complejo de la industria automotriz. Por último, en lo que hace a “combustibles”, las importaciones de gas-oil y fuel-oil constituyeron los ítems más relevantes durante el 2008 (**cuadro N° 16**).

Cuadro 16. Principales productos de importación por partida arancelaria (2008)

	Producto	Valor	%/Total	%/Acum
1	Vehículos de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	2.604	4,53	4,53
2	Gas oil	1.887	3,29	7,82
3	Habas de soja, incluso quebrantadas	1.342	2,34	10,16
4	Telefonía celular, excepto por satélite	1.337	2,33	12,49
5	Autopartes y repuestos para vehículos	1.274	2,22	14,70
6	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg	1.021	1,78	16,48
7	Aglomerados	599	1,04	17,53
	Vehículos de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	530	0,92	18,45
9	Fuel oil	527	0,92	19,37
10	Glifosato y su sal de monoisopropilamina	519	0,90	20,27

Fuente: elaboración propia en base a datos de ALADI y CEI

2.5.4 Origen de las importaciones

Respecto a la distribución geográfica de las importaciones, como se aprecia en el **cuadro N° 17**, Brasil se erige como el principal abastecedor externo de Argentina contribuyendo con alrededor del 30% del total de las importaciones. En segundo y tercer lugar, con muy poca diferencia entre sí, se encuentran China y EE.UU., con una participación del 12,4% y 12% respectivamente. De esta manera, los tres primeros

países proveedores de bienes para la economía argentina concentran en conjunto el 55,2% del total, revelando la existencia de un patrón significativamente menos diversificado que el observado respecto a las exportaciones.

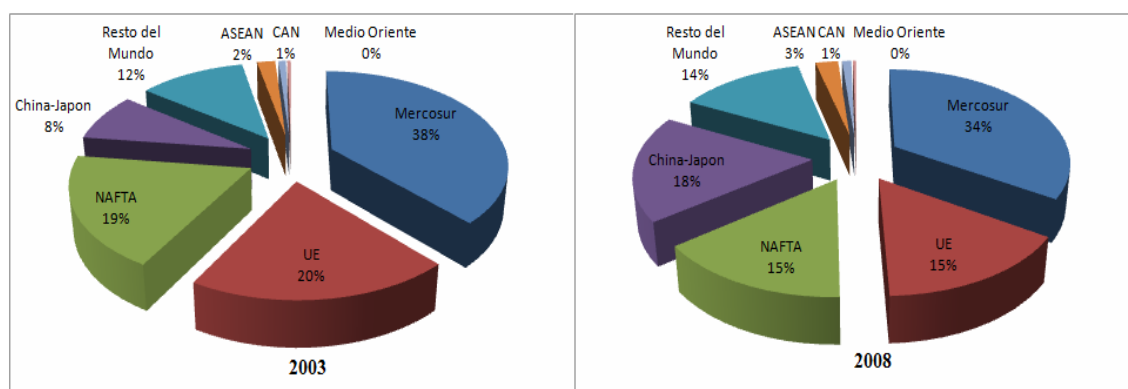
Cuadro 17. Importaciones totales según país de origen (2008)

	Origen	Partic. (%)
1	Brasil	30,8
2	China	12,4
3	Estados Unidos	12,0
4	Alemania	4,4
5	Paraguay	3,1
6	México	2,8
7	Francia	2,5
8	Japón	2,4
9	Italia	2,1
10	España	1,8

Fuente: elaboración propia en base a CEI y ALADI

A nivel regional, tal como se puede apreciar en el **gráfico N° 50**, durante el período 2003-2008 se configuran tendencias similares a las apuntadas en el apartado referido a las exportaciones: los socios tradicionales, los bloques del NAFTA y la Unión Europea disminuyen su participación como proveedores de bienes, al tiempo que los países asiáticos (ASEAN y sobre todo China y Japón) se erigen como actores de gran relevancia, convirtiéndose en el segundo origen regional de las importaciones argentinas. Por último, el Mercosur experimentó una leve caída en su participación como proveedor. Sin embargo, un elemento a destacar lo constituyó el fenomenal crecimiento de las importaciones provenientes de Paraguay que resultó en un incremento de alrededor del 70% respecto al 2007.

Gráfico 50. Evolución de las importaciones según origen regional: 2003-2008

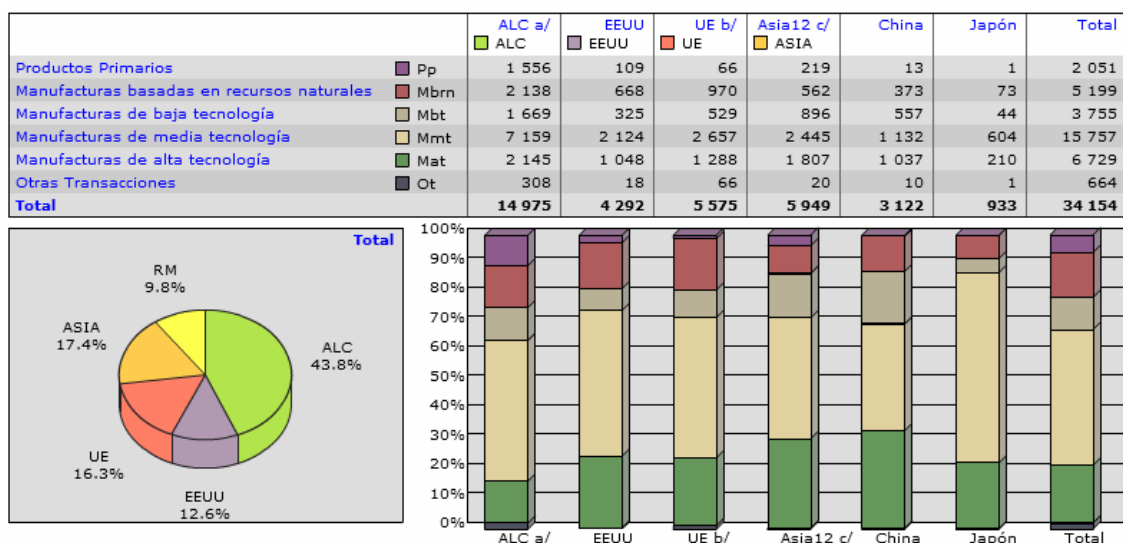


Notas: “CAN + 1” incluye a Chile y “Mercosur +1” incluye a Venezuela.

Fuente: elaboración propia en base a datos del CEI

Por último, como se observa en el **gráfico N° 51**, el patrón de los intercambios no presenta variaciones importantes en la relación origen geográfico/tipo de producto importado. El denominador común de las compras externas argentinas radica en el alto componente de productos elaborados. Más allá de la región en la cual se hayan originado, las manufacturas de media y alta tecnología superan el 60% del total.

Gráfico 51. Importaciones de bienes por categoría de productos, según orígenes, 2006
(Millones de dólares)



Notas: ALC: América Latina y el Caribe. 1/UE: Unión Europea incluye a: Austria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Portugal, España, Suecia y Reino Unido. 2/Asia incluye a: Australia, China, Hong Kong-China, Indonesia, Japón, Rep. De Corea, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia y otros de Asia. RM: Resto del Mundo.

Fuente: CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración, sobre la base de cifras oficiales obtenidas de UN Comtrade, United Nations Commodity Trade Statistics Database.

2.6 Síntesis

Tras la grave crisis del 2001- 2002, donde el PIB se contrajo en alrededor de 11%, la economía argentina comenzó a mostrar signos de recuperación. El nuevo contexto interno y los cambios en la economía internacional cumplieron un rol clave. En primer lugar, gracias al notable aumento de la demanda externa asiática, sobre todo de China, se produjo un alza sostenida de los precios internacionales de las materias primas que mejoró notablemente los términos de intercambio de Argentina. Paralelamente, la llegada de Néstor Kirchner a la Presidencia de la Nación en 2003, marcó una serie de rupturas importantes en materia de política económica. El Estado recuperó nuevamente

la iniciativa y se convirtió en un actor clave para la recuperación económica. El régimen de convertibilidad llegó definitivamente a su fin y se impuso el denominado “modelo de dólar alto” que tuvo un impacto positivo sobre la competitividad-precio del sector externo nacional.

En este nuevo contexto, las exportaciones argentinas luego de oscilar en torno de los US\$ 25.000 millones anuales entre 1997 y 2002 llegaron a alrededor de US\$ 71.000 millones en 2008, siendo las MOA (principalmente la industria agroalimentaria) y MOI los rubros de mayor participación en el total exportado (34% y 32%, respectivamente). Respecto a los destinos de las ventas al exterior, es posible concluir que Argentina presenta una importante diversificación de sus mercados internacionales, siendo Brasil el principal socio comercial (absorbió el 18% del total de las exportaciones en 2008). La composición de los intercambios con la región latinoamericana, por su parte, se destacó por su relevancia como principal mercado de destino de las exportaciones argentinas de productos elaborados.

Por su parte, la composición de la estructura importadora argentina del 2008 presentó una serie de cambios moderados respecto a la imperante en 1998. En este sentido, las transformaciones más sobresalientes tienen que ver con el surgimiento de una tendencia a la reducción de la participación de los “bienes de consumo” (su contribución al total disminuyó en 4 puntos porcentuales) y “bienes de capital” (redujo su participación en 5%). En contrapartida, dentro de un contexto interno de crisis energética, los “combustibles” duplicaron su peso en el total de las importaciones argentinas; y los “bienes intermedios” se consolidaron como el agregado más relevante, incrementando su participación en alrededor del 3% respecto a 1998.

En suma, la recuperación económica se explica esencialmente por el pasaje a un modelo productivo orientado a la sustitución, que apuntó a la revitalización de un sector de la industria nacional, así como por la rentabilidad de las exportaciones (maíz, soja transgénica, entre otros), beneficiadas tanto por la devaluación como por los altos precios internacionales.

De este modo, durante el período 2003-2008 la economía argentina creció a un promedio anual del 8,5% y mantuvo un superávit de \$6.504 millones de dólares anuales, lo que permitió un aumento de las reservas internacionales de alrededor del 342%. Al mismo tiempo, se produjo una reestructuración de la deuda externa que redujo el volumen de las obligaciones y alivió los flujos de pagos comprometidos (la relación

deuda externa/PIB se ubicó en 72% luego de la reestructuración, después de alcanzar 160% durante el 2002).

Finalmente, la contribución de los derechos de exportación y el fuerte incremento de la recaudación por impuestos sobre la actividad y los ingresos internos elevó el coeficiente de tributación a niveles netamente mayores que en períodos previos. Esto sostuvo apreciables superávits primarios y, al mismo tiempo, permitió un considerable incremento del gasto del gobierno que resultó clave para el incremento de la demanda interna y la expansión del gasto social.

En consecuencia, gracias a esta recuperación económica los indicadores de pobreza, indigencia y desempleo se redujeron notablemente. El IDH y la distribución del ingreso también experimentaron una mejoría, y, si bien la participación de los trabajadores en el valor agregado ha retrocedido, esto se debe en gran medida a que el PIB creció más que la masa salarial

Segunda Parte

Capítulo 3: Las relaciones bilaterales entre Argentina y Venezuela durante las administraciones Kirchner – Chávez (2003 – 2008)

3.1 Introducción

El presente capítulo se propone analizar las relaciones bilaterales entre Argentina y Venezuela durante el período 2003-2008, con el objetivo general de brindar una aproximación al proceso de acercamiento político-comercial desarrollado durante dichos año, de modo de establecer un análisis general acerca de las oportunidades y desafíos que implica el estrechamiento de vínculos con el país caribeño.

En ese sentido, el capítulo se estructura alrededor de cuatro apartados, en los que se retoman las dos etapas en que se desarrolla la relación económica bilateral de Argentina-Venezuela en los últimos años. El primero trata sobre la dinámica de los vínculos comerciales y financieros durante la etapa 1990-2003. En el segundo, se desarrollan los principales instrumentos internacionales que lograron concretarse durante el transcurso de estos trece años, haciendo especial hincapié en aquellos vinculados a temáticas afines a la economía, el comercio y la cooperación.

El tercer apartado abarca el estudio de las relaciones económicas bilaterales a partir del año 2003, en el contexto de un nuevo marco de cooperación política y profundización de los vínculos comerciales. El cuarto apartado se aboca al análisis sistemático de la composición de los intercambios comerciales entre Argentina y Venezuela y su evolución durante los últimos años.

Finalmente, a modo de síntesis, se brinda un balance preliminar del estado actual de las relaciones económicas entre ambas naciones, identificando los desafíos y oportunidades que de allí se desprenden para la economía argentina.

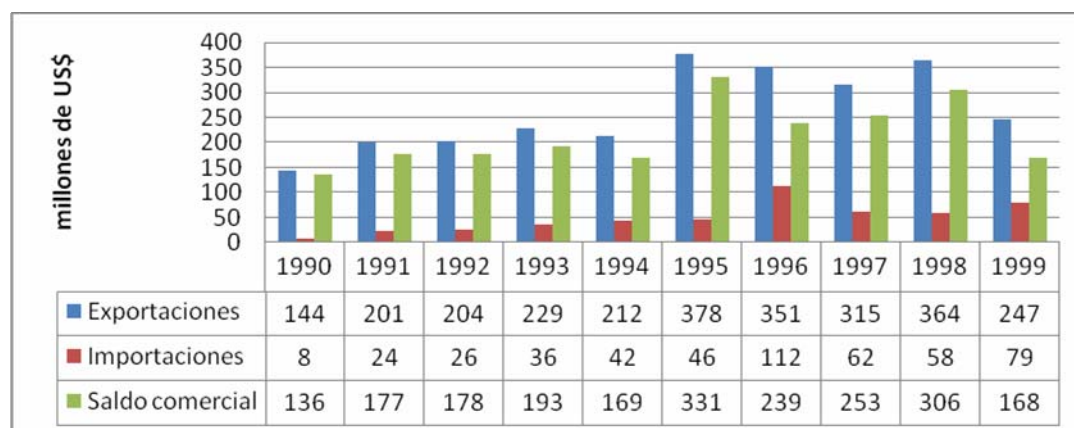
3.2 Comercio e inversión en la década del noventa

Durante la primera etapa señalada de las relaciones económicas entre Argentina y Venezuela, es decir, durante el período transcurrido entre 1990 y 2003, los rasgos centrales del intercambio de bienes y capitales entre ambos países se vincularon con el desarrollo de un comercio intermitente de baja intensidad y la existencia de una dinámica diferenciada respecto a los flujos financieros.

En el plano comercial, como puede observarse en el **gráfico N° 52**, entre 1990 y 1999 Argentina y Venezuela mantuvieron un volumen de intercambios moderado

aunque relativamente estable, con una fase de auge entre 1995 y 1998, cuando el valor de los intercambios se incrementó en un 52%. La suma promedio de las transacciones efectuadas durante estos años alcanzó la cifra de US\$ 314 millones de dólares, con un saldo comercial de alrededor de US\$ 210 millones favorable a Argentina.

Gráfico 52. Relaciones comerciales de Argentina con Venezuela, 1990-1999



Fuente: elaboración propia en base a datos del Centro de Economía Internacional CEI (2009) y del Centro de Estudios para la Producción CEP (2008).

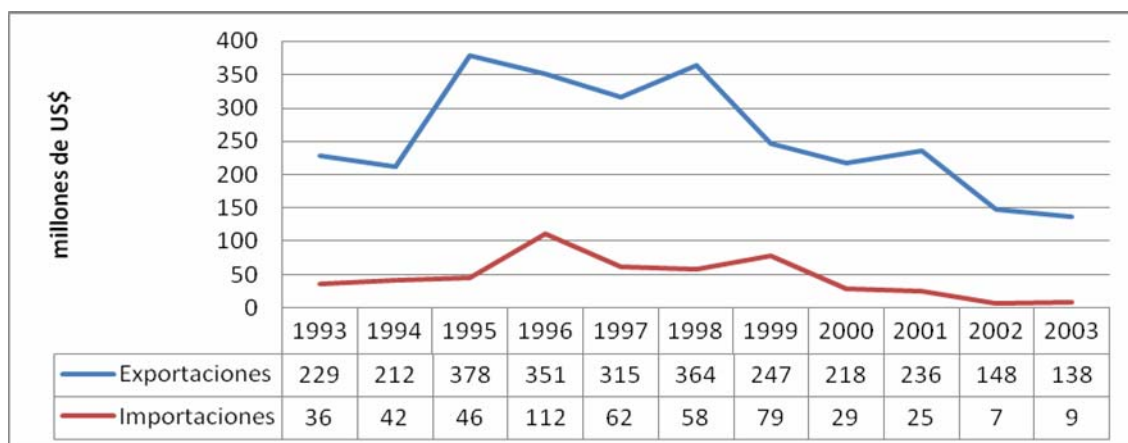
A pesar de esta significativa performance, durante el año de mayor expansión de las exportaciones argentinas a Venezuela (1995), el mercado caribeño significó apenas el 1,8% del total de las ventas nacionales, ubicándose en el décimo segundo lugar entre los principales destinos.

Por el lado de las importaciones, es preciso destacar que Venezuela nunca ocupó un lugar destacado entre los países proveedores más importantes para la economía argentina y la década del noventa no fue la excepción. El país caribeño tuvo una débil participación en el total de compras nacionales, ubicándose en el lugar 41 en la lista de las principales fuentes de importación nacional y exhibiendo pisos históricos como el de 1990, cuando sólo se exportaron a nuestro país mercancías por un total de US\$ 8 millones.

Hacia el final de la década, el ciclo comercial bilateral comenzó a transitar por una abrupta fase de declive. De acuerdo a datos del Centro de Economía Internacional (CEI), volcados en el **gráfico N° 53**, la reducción del 45% en el volumen total de los intercambios, en 1999, dio inicio a una pendiente de contracción de los flujos

bilaterales. Para 2003, las transacciones de bienes entre ambas economías descendieron a US\$ 129 millones dólares, menos de la mitad del monto registrado en 1998.

Gráfico 53. Intercambio comercial de Argentina con Venezuela, 1993-2003



Fuente: elaboración propia en base a datos de CEI (2009) y CEP (2008).

La razón fundamental de este encogimiento de los vínculos económicos radica en la confluencia de dos factores. Por el lado de Venezuela, la caída de los precios internacionales del crudo, que llegó a pisar la cifra histórica de US\$ 10 dólares el barril en 1998, tuvo un impacto decisivo en el sector externo del país caribeño, que sufrió una disminución del 25% de sus exportaciones. En Argentina, el panorama era aún menos alentador ya que, a fines del 2001, se desató una de las crisis económicas más importantes de los últimos 50 años. Entre 1999 y 2002, todos los indicadores macroeconómicos y sociales se desplomaron y la actividad comercial experimentó una significativa desaceleración. Las importaciones pasaron de US\$ 31.377 millones de dólares en 1998 a US\$ 8.990 en 2002. Del mismo modo, teniendo en cuenta los totales de 1998 y 1999, las ventas nacionales al exterior, en un sólo año se redujeron en más de US\$ 3.000 millones.

La dinámica en los flujos de inversiones entre ambas naciones experimentó un destino similar. Tuvo un moderado impacto a principios de la década del noventa, una fase de auge en la segunda mitad y sobre el comienzo del nuevo milenio comenzó a transitar el camino del declive. La diferencia que separa a estos dos aspectos de las relaciones económicas argentino-venezolanas, radica en la importancia superlativa que representaron los flujos de capitales durante su período de plenitud. La relevancia de las inversiones nacionales en la economía venezolana durante los años noventa revistió tal

magnitud que se convirtió en el eje principal de los vínculos materiales entre ambos Estados.

De acuerdo con datos del Centro de Estudios para la Producción (CEP), entre 1997 y 2000, Venezuela se erigió como el 2º receptor latinoamericano de inversiones argentinas (después de Brasil), recibiendo el 17.7% del total invertido a nivel internacional. Asimismo, debido a este notable incremento de los flujos financieros, Argentina se colocó en el segundo lugar de importancia como inversor extranjero en Venezuela, superando incluso a EE.UU (**Cuadro N° 18**).

Cuadro 18. Distribución geográfica de las inversiones argentinas en el exterior

Destino de la actividad IED	1990-1996		1997-2000	
	Miliones de US\$	Porcentajes	Miliones de US\$	Porcentajes
Brasil	655	16.7	2 129	31.3
Venezuela	329	8.4	1 928	28.3
Bolivia	180	4.6	1 012	14.9
Estados Unidos	1 099	28.1	133	2.0
Indonesia	861	22.0	333	4.9
Turkmenistán	400	10.2	100	1.5
Chile	0	0.0	450	6.6
Total	3 916	100.0	6 808	100.0

Fuente: Kosacoff (1999).

Durante este proceso de internacionalización de los capitales argentinos el común denominador lo constituyó su dinámica altamente concentrada. Pocas compañías dominaron la mayor parte de los capitales invertidos y el destino sectorial de dichos flujos se redujo a un pequeño número de actividades económicas. Es así que, de acuerdo con la CEPAL, del total de los capitales argentinos colocados en Venezuela en 1997, tres empresas (Pérez-Companc, Yacimientos Petrolíferos Fiscales -YPF- y Techint) acumularon una participación de más del 80% (Kosacoff, 1999: 8 página va para cita textual). Dentro de esta suma, los rubros de exploración y explotación petrolera, el sector siderúrgico y la construcción constituyeron los principales destinos sectoriales, sumando, en conjunto, alrededor del 75% del total entre 1990 y 1999.

Otro rasgo particular de este proceso fue su carácter breve y efímero. A pesar de haber mostrado un ritmo frenético en sus inicios, a comienzos del nuevo milenio la

intensidad en el movimiento de flujos de capital se desmoronó abruptamente a raíz de la delicada situación política y económica que atravesaban ambos países.

Por el lado de Argentina, el colapso económico-financiero del 2001 impuso serias restricciones al mercado nacional de capitales. El modelo económico implementado en este país a partir de la década del 90, con antecedentes de la década del 70, había significado un cambio profundo en el patrón productivo, pasando de ser un modelo industrial sustitutivo de importaciones a uno que impulsaba políticas económicas de apertura comercial y de especulación financiera. Este modelo involucraba medidas relativas a la desregulación económica, privatización de empresas públicas y liberalización comercial y financiera, acompañadas por una moneda asociada a un patrón de tipo de cambio fijo vinculado al dólar, denominado Plan de Convertibilidad. La liberalización y dependencia financiera implicó que la economía quedara expuesta a las interrupciones en los flujos internacionales de capital, provocando severas crisis fiscales y monetarias. En ese sentido, durante los noventa se produjeron diversas crisis internacionales, como las crisis en México (1994-1995), Asia (1997-1998), Brasil (1999) y la mencionada del año 2001.

En el caso de Venezuela, las causas de la inestabilidad económica y política tienen su raíz en el agotamiento del modelo de desarrollo interno, producto de las debilidades estructurales de su sistema económico-productivo. Desde principios de la década del veinte, la explotación y comercialización masiva de los hidrocarburos se fue posicionando como el eje central de la economía nacional, desplazando rápidamente a la producción de bienes tradicionales como el café y el cacao, hasta constituirse en la mercancía de exportación nacional de mayor importancia (concentra más del 90% de las exportaciones en la actualidad) y en la principal fuente de ingresos fiscales para el Estado (históricamente, más del 50% del total).

Ahora bien, este alto grado de especialización en las actividades petroleras vuelve a su economía profundamente dependiente de los movimientos cíclicos de los precios del petróleo y de las coyunturas económicas de los países industriales (principales mercados de destino de las exportaciones de petróleo). Durante las décadas del sesenta y setenta, en un contexto generalizado de expansión económica internacional, los altos ingresos petroleros constituyeron la base para una expansión significativa del gasto público, lo que, sumado a la implementación de un modelo de sustitución de importaciones, generó un período histórico de prosperidad económica y social sin precedentes.

A fines de la década del ochenta, las circunstancias externas comenzaron a cambiar y el modelo económico empezó a mostrar sus flaquezas. Los precios internacionales del petróleo iniciaron una fase descendente que se extendió a lo largo de toda la década del noventa, llegando a un piso de US\$ 10 dólares el barril. Asimismo, las políticas de apertura comercial y recortes del gasto del Estado, iniciadas por Carlos Andrés Pérez (1989-1993) y continuadas por Rafael Caldera (1994 – 1999), eliminaron las palancas tradicionales de crecimiento interno. La crisis económica constituyó el denominador común de este período y la inestabilidad política resultó inevitable.

De esta manera, el surgimiento de este nuevo marco tuvo un efecto inmediato sobre los flujos de capitales en Venezuela. En primer lugar, a causa de la disminución de los precios internacionales del petróleo, Venezuela se unió a la estrategia adoptada por la OPEP y decidió impulsar una reducción de la producción que favoreciera un alza de precios. Las empresas privadas nacionales y extranjeras comenzaron a ser afectadas por este recorte de producción y amenazaron con retirarse. En segundo lugar, se produjeron ciertas tensiones con multinacionales y capitales foráneos por la incertidumbre que generaba la popularidad de Hugo Chávez en las próximas elecciones presidenciales.

Como consecuencia, Venezuela dejó de ser un destino atractivo para los capitales foráneos. Entre 2001 y 2002, las inversiones argentinas en Venezuela sólo registraron 67 millones de dólares, contribuyendo con una participación irrisoria del 0.7% en el total invertido en la economía caribeña.

3.3 Instrumentos internacionales

Uno de los aspectos más destacables de las relaciones bilaterales argentino-venezolanas mantenidas durante la década de 1990 tiene que ver con la configuración de un entramado de acuerdos y entendimientos de carácter comercial, que constituyeron el puntapié inicial de un proceso de integración económica que aún está en marcha.

Durante esta primera etapa, la construcción de una estructura legal para la vinculación de ambas economías se desarrolló básicamente en dos niveles: por un lado, dentro de un marco de negociaciones directas o bilaterales, y por otro, a través de los mecanismos regionales del Mercosur.

Ambos escenarios conformaban un espacio geográfico de extraordinaria importancia para la economía venezolana. Allí convivían su principal mercado de

exportaciones a nivel regional, Brasil, y uno de los más importantes proveedores de inversiones extranjeras: la República Argentina.

De este modo, esta importante relevancia dio sentido a la convicción de la diplomacia venezolana de lograr un entendimiento con las economías más australes de Sudamérica. De esta manera, a principios de los años noventa, a nivel bilateral se lograron concluir una serie de tratados en materia de comercio e inversiones, que dieron un impulso significativo a los intercambios de bienes y capitales entre ambas naciones. El 28 de Septiembre de 1990, los gobiernos de Argentina y Venezuela acordaron un Memorándum de Entendimiento para un Acuerdo Marco de Liberación Comercial. Dos años más tarde, en Octubre de 1992, se suscribió el primer Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica (ACP-20), al que posteriormente se adhirieron 14 Protocolos Adicionales (el último en el año 2000). En la esfera financiera, ambos Estados concluyeron un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíprocas de Inversiones a mediados de Noviembre de 1993, que sirvió de base para el significativo impulso de los flujos de capitales durante la segunda mitad de los noventa.

En el plano regional, la victoria del histórico líder venezolano, Rafael Caldera, en los comicios presidenciales de 1994, marcó el inicio de una ofensiva política para lograr un entendimiento entre la Comunidad Andina y el Mercosur. El comercio interbloque se había vuelto clave ante la disminución de los precios internacionales de los hidrocarburos y la creciente crisis de la economía venezolana. Se respiraba un clima político enrarecido y convulsionado, y cada día se hacía más evidente la necesidad de diversificar las exportaciones en aras de obtener los ingresos de divisas que el petróleo ya no generaba. En este escenario, el objetivo de profundizar los vínculos económicos con aquellos países que constituían mercados potenciales para su producción no tradicional, se colocó al tope de la agenda de la política exterior.

Con el tiempo las iniciativas venezolanas tendrían sus frutos. Entre 1997 y 1998, en las ciudades de Montevideo y Lima, se concretaron tres reuniones cumbre entre representantes de la CAN y el Mercosur. Durante dichos encuentros ambos grupos de naciones manifestaron el propósito de crear una zona de libre comercio sudamericana. A partir de entonces, se inició un largo proceso de avances y retrocesos entre ambos bloques regionales, que duró hasta mediados del 2003.

El primer paso concreto hacia ese objetivo tuvo lugar el 16 de abril de 1998, gracias a la suscripción de un Acuerdo Marco para la creación de una Zona de libre Comercio

entre la Comunidad Andina y el Mercosur, que establece las bases para la conformación de ese espacio ampliado. A través de este arreglo, se dispuso que las negociaciones se desarrollarían en dos etapas: en la primera, se trataría de alcanzar un Acuerdo de Preferencias Arancelarias Fijas sobre la base del patrimonio histórico y en la segunda un Acuerdo de Libre Comercio.

Con base a estos nuevos lineamientos fijados en el Acuerdo Marco, la Comunidad Andina y el Mercosur iniciaron, en junio de 1998, las negociaciones de un Acuerdo de Preferencias Arancelarias. La modalidad de negociación, que inicialmente fue de bloque a bloque (esquema 4+4) fue cambiada, a sugerencia de Brasil, por la de los andinos en su conjunto con cada uno de los países del Mercosur (4 +1), manteniéndose sin embargo el objetivo final.

Como resultado de estas negociaciones, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela suscribieron con Brasil, el 12 de agosto de 1999, un Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica por medio del cual ambas partes establecieron márgenes de preferencia fijos, como un primer paso para la creación de una Zona de Libre Comercio entre la CAN y el Mercosur. Con igual objetivo, Argentina y la CAN negociaron un Acuerdo de Preferencias Arancelarias, que fue suscrito el 29 de junio del 2000 y entró en vigencia el 1 de agosto de aquel mismo año.

La segunda etapa de la negociación se inició en abril del 2001, con la finalidad de firmar un Acuerdo definitivo para la conformación de una Zona de Libre Comercio entre ambos grupos. La importancia que los gobiernos de los países miembros de la Comunidad Andina y del Mercosur asignaron a la formación de una zona de libre comercio fue destacada en reiteradas oportunidades, al más alto nivel político, tanto presidencial como ministerial.

El 6 de diciembre del 2002, los países de la CAN y del Mercosur suscribieron, en Brasilia, un Acuerdo de Complementación Económica por medio del cual reiteraron su decisión de conformar un Área de Libre Comercio, "cuya negociación deberá estar concluida antes del 31 de diciembre de 2003" (CAN, 2009:1). Los esfuerzos para profundizar los lazos económico-comerciales entre ambos bloques regionales entraban en la recta final.

Las bases para la integración efectiva de las economías venezolana y argentina se habían instalado exitosamente. Poco tiempo después, debido a la confluencia de una progresiva estabilización de la situación política y económica; y al surgimiento de un

contexto internacional favorable, la expansión de los vínculos materiales alcanzará niveles históricos.

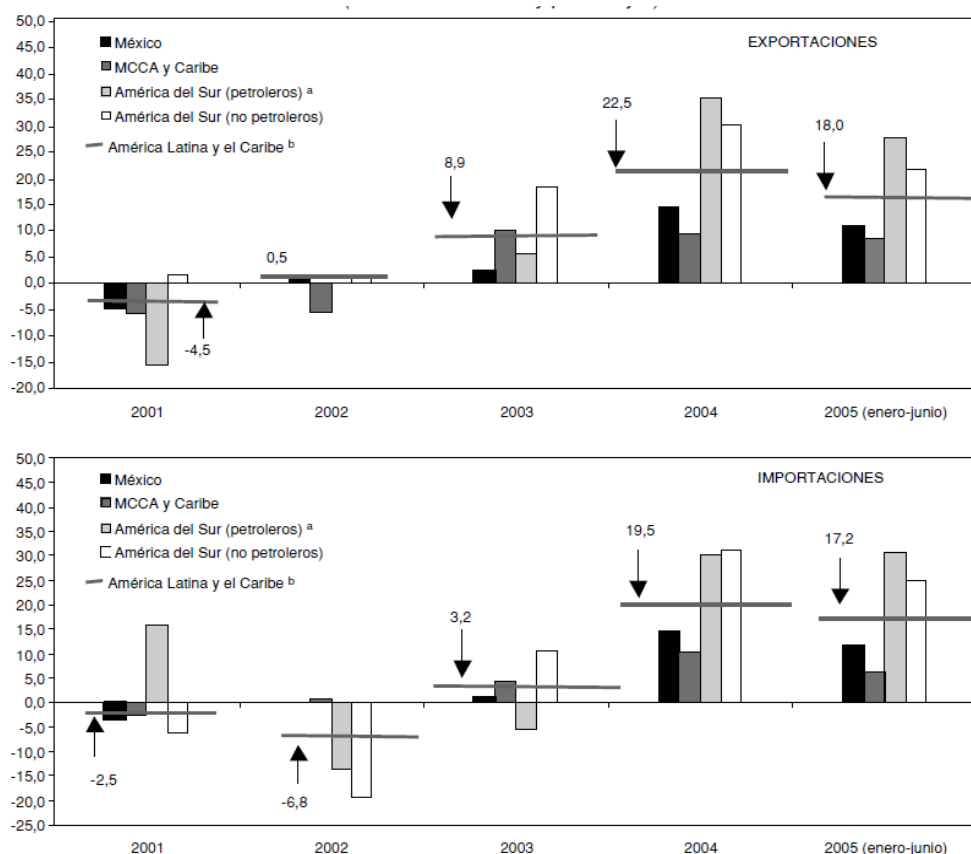
3.4 Cooperación política y profundización de las relaciones económicas a partir de 2003

De acuerdo a lo establecido en los apartados anteriores, a fines de la década del noventa, la dinámica económica de la relación bilateral exhibía un panorama poco alentador para los negocios entre argentinos y venezolanos. Del mismo modo, debido al estallido de un severo marco de inestabilidad política y económica en ambos países, los primeros años del siglo XXI tampoco parecían ofrecer signos favorables a la reversión de estas tendencias.

El punto de inflexión de esta situación sobrevino en el transcurso del 2004, como resultado de la confluencia de dos factores de suma relevancia. Por un lado, el progresivo desarrollo de un marco internacional favorable a la región, en términos económicos. Por otro, la estabilización de los procesos políticos en ambas naciones y el surgimiento de intereses y objetivos de gobierno complementarios.

Respecto al primer punto, desde principios del 2003 la evolución de la economía internacional comenzó a experimentar cambios significativos que tuvieron un impacto decisivo para la recuperación del crecimiento de América Latina. Durante los últimos años “el relanzamiento de la demanda internacional, motorizado en especial por la fuerte demanda china, contribuyó al crecimiento de la economía latinoamericana y a la mejora de los términos del intercambio” (Sevares, 2007:11). Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2006), los precios de los *commodities* aumentaron 44,8% entre 2002 y 2005 en dólares corrientes, excluyendo el petróleo (que experimentó un incremento en un 114%). Como se puede apreciar en el **gráfico N° 54**, gracias a esta expansión de precios de los productos primarios, la región adquirió los ingresos necesarios que le permitieron solventar un notable aumento de sus flujos comerciales.

Gráfico 54. América Latina y el Caribe: tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones de bienes, 2001 – 2005



a Los países petroleros de América del Sur son Colombia, Ecuador y República Bolivariana de Venezuela y los no petroleros son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay.

b Se agregan 37 países.

Fuente: CEPAL (2006).

Respecto al segundo factor, la asunción de Néstor Kirchner a mediados del 2003 en conjunto con la reafirmación del gobierno de Chávez, tras la victoria en el referéndum revocatorio del 2004, inauguró un nuevo marco de relaciones bilaterales caracterizado por el estrechamiento de la cooperación política y la intensificación de los vínculos económicos.

Ahora bien, detrás de esta nueva sintonía bilateral existieron una serie de circunstancias vinculadas a objetivos internos que tuvieron una influencia relevante. En primero lugar, del lado argentino, las modificaciones establecidas en el modelo de desarrollo implementado en Argentina permiten superar la situación de crisis post 2001. En ese sentido, las principales medidas realizadas por el Gobierno de Néstor Kirchner incluyeron el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo alrededor de los 3 pesos por dólar; el incremento constante del PBI industrial; los sectores líderes en la economía fueron la industria sustitutiva, la construcción, el agro y la producción petrolera reemplazando a las empresas privatizadas y las finanzas (Araya y Colombo, 2009).

Asimismo, la crisis energética empezaba a tener efectos negativos en diversas actividades productivas e incluso en las relaciones bilaterales con países vecinos, ante el incumplimiento de los compromisos en materia de exportación de gas. Por otra parte, debido a la incertidumbre que generaba una economía aún en bancarrota, existían fuertes restricciones para acceder al mercado financiero internacional. En este contexto, la apertura de canales alternativos de financiación era un lujo que no se podía rechazar. Incluso, el rol clave que comenzó a ocupar la República Bolivariana en este aspecto llevó a algunos analistas a sostener la posibilidad del nacimiento de una nueva variante del modelo de “relaciones especiales”, similar a los establecidos con Gran Bretaña y EE.UU., como consecuencia del aislamiento argentino post-default (Corigliano, 2008).

Del lado venezolano, debido al aumento fenomenal de los precios del crudo la disponibilidad de divisas se multiplicó exponencialmente. Esta verdadera bonanza petrolera favoreció la expansión del gasto público y posibilitó la puesta en marcha de programas de cooperación financiera con países de la región, como la Argentina, que se vio beneficiada por compras millonarias de bonos del Estado. Por otra parte, las insuficiencias estructurales del sector agroalimentario nacional, que se evidencia en el hecho de que Venezuela importa alrededor del 80% de sus alimentos, sumado a las necesidades de infraestructura de la industria petrolera y a la puesta en marcha de ambiciosos proyectos de construcción (todos sectores donde nuestro país posee altos niveles de competitividad); hicieron posible una “simbiosis” bilateral sin precedentes.

La intensidad de estas fuerzas económicas y políticas puso rápidamente a tono las reglamentaciones y el marco legal necesarios para su mantenimiento y expansión. Durante el período de gobierno Kirchner-Chávez, gracias al desarrollo de un nuevo marco de cooperación política, se tendieron en pocos años las bases para la profundización de los vínculos económicos entre ambas naciones.

De acuerdo con López Belsué, “la densidad de la relación bilateral con otros países, medida a través de la cantidad de tratados celebrados, constituye un elemento interesante para el análisis de la política exterior de los gobiernos” (2009: 1). En este sentido, el período 2003-2008 constituye un hito clave en la historia diplomática entre ambos países. Conforme a los datos recabados por el Centro de Estudios Nueva Mayoría (CEUNM), durante estos 5 años las administraciones Kirchner – Chávez lograron concretar el 60% del total de los acuerdos bilaterales suscritos por ambas naciones desde 1911. Asimismo, la densidad de los vínculos bilaterales convirtió a

Venezuela en el país del mundo con el cual la Argentina ha celebrado más instrumentos bilaterales, representando alrededor del 27% del total del vínculo convencional a nivel mundial y el 42% a nivel regional. De este modo, si se sumaran todos los convenios que Argentina selló con países como China, Estados Unidos, Italia y España, totalizarían 47, menos que los 52 que se suscribieron con Venezuela. Ello demuestra la creciente importancia que adquiere Venezuela para nuestro país.

No obstante, además de la relevancia de los tratados celebrados en términos cuantitativos, es necesario destacar también la extraordinaria diversidad de los contenidos y la importancia que han cobrado muchos de ellos para el desarrollo nacional y provincial.

En este sentido, uno de los instrumentos internacionales que tuvo un impacto decisivo en las relaciones comerciales bilaterales comenzó a tomar forma en diciembre de 2003, durante la XXV Reunión del Consejo del Mercado Común en Montevideo. A través de aquel encuentro, celebrado en el marco de los compromisos CAN-Mercosur, Argentina y Venezuela, junto con las economías andinas de Ecuador y Colombia, suscribieron un Tratado de Libre Comercio (TLC) que supuso un salto de gran relevancia en el proceso de integración económica regional.

Dicho instrumento, protocolizado en ALADI en octubre de 2004 como Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59), entró en vigencia en enero de 2005 y estableció un cronograma de liberalización del comercio bilateral a 15 años que incluye la reducción de más de 1.200 partidas arancelarias que explican aproximadamente el 73% de las colocaciones argentinas en Venezuela.

Dentro de este marco, las exportaciones vinculadas a la producción de manufacturas de origen agropecuario (MOA) constituyen el rubro más beneficiado por los acuerdos, ya que “las partidas incluidas dentro de la desgravación arancelaria explican casi la totalidad del valor de las exportaciones corrientes” (Gaspar, 2006: 55). Por su parte, aunque la baja de los aranceles a las manufacturas de origen industrial (MOI) incluye a una serie de partidas que explican el 35% de las ventas argentinas, la abierta preponderancia de este tipo de comercio da lugar a futuros acuerdos que deriven en nuevas oportunidades para las manufacturas argentinas.

Paralelamente, en términos agregados, el proceso de desgravación comienza en 2005 con una reducción inicial del 33% respecto al arancel promedio que grava el ingreso de los productos argentinos. Una vez implementada esta desgravación inicial, el

proceso continúa con la puesta en marcha de una secuencia de desgravaciones escalonadas en el que los aranceles promedio disminuyen en alrededor de 7 puntos porcentuales por año hasta 2015, punto en que los aranceles habrán caído más del 95%.

Un segundo instrumento bilateral que jugó un rol decisivo en el impulso de los vínculos económico-comerciales entre Argentina y Venezuela se originó en abril de 2004, a través de la conclusión del Convenio Integral de Cooperación y Anexos. De acuerdo con el CEI, la celebración de dicho tratado, al brindar facultades para monitorear y establecer nuevos vínculos comerciales y económicos en distintas áreas de interés común, “incorporó las bases para mejorar el intercambio comercial entre ambas economías” (Pioli, 2006:64).

Ahora bien, en términos generales, la puesta en marcha del convenio bilateral constituyó un esfuerzo conjunto para apuntalar deficiencias estructurales de ambas economías nacionales y apoyar los programas de desarrollo económico y social implementados por ambos gobiernos. De esta manera, entre las motivaciones generales para la construcción del acuerdo confluyeron, del lado argentino, la necesidad de obtener aprovisionamientos de hidrocarburos adicionales en aras de saltar los problemas inherentes a la crisis energética interna³¹. Del lado venezolano, influyó la necesidad de asegurarse el acceso estable a una fuente importante de alimentos y tecnología agrícola capaz de complementar las deficiencias tradicionales del sector agroalimentario nacional y sostener el programa gubernamental de provisión de alimentos a precios subsidiados orientado a la satisfacción de las necesidades básicas de la población nacional de bajos recursos (Mercal³²).

El *leitmotiv* del convenio bilateral giraba entonces alrededor del intercambio de hidrocarburos venezolanos por bienes provenientes mayoritariamente del sector

³¹ Como puede apreciarse en el punto n° 1 del Plan Energético Nacional 2004-2008, una de las principales medidas implementadas para sostener la demanda energética requerida para el crecimiento industrial, lo constituye el establecimiento de un acuerdo bilateral con Venezuela, para el suministro de fuel oil (combustible esencial para el funcionamiento de las usinas eléctricas). La gravedad de la crisis reviste tal magnitud que se ha sostenido que “en pocos años Argentina podría afrontar una crisis energética cuya importancia económica y proyección política sería superior al problema de la deuda externa.” (Calcagno, 2005)

³² Mercal inicia sus actividades el 22 de abril de 2003 con la apertura de 5 establecimientos; 3 Mercal tipo I; y 2 centros de acopio, al cierre del año se contaba con 1.625 establecimientos, para final de 2004 se contaba con 13.107 establecimientos de venta de alimentos a la población, en el año 2005 14.776, y al cierre del año 2006 con 15.741, manteniéndose hasta la actualidad. Los precios en mercal permiten a las familias venezolanas un descuento o ahorro de más del 90%. Datos disponibles en sitio oficial Mercal: <<http://www.mercal.gob.ve>>

agroalimentario argentino. Respecto a su funcionamiento y mecanismos concretos, es preciso destacar que los intercambios entre productos de ambas economías se canalizan, en líneas generales, de la siguiente manera. El estado argentino, a través de la Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico Sociedad Anónima (CAMMESA) compra gasoil y fuel-oil (producto que sustituye al gas como combustible para las centrales eléctricas), según lo requiera, a la estatal Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), que a partir de Octubre de 2004 dispone de oficinas comerciales en Buenos Aires (Interven), en aras de facilitar los vínculos comerciales.

Los pagos que realiza CAMMESA por el combustible venezolano son depositados en un fondo de fideicomiso establecido especialmente en la cuenta del banco UBS Stamford de Nueva York y administrado por el banco estatal venezolano Banco de Desarrollo Social de Venezuela (BANDES), según instrucciones del Ministerio de Energía y Minas y PDVSA. Ahora bien, en el marco del convenio bilateral, la República Bolivariana se compromete a utilizar dichos fondos para la adquisición de productos provenientes de nuestro país a través de las necesidades de los distintos Ministerios o entes venezolanos inscriptos (la estatal Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas -CASA-, el Ministerio de Agricultura y Tierras, la Corporación Venezolana de la Guayana y la empresa PDVSA), de acuerdo a las previsiones de compras anuales que estos organismos establezcan y a la oferta exportable argentina, realizándose las compras bajo el criterio de reciprocidad y equilibrio del intercambio comercial .

Ahora bien, dentro del abanico de oportunidades de intercambio que ofrecen ambas economías, el convenio especifica, a través de sus anexos y addendums posteriores (trece hasta enero de 2009), un listado de bienes y servicios particulares que entran bajo su mandato. En términos generales, las áreas de interés incluidas en el marco del acuerdo se vinculan con productos agroalimentarios, equipos e insumos para la industria petrolera, equipamiento médico y productos farmacéuticos, aeronáutica, construcción e infraestructura, energía, deportes y salud. Gracias a este marco, un número cada vez mayor de productos exportables argentinos reciben un trato preferencial en el acceso al mercado venezolano.

Por otra parte, además de objetivos comerciales inmediatos, el Convenio Integral argentino-venezolano prevé entendimientos en materia de cooperación científico-tecnológica. En este sentido, establece vinculaciones de organismos de investigación o

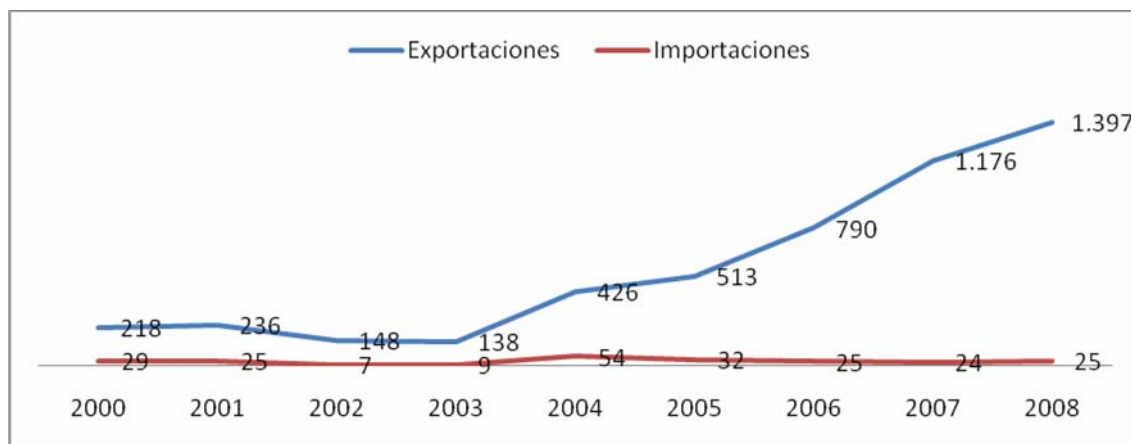
desarrollo tecnológico de ambos países (el Instituto de Investigación Aplicadas – INVAP- y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria –INTA- por la Argentina; y el Instituto de Tecnología Venezolana para el Petróleo –INTEVEP- y el Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas –IVIC- por Venezuela) para promover el intercambio de profesionales, técnicos, productores para compartir experiencias y fomentar la cooperación y el desarrollo. De esta manera, la puesta en marcha de este acuerdo bilateral supone una respuesta coordinada en busca de una mayor integración económica, cuyos pilares se encuentran no solo en la intensificación de los intercambios comerciales sino que se pone el acento también en la generación de conocimiento y el desarrollo técnico orientado a la producción.

La primera oportunidad para poner a prueba la materialización del convenio se hizo realidad en tres meses después de la conclusión del acuerdo, a través de la organización de la Macro-rueda de negocios entre Argentina y Venezuela, llevada a cabo en la isla Margarita en Julio del 2004. De acuerdo con Luis Bilbao, “el encuentro inter-empresario fue exitoso más allá de lo esperado” (2004:8). El ministro de Producción y Comercio de Venezuela, Willmar Castro Soteldo, informó que participaron 145 empresas argentinas y 355 venezolanas y se concretaron 157 negocios por un monto de US\$ 80,4 millones de dólares. Por su parte, el presidente del Bancoex de Venezuela, Víctor Álvarez, anunció a la firma de una línea de crédito entre la entidad que dirige y el Banco de Integración y Comercio Exterior (BICE) y el Credicoop de Argentina, dirigida fundamentalmente a las microempresas, pequeñas empresas y cooperativas, e informó acerca de un memorando de entendimiento entre PDVSA Marina Venezuela y la Unión Transitoria de Empresas (UTE); otro entre la Compañía Diques y Astilleros Nacionales (Dianca) y los Astilleros Río Santiago de Argentina, además de una carta de intención entre los gobiernos del estado Nueva Esparta y los astilleros de Río Santiago, con el objetivo de construir un ferri para isla Margarita. Álvarez anunció, asimismo, la creación del Fondo Latinoamericano de Garantías Recíprocas para avalar a pymes cuando soliciten créditos y la introducción en Venezuela de tarjetas de crédito y débito especialmente diseñadas para las cooperativas (Bilbao, 2004:8).

Los resultados materiales de esta intensificación de los lazos bilaterales no se hicieron esperar. Como puede apreciarse en el **gráfico N° 55**, durante el primer año de implementación del Convenio, el valor de las exportaciones argentinas verificó, por

mucho, el punto más alto de la serie histórica, creciendo en un 300% respecto al 2002, y manteniendo un ritmo sostenido de incremento exponencial (Gaspar, 2005:10).

Gráfico 55. Intercambio comercial de Argentina con Venezuela, 2000-2008



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

En este sentido, el peso de los acuerdos económicos alcanzados por ambas administraciones fue determinante. Así lo remarcaba el CEI en un estudio del panorama comercial bilateral del 2005: “A propósito de estos acuerdos se identifican varios productos donde nuestro país incrementó fuertemente sus exportaciones a Venezuela, por ejemplo, el caso de la leche. Asimismo, hubo otros donde la participación argentina en las importaciones venezolanas era nula en 2003 y experimentó un gran salto hacia 2005. En muchos casos, estos productos no muestran complementariedad comercial entre la Argentina y Venezuela y el Convenio, conjuntamente con el estrechamiento del vínculo bilateral, ha jugado un papel fundamental en el incremento de las exportaciones” (Pioli, 2006: 65).

Por otra parte, la lectura del gráfico anterior, si bien resulta fácil concluir que el volumen de comercio se ha incrementado exponencialmente en relación a los primeros años del nuevo milenio, el dato que llama la atención es la reducida participación de las importaciones venezolanas en el comercio total (menos del 2% de los flujos bilaterales). Si bien la causa de este fenómeno no resulta del todo clara, la razón más convincente se desprende dos elementos que pueden prestarse a confusión.

En primer lugar, las fuentes primarias encargadas de elaborar las estadísticas comerciales de Venezuela, el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Banco de Exportaciones de Venezuela (BANCOEX) , de acuerdo al testimonio de la Gerencia

General de Divulgación Estadística de dicho país, en el cálculo global de los intercambios de Venezuela, dichas agencias no tienen en cuenta las exportaciones de petróleo del sector público (es decir las de PDVSA), sino que contabilizan únicamente aquellas vinculadas a los sectores no tradicionales (todos los productos que difieren del hierro y el petróleo). La contabilización de la comercialización externa del crudo y sus derivados queda en manos de la propia PDVSA y del Ministerio para la Energía y el Petróleo, cuyos datos no se encuentran disponibles para consulta pública.

Ahora bien, los principales productos de exportación de Venezuela, tanto para la Argentina como para el resto del mundo, tienen que ver precisamente con el rubro energético que, como subrayáramos en el primer capítulo, se encuentra casi totalmente bajo propiedad del Estado. De esta forma, a raíz de estas excepciones fundamentales se genera una falta de información sobre un conjunto de bienes clave para la vinculación económica bilateral que plantea ciertas dudas respecto a los flujos comerciales reales entre Argentina y Venezuela.

Un segundo elemento de controversia tiene que ver con los mecanismos financieros establecidos bajo el amparo del Convenio Integral. Debido a que el sistema de pagos de las transacciones generadas en el marco del Convenio se hace efectivo a través de un fondo fiduciario y no a través de los canales estándares, es posible que escapen a los procesos de regulación y contabilización tradicionales. Teniendo en cuenta estas dos aclaraciones es posible entender porqué Venezuela en el 2007, siendo ya miembro de una alianza estratégica con Argentina, posee menos relevancia que la pequeña isla de Bahamas como proveedor de importaciones al mercado nacional.

Más allá de estas controversias, lo cierto es que el volumen de los intercambios entre ambas economías se incrementó en forma significativa, y dentro de esta dinámica las exportaciones argentinas tuvieron una altísima performance. De acuerdo con datos de ALADI y CEI, volcadas en el **cuadro N° 19**, entre 2003 y 2008 Argentina multiplicó por 10 el volumen total de las ventas colocadas en el mercado venezolano, pasando de US\$148 millones de dólares en 2002, a US\$ 1.397 millones en 2008.

Cuadro 19. Exportaciones argentinas a Venezuela y al Mundo (en millones de US\$)

Exportaciones de	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Argentina							
A Venezuela	148	138	426	513	790	1.176	1.397

Al Mundo	25.709	29.566	34.550	40.387	46.456	55.779	70.043
Participación (%)	0,58	0,47	1,23	1,27	1,70	2,11	1,99

Fuente: elaboración propia en base a datos de ALADI y CEI (2009).

De esta manera, la República Bolivariana de Venezuela pasó de ocupar el puesto N° 20 entre los principales países de destino de las ventas argentinas al exterior, a posicionarse entre los primeros diez a fines del 2008. Al mismo tiempo se convirtió en el cuarto mercado más importante de las exportaciones argentinas hacia destinos latinoamericanos, después de Brasil, Chile y Uruguay (**cuadro N° 20**).

En contraste con la relevancia del mercado venezolano para las exportaciones argentinas, y teniendo en cuenta las salvedades anteriormente comentadas, el país caribeño tuvo una participación de sólo el 0,1% en el total de las importaciones argentinas correspondientes al 2008, ubicándose así en los últimos puestos entre los países proveedores más importantes.

Cuadro 20. Argentina: exportaciones e importaciones según destinos (2008)

<u>Exportaciones</u>				<u>Importaciones</u>			
	País	Valor	% Total		País	Valor	% Total
1	Brasil	13.243	18,9	1	Brasil	17.689	30,8
2	China	6.394	9,1	2	China	7.104	12,4
3	Estados Unidos	5.188	7,4	3	Estados Unidos	6.895	12,0
4	Chile	4.672	6,7	4	Alemania	2.534	4,4
5	Países Bajos	2.954	4,2	5	Paraguay	1.770	3,1
6	España	2.798	4,0	6	México	1.595	2,8
7	Uruguay	1.764	2,5	7	Francia	1.449	2,5
8	Italia	1.674	2,4	8	Japón	1.378	2,4
9	Alemania	1.514	2,2	9	Italia	1.205	2,1
10	Venezuela	1.398	2,0	65	Venezuela	35	0,1
	Total	70.044	100		Total	57.413	100

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

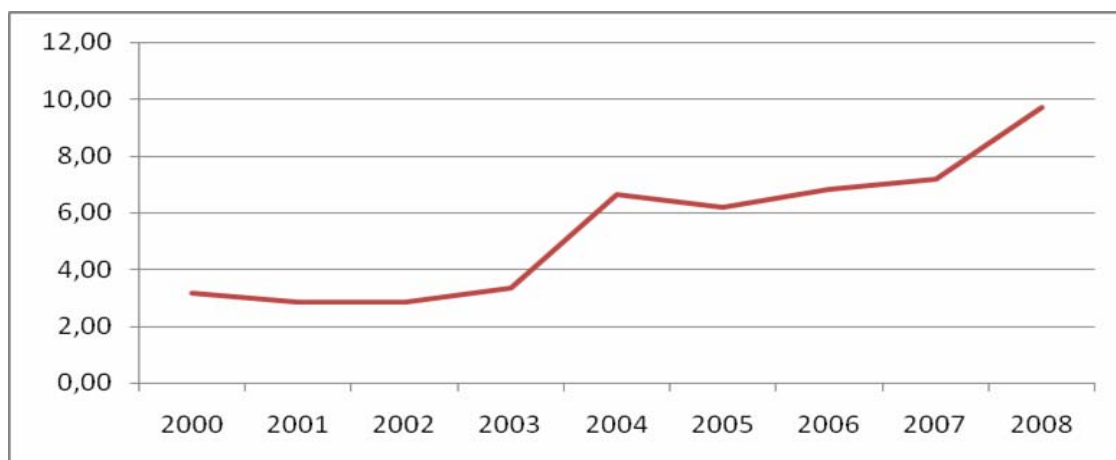
Adicionalmente, siguiendo a Galperin (2006) una manera de apreciar la importancia relativa de un socio comercial consiste en comparar la participación que tiene para un país con la que tiene en el comercio mundial. De esta manera, las frases "compra mucho" o "compra poco" se colocan en contexto.

Un indicador que permite medir esta interrelación relativa es el índice de intensidad del comercio (IIC) utilizado por Anderson y Norheim (1993). Dicho indicador, según el CEI, se define como la proporción del comercio de un país con un socio en relación a la

proporción que representa el país socio en el comercio mundial (CEI, 2007). En consecuencia el IIC permite distinguir la parte del comercio explicada por el patrón de especialización de las economías, por un lado, y aquella originada en un “sesgo geográfico” residual, por el otro. De esta manera, ofrece una visión alternativa sobre la naturaleza e importancia de los cambios en los flujos bilaterales de comercio. El análisis de los cambios en el índice puede mostrar si con el tiempo dos países están experimentando una tendencia creciente o decreciente a comerciar entre sí.

En el **gráfico N° 56** se proyectan los resultados del IIC para el comercio entre Argentina y Venezuela durante el período 2000-2008. Dentro de las posibilidades que ofrece el cálculo, un índice mayor a 1 significa que los países bajo análisis tienen un comercio bilateral mayor al que se esperaría en función de la participación del socio comercial en el comercio mundial (existencia de sesgo geográfico positivo). A la luz de los valores obtenidos, este parece ser el caso para los intercambios bilaterales argentino-venezolanos. En consecuencia, es posible afirmar que ambas economías están experimentando una tendencia creciente a comerciar entre sí.

Gráfico 56. Índice de Intensidad del Comercio (IIC), Argentina – Venezuela

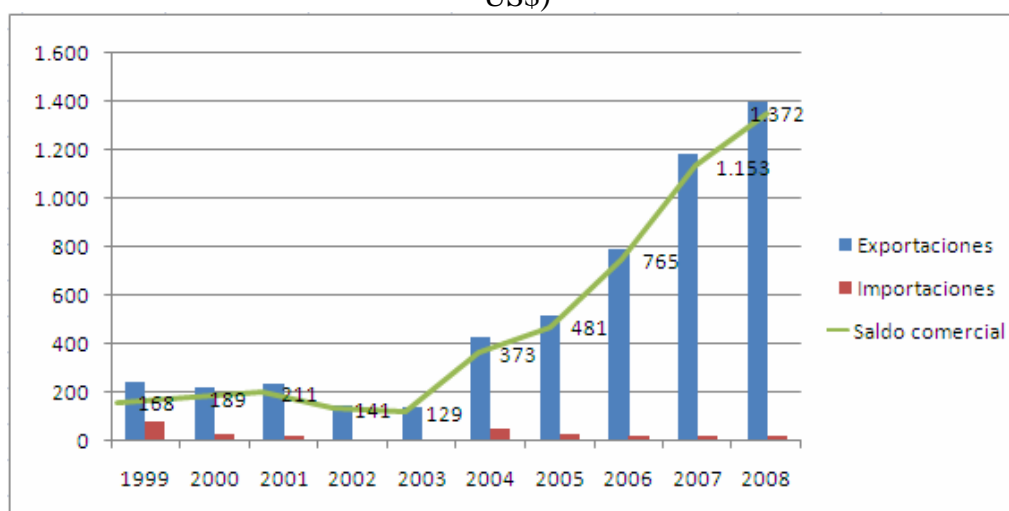


Fuente: elaboración propia en base a datos de CEI (2008, 2009), ALADI (2009) y OMC (2004, 2005, 2006, 2007, 2008).

Por último, otro rasgo sobresaliente en la estructura de los intercambios bilaterales tiene que ver con el desarrollo de un marcado desequilibrio comercial entre ambas naciones, con resultados favorables a nuestro país. Como se desprende del análisis del **gráfico N° 57**, durante los últimos 9 años la Argentina ha experimentado un progresivo crecimiento de su saldo comercial con Venezuela, alcanzando un pico de 1.372 millones

de dólares en 2008. De esta manera, a pesar de que las cifras referidas a las importaciones de origen venezolanas (que podrían tener un impacto en la balanza comercial bilateral) se encuentran sujetas a revisión, el crecimiento exponencial de las exportaciones argentinas con destino a Venezuela, gracias a las desgravaciones arancelarias sobre productos donde nuestro país tiene una tradicional competitividad internacional, constituye un factor relevante para el análisis del superávit comercial nacional con la República Bolivariana.

Gráfico 57. Balanza comercial de Argentina con Venezuela, 1999-2008 (en millones de US\$)



Fuente: elaboración propia en base a CEI y CCAV (Cámara de Comercio Argentino-Venezolana).

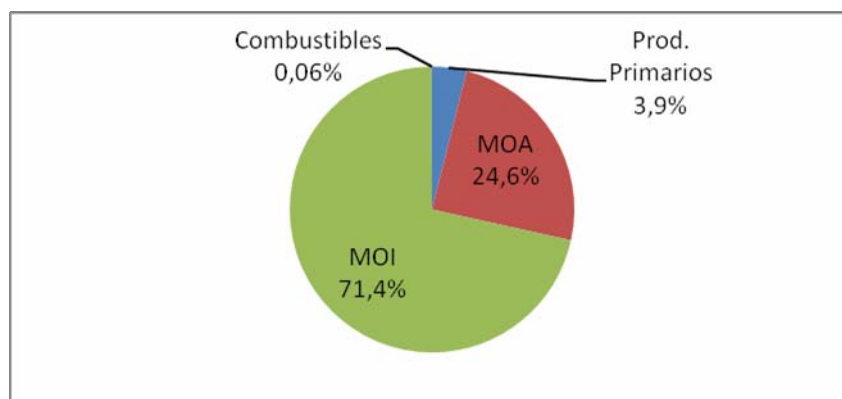
3.5 Composición del comercio Argentina - Venezuela

3.5.1 Exportaciones

En relación al intercambio comercial entre Argentina y Venezuela se pueden señalar diferentes observaciones. En primer lugar, de acuerdo con datos elaborados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), durante el año 2007 las exportaciones argentinas a Venezuela alcanzaron los 1.176 millones de dólares. De esa suma, las manufacturas de origen industrial (MOI) se erigieron como el rubro más dinámico de la relación bilateral, obteniendo un crecimiento del 763% entre 2003-2006 (CEP, 2007b: 70) y una participación dominante del 71% del total de las colocaciones argentinas (**Gráfico N° 58**). En segundo lugar de importancia se ubicaron las manufacturas de origen agropecuario (MOA), con el 24,5%; seguidas por los productos

primarios (3,9%); y los bienes pertenecientes al rubro de combustibles y energía (0,06%).

Gráfico 58. Exportaciones argentinas a Venezuela por grandes rubros



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

Dentro de las MOI, las industrias básicas de hierro y acero, el sector automotriz y la industria química, tuvieron una participación destacada. Las ventas de automóviles, durante el 2007, lograron colocarse al tope de la lista de los principales productos de exportación, concentrando el 11% del total. Los tractores, camiones y demás vehículos de transporte de mercancías también exhibieron números relevantes, logrando posicionarse en el tercer y quinto lugar, respectivamente, dentro de los productos exportados de mayor participación.

Respecto a las industrias básicas, los principales rubros de venta se vinculan con las necesidades venezolanas de infraestructura para la industria de hidrocarburos y la siderurgia. En ese sentido, dentro de los principales productos de exportación de este sector, la provisión de tubos de acero para la construcción de oleoductos y gasoductos y los recipientes para gas comprimido o fundición, tuvieron un papel preponderante.

En lo tocante a las industrias químicas, dentro del sector orgánico se destacaron las ventas de Etileno (0,3% de las exportaciones totales), mientras que en el rubro inorgánico, el monóxido de plomo obtuvo una participación de alrededor del 0,4%, igualando las ventas totales de productos tradicionales como el trigo.

Otro rubro que ha experimentado un progresivo crecimiento en las exportaciones argentinas hacia el mercado venezolano se vincula con la industria farmacéutica. De acuerdo con datos de ALADI, entre 1999 y 2007, dicho sector ha multiplicado por tres su participación en las exportaciones totales de Argentina hacia Venezuela,

posicionando varios ítems dentro de los 30 principales productos de intercambio comercial.

En el caso de las MOA, los bienes de mayor participación se refieren sobre todo a los rubros vinculados a la industria agroalimentaria. La producción venezolana de este tipo de productos, como se analizó en el capítulo 1, presenta una serie de deficiencias estructurales que lo han llevado a convertirse en un importador neto de alimentos. De esta manera, como puede apreciarse en el **cuadro N° 21**, el aceite de soja junto con la carne bovina congelada y los productos lácteos ocupan un lugar relevante entre los diez primeros productos de exportación. A ellos se suman, aunque más rezagados, productos como la harina de malta, vino de uvas, residuos de la extracción de aceite de soja, entre otros.

Cuadro 21. Argentina: principales productos de exportación a Venezuela (2007)

Descripción	%Total	%Acum.
1 Automóviles	11.10	11.10
2 Aceite de soja	5.94	17.03
3 Tractores	5.91	22.94
4 Leche entera	4.57	27.52
5 Vehículos de transporte	4.25	31.77
6 Carne bovina	4.25	36.02
7 Tubos de acero sin revestir	3.91	39.93
8 Autopartes	3.45	43.38
9 Leche modificada	2.41	45.79
10 Tubos de acero aleados	2.27	48.06

Fuente: elaboración propia en base a ALADI.

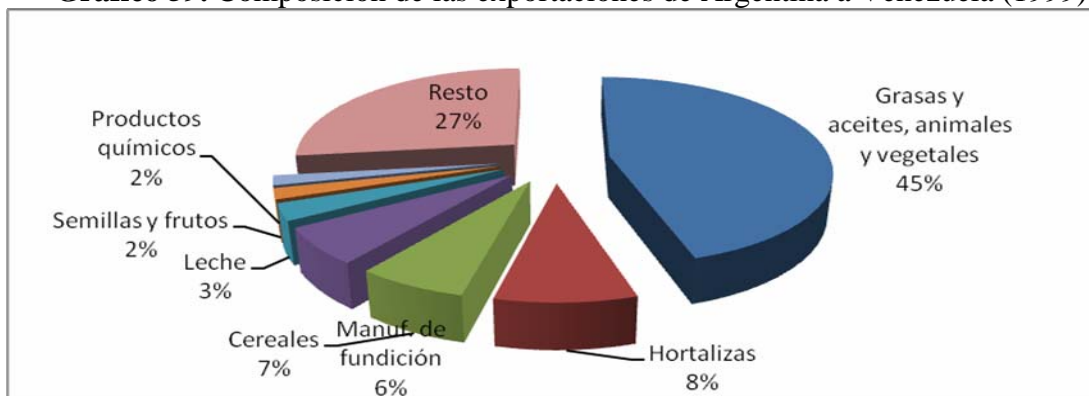
Por último, en relación a las exportaciones de productos primarios, los productos de mayor importancia corresponden a las ventas de hortalizas (ocupando el lugar decimo tercero entre los principales productos de exportación), y cereales como el trigo y el maíz. Respecto a los bienes pertenecientes a la categoría “combustibles y energía”, dos productos concentran alrededor del 80% del total del rubro: parafina y desechos de aceite.

3.5.2 Cambios en la composición de la estructura comercial bilateral

Un elemento de especial relevancia en la relación económica entre ambos países lo constituye la progresiva evolución de las exportaciones argentinas desde un perfil esencialmente primario-exportador hacia otro compuesto mayoritariamente por productos elaborados de origen industrial.

Como puede apreciarse en el **gráfico N° 59**, en 1999 el rubro de mayor participación en las exportaciones argentinas hacia Venezuela fue Grasas y aceites (45%), seguido por Hortalizas y legumbres sin elaborar (8%); Cereales (7%); Metales comunes y sus manufacturas (6%); Leche y productos lácteos (3%); Productos químicos (2%) y Semillas y frutos (2%). Esto significa que, con excepción de los Productos químicos y las Manufacturas de fundición, todos los productos de mayor participación en las ventas son de un nivel de valor agregado relativamente bajo.

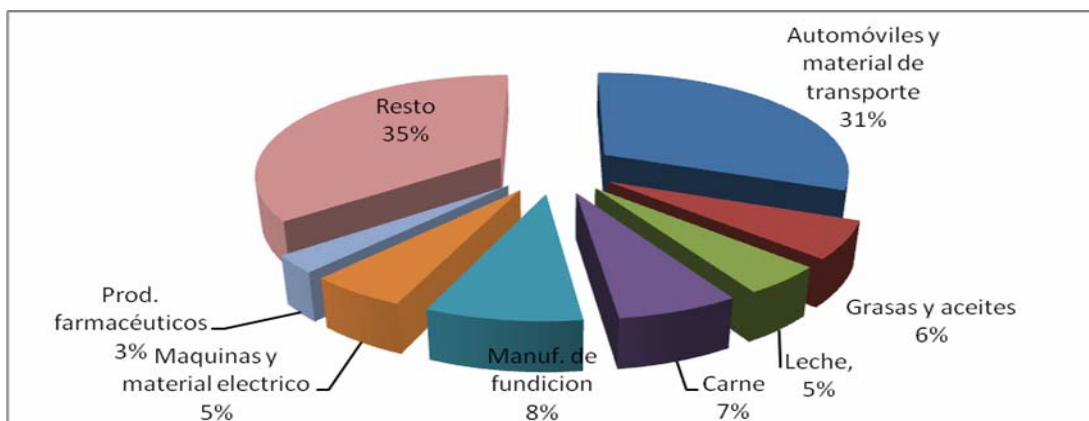
Gráfico 59. Composición de las exportaciones de Argentina a Venezuela (1999)



Fuente: elaboración propia en base a datos de ALADI.

En el **gráfico N° 60**, correspondiente a las ventas argentinas a Venezuela durante el año 2007, la composición de las exportaciones sufre importantes transformaciones en su estructura. De acuerdo con datos de ALADI, la mayor participación en los envíos al mercado bolivariano corresponde, en este caso, a los rubros de Automóviles y material de transporte (31%), seguidos por Manufacturas de fundición de hierro o acero (8%), Carnes y despojos (7%), Grasas y aceites (6%) Leche y productos lácteos (5%), Maquinas y material eléctrico (5%) y Productos farmacéuticos con un 3%. Vale decir que, salvo Carnes, Productos lácteos y Grasas y aceites, el resto de los rubros con mayor participación en las exportaciones a Venezuela se caracterizan por ser de mediano o alto valor agregado (sumando en conjunto alrededor del 50% del total).

Gráfico 60. Composición de las exportaciones de Argentina a Venezuela (2007)



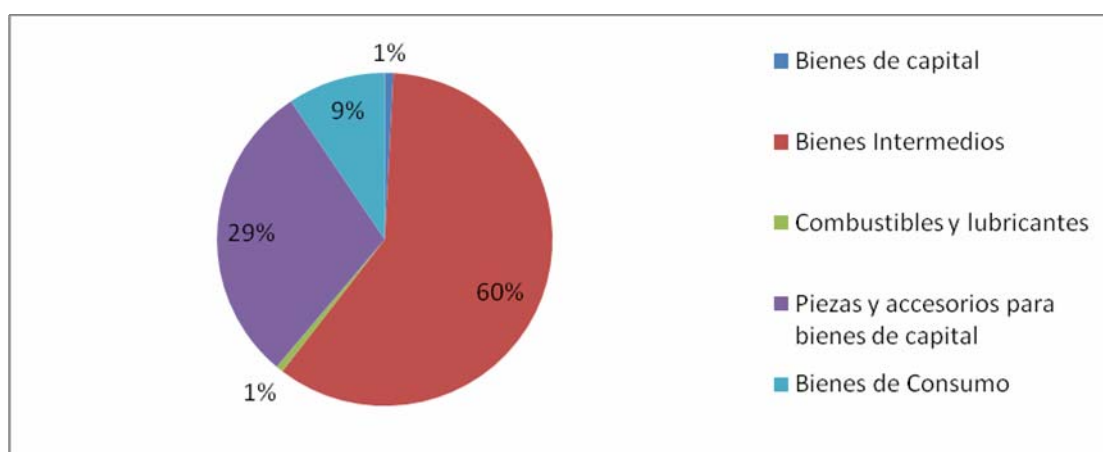
Fuente: elaboración propia en base a datos de ALADI.

3.5.3 Importaciones

Como se adelantó, de acuerdo al análisis de los datos oficiales las compras argentinas de origen venezolano tienen una escasa relevancia en la cuenta global de nuestro país, ubicándose en el lugar 65 entre los principales proveedores de la economía nacional.

No obstante, de acuerdo con datos de ALADI, durante el año 2007 el valor de las importaciones provenientes de Venezuela alcanzó un total de 25 millones de dólares. Si ordenamos este valor global en categorías conforme a los usos económicos de las mercancías importadas, se obtiene el siguiente panorama de los intercambios bilaterales (Gráfico N° 61).

Gráfico 61. Importaciones de origen venezolano, por uso económico (2007)



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

De este modo, es posible concluir que, en lo referente a las compras argentinas provenientes de Venezuela, los bienes de tipo intermedios concentran más de la mitad

de lo importado y, en conjunción con las piezas y accesorios para bienes de capital, suman alrededor del 90% del total de las mercancías adquiridas por nuestro país. De esta forma, la participación de productos elaborados vuelve a ser protagonista en los intercambios bilaterales, esta vez bajo la forma de importaciones de origen venezolano.

Asimismo, en términos desagregados, 10 productos provenientes de la República Bolivariana concentran alrededor del 70% del total de las compras efectuadas por Argentina. Dentro de esa suma, como puede apreciarse en el **cuadro N° 22**, se destacan las manufacturas de aluminio (14,7%), los instrumentos de perforación o sondeo (11,7%) y el coque de petróleo (11,2%), producto que se utiliza como combustible en la industria cementera y en cerámica, así como en algunas compañías eléctricas.

Cuadro 22. Argentina: principales productos de importación desde Venezuela

	Producto	%Total	%Acum
1	Manufacturas de aluminio	14.71%	14.71%
2	Instrumentos de perforación o sondeo	11.76%	26.47%
3	Coque de petróleo	11.29%	37.77%
4	Navajas y maquinas de afeitar	7.94%	45.71%
5	Etilenglicol (etanodiol)	7.76%	53.48%
6	Dióxido de silicio	6.99%	60.46%
7	Carbueros de silicio	3.64%	64.10%
8	Colorantes	2.56%	66.67%
9	Vidrio	1.27%	67.94%
10	Partes de maquinas de perforación o sondeo	1.18%	69.11%

Fuente: elaboración propia en base a TRADEMAP (2008).

3.6 Síntesis

El análisis de los últimos veinte años de los vínculos económicos bilaterales entre Argentina y Venezuela permite identificar dos etapas claramente diferenciadas. La primera se inició en 1990, en el marco del auge del libre mercado y el regionalismo abierto, y experimentó un declive abrupto a principios del nuevo milenio. La segunda tuvo lugar entre 2003 y 2008, como consecuencia de la estabilización de las crisis internas, el surgimiento de un entorno regional favorable y el establecimiento de un nuevo marco de cooperación bilateral. Durante este período, las relaciones económicas argentino-venezolanas experimentaron un salto cualitativo y cuantitativo.

En primer lugar, los vínculos financieros entre ambas naciones aumentaron exponencialmente y continuaron ocupando un lugar destacado, al representar valores

totales superiores a los intercambios bilaterales de bienes. Sin embargo, a diferencia de la dinámica observada durante la década del noventa, a partir del 2003, los flujos de capitales sufrieron transformaciones relevantes respecto a los actores, destinos y modalidades. Por un lado, el sector privado argentino y las Inversiones Extranjeras Directas (IED) disminuyeron notablemente su protagonismo cediendo su lugar casi completamente a las negociaciones entre Estados a través de la compra-venta de bonos y títulos de deuda. Por otro lado, como consecuencia de la reducción de las colocaciones nacionales y del surgimiento de Venezuela como uno de los principales proveedores de capitales, gracias a la compra masiva de bonos del Estado argentino, la dirección de los flujos de capitales se revirtió en favor de nuestro país.

En segundo lugar, respecto a las relaciones comerciales bilaterales, las tendencias que se abren a principios del nuevo milenio indican el inicio de una nueva etapa histórica caracterizada, de un lado, por la intensificación de los intercambios entre ambas economías, y del otro, por el desarrollo progresivo de un patrón de relacionamiento distinto al imperante durante los años noventa, orientado a una mayor participación de bienes elaborados en la composición de los intercambios bilaterales.

En relación al primer punto, gracias al impulso brindado por el Convenio Integral de Cooperación y Anexo (2004) y el ACE 59 (2005), durante el período 2003 – 2008, el valor total de los intercambios entre ambas naciones experimentó un incremento record de alrededor del 970%. Dentro de esta notable expansión de los vínculos comerciales, el crecimiento de las exportaciones argentinas hacia el mercado venezolano ha tenido una importancia determinante. En este sentido, si bien el volumen total de los intercambios bilaterales pasó de US\$ 146 millones de dólares en 2003, a US\$ 1.422 millones en 2008, durante el mismo período, las colocaciones argentinas en la cuenta comercial global tuvieron una participación promedio del 95%.

Ahora bien, a pesar de que estas cifras indican la existencia de un importante desequilibrio en las relaciones comerciales bilaterales, es posible que las importaciones argentinas de combustibles venezolanos, en el marco del Convenio Integral, no estén debidamente registradas debido a los mecanismos financieros especiales que prevé la puesta en marcha de dicho instrumento.

En cuanto a la evolución del patrón de relacionamiento comercial es preciso destacar que durante los últimos años se ha iniciado una tendencia a incrementar el valor agregado de las exportaciones argentinas hacia el mercado venezolano. El análisis

comparado de la composición de las relaciones comerciales bilaterales entre los años 1999 y 2007, ha dado como resultado que los productos de origen primario y sus manufacturas han bajado su participación, para dar lugar a un mayor volumen de intercambio de productos de origen industrial.

Por tanto, gracias a la profundización de los vínculos económico- comerciales y al establecimiento de un marco de regulación normativo capaz de sostener y ampliar los límites de dicha expansión, Venezuela presenta grandes oportunidades para las ventas de productos argentinos, tanto de carácter tradicional como no convencional.

Tercera Parte

Capítulo 4: La Provincia de Buenos Aires y las relaciones económicas con Venezuela. Intercambio comercial y promoción de exportaciones.

4.1 Introducción

En términos generales, la importancia del mercado venezolano para el sector externo de la Provincia de Buenos Aires se ha ido incrementando paulatinamente hasta ocupar un lugar de relevancia en el total global durante los primeros años del nuevo milenio. En este sentido, es posible sostener que, como consecuencia del surgimiento de una nueva etapa en las vinculaciones económicas y políticas entre Argentina y Venezuela, por la composición particular de esos intercambios y por las singularidades de la estructura económica bonaerense, la Provincia de Buenos Aires se erigió como el principal socio comercial subnacional en las relaciones económicas con la República Bolivariana.

En este sentido, el presente capítulo persigue dos objetivos fundamentales. En primer lugar, se propone abordar, como estudio de caso, el impacto que el nuevo marco de relaciones bilaterales entre Argentina y Venezuela tuvo para la Provincia de Buenos Aires. En segundo lugar, se busca realizar un seguimiento del accionar provincial bonaerense en las relaciones comerciales entre ambos países, identificando su papel e influencia como instancia coordinadora entre los niveles nacionales y municipales. En aras de alcanzar esta última meta, se elabora un análisis sistemático del acercamiento económico-comercial entre la ciudad de Tandil y la República Bolivariana de Venezuela durante el año 2008, como ejemplo del relacionamiento subnacional.

En base a estos lineamientos, el capítulo se estructura del siguiente modo. En primer lugar, se elabora un análisis del contexto interno y externo que enmarcan tanto el desarrollo de las relaciones de Buenos Aires con Venezuela, como su evolución como actor subnacional³³ con capacidad de gestión internacional. En segundo lugar, se realiza un repaso general del marco legal e institucional, a nivel nacional y subnacional, que posibilita la puesta en marcha de estas capacidades de gestión externa en Argentina. En tercer lugar, se abordan las características particulares de las relaciones económico-

³³ En la presente tesis, se focaliza el análisis sobre el gobierno provincial considerándolo como un actor subnacional, ya que en dicho concepto se encuentran incluidas “las unidades institucionales, o niveles del poder ejecutivo, que son componentes de un gobierno de un Estado Nacional: ciudades, estados, regiones, provincias, municipios u otros poderes locales” (Fronzaglia, 2005:44).

comerciales entre la Provincia de Buenos Aires y Venezuela y su evolución durante el período 2003-2008, haciendo especial hincapié en el punto de vista del territorio bonaerense.

Por último, el capítulo desarrolla un estudio sobre el impacto de estos vínculos a nivel local y el rol de los gobiernos municipal, provincial y nacional (y sus distintas agencias) en su promoción y ejecución. Para ello se tomará como ejemplo a la localidad de Tandil, ya que no solo es el único municipio de la región centro en enviar una misión comercial a Venezuela sino que además posee un nivel importante de infraestructura y experiencia en lo que respecta a las actividades de vinculación internacional.

4.2 El contexto internacional

Dado el alcance global del fenómeno de internacionalización de las unidades subnacionales, para poder abordar comprensivamente la emergencia de las provincias y municipios argentinos como actores con capacidad de gestión internacional es necesario establecer su relación con los cambios fundamentales producidos en el sistema internacional tras la finalización de la Guerra Fría.

Dentro del universo de transformaciones estructurales experimentadas a nivel sistémico, cuyo análisis exhaustivo escapa a los objetivos del presente trabajo, es posible señalar una serie de tendencias o parámetros generales que caracterizan al orden global actual y que ejercen una suerte de impulso sobre la actuación externa de las unidades subnacionales.

En primer lugar, la profundización de la interdependencia económica, como consecuencia del cambio tecnológico, productivo y financiero, y la acelerada integración de las economías nacionales en una sola economía global de mercado, ha modificado la esencia misma del sistema internacional. En este sentido, de acuerdo con Susan Strange, desde el fin de la Guerra Fría “...lo que cuenta en las relaciones entre estados ya no es la competencia por el territorio o por el control sobre los recursos naturales del territorio, sino la competencia por las cuotas de mercado mundiales” (Strange, 2002: 28).

En consecuencia, este nuevo contexto externo, donde se han internacionalizado las distintas fases del procesos de producción industrial y la tierra se ha vuelto menos valiosa que la tecnología, el conocimiento y la inversión directa, le impone cambios al Estado, condicionando su rol y redefiniendo sus funciones. Este debe “abandonar su

actividad empresarial y facilitar el accionar del sector privado en la búsqueda de mercados por todo el mundo, a los que eventualmente accederá en función de sus ventajas competitivas” (Colacrai-Zubelzú, 2004: 4). En ese sentido, Rosecrance señala que “las décadas de los setenta y ochenta trajeron un nuevo prototipo político: el estado comerciante. Antes que basarse en la expansión territorial, este estado se basa en el comercio como su principal propósito” (Rosecrance, 1997: 20).

En segundo lugar, el proceso de globalización económica plantea una serie de desafíos al Estado-Nación, cuyo efecto más notable lo constituye el fenómeno de la desagregación del poder o relocalización de la autoridad. Más allá del debate sobre el fortalecimiento o debilitamiento del Estado, lo cierto es que el orden global actual se caracteriza por poseer múltiples contradicciones e incertidumbres que se conjugan en tensiones entre fuerzas fragmentadoras descentralizantes y fuerzas integradoras centralizantes. Ahora bien, este fenómeno, al que Rosenau denominó “fragmegracion” (Rosenau, 1997: 70), se desarrolla en dos direcciones: “hacia arriba”, lo cual implica la relocalización de la autoridad en instancias supranacionales como organizaciones internacionales, entidades intergubernamentales regionales, entre otras; o “hacia abajo”, en dirección de grupos subnacionales, dentro de los cuales se encuentran las minorías étnicas, religiosas, los gobiernos locales, las organizaciones con finalidades específicas.

De este modo, la combinación de estas dos fuerzas que actúan a nivel sistémico, es decir, por un lado, la reformulación del Estado y el reforzamiento de los actores subnacionales y, por otro, el renovado énfasis de la globalización económica en los beneficios del comercio, constituyen el marco exógeno en el que se ubica el surgimiento del fenómeno de la gestión internacional subnacional. Colacrai y Zubelzú señalan al respecto que “...en un mundo interdependiente, los Estados entienden que la autosuficiencia es imposible y deciden jugar el juego de la integración a la economía mundial a través del comercio, buscando nuevos espacios de vinculación que privilegien la estrategia “comercialista”. En un sentido similar parecen comportarse los estados provinciales optando por salir a competir comercialmente en el mundo, tratando de optimizar sus ventajas competitivas” (Colacrai-Zubelzú, 2004: 3).

4.3 El contexto nacional

La emergencia de un mayor protagonismo provincial en el campo de las relaciones políticas y económicas internacionales no es producto exclusivo de presiones sistémicas

o estructurales sino que forman parte de un proceso complejo, estrechamente relacionado, junto con factores de tipo domésticos.

En el caso de Argentina, desde los primeros años de la década del ochenta es notorio el mayor activismo provincial en el campo de las relaciones internacionales. Detrás de este fenómeno es posible identificar, en términos generales, dos procesos internos simultáneos que tuvieron una importancia determinante: la progresiva descentralización del estado nacional, y la aceptación del paradigma económico neoliberal o de libre mercado. Esta suerte de doble transición, se desarrolló paralelamente durante las últimas dos décadas del siglo pasado, contribuyendo al declive del impulso centralista nacional³⁴ y abriendo nuevos espacios de acción para las provincias y municipios.

Ahora bien, respecto a la importancia del proceso de descentralización como factor explicativo en la emergencia de la internacionalización comercial de las provincias, Valeria Iglesias sostiene que “uno de los principales motivos que explican por qué los gobiernos provinciales empezaron a realizar acciones vinculadas a la promoción comercial, es la falta de adecuación, interés y/o especificidad de las políticas y programas nacionales respecto de las necesidades e intereses locales” (Iglesias, 2008: 112).

Dentro de este proceso de transferencia de capacidades hacia actores gubernamentales subnacionales, la recuperación de la democracia en 1983, desde el punto de vista político, y la crisis fiscal del estado, entre los factores de tipo económicos, jugaron a su manera un rol preponderante.

Respecto a la influencia del primer punto, como sostiene Finot, en América Latina “la descentralización política ha sido planteada como un elemento fundamental del proceso de democratización” (Finot, 2001: 33). En la mayor parte de los países de la región, a partir de la recuperación del funcionamiento democrático de las instituciones “se plantea efectivamente reducir el protagonismo de los gobiernos nacionales y descentralizar decisiones hacia las iniciativas locales” (Finot, 2001: 11).

En el caso de Argentina, dicho fenómeno se vio reflejado tempranamente. Durante el discurso de Asunción del Dr. Raúl Alfonsín, el 10 de Diciembre de 1983, el

³⁴ De acuerdo con Iván Finot, el fenómeno del centralismo nacional “prevaleció en América Latina durante más de un siglo, tendiendo a aumentar a lo largo del siglo XX, hasta llegar, hacia fines de la década de 1950, al paradigma de la planificación central, cuya vigencia concluyó con la crisis de la deuda (1982)” (Finot, 2001: 11).

presidente radical abogó ante el Congreso por un reforzamiento del federalismo y el rol de las provincias en el desarrollo económico nacional señalando que “El gobierno democrático impulsará una vigencia efectiva del federalismo constitucional. (...) Las provincias volverán a asumir su histórico papel de fundador de la nacionalidad, despolarizando el desarrollo hasta convertirlo en razonablemente homogéneo, de acuerdo a las necesidades y características de cada zona geográfica (...) Esto implicará una nueva dignidad del pacto federal. Las provincias no necesitarán más asumir tácticas que muchas veces implicaron la aceptación del predominio de las grandes ciudades portuarias. La existencia de provincias fuertes (...) es también indispensable para la vida en condiciones justas” (DGCyE, 2008)³⁵.

Un segundo factor interno de relevancia en el proceso de descentralización lo constituyó la crítica situación de la economía argentina y de las finanzas públicas durante la década de los ochenta. De acuerdo con Rapoport, “Al retirarse del poder, el gobierno militar dejaba una herencia económica poco menos que catastrófica: el país se hallaba en plena recesión, con una desocupación creciente, una inflación de más del 400%, una deuda externa de 46.200 millones de dólares (casi el 70% del PBI) y sin reservas internacionales” (Rapoport, 2003: 738).

Dentro de este complejo marco, el principal problema lo constituía el exorbitante endeudamiento externo, cinco veces superior al valor total de las exportaciones anuales, que obligaba a alcanzar elevados excedentes comerciales y a equilibrar las cuentas públicas, en orden de poder cancelar los intereses adquiridos, incrementados por las altas tasas de interés internacionales.

En consecuencia, durante la segunda mitad de la década del ochenta, el gobierno de Alfonsín comenzó a implementar una política económica que se conoció como de “ajuste heterodoxo” (Rapoport, 2003: 742), cuyos objetivos apuntaban a recomponer los ingresos públicos y profundizar la inserción exportadora de la economía argentina. A partir de entonces se inició una tendencia a transferir responsabilidades sobre la prestación de servicios a gobiernos subnacionales, al tiempo que se ponían en marcha una multiplicidad de medidas tendientes a provocar una mayor expansión de las ventas nacionales al exterior. De esta forma, el fortalecimiento de los espacios provinciales y municipales, como resultado del inicio del proceso de descentralización nacional,

³⁵ Discurso disponible en la sitio web de la Dirección General de Cultura y Educación de la Provincia de Buenos Aires: http://abc.gov.ar/docentes/efemerides/10dediciembre/site_10diciembre/descargas/elecciones/asuncionpresi.pdf

sumado a las necesidades de ingresos de divisas, constituyeron el marco idóneo para el desarrollo de espacios de gestión internacional a nivel provincial, que entre otras cuestiones, incluían el respaldo a iniciativas subnacionales de inserción comercial externa.

Un ejemplo del mayor protagonismo externo que fueron adquiriendo las provincias argentinas hacia mediados de la década del ochenta lo constituyen la incorporación de la temática internacional a sus respectivos textos constitucionales³⁶ y el surgimiento de los llamados “comités de frontera”, impulsados por el proceso de integración subregional, “cuya función principal es “resolver” o bien “encauzar para su resolución” a otros niveles de decisión, ya sean estos nacionales, provinciales, departamentales, etc. asuntos de diverso contenido referidos a la relación fronteriza en sus distintas manifestaciones, como ser: el movimiento de personas, bienes y vehículos, las comunicaciones, la cooperación en servicios, la gestión de proyectos y asuntos ligados a las manifestaciones culturales y sociales en la frontera” (Valenciano, 1990: 41).

Posteriormente, con la llegada a la presidencia del Dr. Carlos Menem en 1989, en el marco de una adhesión irrestricta a la filosofía económica subyacente al paradigma neoliberal, las tendencias descentralizantes y el énfasis en el mercado externo como estrategia de desarrollo se profundizaron.

En este sentido, en el marco de un escenario internacional en transición, la administración menemista se propuso establecer un nuevo patrón de inserción del país y, al mismo tiempo, estrechar los vínculos entre los objetivos políticos y económicos domésticos, con las demandas y posibilidades provenientes del marco externo. En este sentido, como sostiene Colombo, “la dirigencia gubernamental argentina que asumió en 1989, tuvo una visión fundamentalista del proceso de globalización y los formuladores de política exterior expresaron una clara adhesión al paradigma de Estado comerciante. De acuerdo a esta cosmovisión, el interés nacional se definió en términos de interés económico, y los objetivos perseguidos giraron en torno al fomento del comercio y la atracción de capitales e inversiones extranjeras, como condición imprescindible para preservar y asegurar el marco externo del programa de reestructuración económica nacional” (Colombo, 2005: 137).

³⁶ De acuerdo con el informe del CARI del aún antes de la reforma de la Carta Magna Nacional ya se habían ocupado del tema Río Negro (1988), Tierra del Fuego (1991), Jujuy (1986), San Juan (1986), Córdoba (1987) y Salta (ref. 1986 con reforma parcial en 1998). Ver: Carbajal y Gasol (2008: 65).

En este nuevo escenario, y en conformidad con el interés del gobierno nacional en vincular la política externa con la promoción económica y comercial, durante la década de los noventa se implementaron una serie de medidas radicales tendientes a establecer reformas medulares del aparato estatal, en aras de volverlo funcional a la nueva visión de las elites gobernantes que se acercaba al modelo ideal del Estado comerciante planteado por Rosecrance.

Según señala Oszlak, la “Argentina es, probablemente, el país que en el transcurso de los años 90 ha experimentado las transformaciones más radicales en la configuración, tamaño y papel del estado nacional” (Oszlak, 2000: 1). En el marco de este universo de transformaciones, que incluyó la reforma de la Constitución Nacional en el año 1994, la apertura externa, la desregulación de la economía, la privatización de empresas públicas, la privatización parcial del sistema de seguridad social y la flexibilización laboral, la transferencia de competencias en la provisión de servicios básicos hacia las provincias, entre otras modificaciones, se sentaron las bases normativas e institucionales, a nivel nacional y provincial, que dieron un renovado impulso las iniciativas internacionales subnacionales en el campo del comercio exterior.

4.4 El marco legal nacional: art. 124 de la Constitución Nacional

En lo que respecta a la normativa nacional, la posibilidad de realizar gestiones provinciales en el campo de las relaciones internacionales en general, y del comercio exterior³⁷ en particular, se estableció formalmente en 1994, tras la Reforma de la Constitución Nacional.

Una de las novedades más importantes que impuso dicha revisión al ordenamiento jurídico nacional consistió en la incorporación de una serie de mandatos tendientes al fortalecimiento del sistema federal. En este sentido, de acuerdo con Carabajal y Gasol

³⁷ Respecto a la inserción económica internacional de las provincias, en principio es necesario destacar que la formulación de la política comercial externa de nuestro país es una facultad exclusiva del Estado Nacional (y sobre todo del Poder Ejecutivo), que se ejerce a través de una multiplicidad de agencias gubernamentales que participan en diverso grado.

De manera simplificada, y en base a lo establecido por la Ley de Ministerios (Nº 22.520), corresponde al Ministerio de Economía la responsabilidad de diseñar la política comercial exterior, en tanto que el Ministerio de Relaciones Exteriores es responsable de ejecutarla en las negociaciones internacionales. Si bien existen instancias de participación e influencia de las provincias en la formulación de la política comercial nacional (como es el caso del Ministerio del Interior y el Consejo Federal de Comercio Exterior – COFECEX -) lo cierto es que, al igual que en la definición de la política exterior, las provincias argentinas no participan directamente en la fijación de contenidos, sino que su ámbito de acción se circunscribe al plano instrumental y de gestión. En este aspecto en particular se concentrará el análisis del presente apartado.

“la reforma de la Constitución Nacional de 1994, tiene entre sus otros propósitos, modificar el predominio de la centralización que se ha venido cristalizando, al fortalecer las atribuciones de las provincias” (Carabajal-Gasol, 2008:51).

En el campo de las relaciones exteriores, dicho propósito se materializó en la incorporación del artículo 124, cuyo contenido definitivo es el siguiente: “Las provincias podrán crear regiones para el desarrollo económico y social y establecer órganos con facultades para el cumplimiento de sus fines y podrán también celebrar convenios internacionales, en tanto no sean incompatibles con la política exterior de la Nación y no afecten las facultades delegadas al Gobierno Federal o el crédito público de la Nación, con conocimiento del Congreso Nacional. La ciudad de Buenos Aires tendrá el régimen que se establezca a tal efecto” (Constitución Nacional, 1994).

Antes de 1994, como reflexiona el ministro Salviolo, “la Constitución no preveía expresamente competencias internacionales a favor de las provincias. La práctica o la conducta de parte de numerosas autoridades provinciales, en la búsqueda de satisfacer las necesidades locales, además de lo propugnado por parte de la doctrina, condujo a nuestras provincias a avanzar en la celebración de convenios internacionales. Debe recordarse que, para esa corriente de opinión, dichos instrumentos no entraban en contradicción con la Constitución Nacional en tanto no versaran sobre temas de competencia reservada al gobierno federal” (2005: 116). Asimismo, agrega que “La Reforma constitucional de 1994 vino a poner a punto la actividad provincial, actualizando el marco jurídico y delimitando la facultad de celebrar convenios internacionales, plasmando de esa manera las discusiones doctrinarias previas” (Salviolo, 2005: 116). Efectivamente, la restricción a tal facultad opera a través de la sujeción a cuatro limitaciones establecidas en el propio texto constitucional en análisis, a saber:

- Que no sean incompatibles con la política exterior de la Nación;
- Que no afecten facultades delegadas al gobierno federal;
- Que no afecten el crédito público de la Nación; y
- Que se celebren con conocimiento del Congreso Nacional.

De esta manera, la inclusión del artículo 124 en la Constitución, al otorgar a las administraciones provinciales la facultad de celebrar convenios internacionales y, por tanto, al incorporar expresamente el ámbito externo para la actuación de las provincias,

hizo efectivo su reconocimiento formal como actores subnacionales facultados para realizar gestión internacional.

4.5 El marco institucional a nivel nacional: Cancillería, Fundación Export.ar y CFI

Paralelamente a esta actualización del marco legal de la Carta Magna, en aras de impulsar la creciente actividad internacional de las provincias argentinas, a partir de la década del noventa, se inició un proceso de rediseño institucional en diversas áreas del Estado cuya meta esencial consistió en facilitar a las provincias y los municipios los medios y recursos adecuados para una inserción económica externa eficiente. Para ello, se pusieron en marcha agencias de promoción y coordinación y programas de apoyo comercial.

En lo que hace a instancias de coordinación nacional-provincial-municipal, la primera pieza de reestructuración institucional gubernamental fue la propia Cancillería Nacional³⁸. A partir de la emisión del Decreto Nro. 1190, de Julio de 1992, el Ministerio de Relaciones Exteriores adquiere nuevas competencias y se pone en marcha una reforma de su estructura organizativa, cuya innovación más relevante para los fines del presente estudio, lo constituyó la creación de la Dirección de Asuntos Federales y Electorales.

Esta nueva agencia gubernamental, dependiente de la Subsecretaría de Relaciones Institucionales³⁹, “brinda el ámbito en el cual los gobiernos provinciales y municipales se vinculan con la Cancillería, ofreciendo asesoramiento a los funcionarios provinciales y municipales para un efectivo aprovechamiento de los servicios que pone a disposición tanto en el país como en el exterior. El objetivo es captar los temas locales vinculados a las relaciones internacionales, brindarles dimensión nacional a fin de facilitar su proyección” (MRECIC, 2009). Resumidamente, sus funciones incluyen las siguientes tareas:

³⁸ A principios de los noventa, el gobierno nacional no sólo posiciona a un economista al frente de la Cancillería (Domingo Cavallo) sino que el propio Ministerio de RR.EE. pasa a denominarse por Ley “Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto”. Ambas iniciativas ponen en evidencia el interés gubernamental en vincular la acción externa con la promoción económica y comercial. (Colacrai, 2004: 317).

³⁹ Ver organigrama de Cancillería en <<http://www.sggp.gob.ar/dno/Relaciones%20Exteriores/Pdf/MRE-SRE.pdf>>

- Canalizar y dar respuesta a los requerimientos formulados al Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto por las distintas autoridades Provinciales, Municipales o Regionales.
- Asesorar y asistir a los Poderes Provinciales, Municipales o Regionales, en coordinación con las pertinentes de la Cancillería, en aquellos temas vinculados a la política exterior de la Nación que sean de su interés, y trasladar las consultas que exceden su competencia a las áreas internas que corresponda en cada caso.
- Asesorar a los Poderes, en coordinación con la Consejería Legal en los temas atinentes a la firma de Acuerdos o Convenios Internacionales encuadrados en el artículo 124 de la Constitución Nacional.
- Asistir a autoridades subnacionales en la concertación de “Hermanamientos” con contrapartes extranjeras.
- Asistir, en coordinación con las Representaciones Diplomáticas y Consulares de la República en el exterior, a las misiones oficiales de autoridades provinciales, municipales o regionales.
- Entender en la organización de reuniones de los distintos Entes Regionales de la República, conjuntamente con las áreas de la Cancillería que corresponda conforme la temática a tratar, y asistir a éstos en el diseño de acciones y políticas tendientes a su vinculación con sus homólogos en el exterior.

Ahora bien, en el ejercicio de estas responsabilidades, la Dirección de Asuntos Federales y Electorales lleva adelante una serie de “programas”, entre los que es necesario destacar:

- a) *Programa “Cancillería en el Interior”*⁴⁰: constituye un canal institucional de coordinación que favorece encuentros periódicos con las provincias con el objetivo de intercambiar información e ideas vinculadas a su proyección internacional en áreas como la inversión extranjera, cultura, turismo, comercio exterior y cooperación internacional. Estos encuentros son organizados por la

⁴⁰ De acuerdo con el CARI, desde el inicio del programa en el 2004 se han llevado a cabo tres misiones: la primera en Jujuy (agosto de 2004), la segunda en Río Negro (octubre de 2004) y la última en Corrientes (abril de 2005). (Zubelzú-Iglesias, 2005: 5).

Dirección de Asuntos Federales y Electorales, en forma conjunta con los gobiernos provinciales, e implican visitas de delegaciones ministeriales de la Cancillería a los distintos territorios del interior de nuestro país, así como la realización de seminarios y *workshops* en cada Provincia con la presencia del Señor Canciller y miembros de su Gabinete.

Adicionalmente, en materia de comercio exterior, durante la realización de dichos encuentros se tratan, sobre todo, asuntos vinculados a las diversas problemáticas que enfrentan las provincias al momento de exportar. Dentro de estas cuestiones, los obstáculos en la operatoria de promoción de exportaciones (como el envío de muestras y de material promocional), el incumplimiento de acuerdos comerciales y los inconvenientes en la operatoria bancaria, se posicionan como los temas de mayor relevancia. Del mismo modo, a través de los seminarios y las mesas de trabajo las autoridades ministeriales de Cancillería aprovechan para brindar información sobre las oportunidades comerciales que van surgiendo de los nuevos acuerdos comerciales⁴¹.

- b) *Programa “Interior: prioridad para exteriores”*: Implica la celebración de reuniones periódicas con los representantes de las Provincias y las áreas competentes de la Cancillería para el tratamiento de diferentes temas vinculados a la política exterior. Las reuniones tienen carácter informativo y formativo, están orientadas a la capacitación de los funcionarios provinciales y a la planificación de la participación provincial en reuniones de Comisiones Mixtas Bilaterales. Funciona como complemento del programa “Cancillería en el interior”, y busca, entre otras cosas, que las autoridades provinciales identifiquen y establezcan contactos con las agencias y funcionarios más directamente vinculados a la gestión de la política comercial externa (por ejemplo, las direcciones de Negociaciones Económicas Internacionales, Negociaciones Económicas Bilaterales, Estrategias de Comercio Exterior, Evaluación de Mercados Internos de Oferta Exportable y de Normativa y

⁴¹ Complementando esta última tarea, la Dirección de Evaluación de Mercados ha puesto en marcha una herramienta de análisis de los mercados mundiales para las ofertas exportables de las provincias llamadas INFOCOPO (Informe Comercial por Posición Arancelaria). Este documento estadístico resume la situación y tendencia del mercado internacional para un determinado producto (identificado por posición arancelaria al nivel de seis dígitos) ayudando a detectar los mercados con mejores oportunidades comerciales. Disponible en sitio web oficial de Cancillería: <<http://www.mrecic.gov.ar/portal/screi/digce/infocopo.html>>

Logística) de manera de poder plantear a dichas entidades temas puntuales de su interés.

- c) *Programa "Agenda de Encuentros Internacionales"*: Se aboca a la coordinación de agendas de reuniones y entrevistas para funcionarios extranjeros con autoridades provinciales y municipales, y para éstas con sus contrapartes en el exterior.
- d) *Programa "El exterior en el interior"*: Destinado a la organización de visitas de diplomáticos acreditados ante el Gobierno Nacional y de delegaciones extranjeras al interior del país, de manera coordinada con los Gobiernos provinciales.
- e) *Programa "Hermanamientos"*: El Hermanamiento es un proceso que promueve el conocimiento mutuo y el fortalecimiento de los vínculos entre las ciudades y provincias argentinas y sus contrapartes extranjeras, con el propósito de intercambiar experiencias y conocimientos que coadyuven a la solución de problemas en común y al progreso de la comunidad mediante la realización de proyectos conjuntos en los distintos ámbitos del quehacer municipal o provincial (cultural, deportivo, comercial, educativo, entre otros).
- f) *Programa "Promoción integral"*: Implica el apoyo y asistencia a las Provincias y Municipios -en coordinación con las áreas competentes de la Cancillería -en la promoción del comercio exterior local, integración regional, planificación de misiones, reuniones y seminarios a nivel bilateral, regional e internacional y cooperación internacional.

Por otra parte, además de los programas de coordinación, promoción y apoyo al accionar externo de provincias y municipios en el marco de la Cancillería, dos agencias de nivel nacional cumplen un rol igualmente destacado, complementando las funciones de dichas iniciativas: la Fundación Export.ar y el Consejo Federal de Inversiones.

La Fundación Export.ar es una institución mixta, integrada por el sector público y privado⁴², que trabaja en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores. Su

⁴² Entre las entidades fundadoras de la Fundación Export.ar se encuentran: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, Asociación de Bancos Argentinos, Asociación de Bancos de la República Argentina, Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina, Cámara Argentina de Comercio, Cámara de Comercio Exterior de Córdoba, Cámara de Exportadores de la República Argentina, Cámara de Importadores de la República Argentina, Club Europa – Argentina, Confederación General de la Industria

objetivo formal es “asistir a la comunidad empresarial en sus esfuerzos por comercializar con eficacia sus productos competitivos en el plano internacional, con miras a acceder, ampliar y diversificar sus exportaciones” (Export.ar, 2009)⁴³. Cuenta con una Sede Central y 63 ventanillas Export.ar distribuidas en todo el país, de las cuales 21 se sitúan en localidades de la provincia de Buenos Aires (concentrando de este modo una proporción de oficinas similar a la participación bonaerense en el total de las exportaciones nacionales, es decir, alrededor de un tercio).

Las funciones principales de la Fundación, consisten en la provisión de servicios de información sobre mercados externos, asistencia en la organización de viajes de negocios, organización y coordinación para la participación en ferias internacionales y la elaboración de seminarios sobre mercados de exportación de una variada gama de productos. Adicionalmente, se encarga de organizar la Semana Argentina de Promoción Comercial, (que constituyen eventos promocionales de productos nacionales en las principales tiendas departamentales y cadenas de supermercados del mundo), y junto con la Fundación Standard Bank⁴⁴, promueven la formación de grupos o consorcios sectoriales de exportadores Pymes⁴⁵ con el propósito de facilitar su acceso a mercados externos.

Ahora bien, a pesar de que la mayor parte de los programas y servicios que brinda la Fundación se encuentran orientados principalmente hacia las empresas (sobre todo Pymes), existe también cierta coordinación con gobiernos provinciales y municipales (de hecho en ciertas ocasiones, las oficinas de la Fundación Export.ar se encuentran instaladas en las sedes gubernamentales locales, como es el caso de Tandil), sobre todo en lo que hace a la organización de misiones comerciales, viajes a rondas de negocios y formación de grupos exportadores⁴⁶.

El Consejo Federal de Inversiones (CFI), es un organismo permanente de investigación, coordinación y asesoramiento, creado el 29 de agosto de 1959 por un

de la República Argentina, Confederación General Económica de la República Argentina, Consejo Argentino de la Industria, Sociedad Rural Argentina, Unión Industrial Argentina.

⁴³ Sitio web oficial de la Fundación Export.ar:

<<http://www.exportar.org.ar/web2006/index.php?modulo&s=1&r=07#qs>>

⁴⁴ Félix Peña, Director del Instituto de Comercio Internacional de la Fundación Standard Bank, es al mismo tiempo Presidente del Consejo Académico de la Fundación Export.ar, evidenciando de esta manera la estrecha conexión entre ambas agencias.

⁴⁵ Dicho programa se inició en 1998 e incluye hasta el momento a 391 Pymes participantes, distribuidas en 54 Grupos de Exportación.

⁴⁶ El gobierno de la Provincia de Buenos Aires presta su apoyo y colaboración expresa en la formación de consorcios a través de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales y de Cooperación.

acuerdo entre las Provincias, la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires y el entonces Territorio Nacional de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur. Se auto-define como un “organismo federal cuyo objetivo fundacional es promover el desarrollo armónico e integral de las provincias y regiones argentinas, orientando las inversiones hacia todos los sectores del territorio nacional” (CFI, 2009)⁴⁷, sustentando su accionar sobre dos ejes fundamentales: el Federalismo y el Desarrollo Regional. De esta manera, a diferencia de la Fundación Export.ar, que focaliza sus programas y servicios en las empresas, el Consejo Federal de Inversiones centra sus acciones en las provincias y regiones.

Respecto a su estructura organizacional, el Consejo está compuesto por la Asamblea, la Junta Permanente y la Secretaría General. La conducción del Organismo la ejerce la Asamblea constituida por los Gobernadores de las veintitrés provincias y el Jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Ahora bien, dentro del entramado institucional de Argentina, el CFI ocupa un lugar particular, en tanto agencia federal de coordinación de características descentralizadas. De acuerdo con el Segundo Informe del CARI, “si bien el CFI no es una agencia que pertenezca al ejecutivo nacional, su actuación en todo el territorio nacional (tiene presencia institucional permanente en las provincias por medio de su Consejo) y la tarea de articulación que lleva a cabo en diversos sectores económicos la convierten en una especie de “macro” coordinadora entre las propias provincias así como entre éstas y diversas agencias nacionales de promoción” (Zubelzú – Iglesias, 2005).

Las funciones específicas que dicho organismo cumple en el campo del comercio internacional de actores subnacionales se vincula con la puesta en marcha de cuatro programas particulares, que de acuerdo con el sitio web del CFI persiguen los siguientes objetivos:

- 1) El “Programa de Regiones Concertadas”, promueve y apoya las iniciativas interjurisdiccionales, ya sea en el nivel intermunicipal (microrregiones), interprovincial (regiones) o entre jurisdicciones subnacionales con países limítrofes (macrorregiones). Una de las actividades más destacadas realizadas por este programa durante los últimos años es el “Plan Estratégico de la Región Centro”, el cual estuvo acompañado por diversos eventos como el “Seminario

⁴⁷ Sitio web oficial del CFI: < <http://www.cfired.org.ar/Default.aspx?cid=1> >

Internacional sobre visión prospectiva regional" y las misiones institucionales y comerciales realizadas por las tres provincias de la Región en forma conjunta.

- 2) El "Programa Redes de la Producción Regional", promueve la conformación de alianzas para la información y para la inversión, como respuesta a las nuevas condiciones de competitividad impuestas. Rescata así, como camino para la concreción de estos vínculos estratégicos, la construcción de Redes de la Producción Regional, organizando su trabajo a partir de investigaciones sobre Eslabonamientos Productivos, como vía para la identificación previa de los actores públicos y privados que intervienen en cada producción regional. Las áreas abarcadas por el programa son la producción de carnes, apícola, forestal, del mueble, pesquera, olivícola, vegetal intensiva, alimentos diferenciados, manufacturas y artesanías, vinos, hidrocarburos y minera.
- 3) La "Red de Servicios para el Comercio Exterior Pymes", que ofrece información diversa relativa a comercio exterior para pequeñas y medianas empresas a través de su portal en internet. Ofrece información estadística sobre mercados internacionales por productos, importaciones y exportaciones según origen y destino, así como también estudios de mercado de productos que constituyen la oferta exportable. Se pueden consultar, además, las oportunidades de negocios detectadas a través de la cancillería y sus distintas sedes diplomáticas. Adicionalmente, brinda información acerca de los calendarios vinculados a la celebración eventos internacionales afines (tales como ferias, congresos, seminarios, rondas de negocios, etc.). Por último, la red de servicios de comercio exterior incluye un módulo de consulta para el cálculo de precio FOB y una base de consulta sobre nomencladores y normativas vigentes.
- 4) El "Programa de Financiamiento a través del Fondo Federal de Inversiones", brinda asistencia financiera a las empresas micro, pequeñas y medianas radicadas en las Provincias Argentinas, productoras y/o proveedoras de bienes e insumos, destinados a la exportación o que formen parte de mercaderías exportables.

Por último, es necesario destacar que el accionar del CFI no se despliega de manera aislada, sino que tiene lugar en coordinación con otras agencias de promoción y apoyo, y con instancias gubernamentales nacionales. A manera de ejemplo, el CFI trabaja periódicamente con la Fundación Export.ar en la organización de ferias y misiones

comerciales, así como en la publicación de estudios especiales como el de “Argentina, supermercados al mundo”, destinado a difundir en el exterior la oferta exportable de productos alimenticios argentinos. Con la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA) suele trabajar en programas de capacitación en temas agrícolas. A su vez, las embajadas y consulados argentinos en el exterior colaboran en la realización de tareas de inteligencia comercial, en la provisión de información sobre trámites y operatoria comercial en sus destinos y en la organización de misiones comerciales.

4.6 El marco institucional de la Provincia de Buenos Aires

Los cambios sistémicos y domésticos a los que nos hemos referido en las secciones 4.2 y 4.3, han enfrentado de igual manera a las administraciones nacionales como a las provinciales y municipales, con la creciente necesidad de adaptarse organizacional y funcionalmente para intentar dar respuestas a los nuevos desafíos. La Provincia de Buenos Aires y la localidad de Tandil no han permanecido ajenas al desarrollo de estas tendencias.

En el caso de la Provincia de Buenos Aires, es preciso destacar que si bien no se ha incluido expresamente en su Carta Constitucional competencias o facultades vinculadas a la gestión internacional, en la práctica, a raíz de la importancia de su estructura productiva y de su alta participación en las exportaciones nacionales, la provincia ha desarrollado una extensa tradición en gestión externa, principalmente orientada al área económico-comercial, y un entramado institucional acorde a los requerimientos que dicha actividad implica. De hecho, el comercio exterior constituye históricamente una prioridad de gestión y la provincia cuenta actualmente con un aparato público articulado para realizar actividades de promoción e inteligencia comercial.

Ahora bien, este proceso de institucionalización de la gestión internacional de la provincia de Buenos Aires no ha seguido una evolución homogénea y estática sino que se fue desarrollando por etapas o ciclos íntimamente vinculados a los cambios en la coyuntura económica y política argentina⁴⁸. En este sentido, durante la primera mitad

⁴⁸ Tal como se sostiene en el Informe Final del CARI, “el manejo de la gestión y la agenda externa provincial no escapa a los vaivenes propios de los cambios políticos originados en los procesos electorales rutinarios, tanto vinculados a la alternancia político-partidaria, como a recambios de las máximas autoridades provinciales dentro de una misma pertenencia partidaria. (...) Más aún, los gobiernos provinciales no son estructuras compactas y consistentes, sino un conglomerado de organizaciones que compiten, disputan y pujan por ganar espacios dentro de la propia administración. En consecuencia también las decisiones y los procesos de ejecución de todas las políticas públicas

de los años noventa, en consonancia con las nuevas tendencias nacionales, se crearon las primeras áreas específicas de gestión económica externa: la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales y la Dirección de Integración Regional, ambas dependientes del Ministerio de Producción⁴⁹.

Posteriormente, durante las gobernaciones de Carlos Ruckauf, Felipe Solá y Daniel Scioli, el mapa institucional provincial sufrió progresivas mutaciones, cuyo análisis exhaustivo escapa a los objetivos del presente estudio. Lo cierto es que durante las dos últimas administraciones una serie de circunstancias particulares tuvieron una extraordinaria relevancia: la creación de BAExporta, a fines del 2002, y la reorganización y ascenso a grado de Secretaría de la, por entonces, Subsecretaría de Promoción de Inversiones, Exportaciones y Cooperación Internacional, durante la segunda mitad del 2007.

En primer lugar, la emergencia de BAExporta, como órgano oficial de promoción de exportaciones provincial, se enmarca dentro de una serie de cambios en las orientaciones de política económica tras la profunda crisis del 2001, donde el protagonismo de programas de apoyo a las Pymes comienza a ocupar un rol destacado en las agendas nacionales y provinciales. En este sentido, en vísperas de la creación de dicho organismo Horacio Werner, por entonces subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales y Cooperación declaró a la prensa que, "Nuestro objetivo en la provincia es lograr la reactivación por medio de las pequeñas y medianas empresas y de sus ventas externas, para eso necesitábamos contar con una herramienta adecuada que tuviera objetivos concretos" (La Nación, 2003)⁵⁰. Por otra parte, dentro de las funciones asignadas a BAExporta, se destacan dos programas de promoción comercial: el NEX, dirigido a los que nunca exportaron, y el Numex, para empresas que ya venden en el exterior y que quieren ampliar sus destinos, contando ambos con el asesoramiento de técnicos y especialistas provinciales. Adicionalmente, a través del desarrollo de una página web (www.baexporta.gov.ar, actualmente no disponible) se brinda información

provinciales —incluida la gestión externa— están sujetos a estos vaivenes y tironeos." (Zubelzú, 2008: 87).

⁴⁹ Durante esta etapa de emergencia y consolidación, por ejemplo, la provincia inició sus vínculos con otro actor subnacional: la Región de Moscú. De acuerdo con Zubelzú "Los vínculos con la región rusa se desarrollaron a través de visitas recíprocas de autoridades, la firma de un Acuerdo Marco de Cooperación y la creación del Centro Permanente de Alimentos Argentinos (CENALAR) cuya misión consistía en la promoción de estos productos y la negociación de contratos con las empresas interesadas, y tenía su sede en la Casa de la Provincia de Buenos Aires en Moscú." (Zubelzú, 2008: 93).

⁵⁰ Artículo disponible en La Nación, edición electrónica:
<http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=479381>

sobre financiación, capacitación y actividades en los municipios, entre otras cuestiones, y se responden consultas sobre las diferentes temáticas del área.

En segundo lugar, a partir de la aprobación de la nueva Ley Provincial de Ministerios en 2007, y de su reglamentación a través del Decreto N° 272, de Febrero de 2008, la administración provincial hizo efectiva la creación de la Secretaría de Promoción de Inversiones, Exportaciones y Cooperación Internacional, dependiente también del Ministerio de Producción (en el marco de una creciente correlación entre la promoción comercial y las políticas de tipo productivas focalizadas en las Pymes) y a cargo del Dr. Alfredo Atanasoff, que funcionó hasta fines del 2008 y jugó un rol clave en la vinculación del municipio de Tandil y la República Bolivariana de Venezuela.

Ahora bien, en aras de completar el objetivo primordial de expansión del comercio exterior, y de acuerdo con el Decreto N° 272, la administración provincial creó a su vez seis subunidades bajo la órbita de la Secretaría de Promoción de Inversiones, Exportaciones y Cooperación Internacional, con competencias directamente vinculadas al comercio exterior y orientadas principalmente al apoyo de las Pymes:

- Subsecretaría de Fomento de las Exportaciones
- Dirección Provincial de Promoción Comercial
- Dirección de Misiones Comerciales y Ferias
- Dirección Provincial de Asistencia al Exportador
- Dirección de Capacitación para la Exportación
- Dirección de Asistencia Logística y Técnica a la Exportación

En Octubre de 2008, con la renuncia de Alfredo Atanasoff, tanto la Secretaría de Promoción de Inversiones, Exportaciones y Cooperación Internacional como el organismo BA Exporta, se disolvieron. En su lugar, se estableció como agencia principal de gestión económica externa a la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, bajo la cual funcionan actualmente los siguientes organismos:

- Dirección Provincial de Promoción de Exportaciones
 - Dirección de Promoción y Estudios Sectoriales
 - Dirección de Asistencia al Exportador
- Dirección Provincial de Inversiones y Cooperación Internacional
 - Dirección de Planeamiento y Estrategias para la Inversión
 - Dirección de Cooperación Internacional

- Dirección Provincial de Defensa Comercial y Negociaciones Internacionales
 - Dirección de Defensa Comercial
 - Dirección de Seguimiento de Negociaciones Internacionales

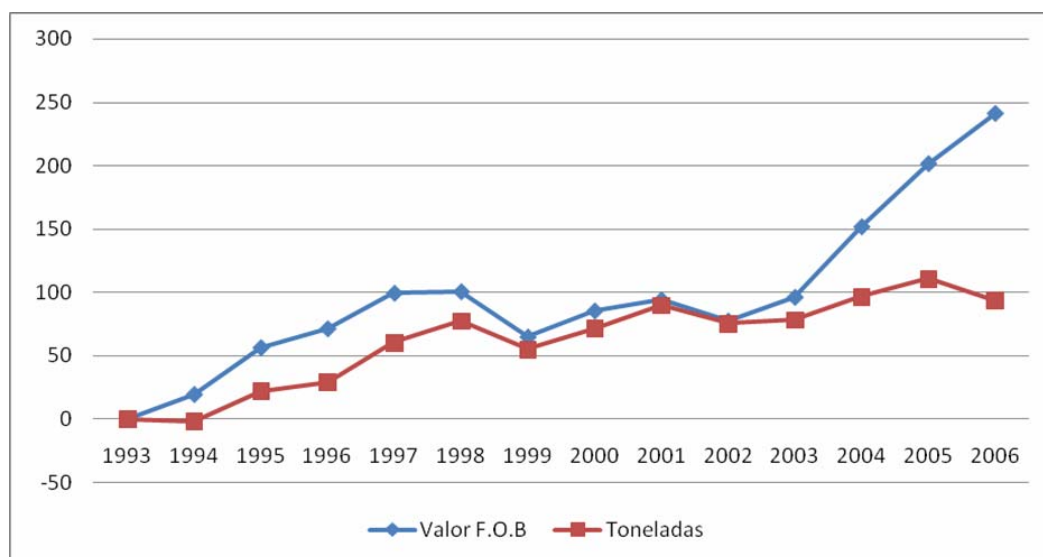
4.7 La Provincia de Buenos Aires en las relaciones comerciales Argentina-Venezuela

4.7.1 Estructura exportadora provincial

En términos generales, la provincia de Buenos Aires se caracteriza por poseer, junto con Córdoba y Santa Fe, un peso económico-comercial determinante en el total nacional. De acuerdo con la Dirección Provincial de Estadística (DPE), el territorio bonaerense abarca apenas el 8,2% del total de la superficie del país sin embargo, concentra alrededor del 38% de la población y genera el 35,5% del producto bruto del país. Asimismo, posee el mayor número de establecimientos industriales, con un total de 36.270 en 2003, cuenta con alrededor de 17 millones de cabezas de ganado (73% es bovino y 13% ovino), siendo la provincia de mayor importancia en la actividad ganadera, y es además la principal productora de granos y cereales, concentrando el 40% de la producción cerealera y oleaginosa de la región pampeana.

Respecto a la dinámica comercial de la provincia de Buenos Aires, como se aprecia en el **gráfico N° 62**, durante el quinquenio 1993-1998 las ventas provinciales al exterior experimentaron una tendencia favorable, coincidiendo con una fase de moderada expansión de las colocaciones externas a nivel nacional, alcanzando los US\$ 10.427 millones de dólares en 1998. A finales de la década del noventa y principios del nuevo siglo, en un contexto de crisis económica y agotamiento del modelo de desarrollo nacional, las exportaciones bonaerenses tuvieron una *performance* inestable con una tendencia a la disminución. Así, de acuerdo a la DPE entre 1998 y 1999 las ventas internacionales de Buenos Aires cayeron un 17,8%, para luego subir hasta el año 2001, alcanzando los 10 millones de dólares. En 2002, se observa nuevamente una merma de alrededor del 10% en el total de las exportaciones provinciales. Finalmente, a partir de 2003 se abre nuevamente una fase de expansión para el sector externo bonaerense, que experimenta un incremento en sus ventas de alrededor del 90%, superando los US\$ 17.000 millones de dólares en 2006.

Gráfico 62. Exportaciones Totales. Provincia de Buenos Aires. En Valor F.O.B. en U\$S y Toneladas Netas. Índice 1993=100. Período 1993-2006.



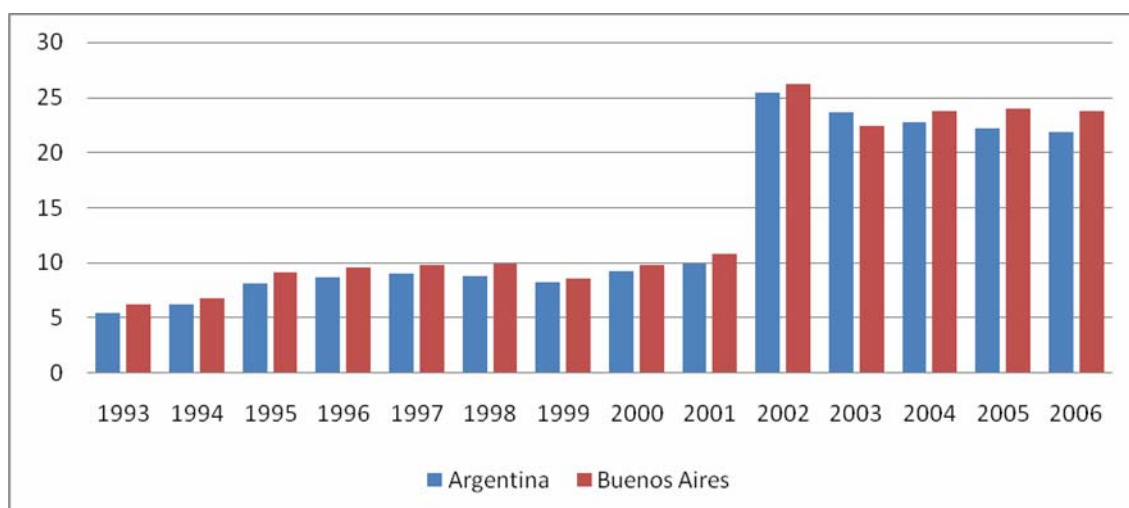
Fuente: Dirección Provincial de Estadísticas (DPE).

Este fenómeno responde esencialmente al aumento de los precios internacionales de las *commodities*, que, como se desarrolló en la sección anterior, afectaron favorablemente al sector externo argentino en general y a la provincia de Buenos Aires en particular, siendo la principal exportadora de cereales y semillas oleaginosas del país. Esto se ve claramente en el **gráfico N° 62**, ya que a partir del 2003 si bien las cantidades absolutas medidas en toneladas se mantienen relativamente estables (e incluso caen en 2006), en términos de valor experimentan un incremento sostenido.

Un dato adicional que permite graficar claramente la importancia de la expansión exportadora provincial lo constituye la evolución del coeficiente de exportaciones (CE). Dicho indicador, que refleja el cociente entre las exportaciones totales y el producto bruto, permite evaluar cuanto de lo producido tiene su justificación más allá de las fronteras. Ahora bien, como se indica en el **gráfico N° 63**, el resultado del coeficiente de exportación para la provincia de Buenos Aires ha experimentado una tendencia favorable en relación a la dinámica de la década del noventa. De esta manera, mientras que en 1993 el CE bonaerense significaba apenas el 6,35%, en el año 2006 superó el 23,7%. Del mismo modo, en relación a la evolución nacional ambas series presentan una tendencia similar con excepción de los años 1998, 2004 y 2005 en los cuales la participación nacional disminuye y la provincial aumenta. En suma, la importancia del

comercio exterior para los diversos sectores económicos de la provincia se ha incrementado notablemente.

Grafico 63. Exportaciones totales como porcentaje del Producto Bruto. Provincia de Buenos Aires y Total País. En porcentaje. Período 1993-2006.



Fuente: Dirección Provincial de Estadísticas (DPE).

4.7.2 Participación comercial bonaerense en el total nacional

Dentro del panorama comercial argentino, como consecuencia del tamaño y del grado de desarrollo de su estructura económico-productiva, la provincia de Buenos Aires cumple un papel decisivo asegurando un importante porcentaje de las exportaciones totales del país. En este sentido, como se aprecia en el **cuadro N° 23**, el sector externo bonaerense durante el período 2000-2007 aportó más de un tercio de las exportaciones nacionales, con una participación promedio del 37%, instalándose como la principal provincia exportadora del país.

Cuadro N° 23. Buenos Aires: participación en las exportaciones totales nacionales, en miles de dólares

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	26.341	26.610	25.709	29.566	34.550	40.387	46.456	55.779
Buenos Aires	9.628	10.086	9.229	10.207	13.084	15.410	17.829	20.532
Particip. (%)	36,6	37,9	35,9	34,5	37,9	38,2	38,4	36,8

Fuente: elaboración propia en base a datos de CEI e INDEC.

4.7.3 Clasificación de las exportaciones por grandes rubros

A nivel sectorial, la importante presencia de una base productiva de carácter industrial posiciona a la provincia de Buenos Aires como un actor destacado en las exportaciones nacionales de bienes elaborados (**Cuadro N° 24**). De acuerdo con datos del INDEC, en el 2006, la provincia fue responsable de alrededor de dos tercios del total de las ventas nacionales de MOI (con un 62,9%), y del 23% de las exportaciones de MOA, contribuyendo de este modo con el 42,7% del total de las colocaciones de manufacturas del país.

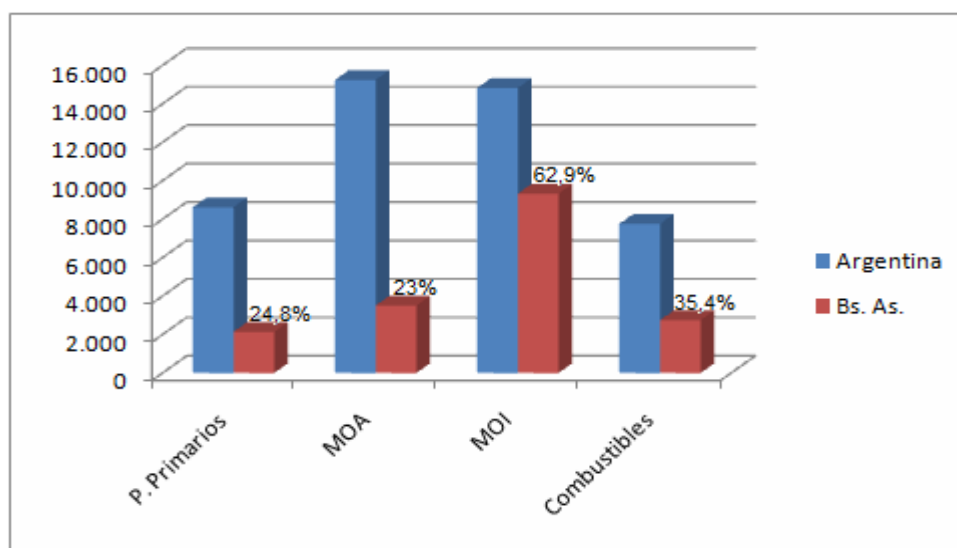
Cuadro N° 24. Exportaciones de Buenos Aires en el total nacional por capítulos en base a la Nomenclatura Común del Mercosur (2006)

Cap.	Total	38,30
73	Manufacturas de fundición, hierro y acero.	90,91
54	Sintéticos.	86,18
39	Plásticos y sus manufacturas.	82,52
40	Caucho y manufacturas de caucho.	77,62
30	Productos farmacéuticos.	76,70
38	Productos diversos industrias químicas.	76,08
87	Vehículos y partes.	72,28
43	Peletería y confecciones.	70,92
72	Fundición, hierro y acero.	70,91
33	Aceites esenciales y preparaciones de cosmética.	66,66
29	Productos químicos orgánicos.	63,16
02	Carnes.	55,89

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

De esta manera a raíz de la importancia relativa que ha logrado imponer la provincia en los totales nacionales es posible sostener que la estructura comercial bonaerense presenta un alto grado de especialización en productos manufacturados (**gráfico N° 64**).

Gráfico 64. Exportaciones de Argentina y Buenos Aires por grandes rubros (2006), en miles de dólares



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC y CEI.

Asimismo, durante el año 2006, dentro de los productos primarios los bienes vinculados a los capítulos “cereales” y “semillas y oleaginosas” tuvieron una participación dominante, concentrando el 63,5% y el 23% del total del rubro (86,5% en forma conjunta). Respecto a las MOA, las exportaciones bonaerenses presentaron un carácter más diversificado, destacándose los productos pertenecientes a los capítulos “carnes”, con un 24,6%, “grasas y aceites”, 22,7% y “pieles y cueros” con el 13,9% del total del rubro. Por el lado de las MOI, los principales bienes exportados correspondieron a “material de transporte” (31,2%), “productos químicos y conexos” (19,7%) y “metales comunes y sus manufacturas” (18,2%). Por último, dentro de los combustibles, las exportaciones de “petróleo crudo” y “grasas y aceites lubricantes” se ubicaron como los productos más destacados con una participación del 67,1% y 22,1% respectivamente.

Por otra parte, como se deduce del **cuadro N° 25**, en términos desagregados, dentro de los principales bienes de exportación de la Provincia de Buenos Aires durante el bienio 2006-2007, se destacaron “vehículos y partes” (17,2%), “combustibles y minerales” (14,4%) y “cereales” (9,6%). Dentro de un perfil comercial diversificado, los bienes que experimentaron las mayores tasas de crecimiento respecto al 2006, fueron, en primer lugar, las “semillas y frutos oleaginosos”, con una variación del 79,3%, los

“cereales” con el 51,9% y los “productos diversos de industrias químicas” que experimentaron un incremento del 33,5%.

Cuadro N° 25. Exportaciones de Buenos Aires según capítulos de la Nomenclatura Común del Mercosur

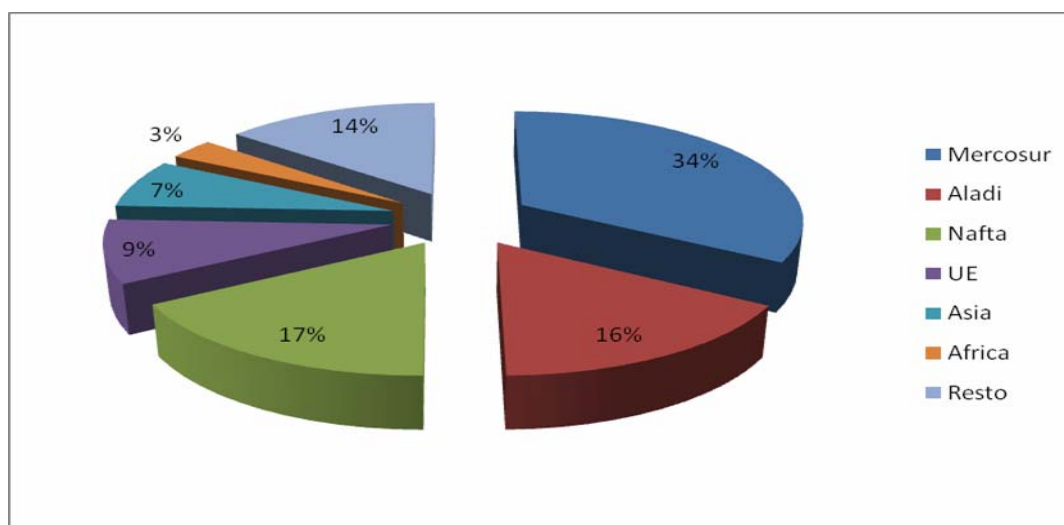
Cap.	Descripción	2006	2007	Participación 2007	Variación 2007/2006
		Miles de dólares	Miles de dólares		
87	Vehículos y partes.	2.908.669	3.544.167	17,26	21,8
27	Combustibles minerales.	2.853.973	2.963.010	14,43	3,8
10	Cereales.	1.306.367	1.984.332	9,66	51,9
73	Manufacturas de fundición de hierro y acero.	1.191.936	1.366.270	6,65	14,6
39	Plásticos y sus manufacturas.	1.010.237	979.743	4,77	-3,0
12	Semillas y frutos oleaginosos.	489.675	877.867	4,28	79,3
2	Carnes.	799.350	840.489	4,09	5,1
15	Grasas y aceites.	798.171	738.355	3,6	-7,5
84	Calderas, máquinas y aparatos.	473.896	610.241	2,97	28,8
41	Pieles y cueros.	465.784	495.997	2,42	6,5
38	Productos diversos industrias químicas.	321.978	429.748	2,09	33,5
3	Pesca.	383.383	397.486	1,94	3,7
72	Fundición, de hierro y acero.	372.461	394.338	1,92	5,9
30	Productos farmacéuticos.	334.929	390.615	1,9	16,6
99	Resto	2.364.950	2.586.731	12,6	9,4

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección Provincial de Estadísticas y el INDEC.

4.7.4 Destino de las exportaciones

Respecto a la distribución geográfica de las exportaciones bonaerenses, como muestra el **gráfico N° 65**, a nivel regional los países integrantes del Mercosur, ALADI y NAFTA se posicionaron como los principales mercados de destino durante el año 2006, acumulando el 67% del total de las colocaciones de la provincia.

Gráfico 65. Exportaciones de Buenos Aires según destinos regionales (2006)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y Dirección Provincial de Estadísticas.

Dentro de estos espacios económicos, durante el mismo año Brasil se alzó como el principal socio comercial de Buenos Aires, concentrando casi un tercio de las exportaciones mundiales de la provincia (28%). Estados Unidos, por su parte, representando el 10,1% de las ventas bonaerense, se consolidó como el segundo mercado de mayor importancia, seguido por Chile con el 8,8%. El resto de los países no superó el 5% de participación en el total de las colocaciones de Buenos Aires, por lo que es posible sostener que la provincia presenta un perfil marcadamente diversificado respecto a su comercio exterior.

4.7.5 Evolución de los intercambios de bienes entre Buenos Aires y Venezuela

Como se sostuvo anteriormente, la observación de los datos respecto a la evolución de los intercambios comerciales entre Buenos Aires y la República Bolivariana indican el surgimiento de una tendencia hacia el crecimiento sostenido de las colocaciones bonaerenses hacia el mercado venezolano a partir de 2003.

De este modo, siguiendo el último informe elaborado por el INDEC, si bien a nivel global el porcentaje de exportaciones bonaerenses que se dirigieron a Venezuela representó apenas el 1,9% en 2006 (**Cuadro N° 26**), debido al alto grado de diversificación geográfica de las colocaciones bonaerenses, dicha cifra ubicó a la República Bolivariana dentro de los principales socios comerciales de la provincia.

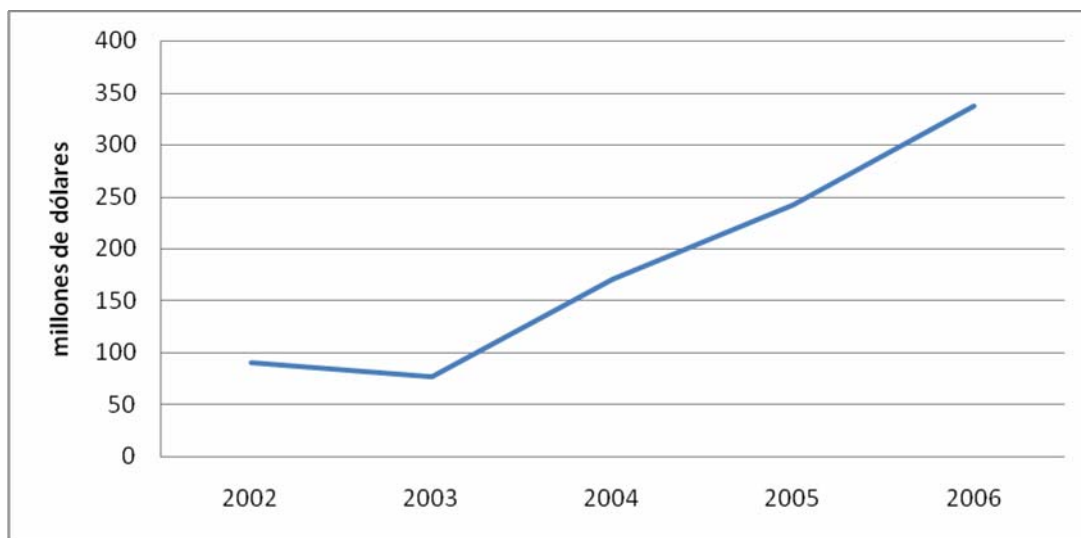
Cuadro N° 26. Exportaciones de la Prov. de Bs. As. a Venezuela y al Mundo (2002-2006) en millones de dólares

Exportaciones de Buenos Aires	2002	2003	2004	2005	2006
A Venezuela	91	77	171	242	337
Al mundo	9.198	10.200	13.084	15.627	17.723
Participación (%)	1	0,8	1,3	1,6	1,9

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Del mismo modo, como puede observarse en el **gráfico N° 66**, a partir del 2003, en sintonía con las tendencias comerciales experimentadas a nivel nacional, las exportaciones bonaerenses con destino a Venezuela comenzaron a transitar por una fase de expansión. De esta manera, entre 2002 y 2006 el valor total de las colocaciones de la Provincia de Buenos Aires en el mercado venezolano aumentó en alrededor del 370%, pasando de US\$ 91 millones de dólares en 2002 a US\$ 337 millones en 2006.

Gráfico 66. Exportaciones de la Prov. de Bs. As. con destino a Venezuela 2002-2006



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Subsec. de Relaciones Económicas Internacionales, Ministerio de la Producción. Gob. de la Prov. de Bs. As.

Como se indica en el siguiente cuadro (**Cuadro N° 27**), gracias a este notable incremento de las exportaciones de Buenos Aires, el mercado venezolano se convirtió en el decimo destino más importante para las colocaciones bonaerenses a nivel mundial, superando a socios tradicionales como Alemania, España y Reino Unido e instalándose a la par de agrupaciones de países que se encuentran entre las economías más dinámicas de los últimos años, como los tigres asiáticos del ASEAN.

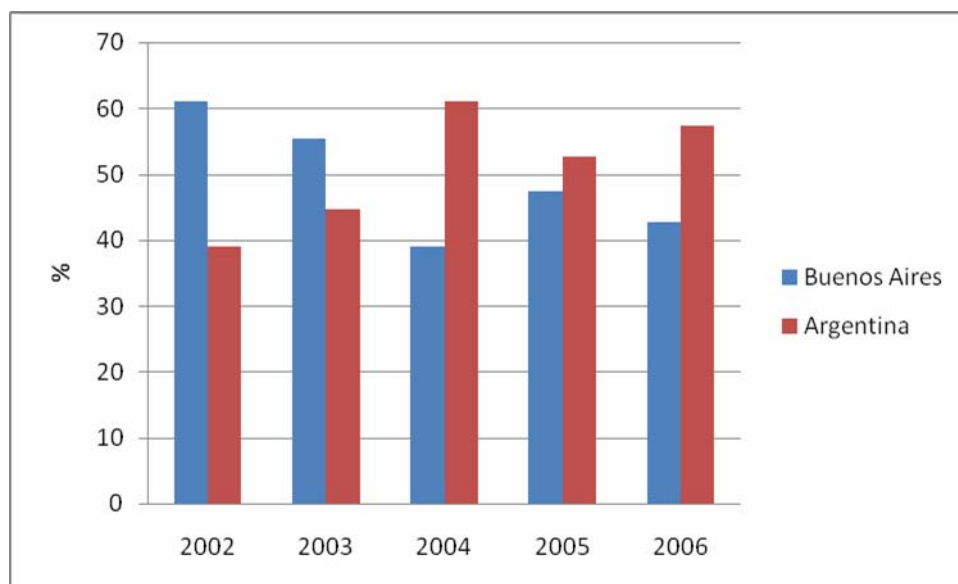
Cuadro 27. Exportaciones de la Prov. de Bs. As. por principales destinos (2006), en miles de dólares.

País	2006	%
Brasil	4.980.167	28,1
EE.UU.	1.792.055	10,1
Chile	1.558.290	8,8
México	935.550	5,3
Uruguay	624.105	3,5
China	613.364	3,5
Países Bajos	414.087	2,3
Paraguay	377.560	2,1
Perú	342.627	1,9
Venezuela	336.954	1,9
ASEAN	319.985	1,8
Colombia	303.911	1,7
Alemania	285.955	1,6
Italia	267.913	1,5
España	242.942	1,4

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección Provincial de Estadística.

Por otra parte, de acuerdo con los últimos datos disponibles del INDEC, durante el período 2002-2006, la participación del sector externo bonaerense en la cuenta global de las exportaciones argentinas a Venezuela sufrió una disminución del 20%, como consecuencia del incremento relativo de las colocaciones de las provincias de Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos. En este sentido, la contribución conjunta de estos 3 estados subnacionales pasó de representar el 15% del total de las ventas nacionales en 2002 a colocarse en alrededor del 44% en 2006. De esta manera, la distribución geográfica de los intercambios con el mercado venezolano, a nivel provincial, se transformó desde una situación de alta concentración de la participación de Buenos Aires en las ventas totales, a otra cuyas características se acercan a una estructura comercial federal de rasgos más diversificados.

Gráfico 67. Contribución de la Prov. de Bs. As. en las exportaciones nacionales con destino a Venezuela (2002-2006)



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

De cualquier modo, cabe destacar que a pesar de la existencia de una tendencia que indica una disminución de la participación bonaerense en la cuenta nacional de las ventas hacia Venezuela, lo cierto es que, por una parte, como quedó establecido en el **cuadro N° 26**, en términos absolutos los valores de exportación de la Provincia de Buenos Aires se encuentran en franca expansión; por otra parte, en relación al resto del país, el territorio bonaerense continúa manteniendo una importancia capital en las relaciones comerciales bilaterales.

En relación a este tema, el **cuadro N° 28** muestra la evolución de las exportaciones argentinas a Venezuela en el período 2001-2006 desagregadas de acuerdo con su origen provincial. Como se desprende de su observación, del total de los intercambios comerciales con la República Bolivariana, la Provincia de Buenos Aires exhibe una participación mayoritaria, concentrando alrededor del 44% de los envíos a dicho país durante el 2006. En orden de importancia le siguen Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos, con una participación del 26%, 14% y 4%, respectivamente. De esta manera, consideradas en conjunto, las cuatro provincias poseen un porcentaje de incidencia acumulado que alcanza el 88% del total, alzándose como las principales protagonistas en las relaciones comerciales bilaterales.

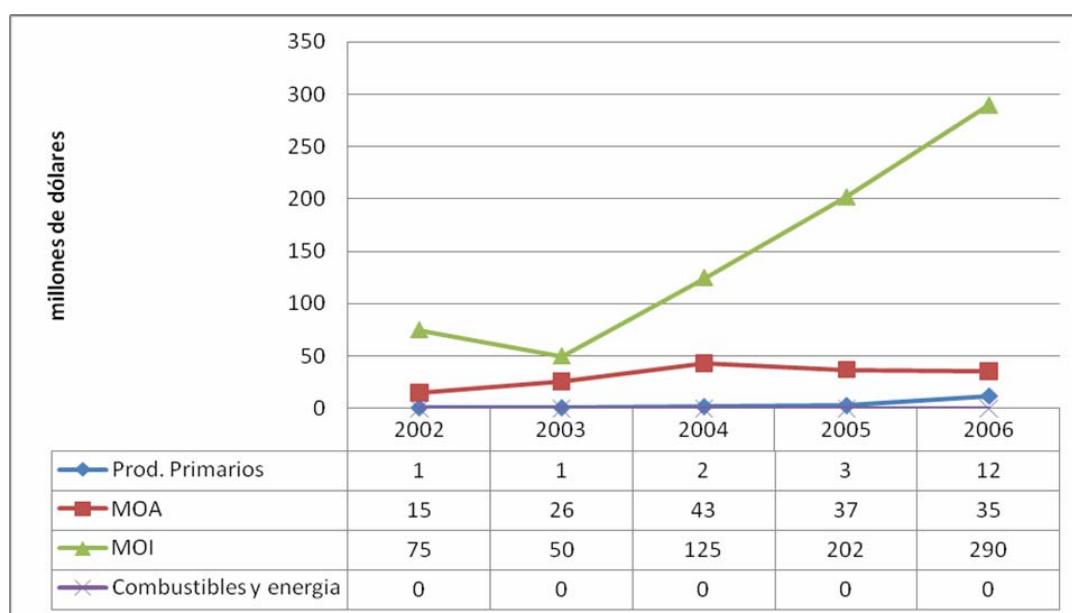
Cuadro N° 28. Exportaciones argentinas hacia Venezuela según origen provincial
(2006), en miles de dólares.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	%
Buenos Aires	131.577	91.332	77.458	170.718	242.441	190.913	44,10
Córdoba	31.811	8.620	16.303	70.007	100.795	112.337	25,90
Santa Fe	20.779	12.547	23.275	116.159	79.905	59.946	13,85
Entre Ríos	1.477	491	5.335	16.907	17.221	17.949	4,15
Capital Federal	3.619	2.978	1.573	3.062	9.161	8.514	1,97
San Luis	5.610	2.129	1.341	4.588	7.535	3.586	0,83
Mendoza	2.060	1.704	2.072	4.220	5.191	3.583	0,83
San Juan	1.887	1.591	1.378	3.274	4.578	3.204	0,74
Salta	10.315	12.328	3.595	5.179	2.758	2.728	0,63
Chubut	1.069	461	485	13.989	2.133	1.109	0,26
Resto	6.081	7.891	3.326	19.617	8.060	6.239	1,44

Fuente: Fundación Export.ar (2007) en base a datos de Info-Just.

Respecto a la evolución que ha experimentado la composición de los intercambios entre la provincia y Venezuela, cabe destacar que la tendencia de los últimos años es un fiel reflejo del nuevo patrón de relacionamiento puesto en marcha entre ambos países a partir del 2003. Como se deduce del siguiente **gráfico N° 68**, las MOI constituyen las principales protagonistas del incremento exponencial de las exportaciones bonaerenses al mercado venezolano. En este sentido, entre 2003-2006, mientras que las MOA y los productos primarios mantuvieron una dinámica de crecimiento relativamente estable, durante el mismo período las MOI se incrementaron en alrededor de 580%.

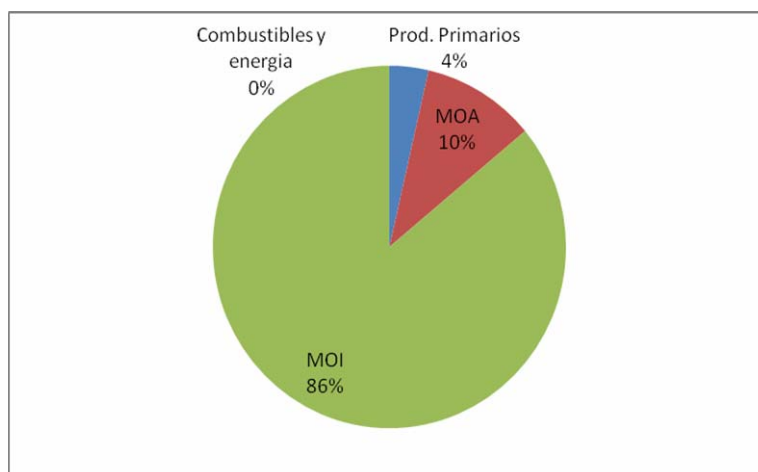
Gráfico 68. Exportaciones de la Prov. de Bs. As. a Venezuela según grandes rubros



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC

Del mismo modo, durante el 2006, de acuerdo con datos relevados por el INDEC, la Provincia de Buenos Aires efectuó exportaciones por un valor total de US\$17.723 millones, de los cuales US\$ 337 millones estuvieron constituidos por bienes destinados al mercado venezolano. Dentro de esta última suma, las manufacturas de origen industrial (MOI) se posicionaron como el rubro dominante, con una participación del 86% en las ventas totales de la provincia a la República Bolivariana. En orden de importancia le siguieron las manufacturas de origen agropecuario (MOA), que aportaron el 10%, y los productos primarios con un 4%. Por su parte, los bienes agrupados en el rubro “combustibles y energía” no registraron ventas al mercado venezolano (**grafico N° 69**).

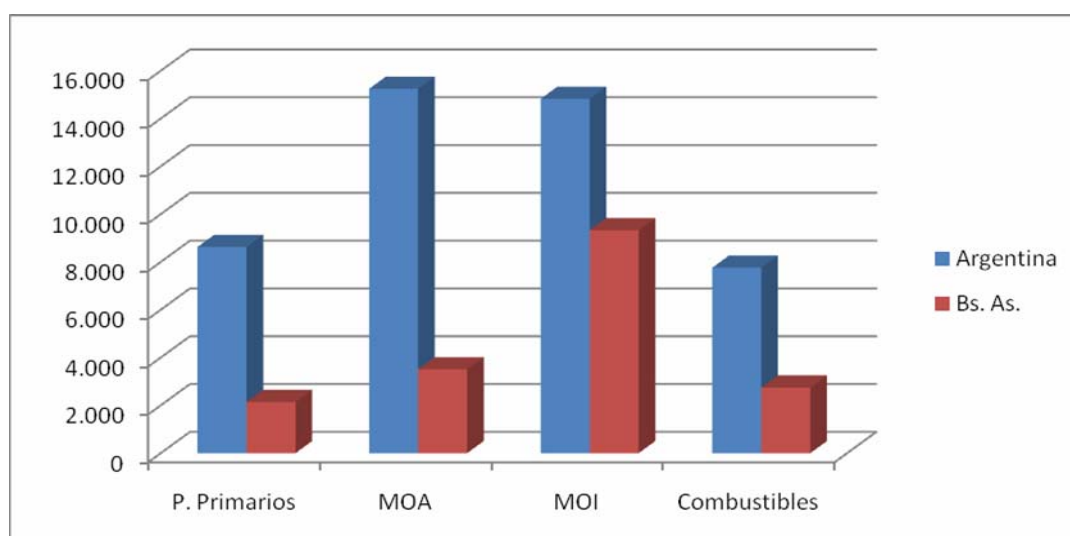
Gráfico 69. Composición de las exportaciones de la Prov. de Bs. As hacia Venezuela por sectores económicos (2006)



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC y DPE.

De esta manera, como se desprende de la lectura del **gráfico N° 70**, el perfil exportador de la Provincia de Buenos Aires mantiene, en líneas generales, la esencia de la dinámica comercial experimentada con Venezuela a nivel nacional, exportando mayoritariamente bienes con algún grado de elaboración. Por lo tanto, la particularidad bonaerense la constituye la alta concentración en la colocación de ventas de origen industrial, participando con el 62,9% del total de las exportaciones argentinas de MOI durante el 2006.

Gráfico 70. Estructura comparada de las exportaciones argentinas y de la Prov. de Bs. As. hacia Venezuela, por sectores económicos, en miles de dólares (2006)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y DPE.

Por otra parte, conforme puede apreciarse en el **cuadro N° 29**, en términos desagregados durante el año 2006 los principales productos de exportación de la Provincia de Buenos Aires al mercado venezolano lo constituyeron los bienes vinculados al rubro “material de transporte”, sector que, con ventas superiores a 20 millones de dólares, concentró el 32,9% del total de las exportaciones bonaerenses. En segundo y tercer lugar de importancia, se ubicaron los “productos químicos y conexos”, con el 16,9%; y las “máquinas, aparatos y material eléctrico” con el 10,4%. De este modo, la participación conjunta de estos tres grandes rubros significa alrededor del 60% de las ventas provinciales a la República Bolivariana.

Cuadro N° 29. Buenos Aires: principales productos de exportación con destino a Venezuela por grandes rubros, (en miles de dólares)

Rubro	2005	2006	%	Var. 2006/2005
Material de Transporte	20.390	111.134	32,9	445,0
Productos Químicos y Conexos	3.836	57.106	16,9	1388,7
Máquinas, Aparatos y Material Eléctrico	57.102	35.144	10,4	-38,5
Productos Farmacéuticos	24.895	32.967	9,7	32,4
Productos Lácteos y Huevos	47.418	12.050	3,5	-74,6
Textiles y confecciones	13.677	6.346	1,8	-53,6
Grasas y Aceites	3.324	3.720	1,1	11,9
Grasas y aceites lubricantes	110	242	0,1	120,0
Resto	71.248	78.291	23,2	9,9
Total	242.000	337.000	100	39,3

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección Provincial de Estadísticas.

Dentro de estos rubros, los bienes vinculados a “productos químicos y conexos” constituyeron las ventas de mayor tasa de expansión, con un crecimiento superior al 1000% respecto a la dinámica experimentada en 2005. Por su parte, las colocaciones de “material de transporte” se incrementaron en un 445%, debido en gran parte a las exportaciones de maquinaria agrícola⁵¹, fomentadas por los acuerdos bilaterales entre Argentina y la República Bolivariana.

⁵¹ En el caso de la provincia de Buenos Aires, la región principal en la que se localizan los fabricantes es el DIMA del Oeste (Distrito Industrial de Maquinaria Agrícola) con sede en 9 de Julio.

Asimismo, durante el año 2006, las exportaciones provinciales de “productos farmacéuticos”, a pesar de participar con sólo el 9,7% de las ventas totales, representaron el 89,8% del total de las ventas del país a Venezuela, constituyéndose como el tercer mercado en orden de importancia, después de Brasil y Chile. Del mismo modo, el quinto rubro de exportaciones bonaerenses a Venezuela por orden de importancia, es decir, los bienes agrupados en “productos lácteos y huevos”, si bien experimentaron un descenso de alrededor del 75% respecto al 2005, las ventas a la República Bolivariana significaron para Buenos Aires el tercer mercado de consumo de dicho sector, detrás de Brasil y Argelia.

4.8 El acercamiento comercial de la localidad de Tandil con Venezuela

La marcada evolución hacia un protagonismo cada vez más relevante del mercado venezolano para la oferta argentina, en general, y para la provincia de Buenos Aires, en particular, implica nuevos desafíos y oportunidades para el desarrollo de las localidades que la componen. En este sentido, el siguiente apartado se propone elaborar un seguimiento del impacto que ha provocado el proceso creciente de integración económica con Venezuela para el caso del municipio de Tandil.

4.8.1 La estructura socioeconómica de Tandil

La ciudad de Tandil, cabecera del partido homónimo⁵², cuenta con una superficie de 4.935 km² y se encuentra situada en el área sudeste de la provincia de Buenos Aires. Limita al Norte con Azul y Rauch, al Este con Ayacucho y Balcarce, al Sur con Lobería y Necochea y al Oeste con Benito Juárez.

⁵² Que incluye además a los poblados de María Ignacia Vela, Gardey, Fulton, De la Canal, La Pastora, Iraola y Azucena.

Mapa 1. Ubicación geográfica de Tandil, Provincia de Buenos Aires, Argentina



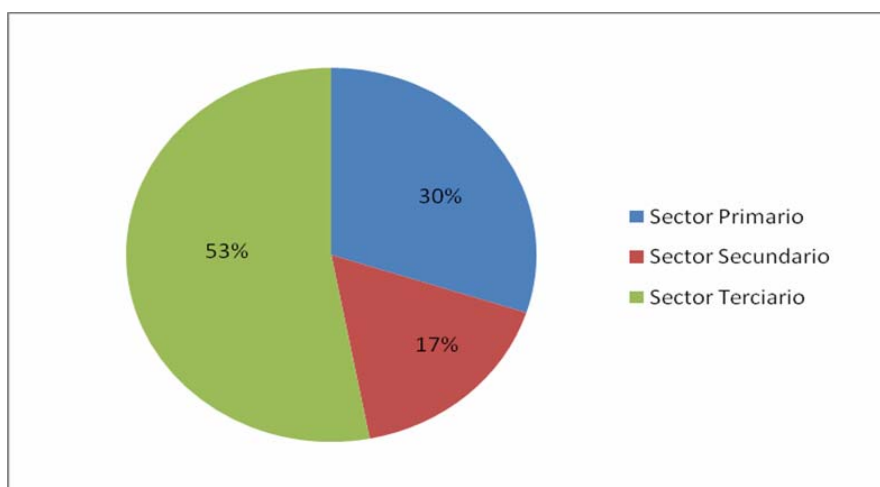
Fuente: maps.google.com

Dos de sus rasgos más relevantes a nivel geográfico lo constituyen, en primer lugar, su ubicación dentro del sistema serrano de Tandilia y, en segundo lugar, su cercanía con el “corredor del Atlántico”, lo cual implica una proximidad geográfica con los puertos de Mar del Plata (170 km.) y Quequén (160 km.). Asimismo, Tandil se halla a 330 Km. de la ciudad de Buenos Aires, a 370 km. de La Plata y a 345 km. de la ciudad de Bahía Blanca.

Respecto a la población, de acuerdo con datos del último censo nacional del INDEC, el número de habitantes de Tandil para el año 2001 era de 108.109 (INDEC, 2001) distribuida en un área urbana de 22,07 km² y un área suburbana de 30,27 km². De esta manera, Tandil es catalogada como una ciudad intermedia, ya que se ubica dentro de la categoría de áreas urbanas con población entre 100.000 y un millón de habitantes (Aghón y Cortés, 1998).

Por otra parte, la estructura económica de Tandil presenta una amplia variedad de actividades, siendo los sectores terciarios y primarios los de mayor peso (**gráfico N° 71**).

Grafico 71. Participación de los sectores económicos en la actividad económica
(%), Tandil



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Oficina de Vinculación Internacional (OVI, 2007)

Dentro del sector primario, la agricultura y la ganadería se erigen como las actividades dominantes en cuanto a la ocupación de la superficie, abarcando el 39% y el 31% respectivamente. Le siguen en importancia las explotaciones mineras, que contribuyen con el 21% de la producción primaria de la ciudad.

Respecto al sector secundario, de acuerdo con los resultados desagregados por Partido del Censo Nacional Económico 2004-2005 (INDEC, 2005), los establecimientos industriales superarían los 470, entre los que destacan los destinados a la metalmecánica (autopartes, maquinaria y equipo, principalmente), los cuales representan 34% de los establecimientos manufactureros, y aportan 56% del empleo industrial y 62% del valor de la producción industrial de Tandil. Los sigue en importancia las agroindustrias (sobre todo lácteas, frutícolas y apícolas) con el 28% de los establecimientos manufactureros locales, 20% del empleo industrial y 18% del valor de la producción industrial. Asimismo, existen otras ramas industriales como son las empresas textiles y las de software, esta última con un notable desarrollo en los últimos años.

En general, la mayor parte de las empresas del sector industrial tandilense son del tipo «pequeñas», de acuerdo a la cantidad de personal, y su mercado principal es el local, con excepción de los complejos alimenticio y metalmecánico, protagonistas principales de la oferta exportable de Tandil.

El sector terciario, por su parte, ha cobrado una importancia creciente en Tandil, relacionado con los servicios turísticos, el transporte de pasajeros, el sector comercial y

financiero, y la oferta educativa. En este contexto, el sector de la construcción ha cobrado también una amplia relevancia, como consecuencia de la multiplicación de cabañas, hosterías, posadas, clubes de campo, countries y casas particulares.

4.8.2 La gestión internacional del municipio de Tandil

En principio, es necesario destacar que “la economía de Tandil ha estado tradicionalmente caracterizada de una escasa apertura sea en las relaciones con las otras regiones como hacia el exterior” (Venacio, 2007: 201). Ahora bien a partir de diciembre de 2003, la nueva administración se ha comprometido a revertir esta tendencia fomentando una mayor inserción de la ciudad en las relaciones internacionales. En este sentido, como destacó oportunamente el propio intendente municipal⁵³, Miguel Lunghi, “entendemos que el Estado no solo debe cumplir con la prestación de los servicios básicos, su función tradicional, sino que a su vez debe involucrarse en temas que también le competen. Y uno de ellos es la definición de una política exterior local” (Lunghi, 2007: 1).

En consonancia con este cambio en la percepción de las funciones del Estado municipal, desde el año 2004, a través de la creación de la Oficina de Vinculación Internacionales (OVI), la localidad de Tandil cuenta con una arquitectura institucional específica en materia de gestión internacional. La conformación de un área gubernamental orientada a canalizar la proyección internacional de la localidad implica el reconocimiento del municipio como “sujeto público global con una estrategia de internacionalización propia, orientada a satisfacer las demandas de los actores locales y contribuir al desarrollo productivo, económico y social de Tandil” (OVI, 2009).

Ahora bien, con el fin de alcanzar estos objetivos la Oficina de Vinculación Internacionales cuenta con cuatro programas de trabajo: 1) “Redes de ciudades”, que implica la participación del municipio en la red de Mercociudades, en el Foro Consultivo de Municipios, Estados Federados, Provincias y Departamentos del Mercosur⁵⁴ y en el Programa de Cooperación Regional de la Unión Europea (URBAL); 2) “Cooperación internacional”, que promueve la firma de acuerdos de asistencia técnica en diversos planos de las políticas públicas (culturales, sociales, comerciales,

⁵³ Intendente municipal del partido radical electo en 2003 y reelecto en 2007.

⁵⁴ Actualmente Tandil, junto a otras ocho ciudades del país, integra la Sección Nacional Argentina del citado Foro. Su constitución se realizó en enero del 2009 en la Ciudad de Río de Janeiro, en el marco de la XXXII Reunión Ordinaria del Consejo del Mercosur.

económicas, entre otras) con ciudades y entidades territoriales de otros países, haciendo hincapié en el establecimiento de “hermanamientos” con aquellas que comparten características, vínculos históricos o problemáticas comunes; 3) “Programa de Becas”, destinado a promover y difundir los ofrecimientos de becas y cursos de organismos extranjeros para realizar postgrados y maestrías en el exterior; y por último, 4) “Programa de Comercio Exterior”, que consiste en coordinar la contribución que se haga desde el municipio, particularmente la vinculada a la dimensión internacional, al posicionamiento de la ciudad en el contexto regional e internacional, con énfasis en los aspectos económicos y comerciales.

Este último programa, clave en la inserción económica externa de Tandil, se manifiesta a través de diferentes actividades como son las Misiones Comerciales, las Rondas de Negocios, las Misiones Inversas y la asistencia técnica y capacitación de la Fundación Export.ar, brindándoles al empresariado local distintas opciones para incursionar en el mercado internacional.

De acuerdo con la Oficina de Vinculación Internacionales, “el objetivo central de las misiones empresario-institucionales es proyectar internacionalmente a Tandil, con sus fortalezas y potencialidades socio-económicas. Específicamente, fomentar la cooperación público-privada a partir de una agenda común de internacionalización de iniciativas productivas” (OVI, 2009: 1). Hasta fines del 2008 se realizaron cuatro misiones comerciales:

- 1) Misión Comercial e Institucional a Santiago de Chile, Chile (Mayo, 2006).
- 2) Misión Comercial e Institucional a Sao Paulo, Brasil (Noviembre, 2006).
- 3) Misión Comercial e Institucional a Distrito Federal, México (Junio, 2007).
- 4) Misión Comercial e Institucional a Caracas – Venezuela (Abril, 2008).

Por su parte, las Rondas de Negocios buscan estimular, facilitar y promover los contactos entre empresas locales y sus pares de Latinoamérica. En este sentido, en octubre de 2005 se organizó en Tandil la 1º Ronda de Negocios de las Mercociudades, donde participaron más de 100 empresas de las cuales el 40 % eran de origen brasilero. La Ronda fue de carácter multisectorial destacándose los rubros vinculados a la industria textil, informática, materiales eléctricos, químico-farmacéutico, tecnológico, alimenticio, metalmecánica, juguetes, entre otros. Las empresas participantes mantuvieron alrededor de 170 reuniones con agenda previa, lo que significó un promedio de 4 encuentros por firma.

Asimismo, se generaron reuniones “in situ” producto de los vínculos formados a partir del casillero existente en la sala de negociaciones. De este modo, los intercambios producidos en el marco de dicha experiencia permitieron proyectar nuevos negocios. De acuerdo con la Oficina de Vinculación Internacionales “el 52,6% de los empresarios manifestó que había logrado contactos comerciales que deberá seguir profundizando. El 47,4% señaló como muy incipiente la posibilidad de abrir nuevos mercados” (OVI, 2009: 1).

Ahora bien, el núcleo dinámico del Programa de Comercio Exterior, desde el que se proponen y debaten todas estas actividades y los principales lineamientos a seguir, lo constituye la Mesa de Promoción de las Exportaciones, que coordinan la Oficina de Vinculación Internacionales, la Cámara Empresaria de Tandil, la Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa de Tandil (APyMET) y el Banco de la Provincia de Buenos Aires. Este espacio institucional, que conjuga la integración de sectores públicos y privados, se reúne periódicamente para planificar y realizar actividades orientadas a la búsqueda de nuevos nichos de mercado. En este sentido se refirió el Jefe de Gabinete del Municipio, Carlos Fernández, al sostener que “el hecho de estar integrados el Estado y los privados, no solamente suma sino que enriquece. La articulación que se produce es mucho más que una simple suma aritmética. En este caso podemos decir que uno más uno, es más que dos” (Dipaola, 2009).

4.8.3 El caso de la Misión Comercial a Venezuela

En términos generales, el desarrollo de la Misión Comercial a Venezuela constituye un caso paradigmático en dos sentidos. En primer lugar, teniendo en cuenta que las demandas del sector privado tienen un peso determinante en las decisiones de la Mesa de Promoción de las Exportaciones, el hecho de haber sido elegida entre los cuatro países a los que se enviaron misiones comerciales demuestra la importancia que ha adquirido el mercado venezolano para el empresariado de Tandil. En segundo lugar, la organización de dicho evento constituyó una prueba importante para el andamiaje institucional y los mecanismos de coordinación entre los distintos niveles de gobierno (municipal, provincial y nacional) comprometidos en la inserción económica internacional de nuestro país.

La organización de la Misión Comercial a Venezuela comenzó a gestarse a principios del 2008 y fue impulsada por la Mesa de Promoción de Exportaciones de

Tandil, que funcionó como eje catalizador de las demandas y esfuerzos públicos y privados. La decisión misma de incursionar en el mercado venezolano fue producto de las deliberaciones de la Mesa y estuvo vinculada a los cambios en el contexto económico internacional (sobre todo el aumento de la capacidad de compra de Venezuela a raíz del incremento del barril de crudo), el estrechamiento de los vínculos argentino-venezolanos y las oportunidades que de allí se desprendían en materia arancelaria, sobre todo a partir de la suscripción del Convenio Integral de Cooperación y Anexos del 2004.

...nosotros desde la Oficina de Vinculación dijimos “bueno, existe esta posibilidad, estuvimos analizando, pedimos información al Estado Nacional y Provincial (...) y aparece como interesante Venezuela, por el perfil del mercado y porque hay acuerdos preferenciales firmados a nivel bilateral”, y pensamos “ah bueno, es interesante para ciertos sectores del territorio como el metalmecánico y alimenticio”, entonces lo planteamos en la Mesa de Promoción de Exportaciones. Por allá un empresario nos dice “tenemos que ir a Venezuela, nos dijeron que el sector metalmecánico de Córdoba está vendiendo, ¿Por qué Uds. no averiguan, no organizan?”, por eso digo que hasta la toma de decisiones es mixta.

Marcela Petrantonio, Oficina de Vinculación Internacionales de Tandil.

...el petróleo a 144 dólares (...) y veníamos viendo que la gente de la maquinaria agrícola había venido colocando productos, y dijimos bueno, esta es la oportunidad, veamos qué es lo que necesita Venezuela. Entonces planificamos Venezuela.

Omar Farah, Talleres Tandil-FUNDALUM, Sec. Gral. APyMET (Asoc. de la Pequeña y Mediana Empresa de Tandil)

...el gobierno argentino tiene buenas relaciones, así que eso nos ha ayudado muchísimo. Cuando se hizo el convenio argentino-venezolano de maquinaria agrícola, con Chávez, pudimos entrar en un tramo de ese convenio, así que nos vino bien, junto con el resto de empresas argentinas de maquinaria agrícola. (...) Nosotros empezamos con eso en Venezuela, y después al ver los equipos surgieron algunos contactos privados y hoy estamos trabajando en los dos ámbitos, en el ámbito público o gubernamental y en el ámbito privado.

Ricardo Yozzi, Martínez & Staneck, Depto. de Comercio Exterior.

Asimismo, la evolución del contexto económico nacional encuadrado en un mercado interno en recesión, sobre todo a partir del conflicto entre sectores agrícola-ganaderos y el gobierno de Cristina Kirchner⁵⁵, cumplió también un rol destacado en la búsqueda de mercados externos que, combinado con el incremento de exportaciones hacia Venezuela, despertó el interés de diversos sectores económicos por obtener mayores herramientas para incursionar en dicho mercado. Este fenómeno fue particularmente relevante para el sector de maquinaria agrícola (de fuerte presencia en la localidad de Tandil) que al mismo tiempo que padecía una fuerte reducción de sus ventas en el mercado interno, comenzó a experimentar un aumento de la demanda venezolana, reconfigurando sus prioridades de producción.

...después de lo que tuvimos con la 125, fue un golpe fuerte para lo que era el desarrollo del mercado interno. Un poco la empresa, si bien ya venía ganando experiencia en el mercado externo, tuvo que intensificar las energías que ya venía dedicándole al mercado externo y se le empezó a dar una mayor prioridad de producción hasta que llegamos a un nivel de un 80% dedicado a la exportación.

Ricardo Yozzi, Martínez & Staneck, Depto. de Comercio Exterior.

Todos estos factores constituyeron la base sobre la cual se cimentó la organización de la misión comercial a Venezuela por parte de la Mesa de Promoción de Exportaciones del municipio de Tandil.

Ahora bien, la puesta en marcha de la misión comercial no solo involucró a los actores de la Mesa, sino que requirió la colaboración y coordinación con distintos entes e instituciones a nivel local, provincial y nacional. Durante la etapa gestación, en primer lugar, se recabó información básica sobre las necesidades del mercado venezolano y la complementariedad potencial con los sectores productivos de Tandil. Para ello, el Centro de Promoción de Exportaciones (CEPREX - dependiente de la Sec. de Desarrollo Local), en colaboración con la Fundación Export.ar, realizó un informe de mercado donde se identificaron complementariedades potenciales importantes⁵⁶.

⁵⁵ El conflicto con el sector agro-productivo, que duró alrededor de 100 días e incluyó desabastecimiento de mercaderías y cortes simultáneos de rutas en gran parte del territorio nacional, se inició con el dictado de la Resolución N° 125 del Ministerio de Economía y Producción del 10 de Marzo de 2008 que elevó las retenciones a las exportaciones de dicho sector al 46%.

⁵⁶ Disponible en sitio web oficial de CEPREX: < <http://epcen.tripod.com/cpe4.htm>>

Seguidamente, la Cámara Empresaria de Tandil (CET) y la APyMET cumplieron, entre otras funciones, el rol de identificar a los posibles productores locales que pudieran satisfacer las demandas venezolanas, analizando la oferta individual de cada empresa que se presentaba como candidata para formar parte de la misión. Posteriormente, se desarrolló un informe con las empresas seleccionadas y su oferta disponible y la OVI lo elevó a la Agregaduría Comercial de la Embajada Argentina en Caracas, la cual se encargó oportunamente de establecer los contactos y las agendas de negocios para cada uno de los actores intervinientes en la misión. Asimismo, se utilizaron las redes de contacto producto de la participación de Tandil en Mercociudades.

Por el lado del gobierno provincial, su contribución en el financiamiento de la misión comercial jugó un rol destacado. El 27 de Febrero de 2008, el Secretario de Promoción de Inversiones, Exportaciones y Cooperación Internacional del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires (dependiente del Ministerio de Producción), Dr. Alfredo Atanasoff, visitó la ciudad de Tandil y se entrevistó con el intendente y los miembros de la Mesa de Promoción de Exportaciones para ultimar detalles. En vísperas de la reunión, Carlos Fernández afirmó que “...uno de los temas a abordar será la cuarta misión comercial que realizaremos, en este caso a Venezuela en abril próximo, y en la que volveremos a contar con el apoyo económico del Gobierno Provincial, así como también con el acompañamiento del Estado Nacional a través de distintos organismos” (Municipalidad de Tandil, 2009). De este modo, se llegó a un acuerdo entre las partes por el cual las empresas que participaron de la misión recibieron un subsidio de parte de la Provincia que ascendió al 40% del total del costo del viaje y estadía.

Gracias a esta coordinación⁵⁷, entre el 14 y el 18 de Abril se llevó a cabo finalmente la Misión Comercial a Caracas. La comitiva estuvo integrada por diez empresas pertenecientes a diferentes sectores de la economía local, destacándose las del rubro autopartistas, agroalimentarias y de servicios. Las empresas que participaron de la misión fueron Carrocerías Rodríguez, Helados Iglú, Usandizaga, Perrone y Juliarena S.A, Cooperativa Agropecuaria de Tandil Limitada, Matriceria Tandil, HECAM S.R.L, Talleres Tandil - Fundalum, Biotécnicas, Aromática Sigar y Molinos Harineros el Sureño. Por su parte, también estuvieron presentes el intendente Miguel Lunghi, el Jefe

⁵⁷ Tras el regreso de la Misión, Carlos Fernández consideró como un “aspecto clave” el trabajo conjunto entre el Municipio, el Estado Provincial y Nacional, así como la articulación con las cámaras y entidades tandilenses, buscando nuevos mercados para exportar los productos locales. (OVI, 2009b)

de Gabinete del Municipio, Carlos Fernández, el Secretario de Desarrollo Local, Pedro Espondaburu, la Coordinadora de la Oficina de Vinculación Internacional de la comuna, Marcela Petrantonio, el Presidente de la Cámara Empresaria de Tandil, Gabriel Fuentes, el representante del Banco Provincia, Osvaldo Salas, el Director Provincial de Promoción Comercial, Juan José Napolitano, y representantes de la Embajada Argentina en ese país.

Una vez llegados a Caracas, se establecieron dos tipos de reuniones: 1) de negocios e 2) institucionales. Las primeras se llevaron a cabo entre empresarios de Tandil y sus contrapartes venezolanos en aras de intercambiar propuestas y conocer detalladamente las posibilidades de oferta y demanda de cada sector. En este sentido, de acuerdo con fuentes municipales, se mantuvieron 83 reuniones empresariales, 67% de las cuales fueron estimadas como muy positivas y con perspectivas de negociaciones futuras, siendo los rubros agroalimentarios y metalmecánicos los más beneficiados (en particular lácteos e insumos para la industria automotriz). Asimismo, de acuerdo con Espondaburu, “los resultados fueron sumamente interesantes. Ningún empresario tuvo menos de cinco entrevistas. A todos les pidieron cotizaciones de sus productos. En aquellos rubros en los que se están importando productos en Venezuela, los precios de esos mismos productos ofrecidos por los empresarios de Tandil fueron muy competitivos” (OVI, 2009).

De todas maneras, los funcionarios locales se apresuraron en sostener el carácter “exploratorio” de la misión, desestimando la posibilidad de ver expresados resultados concretos en lo inmediato.

“...me parece importante destacar que estas son misiones exploratorias, nadie va a venir con negocios cerrados. Nadie que vaya por primera vez va a cerrar un negocio. Son misiones exploratorias, uno va, tiene la posibilidad de reunirse con 10 o 12 potenciales compradores de su producto. Seguramente de esos el 60%, el 70% o el 40% para los más tristes, les sirvió, y después la empresa sigue con ese vínculo: le mandara muestras, cotizaciones más precisas en base a lo que charlaron, etc.”

Marcela Petrantonio, Oficina de Vinculación Internacionales de Tandil.

“...la Misión es el primer paso, hay que continuar ahora trabajando para resolver las cuestiones operativos.”

En segundo lugar, durante el desarrollo de la misión se realizaron una serie de reuniones a nivel institucional.

“En paralelo a las reuniones individuales hay reuniones institucionales, donde el que hace el marketing es el territorio. El hecho de que Tandil salga con 35 o 30 personas, sale Tandil. Entonces en la medida de lo posible salimos con un folleto unificado y un CD donde se presentaba la ciudad, el territorio, su oferta, y después la empresa individual. Entonces a las reuniones institucionales, que encabeza el intendente, va el tejido institucional que haya viajado y se hace un marketing del territorio, para invertir, para joint ventures, etc. Las reuniones las arma el embajador y generalmente son con las cámaras empresariales del lugar, con los intendentes, y demás actores de relevancia.”

Marcela Petrantonio, Oficina de Vinculación Internacionales de Tandil.

De este modo, dentro del marco de la agenda pautada con anterioridad al viaje, el titular de la CET, Gabriel Fuente, junto con Carlos Fernández y el Intendente Lunghi tuvieron un encuentro en la sede de Fedeindustria (Federación de Cámaras y Asociaciones de Artesanos, Micros, Pequeñas y Medianas Industrias y Empresas de Venezuela) con el Ing. Alberto Sarmiento, Vicepresidente 1ero., la Lic. María Helena Hernández, Vicepresidenta Ejecutiva y el Ing. Rodolfo Cibanik, Director de la entidad que aglutina a 6000 afiliados diseminados en todo el territorio del país caribeño. Durante dicho encuentro se avanzó en la redacción de un acuerdo macro entre Fedeindustria, el Municipio de Tandil y la Cámara Empresaria que sería cerrado tras una posterior visita de los funcionarios venezolanos. Posteriormente, la delegación oficial se reunió con la Cámara de Comercio Argentina-Venezolana, con la Unión de Industriales Metalúrgicos de Venezuela y con las autoridades de CADIVI (Comisión de Administración de Divisas), organismo interviniente en toda operación de comercio exterior.

Finalmente, y debido a las características especiales del Convenio Integral celebrado entre Argentina y Venezuela se realizó una reunión clave, desde el punto de vista político, entre representantes del gobierno de Tandil con la Alcaldía Mayor de Caracas. Como explicara Carlos Fernández, “el Gobierno de Venezuela cuenta con un

fideicomiso, conformado por fondos que salen del combustible que le venden a Argentina. El destino de esos fondos lo decide el Ministerio de Petróleo de Venezuela para distintas inversiones. Pero para poder acceder a eso hay que presentar algún proyecto local que esté relacionado con alguna inversión o compra que realice el gobierno venezolano. Lo que nosotros buscamos, justamente, y que es una de las carencias que nosotros tenemos en Tandil y en la región, es la industrialización de la altísima producción de leche fluida, para transformarla en leche polvo” (OVI, 2009).

En este sentido, Fernández detalló que “hay enormes posibilidades de colocar leche en polvo en Venezuela, lo que sucede es que aquí tenemos leche fluida, que por supuesto no puede ser enviada. Lo que buscamos es, precisamente, una inversión de Venezuela en la instalación de una planta en nuestro Partido, o la garantía de una cantidad de compra determinada, que justifique armar alguna ingeniería financiera aquí para armar ese tipo de planta”. Para avanzar en esa dirección, el Jefe de Gabinete confirmó que “van a continuar los contactos y vamos a tener en mayo la visita de los funcionarios de la Alcaldía Mayor y de Fundeca, que es la fundación que se ocupa de la provisión de alimentos del sector público” (OVI, 2009). De esta manera, la negociación institucional con el aparato político de Venezuela, dada la estructura económica del país caribeño, resultó clave para la apertura de oportunidades a los sectores productivos de Tandil.

En suma, el balance general posterior a la visita de la comitiva tandilense a Caracas revela el surgimiento de muy buenas perspectivas para la ciudad de Tandil. En este sentido, de acuerdo con Espondaburu, “como mirada general sobre la Misión, el destino elegido fue correcto, dada la compatibilidad de la demanda con la oferta que iba. Venezuela demanda todos los tipos de productos que iban en la Misión. Es un mercado más que interesante”. Asimismo puntualizó que “en el tema alimentario puntualmente, recordemos que el Municipio junto a la Universidad Nacional del Centro y la Universidad de Bologna hicieron un relevamiento territorial en Tandil en el marco del Observatorio Pyme. Ese estudio permitió relevar 570 pymes en Tandil, y el 38 por ciento de ese total corresponden al rubro alimentario. Por lo tanto hay una fuerte compatibilidad entre la capacidad instalada que tiene Tandil vinculada a alimentos y la demanda de Venezuela” (OVI, 2009).

Finalmente, es necesario destacar que el proceso de penetración de las mercancías tandilenses al mercado venezolano no careció de dificultades. En general, el

empresariado local distinguió como principal fuente de conflictos los mecanismos burocráticos de control que ralentizan los procesos de intercambio, en especial el control de divisas y el certificado de “no producción nacional” que debe ser tramitado por cualquier empresa importadora venezolana que quiera adquirir un bien del exterior.

Las dificultades que encontramos tienen que ver con el tema de la estructura que tienen o los procedimientos que utilizan con el manejo de divisas, que implican ciertas restricciones porque tienen un grado de control mayor que otros mercados y eso por ahí te limita a tener que recurrir a un cierto medio de pago en vez de otros, dándote menos flexibilidad. Además los procesos son más largos, por las autorizaciones y todos los pasos que se deben cumplir, que hace que se dilate todo el proceso de la operación en sí. Pero después se puede operar sin problemas.

Ricardo Yozzi, Martínez & Staneck, Depto. de Comercio Exterior.

4.9 Síntesis

Al comenzar el capítulo se sostuvo que, como consecuencia del surgimiento de una nueva etapa en las vinculaciones económicas y políticas entre Argentina y Venezuela, por la composición particular de esos intercambios y por la particularidades de la estructura del sector externo bonaerense, la Provincia de Buenos Aires se erigió como el principal socio comercial subnacional en las relaciones económicas con la República Bolivariana de Venezuela. Asimismo, se hizo hincapié en que el gobierno provincial desarrolló un rol de relevancia para reforzar esta inserción con el mercado venezolano, poniendo a disposición de los municipios que conforman su territorio una serie de herramientas orientadas a estimular la gestión externa local.

Ahora bien, antes de abocarse al estudio específico de las relaciones económico-comerciales entre Buenos Aires y Venezuela se elaboró un marco conceptual tendiente a explicitar las circunstancias internas y externas que dieron lugar al surgimiento de la actuación internacional de los gobiernos subnacionales. Se afirmó allí que desde fines de la década de los setenta, la combinación de dos fuerzas que actúan en simultaneo a nivel sistémico, por un lado, la reformulación del Estado y el reforzamiento de los actores subnacionales debido al fenómeno de relocalización de la autoridad abordado por Rosecrance, y por otro, el renovado énfasis de la globalización económica en los beneficios del comercio, constituyen el marco exógeno en el que se ubica el surgimiento

del fenómeno de la gestión internacional provincial. De este modo, dentro de un contexto de profundización de la interdependencia económica y financiera los Estados buscan acoplarse a la integración a la economía mundial a través del comercio, buscando nuevos espacios de vinculación que privilegien la estrategia “comercialista”. Este fenómeno no es ajeno a los estados provinciales y locales, quienes comienzan a optar por salir a competir comercialmente en el mundo, tratando de optimizar sus ventajas competitivas.

En el caso de Argentina, desde los primeros años de la década del ochenta es notorio el mayor activismo provincial en el campo de las relaciones internacionales. Detrás de este fenómeno es posible identificar, en términos generales, dos procesos internos simultáneos que tuvieron una importancia determinante: la progresiva descentralización del estado nacional, y la aceptación del paradigma económico neoliberal o de libre mercado. Esta suerte de doble transición, se desarrolló paralelamente durante las últimas dos décadas del siglo pasado, contribuyendo al declive del impulso centralista nacional y abriendo nuevos espacios de acción para las provincias y municipios. El punto clave de este proceso resultó de la reforma constitucional de 1994. La inclusión del Art. 124, que otorga facultades a las provincias para celebrar convenios internacionales, terminó por sentar las bases legales nacionales para la gestión internacional de los actores subnacionales.

A partir de entonces se inició un proceso de rediseño institucional en diversas áreas del Estado nacional cuya meta esencial consistió en facilitar a provincias y municipios los medios y recursos adecuados para una inserción económica externa eficiente. Para ello se reformuló el papel del Ministerio de Relaciones Exteriores (incluyendo en su diseño institucional una instancia de coordinación con niveles municipales y provinciales: la Dirección de Asuntos Federales y Electorales) y se pusieron en marcha diversas agencias de promoción y coordinación (CFI y Fundación Export.ar) y programas nacionales de apoyo comercial. Por su parte, en consonancia con las nuevas tendencias nacionales, la provincia de Buenos Aires creó, por un lado, la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales y la Dirección de Integración Regional, ambas dependientes del Ministerio de Producción y, por otro, el programa de promoción de exportaciones BA Exporta.

En lo que hace al caso de estudio, las relaciones económicas entre la provincia de Buenos Aires y Venezuela, los datos recabados en el presente capítulo permiten

sostener que durante el período 2002-2006 el valor total de las colocaciones bonaerenses al mercado venezolano aumentó en alrededor del 370%, pasando de US\$ 91 millones de dólares en 2002 a US\$ 337 millones en 2006. Gracias a este notable incremento de las exportaciones de Buenos Aires, el mercado venezolano se convirtió en el décimo destino más importante para las colocaciones bonaerenses a nivel mundial, superando a socios tradicionales como Alemania, España y Reino Unido e instalándose a la par de agrupaciones de países que se encuentran entre las economías más dinámicas de los últimos años, como los tigres asiáticos del ASEAN. Del mismo modo, el sector externo de la provincia se constituyó como un factor determinante en las relaciones entre ambos países, contribuyendo con alrededor del 44% de los envíos totales a dicho país durante el 2006.

Respecto a la composición de los intercambios, en conformidad con las tendencias imperantes a nivel nacional, las manufacturas de origen industrial (MOI) se posicionaron como el rubro dominante, con una participación del 86% en las ventas totales de la provincia a la República Bolivariana. En orden de importancia le siguieron las manufacturas de origen agropecuario (MOA), que aportaron el 10%, y los productos primarios con un 4%.

Las oportunidades abiertas por esta nueva etapa de relaciones bilaterales, en el marco de las transformaciones previamente subrayadas sobre el creciente involucramiento de los actores subnacionales en la arena económica internacional, llevaron al gobierno provincial a impulsar una serie de estrategias destinadas a apoyar estrategias de inserción comercial con Venezuela a nivel municipal. En este sentido, la puesta en marcha de la misión comercial e institucional a la ciudad de Caracas, por parte de la localidad de Tandil, constituye un caso ejemplificador.

De esta manera, la coordinación de las instancias locales, provinciales y nacionales facilitó, en primer lugar, la identificación de complementariedades comerciales entre los sectores productivos tandilenses y la demanda venezolana; en segundo lugar, se dispuso de los contactos y se estableció una agenda de negocios con sectores empresariales e institucionales de Venezuela. Asimismo, los acuerdos preferenciales como el ACE 59 y el Convenio Integral de Cooperación y Anexo fueron reconocidos por los principales actores locales (privados y públicos) como elementos fundamentales para la integración con el mercado venezolano.

III. Consideraciones finales

A lo largo de la presente investigación se ha analizado la evolución de las relaciones bilaterales entre Argentina y Venezuela con el fin de determinar los efectos económico-comerciales que de allí se desprenden para la economía argentina, en general, y para la de la Provincia de Buenos Aires, en particular. Asimismo, se intentó dilucidar el rol de dicho actor subnacional en la profundización de la integración económica con Venezuela, tomando como ejemplo el proceso de acercamiento entre el Municipio de Tandil y la República Bolivariana durante el año 2008.

Teniendo en cuenta dichos objetivos se planteó como hipótesis general que, debido al surgimiento de una nueva etapa en las relaciones políticas y económicas entre Argentina y Venezuela - en la que diversas transformaciones de carácter doméstico y sistémico jugaron un rol clave- se impuso un esquema de integración económico-comercial distinto al mantenido entre ambos países durante la década del noventa, orientado a profundizar las complementariedades estructurales de ambas economías y a apuntalar deficiencias coyunturales.

En este sentido, una primera evidencia de la relevancia que asume Venezuela en la política exterior argentina a partir de la presidencia de Néstor Kirchner, se deduce del análisis de la evolución de la densidad de instrumentos bilaterales celebrados. Durante el período 2003-2008, el gobierno argentino no solo suscribió más convenios con Venezuela que con cualquier otro país del mundo (representando alrededor del 27% del total del vínculo convencional a nivel mundial y el 42% a nivel regional), sino que además, en el transcurso de estos 5 años se lograron concretar alrededor del 60% del total de los acuerdos bilaterales celebrados por ambas naciones desde 1911.

Ahora bien, detrás de esta nueva sintonía bilateral existieron una serie de circunstancias vinculadas a factores internos y externos que tuvieron una influencia relevante. En primer lugar, del lado argentino, la asunción de Néstor Kirchner en 2003 significó la puesta en marcha de transformaciones en el modelo de desarrollo y en el tipo de inserción internacional tendientes a superar los desequilibrios económicos y sociales provocados por el neoliberalismo de los años noventa. En este marco, el desarrollo de las actividades productivas y la industrialización junto con la inclusión social y la defensa de los derechos humanos se convirtieron en prioridades centrales para la administración peronista. En consecuencia, se suprimió el régimen de

convertibilidad y el Estado recuperó su rol clave como agente fundamental para el desarrollo y como reparador de las desigualdades sociales.

Asimismo, el proceso de transformación del modelo económico incluyó una visión de la inserción internacional basada en la búsqueda de mayores márgenes de autonomía como requisito indispensable para acompañar y complementar los objetivos de la estrategia de desarrollo propuesta. En términos económico-comerciales, ello significó el establecimiento de una diplomacia orientada a establecer una mayor diversificación de los mercados externos -que implicara una mayor participación de los bienes elaborados- y un nuevo tipo de integración regional capaz de superar las limitaciones del modelo de regionalismo abierto y de convertir al bloque sudamericano en una instancia de cooperación política, económica y social. De este modo, el alineamiento a dichos principios, al descansar en una crítica abierta contra el paradigma neoliberal y la dependencia regional, acercaron políticamente al gobierno argentino con el de Hugo Chávez, quien se había manifestado en términos similares en su Plan de Desarrollo Económico y Social 2001-2007.

En segundo lugar, a partir del 2004 la crisis energética que experimentó la economía argentina comenzó a tener efectos negativos en diversas actividades productivas e incluso llegó a afectar las relaciones bilaterales con Chile, ante el incumplimiento de los compromisos en materia de exportación de gas. En este marco, el acercamiento con Venezuela, en tanto principal productor y exportador de hidrocarburos en la región, se tornó de una importancia estratégica. De hecho, en el punto n° 1 del Plan Energético Nacional 2004-2008, una de las principales medidas pensadas para sostener la demanda energética requerida para el crecimiento industrial, consistió el establecimiento de un acuerdo bilateral con Venezuela, para el suministro de fuel-oil (combustible esencial para el funcionamiento de las usinas eléctricas).

Por último, un tercer elemento de relevancia estuvo dado por las necesidades financieras del gobierno argentino, que debía afrontar al mismo tiempo la recuperación del crecimiento y las demandas sociales, por un lado, y la reestructuración de un endeudamiento externo heredado que consumía gran parte de los ingresos necesarios para poner en marcha la estrategia de desarrollo concebida. En este sentido, debido a la incertidumbre que generaba la economía argentina en los mercados de capitales internacionales, existían fuertes restricciones para acceder al crédito externo, lo que impulsó la búsqueda de canales alternativos de financiamiento. En este contexto,

Venezuela se transformó rápidamente en uno de los principales proveedores de capital externo, absorbiendo entre 2004 y principios de 2009 más de u\$s 10.000 millones de notas estructuradas y bonos argentinos. El rol clave que comenzó a ocupar la República Bolivariana en este aspecto llevó a algunos analistas a sostener la posibilidad del nacimiento de una nueva variante del modelo de “relaciones especiales”, similar a los establecidos con Gran Bretaña y EE.UU., como consecuencia del aislamiento argentino post-default.

Por su parte, del lado venezolano, confluyeron también diversos factores de carácter doméstico y sistémico que tuvieron una influencia relevante en el estrechamiento de los vínculos con Argentina. En primer lugar, debido al alza de la canasta petrolera, Venezuela experimentó una gran ampliación en sus ingresos, que trajo como consecuencia un incremento en el consumo, y un aumento escalado de la inflación. En este contexto, el gobierno venezolano en aras de disminuir la liquidez monetaria ha tomado una serie de medidas, entre ellas la emisión de bonos que recojan la masa monetaria y estimule al ahorro. De este modo, la bonanza petrolera posibilitó la puesta en marcha de programas de cooperación financiera con países de la región, como la Argentina, que se vio beneficiada por compras millonarias de bonos del Estado.

En segundo lugar, las insuficiencias identificadas en la estructura productiva venezolana y el fuerte compromiso del gobierno de Chávez en revertir dicha situación, apoyando el desarrollo de los sectores no-petroleros volvió también a la Argentina un socio clave. En este sentido, como se comprobó en el Capítulo N° 1, el sector agroalimentario y diversas ramas industriales no vinculadas a los hidrocarburos han tenido un pobre desarrollo, como consecuencia de los efectos del dualismo estructural provocando que, entre otras cosas, Venezuela deba importar alrededor del 80% de los alimentos que consume. De este modo, como quedó claramente manifestado en los términos del Convenio Integral, el estrechamiento de vínculos con Argentina aseguró al gobierno venezolano un acceso estable a una fuente importante de alimentos y tecnología agrícola capaz de complementar las deficiencias tradicionales del sector agroalimentario nacional y, al mismo tiempo, sostener el programa gubernamental de provisión de alimentos a precios subsidiados orientado a la satisfacción de las necesidades básicas de la población nacional de bajos recursos (Mercal). En suma, la conjunción de todos estos elementos hizo posible una “simbiosis” bilateral sin precedentes.

Dentro de este marco, en aras de examinar las principales transformaciones que caracterizaron el período 2003-2008, se procedió a realizar un análisis comparativo de los flujos económico-comerciales bilaterales durante los últimos veinte años. De este modo, la evaluación de la dinámica de dichos vínculos permitió identificar dos etapas claramente diferenciadas. La primera se desarrolló a partir de 1990, en el marco del auge del libre mercado y el regionalismo abierto. La segunda tuvo lugar entre 2003 y 2008, como consecuencia de la estabilización de las crisis internas, el surgimiento de un entorno regional favorable y el establecimiento de un nuevo marco de cooperación política bilateral. Durante este último período, las relaciones económicas argentino-venezolanas experimentaron un salto cualitativo y cuantitativo.

En principio, es necesario destacar que los vínculos financieros entre ambas naciones durante los dos períodos ocuparon un lugar destacado al representar valores totales superiores a los intercambios bilaterales de bienes. Sin embargo, a diferencia de la dinámica observada durante la década del noventa, a partir del 2003, los flujos de capitales sufrieron transformaciones relevantes respecto a los actores, destinos y modalidades. Por un lado, el sector privado argentino y las Inversiones Extranjeras Directas (IED) disminuyeron notablemente su protagonismo cediendo su lugar casi completamente a las negociaciones entre Estados a través de la compra-venta de bonos y títulos de deuda. Por otro lado, como consecuencia de la reducción de las colocaciones nacionales y del surgimiento de Venezuela como uno de los principales proveedores de capitales, gracias a la compra masiva de bonos del Estado argentino, la dirección de los flujos de capitales se revirtió en favor de nuestro país.

Respecto a las relaciones comerciales, las tendencias que se abren a partir del 2003 indican el inicio de una nueva etapa histórica, caracterizada por la intensificación de los intercambios entre ambas economías y por el desarrollo progresivo de un patrón de relacionamiento distinto al imperante durante los años noventa, orientado a una mayor participación de bienes elaborados en la composición de los intercambios bilaterales.

Como se demostró a lo largo del presente estudio, gracias al impulso brindado por el Convenio Integral de Cooperación y Anexo (2004) y el ACE 59 (2005), durante el período 2003 – 2008, el valor total de los intercambios (exportaciones + importaciones) entre ambas naciones experimentó un incremento record de alrededor del 970%. Dentro de esta notable expansión de los vínculos comerciales, el crecimiento de las exportaciones argentinas hacia el mercado venezolano ha tenido una importancia

determinante. En este sentido, si bien el valor total de los intercambios bilaterales pasó de US\$ 146 millones en 2003, a US\$ 1.422 millones en 2008, durante el mismo período, las exportaciones argentinas en la cuenta global tuvieron una participación promedio del 95%. Este aparente desequilibrio en los intercambios bilaterales, se explica, en parte, por el hecho de que las importaciones argentinas de combustibles venezolanos en el marco del Convenio Integral no están correctamente registradas debido a los mecanismos financieros especiales que prevé dicho instrumento.

En cuanto a la evolución del patrón de relacionamiento comercial con Venezuela es preciso destacar que, durante el período 2003-2008, se inició un proceso caracterizado por el surgimiento de una tendencia a incrementar el valor agregado de las exportaciones argentinas. El análisis comparado de la composición de las relaciones comerciales bilaterales entre los años 1999 y 2007, ha dado como resultado que los productos de origen primario y sus manufacturas han bajado su participación, para dar lugar a un mayor volumen de intercambio de productos de origen industrial, confirmando la primera hipótesis secundaria.

En 1999 el rubro de mayor participación en las exportaciones argentinas hacia Venezuela fue Grasas y aceites (45%), seguido por Hortalizas y legumbres sin elaborar (8%); Cereales (7%); Metales comunes y sus manufacturas (6%); Leche y productos lácteos (3%); Productos químicos (2%) y Semillas y frutos (2%). Esto significa que, con excepción de los Productos químicos y las Manufacturas de fundición, todos los productos de mayor participación en las ventas son de un nivel de valor agregado relativamente bajo. En cambio, en 2007 la mayor participación en los envíos al mercado bolivariano corresponde, en este caso, a los rubros de Automóviles y material de transporte (31%), seguidos por Manufacturas de fundición de hierro o acero (8%), Carnes y despojos (7%), Grasas y aceites (6%) Leche y productos lácteos (5%), Maquinas y material eléctrico (5%) y Productos farmacéuticos con un 3%. Vale decir que, salvo Carnes, Productos lácteos y Grasas y aceites, el resto de los rubros con mayor participación en las exportaciones a Venezuela se caracterizan por ser de mediano o alto valor agregado (sumando en conjunto alrededor del 50% del total).

Dentro de este proceso, las manufacturas de origen industrial (MOI) se erigieron como el rubro más dinámico de la relación bilateral, obteniendo un crecimiento del 763% entre 2003-2006 (CEP, 2007b: 70) y una participación dominante del 71% del total de las colocaciones argentinas. En segundo lugar de importancia se ubicaron las

manufacturas de origen agropecuario (MOA), con el 24,5%; seguidas por los productos primarios (3,9%); y los bienes pertenecientes al rubro de combustibles y energía (0,06%).

Por tanto, gracias a la profundización de los vínculos económico- comerciales y al establecimiento de un marco de regulación normativo capaz de sostener y ampliar los límites de dicha expansión, Venezuela presentó grandes oportunidades para las ventas de productos argentinos, tanto de carácter tradicional como no convencional. Dentro de este marco, el establecimiento de un nuevo patrón de vinculación económica resultó particularmente favorecedor para la Provincia de Buenos Aires –dada las características singulares de su estructura productiva- de modo que resultó ser el principal actor subnacional de la relación bilateral con Venezuela. Dicho rol no se construyó únicamente en base a los efectos heredados de los vínculos entre ambas naciones, sino que incluyó la participación activa del gobierno provincial en la promoción de la profundización de los vínculos con el mercado venezolano, a partir de las oportunidades que brinda el entramado legal e institucional argentino para la participación de actores subnacionales en la gestión internacional.

Antes de abocarse al estudio de caso, específico de las relaciones económico-comerciales entre Buenos Aires y Venezuela, se elaboró un marco conceptual tendiente a explicitar las circunstancias internas y externas que dieron lugar al surgimiento de la actuación internacional de los gobiernos subnacionales. Se afirmó allí que desde fines de la década de los setenta, la combinación de dos fuerzas actúan en simultaneo a nivel sistémico: por un lado, la reformulación del Estado y el reforzamiento de los actores subnacionales debido al fenómeno de relocalización de la autoridad abordado por Rosecrance, y por otro, el renovado énfasis de la globalización económica en los beneficios del comercio, constituyen el marco exógeno en el que se ubica el surgimiento del fenómeno de la gestión internacional provincial. De este modo, dentro de un contexto de profundización de la interdependencia económica y financiera, los Estados buscan acoplarse a la integración a la economía mundial a través del comercio, buscando nuevos espacios de vinculación que privilegien la estrategia “comercialista”. Este fenómeno no es ajeno a los estados provinciales y locales, quienes comienzan a optar por competir comercialmente en el mundo, tratando de optimizar sus ventajas competitivas.

En el caso de Argentina, desde los primeros años de la década del ochenta es notorio el mayor activismo provincial en el campo de las relaciones internacionales. Detrás de este fenómeno es posible identificar, en términos generales, dos procesos internos simultáneos que tuvieron una importancia determinante: la progresiva descentralización del estado nacional, y la aceptación del paradigma económico neoliberal o de libre mercado. Esta suerte de doble transición, se desarrolló paralelamente durante las últimas dos décadas del siglo pasado, contribuyendo al declive del impulso centralista nacional y abriendo nuevos espacios de acción para las provincias y municipios. El punto clave de este proceso resultó de la reforma constitucional de 1994. La inclusión del Art. 124, que otorga facultades a las provincias para celebrar convenios internacionales, terminó por sentar las bases legales nacionales para la gestión internacional de los actores subnacionales.

A partir de entonces se inició un proceso de rediseño institucional en diversas áreas del Estado nacional cuya meta esencial consistió en facilitar a provincias y municipios los medios y recursos adecuados para una inserción económica externa eficiente. Para ello se reformuló el papel del Ministerio de Relaciones Exteriores (incluyendo en su diseño institucional una instancia de coordinación con niveles municipales y provinciales: la Dirección de Asuntos Federales y Electorales) y se pusieron en marcha diversas agencias de promoción y coordinación (CFI y Fundación Export.ar) y programas nacionales de apoyo comercial. Por su parte, en consonancia con las nuevas tendencias nacionales, en la provincia de Buenos Aires se creó, por un lado, la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales y la Dirección de Integración Regional, ambas dependientes del Ministerio de Producción y, por otro, el programa de promoción de exportaciones BA Exporta.

Respecto a la evolución que han experimentado los intercambios entre la provincia de Buenos Aires y Venezuela, cabe destacar que la tendencia de los últimos años es un fiel reflejo del nuevo patrón de relacionamiento puesto en marcha entre ambos países a partir del 2003. La profundización de la integración entre ambas economías -que supuso para Argentina un extraordinario protagonismo de sectores productores de bienes elaborados-, sumado a la existencia de una importante estructura manufacturera (tanto industrial como agropecuaria) en la provincia de Buenos Aires, posibilitó un notable incremento de las colocaciones bonaerenses a dicho mercado y posicionó a la provincia

como un actor destacado en las exportaciones nacionales hacia Venezuela, confirmando la segunda hipótesis secundaria.

En este sentido cabe destacar que el sector externo bonaerense durante el período 2000-2007, aportó más de un tercio de las exportaciones nacionales, con una participación promedio del 37%, instalándose como la principal provincia exportadora del país. Asimismo, a nivel sectorial, en el 2006 la provincia fue responsable de alrededor de dos tercios del total de las ventas nacionales de MOI (con un 62,9%), y del 23% de las exportaciones de MOA, contribuyendo de este modo con el 42,7% del total de las colocaciones de manufacturas del país. De esta manera, a raíz de la importancia relativa que ha logrado imponer la provincia en los totales nacionales es posible sostener que la estructura comercial bonaerense presenta un alto grado de especialización en productos manufacturados.

En consecuencia, debido a las características estructurales mencionadas, la provincia de Buenos Aires se constituyó como un actor determinante en las relaciones bilaterales con Venezuela, contribuyendo con alrededor del 44% de las exportaciones totales argentinas a dicho país durante el 2006. Asimismo, en consonancia con la expansión de los intercambios a nivel nacional, durante el período 2002-2006 el valor total de las colocaciones bonaerenses al mercado venezolano aumentó en alrededor del 370%, pasando de US\$ 91 millones de dólares en 2002 a US\$ 337 millones en 2006. Gracias a este notable incremento, Venezuela se convirtió en el décimo destino más importante para las exportaciones bonaerenses a nivel mundial, superando a socios tradicionales como Alemania, España y Reino Unido e instalándose a la par de agrupaciones de países que se encuentran entre las economías más dinámicas de los últimos años, como los tigres asiáticos del ASEAN.

Respecto a la composición de los intercambios, si bien se mantiene en líneas generales la esencia de la dinámica comercial experimentada con Venezuela a nivel nacional -exportando mayoritariamente bienes con algún grado de elaboración-, la particularidad de la Provincia de Buenos Aires radica en la alta concentración en la colocación de ventas de origen industrial. En este sentido, entre 2003-2006, mientras que las MOA y los productos primarios mantuvieron una dinámica de crecimiento relativamente estable, durante el mismo período las MOI se incrementaron en alrededor de 580% representando alrededor del 86% en las ventas totales de la provincia a la República Bolivariana.

Ahora bien, las oportunidades abiertas por esta nueva etapa de relaciones bilaterales, en el marco de las transformaciones previamente subrayadas sobre el creciente involucramiento de los actores subnacionales en la arena económica internacional, llevaron al gobierno provincial a impulsar una serie de estrategias destinadas a apoyar la inserción comercial con Venezuela a nivel municipal, confirmando la tercera hipótesis secundaria. De esta manera, la puesta en marcha de la misión comercial e institucional a la ciudad de Caracas, por parte del municipio de Tandil, constituyó un caso ejemplificador cuyo análisis permitió arribar a las siguientes conclusiones.

En primer lugar, el aprovechamiento de las ventajas que brinda el marco legal e institucional de Argentina para la gestión internacional de los actores subnacionales resulta imprescindible para profundizar las oportunidades potenciales que se abren a partir de un nuevo marco de relaciones entre los dos países. Para ello no sólo resulta necesario el acompañamiento y la coordinación de las instancias nacionales y provinciales, sino que a su vez el desarrollo de un entramado institucional adecuado para la gestión externa y la apertura de canales de comunicación público-privado a nivel local juegan un rol clave.

Estos dos últimos aspectos explican, en gran medida, las causas que llevaron a que Tandil sea uno de los municipios de mayor actividad en materia de gestión internacional de la región centro de la provincia de Buenos Aires y uno de los pocos que enviaron una misión comercial a Venezuela. En primer lugar, desde el año 2004, a través de la creación de la Oficina de Vinculación Internacionales (OVI), la localidad de Tandil se hizo de una arquitectura institucional específica en materia de gestión internacional. Dentro de las funciones otorgadas a dicha institución, se le encomendó la organización de un Programa de Comercio orientado a coordinar desde el municipio todas aquellas actividades vinculadas al posicionamiento de la ciudad en el contexto regional e internacional, con énfasis en los aspectos económicos y comerciales, como son las Misiones Comerciales, las Rondas de Negocios, las Misiones Inversas y la asistencia técnica y capacitación de la Fundación Export.ar.

En segundo lugar, el municipio reúne otra condición clave que se hizo patente en el desarrollo de la misión comercial a Venezuela: la existencia de un espacio institucional que conjuga la integración de sectores públicos y privados. El contacto con los diversos protagonistas que participaron del proceso de acercamiento con la República

Bolivariana confirmó que el núcleo dinámico del Programa de Comercio Exterior, desde el que se proponen y debaten todas estas actividades y los principales lineamientos a seguir, lo constituye la Mesa de Promoción de las Exportaciones, que coordinan la Oficina de Vinculación Internacionales, la Cámara Empresaria de Tandil, la Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa de Tandil (APyMET) y el Banco de la Provincia de Buenos Aires. Este espacio institucional, que se reúne periódicamente para planificar y realizar actividades orientadas a la búsqueda de nuevos nichos de mercado, jugó un rol clave tanto en la decisión como en la organización de la misión comercial a Venezuela.

Por último, el análisis de la interacción de las instancias institucionales locales, provinciales y nacionales para el caso de Tandil, demostró un nivel de coordinación satisfactorio, logrado a través de una división de tareas complementarias de carácter no centralizado. De este modo, el Centro de Promoción de Exportaciones (CEPREX - dependiente de la Sec. de Desarrollo Local), en colaboración con la Fundación Export.ar realizaron un informe de mercado donde se identificaron complementariedades potenciales importantes. Por su parte, la Cámara Empresaria de Tandil (CET) y la APyMET se abocaron al análisis de la oferta productiva local con el objetivo de detectar a las empresas tandilenses que reunieran las condiciones para formar parte de la misión. Posteriormente, la Oficina de Vinculación Internacional en coordinación con la Agregaduría Comercial de la Embajada Argentina en Caracas, se encargaron de establecer los contactos y las agendas de negocios para cada uno de los actores intervinientes en la misión. El gobierno provincial además de participar activamente en la organización a través de la Secretario de Promoción de Inversiones, Exportaciones y Cooperación Internacional, contribuyó con logística, estudios de mercado (a través de BA Exporta) y financiamiento.

Por último, es preciso señalar que el estudio de dicho proceso de vinculación internacional abrió ciertos interrogantes respecto a sus posibilidades y organización. En principio, si bien durante la etapa de gestación de la misión comercial existió un alto nivel de interacción y comunicación entre los sectores públicos y privados a nivel local, el acompañamiento posterior resultó insuficiente y, por tanto, la fase de conclusión de negocios careció del asesoramiento y el respaldo del Estado. Asimismo, como corolario de esta situación, no existió ninguna institución pública –nacional, provincial o municipal- abocada a la cuantificación estadística de los resultados obtenidos tras la misión comercial. De este modo, se reducen las posibilidades de medir la efectividad de

dichas actividades de vinculación internacional y, por ende, de poder perfeccionar los métodos de su organización y desarrollo. Finalmente, se verificó una limitada participación de la universidad, cuyo rol en la complementación de los estudios previos y en la posterior evaluación de la experiencia podría haber resultado de suma importancia.

En síntesis, la presente tesis permitió establecer un importante análisis sobre las relaciones políticas y económico-comerciales bilaterales entre Argentina y Venezuela, durante el período 2003-2008. Asimismo, avanzó sobre las derivaciones de dicha relación internacional al nivel subnacional, haciendo hincapié en las implicancias para la Provincia de Buenos Aires, tomando como ejemplo al municipio de Tandil. De esta manera, la investigación resulta un insumo analítico significativo para los posibles avances de la relación entre ambos países tanto a nivel nacional como subnacional.

Bibliografía

- Aghón, Gabriel y Cortés, Patricia, (1998) “Descentralización y Gobiernos Municipales en América Latina”, en Fuchs, Ricardo Jordán y Simioni, Daniela (comps.), *Ciudades intermedias de América Latina y el Caribe: propuestas para la gestión urbana*, (Santiago de Chile, CEPAL).
- Alburquerque, Francisco (2001) “La importancia del enfoque del desarrollo económico local”, en Vázquez Barquero, Antonio y Madoery, Oscar (Eds.) *Transformaciones globales y políticas de desarrollo local* (Rosario: Ed. Homo Sapiens).
- Anderson, Kym y Norheim, Hege (1994) "From Imperial to Regional Trade Preferences: its Effect on Europe's Intra and Extra-regional Trade", en *Review of World Economics* (California), N° 129.
- Aponte Blank, Carlos. 2006 “El gasto público social venezolano: sus principales características y cambios recientes desde una perspectiva comparada.” En *Cuadernos del CENDES online*. dic. 2006, vol.23, no.63. Disponible en la Web: <http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1012-25082006000300005&lng=es&nrm=iso>. ISSN 1012-2508.
- Araya, José María y Colombo, Sandra (2009) “Economía, Estado y Sociedad en la Argentina a partir de las reformas estructurales. Su incidencia en el surgimiento de las organizaciones públicas no estatales” en Araya, José María (Compilador): *Sociedad, Economía y Política en la Argentina Contemporánea*. ANCYTP/UNCPBA. 2009.
- AVE (2005) “Empresas del Estado”, en Programa Gobierno Corporativo AVE (Caracas). Disponible en línea en: <<http://www.oecd.org/dataoecd/20/9/35657640.pdf>>
- Baptista, Asdrúbal (1984) “Mas allá del optimismo y del pesimismo: las transformaciones fundamentales del país”, en Naím, Moisés y Piñango, Ramón (Comp.) *El caso Venezuela: una ilusión de armonía* (Caracas: Ediciones IESA).
- Baptista, Asdrúbal (2004) *El relevo del capitalismo rentístico. Hacia un nuevo balance de poder* (Caracas: Fundación Empresas Polar)
- (2005) "El capitalismo rentístico. Elementos cuantitativos de la economía venezolana", en *Cuadernos del CENDES* (Caracas), Año 22. N°60. Sept.-Dic.
- Basualdo, Eduardo (2008) “La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales” en CELS, *Derechos humanos en Argentina. Informe 2008* (Buenos Aires: Siglo XXI Editores)

- Berrettoni, Daniel (2007) “Inserción internacional de las manufacturas intensivas en mano de obra de la Argentina.” en *Serie de Estudios del CEI* (Buenos Aires) Año V, N° 12.
- Bianco, Carlos; Porta Fernando y Vismara, Felipe (2007) “Evolución reciente de la balanza comercial argentina. El desplazamiento de la restricción externa.” en Kosacoff, Bernardo (Ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002*
- Bielsa, Rafael; Lavagna, Roberto y Rosatti, Horacio (2005) *Estado y globalización. El caso argentino* (Buenos Aires: Rubinzal – Culzoni)
- Bilbao, Luis (2004) “Decisivo impulso a la integración regional”, en *Le Monde Diplomatique* (Buenos Aires), N° 62.
- Borón, Atilio. (2006) “Prólogo” en Sautu, Ruth, Boniolo Paula, Dalle, Pablo y Elbert Rodolfo (Comp.) *Manual de Metodología. Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología* (Buenos Aires: CLACSO)
- Buxton, Julia (2003) “Política económica y ascenso de Hugo Chávez al poder” en Ellner, Steve (Comp.) *La política venezolana en la época de Chávez: clases, polarización y conflicto* (Caracas: Nueva Sociedad).
- CAN (2009) “Política exterior común: Can-Mercosur”, en <http://www.comunidadandina.org/exterior/can_Mercosur.htm>. Publicado en octubre de 2006 y visitado el 3 de marzo de 2009.
- Carbajales, Juan José C y Gasol, Claudia (2008) “La gestión internacional de las provincias en el marco del sistema federal argentino y a la luz de sus propias constituciones”, en Zubelzú, Graciela: *Las provincias argentinas en el escenario internacional. Desafíos y obstáculos de un sistema federal*, (Buenos Aires, CARI-PNUD/Argentina).
- Castells, Manuel (1999) *La era de la información. Volumen 1: La sociedad red* (Madrid: Editorial Alianza)
- CEI (2009) *Panorama Comercial N° 58* (Buenos Aires: CEI)
- CEP (2007a) *La estructura de destino de las exportaciones argentinas de MOI* (Buenos Aires: CEP). Disponible en línea en: <http://www.industria.gov.ar/cep/industrial/2007/destinos_moi_2.pdf>. Publicado en febrero de 2007 y visitado el 20 de febrero de 2009.
- (2007b) *Las MOI Argentinas en América Latina* (Buenos Aires: CEP). Disponible en línea en:

<<http://www.industria.gov.ar/cep/industrial/2007/Las%20moi%20arg%20en%20a1.pdf>> Publicado en noviembre de 2007 y visitado el 21 de febrero de 2009.

------(2008) *Crecimiento exportador argentino 2003-2007. Productividad y exportaciones manufactureras*, (Buenos Aires: CEP). Disponible en línea en: <http://www.industria.gov.ar/cep/industrial/2008/s57_crecim_exp_2003_2007.pdf>. Publicado en octubre de 2008 y visitado el 19 de febrero de 2009.

CEPAL (2006) *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006* (Santiago: Naciones Unidas).

------(2008) *Panorama social de América Latina 2008* (Santiago: CEPAL)

Cetrángolo, Oscar; Heymann, Daniel y Adrián Ramos (2007) “Macroeconomía en recuperación: la Argentina post- crisis” en Kosacoff, Bernardo (Ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007* (Buenos Aires: CEPAL).

Colacrai, Miryam y Zubelzú, Graciela (2004) “Las Vinculaciones Externas y la Capacidad de Gestión Internacional Desplegadas por las Provincias Argentinas en la Última Década. Una Lectura Desde Las Relaciones Internacionales”, en CARI, disponible en línea en <www.cari.org.ar/pdf/zubelzu-colacrai.pdf>. Visitado el 4 de Julio de 2008.

Colacrai, Miryam y Zubelzú, Graciela (2004), “Las Vinculaciones Externas y la Capacidad de Gestión Internacional Desplegadas por las Provincias Argentinas en la Última Década. Una Lectura Desde Las Relaciones Internacionales”, en CARI, disponible en línea en <www.cari.org.ar/pdf/zubelzu-colacrai.pdf>. Visitado el 4 de Julio de 2008.

Colombo, Sandra. (2005) “La estrategia de integración argentina (1989-2004): cambios y continuidades a partir de la crisis del orden neoliberal”, en *Revista Historia Actual HAOL*, (Cádiz) Núm. 8, Otoño.

CONAPRI (2007) “Convenio Integral de Cooperación entre la República Argentina y la República Bolivariana de Venezuela”, en: <http://www.conapri.org/download/convenio_venarg.pdf>. Publicado en marzo de 2007 y visitado el 25 de febrero de 2009.

Cook, Thomas y Reichardt, Charles (2005) *Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa* (Madrid: Ediciones Morata)

Corigliano, Francisco (2008) “Los modelos de relaciones especiales en la política exterior argentina (1862-2008): de Bartolomé Mitre a Cristina Fernández de Kirchner” en *Boletín ISIAE-CARI* (Buenos Aires) Abril 2008.

- Damill M. (2000), “El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad”, en *Boletín Informativo Techint* (Buenos Aires) N° 303, julio-septiembre.
- Dipaola, Néstor (2008) “Entrevista con Carlos Fernández. La voz del municipio”, Cámara Empresaria de Tandil. Disponible en línea en sitio web oficial de la CET-Tandil: <http://www.camaraempresaria.org.ar/camara_21/17.html>
- Doval, Verónica (2007) “Las Ciudades en el Sistema Internacional”, en *Revista Contexto Internacional* (Rosario), Año 6 - N° 19.
- Espinasa, Ramón. 2006 "El auge y el colapso de PDVSA a los 30 años de la nacionalización." en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas), Año 12. N° 2
- Fanelli, José M. (1999) “Escenarios Económicos”, Módulo 1, en Fanelli, José M.; Sidicaro, Roberto y Del Prado, Luis *Gestión del Cambio: El desafío de los próximos* (Buenos Aires: Fundación OSDE).
- Fernández, Arturo (1997). Posicionamiento, Competitividad e Imagen De La Ciudad De Rosario. Rosario: Universidad Nacional de Rosario.
- Finot, Iván (2001) “Descentralización y Participación en América Latina: una mirada desde la Economía”, en Boletín del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), (Santiago de Chile), Noviembre de 2001. Disponible en línea en <http://www.redelaldia.org/article.php?id_article=1002>
- Fronzaglia, Mauricio (2005) *Unidades subnacionais: um estudo de caso sobre a cidade de São Paulo – de 2001 a 2004*. Campinas: UNICAMP, 2005. (Disertación de Maestría).
- Gaspar, Carlos (2006) “Las exportaciones argentinas frente a la desgravación arancelaria de Colombia, Ecuador y Venezuela”, en *Revista del CEI* (Buenos Aires), N° 3.
- Gilles, Bretón: "La globalización y el Estado: algunos conceptos teóricos", en Rapoport, Mario *Globalización, integración e identidad nacional* (Buenos Aires: GEL).
- Girado, Gustavo; Rodríguez Díez, Eduardo y Galperín, Carlos (2006), “Consecuencias para América Latina del nuevo rol de China en la economía internacional: el caso argentino”, en *Integración & Comercio* (Buenos Aires), N°24.
- Giusti, Luis. E. 2007 "Petróleo en Venezuela. Impacto del proyecto de Chávez", en *Foreign Affairs en español* (México) Vol.7, N°3 Julio / Septiembre.

- Hobsbawm, Eric (1995) *Historia del siglo XX*, (Barcelona: Crítica).
- Iglesias, Eduardo; Iglesias Verónica y Zubelzú, Graciela (2008): *Las provincias argentinas en el escenario internacional. Desafíos y obstáculos de un sistema federal* (Buenos Aires, CARI- PNUD/Argentina).
- Iglesias, Valeria (2008) “Las provincias y su gestión en el área de comercio exterior. Diagnostico y análisis del caso argentino.” en Iglesias, E; Iglesias, V. y Zubelzú, G.: “*Las provincias argentinas en el escenario internacional. Desafíos y obstáculos de un sistema federal*”, (Buenos Aires, CARI – UNDP/Argentina).
- INDEC (2009) *Comercio exterior argentino 2007*, Buenos Aires, INDEC.
- Keohane, Robert y Nye, Joseph (1989) *Poder e Interdependencia, la Política Mundial en Transición* (Buenos Aires: GEL).
- Kirchner, Cristina (2007) “Discurso de la Presidenta Cristina Fernández de Kirchner en la Asamblea Legislativa” en Archivos de Presidencia de la Nación (Buenos Aires). Disponible en línea en: http://www.casarosada.gov.ar/index.php?option=com_content&task=view&id=1462&Itemid=71
- Kirchner, Néstor (2003a) “Discurso del Señor Presidente de la Nación, Dr. Néstor Kirchner, ante la Honorable Asamblea Legislativa” en Archivos de Presidencia de la Nación (Buenos Aires). Disponible en línea en: http://www.casarosada.gov.ar/index.php?option=com_content&task=view&id=4020
- (2003b) “Acto de lanzamiento del plan alimentario ‘el hambre más urgente’” en Archivos de Presidencia de la Nación (Buenos Aires). Disponible en línea en: http://www.casarosada.gov.ar/index.php?option=com_content&task=view&id=4028&Itemid=71
- Kosacoff, Bernardo (2007) “(Ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007* (Buenos Aires: CEPAL).
- (1999) “Las multinacionales argentinas, una nueva ola en los noventa”, *Documento de trabajo CEPAL* (Buenos Aires), N° 83.
- Lacabana, Miguel. (2006) "Petróleo y hegemonía en Venezuela. La construcción de un proyecto nacional democrático-popular en el siglo XXI." en Basualdo, Eduardo M. (Comp.) *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. (Buenos Aires: CLACSO)

- Lombardi, John. (2003) "El permanente dilema de Venezuela: antecedentes de las transformaciones chavistas" en Ellner, Steve (Comp.) *La política venezolana en la época de Chávez: clases, polarización y conflicto* (Caracas: Nueva Sociedad).
- López Belsué, Milagros (2007) "La gestión Kirchner y los tratados bilaterales", en *Centro de Estudios para una Nueva Mayoría (CEUNM)* (Buenos Aires). Disponible en línea en: <http://www.nuevamayoria.com/index.php?option=com_content&task=view&id=172&Itemid=30>, visitado el 27 de febrero de 2009.
- Madoery, O. 2001. "El valor de la política de desarrollo local", en Vázquez Barquero A. y O. Madoery. (Eds.) *Transformaciones globales y políticas de desarrollo local*. Rosario: Ed. Homo Sapiens.
- Márquez, Patricia (2003) "¿Por qué la gente voto por Hugo Chávez?", en Ellner, Steve (Comp.) *La política venezolana en la época de Chávez: clases, polarización y conflicto* (Caracas: Nueva Sociedad).
- Maza Zavala, D. F. (2007) *Venezuela: Economía, tiempo y nación* (Caracas, Vadell Hermanos Editores).
- Mina, María Sol (2004) *La Ciudad: de Objeto a Sujeto en la Escena Internacional*, Tesis de la Maestría en Estudios Sociales y Políticos Latinoamericanos, Universidad Alberto Hurtado.
- Municipalidad de Tandil (2009) "Noticias cultura", disponible en línea en: <<http://www.tandil.gov.ar/cultura/news.php?newsid=3173>> Visitado el 20/07/2009
- Musacchio, Andrés y Robert, Verónica (2005) "Opciones de inserción internacional y desarrollo económico y social en la Argentina del siglo XXI: Rupturas y continuidades después de la devaluación." en Neffa, Julio C. y Cordone, Héctor (coord.) *Escenarios de salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo para Argentina* (Buenos Aires: CEIL-PIETTE/Trabajo y Sociedad).
- Neffa, Julio C. y Cordone, Héctor (coord.) (2005) *Escenarios de salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo para Argentina* (Buenos Aires: CEIL-PIETTE/Trabajo y Sociedad).
- Neffa, Julio C. y Toledo, Fernando C. (coord.) (2008) *Interpretaciones heterodoxas de las crisis económicas en Argentina y sus efectos sociales* (Buenos Aires: CEIL-PIETTE/Trabajo y Sociedad).
- OMC (2004) *Estadísticas del comercio internacional 2004* (Ginebra: Publicaciones de la OMC).
- (2005) *Estadísticas del comercio internacional 2005* (Ginebra: Publicaciones de

la OMC).

------(2006) *Estadísticas del comercio internacional 2006* (Ginebra: Publicaciones de la OMC).

------(2007) *Estadísticas del comercio internacional 2007* (Ginebra: Publicaciones de la OMC).

------(2008) *Estadísticas del comercio internacional 2008* (Ginebra: Publicaciones de la OMC)

Oszlak, Oscar (2001) "El mito del estado mínimo: una década de reforma estatal en Argentina". I Congreso Nacional de Administración Pública (AAEAP). Rosario: AAEAP.

Oszlak, Oscar (2003) "El mito del Estado mínimo. Una década de reforma estatal en Argentina", *Desarrollo Económico* (Buenos Aires) Vol. 42 N° 168.

OVI (2009) "Presentación institucional", disponible en línea en: <<http://www.tandil.gov.ar/vinternacional/index.php>> Visitado el 24/07/2009.

------(2009b) "Noticias Internacionales, disponible en línea en: <<http://www.tandil.gov.ar/vinternacional/nota.php?newsid=3351>> Visitado el 24/07/2009.

Perina, Rubén y Russell, Roberto (1988) *Argentina en el mundo -1973-1987* (Buenos Aires: Grupo editor latinoamericano).

Piñón, Francisco: "Ciencia y tecnología en América Latina: una posibilidad para el desarrollo", en *Temas de Iberoamérica. Globalización, ciencia y tecnología* (Bogotá), volumen 2, OEI.

Pioli, Fernando (2006) "El ingreso de Venezuela al MERCOSUR", en *Revista del CEI* (Buenos Aires), N° 6.

------(2007) "Estrategias de Integración Comercial en el hemisferio: el ALCA y la ALADI como opciones de política para la Argentina", en *Serie de Estudios del CEI* (Buenos Aires), Año 5, N° 11.

PNUD (2009) *Aportes para el desarrollo humano en Argentina 2009* (Buenos Aires: PNUD).

Pontiroli, Norberto y Falcón, Betina (2007) "Incorporación de Venezuela al MERCOSUR. Análisis de factibilidad para el incremento de las exportaciones.", en *Informe Export.ar* (Buenos Aires), N° 29.

- Ramírez Vera, Douglas C. (2007) "Mené en Venezuela: el surgimiento del conflicto por la renta del petróleo. Preámbulo histórico a la coyuntura actual." en *Revista Análisis Político* (Bogotá), N° 59, Enero – Abril.
- Riveros Abraham, María F. (2002) "La participación de las provincias argentinas en la conformación de la política exterior", en *Revista Contexto internacional*, disponible en línea en: <<http://www.funif.org.ar/FTP/CepiDocs/107ci-N7f.pdf>>
- Roberts, Kenneth. (2003) "Polarización social y resurgimiento del populismo en Venezuela" en Ellner, Steve (Comp.) *La política venezolana en la época de Chávez: clases, polarización y conflicto* (Caracas: Nueva Sociedad).
- Rosenau, James N. (1997) "Demasiadas cosas a la vez. La teoría de la complejidad y los asuntos mundiales", en *Nueva Sociedad* (Buenos Aires) N° 148.
- Ruíz Uzcátegui, Diana (2006) "La política antiinflacionaria en Venezuela, 1999-2004." en *Revista del BCV* (Caracas), Vol. XX, N° 1.
- Salviolo, Marcelo (2005) "*Provincias y Convenios Internacionales. Una propuesta desde el federalismo de concertación*". (Buenos Aires, ISEN-Editorial Nuevo Hacer)
- Sautu, Ruth; Boniolo, Paula; Dalle, Pablo; Elbert, Rodolfo (2005) "Recomendaciones para la redacción del marco teórico, los objetivos y la propuesta metodológica de proyectos de investigación en ciencias sociales." En *Manual de metodología. Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología*. CLACSO (Buenos Aires: Colección Campus Virtual)
- Sevares, Julio (2007) "¿Cooperación Sur-Sur o dependencia a la vieja usanza? América Latina en el comercio internacional", en *Nueva Sociedad* (Buenos Aires) N° 207.
- SICE (2006) "Tratado de Libre Comercio Colombia, Ecuador, Venezuela y MERCOSUR (ACE No 59)", en *OEA Trade Agreements in Force*. Disponible en línea en: <http://www.sice.oas.org/Trade/mrcsrac/eca_s.asp>. Publicado en febrero de 2006 y visitado el 24 de febrero de 2009.
- Silva Calderón, Álvaro. 2006 "Trayectoria de la nacionalización petrolera." en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales* (Caracas), Año 12. N° 2
- Strange, Susan (2002) "*La retirada del Estado: la difusión del poder en la economía mundial*" (Barcelona, Editorial Icaria).
- Tamames, Ramón (1999) *Estructura económica internacional* (Madrid: Editorial Alianza)
- Tussie, Diana (2004) "La política comercial en un contexto de federalismo: notas para el estudio del caso argentino", en *Integración y Comercio* (Buenos Aires) Año 8

Nº 21.

UNCTAD (2006) “*Informe sobre el comercio y el desarrollo 2006*” (Ginebra, UNCTAD).

Urslar Pietri, Arturo (1965) *Petróleo de vida o muerte* (Caracas: Editorial Arte)

Valecillos, Héctor. (1984) “La dinámica de la población y del empleo en la Venezuela del Siglo XX”, en Naím, Moisés y Piñango, Ramón (Comp.) *El caso Venezuela: una ilusión de armonía* (Caracas: Ediciones IESA).

Valenciano, Eugenio (1990) “Los Comités de Frontera: funcionamiento y experiencia”, en *Revista de Integración Latinoamericana* (Buenos Aires) Nº 156.

Van Klaveren, Alberto (1984) “El análisis de la política exterior latinoamericana: perspectivas teóricas”, en Muñoz, H. Y Tulchin, J. (comp.) *Entre la autonomía y la subordinación. Tomo I* (Buenos Aires: GEL).

Venacio, Leandro (2007) *Globalización, Desarrollo Local y Sociedad Civil. Edición electrónica gratuita* (Málaga, EUMED). Texto completo disponible en línea en [<www.eumed.net/libros/2007a/222/>](http://www.eumed.net/libros/2007a/222/)

Vinogradoff, Ludmila (1997) “Los argentinos también bailan salsa y toman ron”, en *Clarín Digital* (Buenos Aires) 22/12/1997. Disponible en línea en: [<http://www.clarin.com/diario/1997/12/22/o-03501d.htm>](http://www.clarin.com/diario/1997/12/22/o-03501d.htm)

Weisbrot, Mark. 2006 “Índices de pobreza en Venezuela: En búsqueda de las cifras correctas.” en *Center for Economic and Policy Research (CEPR)* (Washington) Informe temático, Mayo 2006. Disponible online en: [<http://www.cepr.net/documents/venezuelan_poverty_rates_2006_05_spanish.pdf>](http://www.cepr.net/documents/venezuelan_poverty_rates_2006_05_spanish.pdf)

Zubelzú Graciela e Iglesias, Verónica (2005) *Programa provincias y relaciones internacionales. Segundo Informe* (Buenos Aires, CARI- PNUD/Argentina).

Zubelzú, Graciela (2004) *Programa provincias y relaciones internacionales. Primer Informe*, (Buenos Aires, CARI- PNUD/Argentina).

Bases de datos y sitios de internet:

Banco Mundial (BM)

www.bancomundial.org

www.bancomundial.org.ve

Fondo Monetario Internacional (FMI)

www.imf.org/external/spanish/index.htm

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

<http://www.eclac.org/estadisticas/>

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

www.undp.org/spanish/

www.undp.org.ar/pnud.html

Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

<http://www.unctad.org/>

Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)

<http://www.opec.org/home/basket.aspx>

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

www.aladi.org/

Organización Mundial del Comercio

www.wto.org/indexsp.htm

Banco Central de Venezuela (BCV)

www.bcv.org.ve

Instituto Nacional de Estadística de Venezuela

www.ine.gov.ve/

Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA)

www.pdvsa.com

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina (INDEC)

Sitio: www.indec.mecon.gov.ar

Centro de Economía Internacional (CEI)

<http://www.cei.gov.ar/>

Centro de Estudios para la Producción (CEP)

www.cep.gov.ar

Dirección Provincial de Estadísticas – Gob. de la Prov. de Bs. As.

<http://www.ec.gba.gov.ar/estadistica/ftp/index.html>

Municipio de Tandil:

Sitio: www.tandil.gov.ar

Cámara Empresaria de Tandil (CET)

Sitio: <http://www.camaraempresaria.org.ar>

Índice de Cuadros y Gráficos

Cuadros

Cuadro 1. Evolución del Índice de Desarrollo Humano en Venezuela.	37
Cuadro 2. Indicadores globales de fuerza de trabajo, según mes y año.	38
Cuadro 3. América Latina: estratificación de países según coeficiente de Gini de la distribución del ingreso.	39
Cuadro 4. Principales productos de exportación (2007).	41
Cuadro 5. Venezuela: exportaciones totales según destinos (2008).	46
Cuadro 6. Principales productos de importación, en millones de US\$ (2008).	50
Cuadro 7. Venezuela: importaciones totales según principales destinos (2008).	51
Cuadro 8. Evolución del empleo y la producción industrial.	69
Cuadro 9. Contribución al crecimiento del PIB a precios del productor, a precios de 1993, en porcentajes	70
Cuadro 10. América Latina: estratificación de países según coeficiente de Gini de la distribución del ingreso	75
Cuadro 11. Evolución de las exportaciones por grandes rubros (millones de dólares y porcentaje)	78
Cuadro 12. Exportaciones industriales por rama de actividad en millones de dólares	80
Cuadro 13. Principales productos de exportación por partida arancelaria (2008)	80
Cuadro 14. Exportaciones totales según destino (2008)	81
Cuadro 15. Importaciones argentinas por uso económico, en millones de dólares (2007-2008)	84
Cuadro 16. Principales productos de importación por partida arancelaria (2008)	85
Cuadro 17. Importaciones totales según país de origen (2008)	86
Cuadro 18. Distribución geográfica de las inversiones argentinas en el exterior	94
Cuadro 19. Exportaciones argentinas a Venezuela y al Mundo	108
Cuadro 20. Argentina: exportaciones e importaciones según destinos (2008)	108
Cuadro 21. Argentina: principales productos de exportación a Venezuela	112
Cuadro 22. Argentina: principales productos de importación desde Venezuela	115
Cuadro 23. Buenos Aires: participación en las exportaciones totales nacionales, en miles de dólares	139
Cuadro 24. Exportaciones de Buenos Aires en el total nacional por capítulos en base a la Nomenclatura Común del Mercosur (2006)	140
Cuadro 25. Exportaciones de Buenos Aires según capítulos de la Nomenclatura Común del Mercosur	142
Cuadro 26. Exportaciones de la Prov. de Bs. As. a Venezuela y al Mundo (2002-2006) en millones de dólares	144
Cuadro 27. Exportaciones de la Prov. de Bs. As. por principales destinos (2006), en miles de dólares	145
Cuadro 28. Exportaciones argentinas hacia Venezuela según origen provincial (2006), en miles de dólares.	147
Cuadro 29. Buenos Aires: principales productos de exportación con destino a Venezuela por grandes rubros, (en miles de dólares)	150

Gráficos

Gráfico 1. Precio promedio anual del barril de crudo (canasta OPEP)	23
Gráfico 2. Variación interanual del PIB (1993 – 2007)	24
Gráfico 3. Reservas internacionales en millones de dólares (1998 – 2008).	25

Gráfico 4. Servicio de deuda como porcentaje de reservas internacionales.	26
Gráfico 5. Índice de variación anual de precios al consumidor (IPC).	27
Gráfico 6. Composición del PIB por clase de act. económica (1998 - 2007)	28
Gráfico 7. Variación interanual del PIB (1998-2007).	29
Gráfico 8. Distribución sectorial del PIB (1998 - 2007)	29
Gráfico 9. PIB por clase de actividad económica (2007).	30
Gráfico 10. PIB por origen de actividad económica (1997-2007)	32
Gráfico 11. PIB por origen de actividad económica (pública-privada), 1997-2007	33
Gráfico 12. Porcentaje de personas y hogares pobres por línea de ingreso	34
Gráfico 13. Gasto social como porcentaje del PIB.	35
Gráfico 14. Índice de desempleo (1999 – 2007)	38
Gráfico 15. Comercio exterior de Venezuela: 1997-2007 (millones de U\$S)	40
Gráfico 16. Precios del barril de crudo	41
Gráfico 17. Exportaciones venezolanas	41
Gráfico 18. Exportaciones totales venezolanas por sectores económicos (2008)	42
Gráfico 19. Exportaciones petroleras por sector exportador (1998-2008).	44
Gráfico 20. Composición de las exportaciones totales por sector económico (2008).	45
Gráfico 21. Evolución de las exportaciones según destinos regionales	47
Gráfico 22. Exportaciones totales por categoría de productos, según destinos (2006)	48
Gráfico 23. Destino de las exportaciones excluyendo el petróleo (2008)	49
Gráfico 24. Composición de las importaciones totales por sector económico (2008).	50
Gráfico 25. Evolución de las importaciones según destinos regionales: 1999-2007	52
Gráfico 26. Importaciones totales por categoría de productos, según destinos (2006)	53
Gráfico 27. Tasa de variación del PIB total y per cápita (1999-2008)	58
Gráfico 28. Índice de precios de las materias primas (IPMP), (1995=100)	59
Gráfico 29. Coeficiente de exportaciones e importaciones (1990-2008)	61
Gráfico 30. Tipo de cambio. Pesos por dólares. Valor promedio del período	62
Gráfico 31. Saldo de la cuenta corriente en millones de dólares (1990-2008)	62
Gráfico 32. Evolución de la balanza de pagos en millones de dólares	63
Gráfico 33. Reservas internacionales en millones dólares	64
Gráfico 34. Balance fiscal como porcentaje del PIB	65
Gráfico 35. Deuda externa total en millones de dólares	66
Gráfico 36. Índice de precios al consumidor. Tasa de variación promedio anual	67
Gráfico 37. Participación de los sectores económicos en el PIB	68
Gráfico 38. PIB por sectores económicos, en miles de millones de dólares (1993-2008)	68
Gráfico 39. Evolución del gasto público por finalidades 1993-2006, en millones de dólares	70
Gráfico 40. Evolución de los índices de pobreza, indigencia y desempleo (2003-2007)	71
Gráfico 41. Evolución del Índice de Desarrollo Humano (IDH), 1980-2006	72
Gráfico 42. América latina (15 países): efectos “crecimiento” y “distribución” de los cambios en pobreza e indigencia, 2002-2007 (en puntos porcentuales)	72

Gráfico 43. Evolución de la ocupación y el salario real promedio, 1995-2007 (primer semestre), (2001 =100)	73
Gráfico 44. Evolución de la participación de los asalariados, el PBI y la masa salarial, 1995-2007(primer semestre) (2001=100)	74
Gráfico 45. Evolución y tendencias del comercio exterior argentino (1990-2008)	77
Gráfico 46. Composición de las exportaciones totales por sector económico (1998-2008).	79
Gráfico 47. Evolución de las exportaciones según destinos regionales	82
Gráfico 48. Exportaciones de bienes por categoría de productos, según destinos, 2006 (Millones de dólares)	83
Gráfico 49. Participación de las importaciones argentinas por uso económico, 1998-2008	84
Gráfico 50. Evolución de las importaciones según origen regional: 2003-2008	86
Gráfico 51. Importaciones de bienes por categoría de productos, según orígenes, 2006 (Millones de dólares)	87
Gráfico 52. Relaciones comerciales de Argentina con Venezuela, 1990-1999	92
Gráfico 53. Intercambio comercial de Argentina con Venezuela, 1993-2003	93
Gráfico 54. América Latina y el Caribe: tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones de bienes, 2001 – 2005	100
Gráfico 55. Intercambio comercial de Argentina con Venezuela, 2000-2008	106
Gráfico 56. Índice de Intensidad del Comercio (IIC), Argentina – Venezuela	109
Gráfico 57. Balanza comercial de Argentina con Venezuela, 1999-2008 (en millones de US\$)	110
Gráfico 58. Exportaciones argentinas a Venezuela por grandes rubros	111
Gráfico 59. Composición de las exportaciones de Argentina a Venezuela (1999)	113
Gráfico 60. Composición de las exportaciones de Argentina a Venezuela (2007)	114
Gráfico 61. Importaciones de origen venezolano, por uso económico (2007)	114
Gráfico 62. Exportaciones Totales. Provincia de Buenos Aires. En Valor F.O.B . en U\$S y Toneladas Netas. Índice 1993=100. Período 1993-2006	138
Gráfico 63. Exportaciones totales como porcentaje del Producto Bruto. Provincia de Buenos Aires y Total País. En porcentaje. Período 1993-2006	139
Gráfico 64. Exportaciones de Argentina y Buenos Aires por grandes rubros (2006), en miles de dólares	141
Gráfico 65. Exportaciones de Buenos Aires según destinos regionales (2006)	143
Gráfico 66. Exportaciones de la Prov. de Bs. As. con destino a Venezuela 2002-2006	144
Gráfico 67. Contribución de la Prov. de Bs. As. en las exportaciones nacionales con destino a Venezuela (2002-2006)	146
Gráfico 68. Exportaciones de la Prov. de Bs. As. a Venezuela según grandes rubros	148
Gráfico 69. Composición de las exportaciones de la Prov. de Bs. As hacia Venezuela por sectores económicos (2006)	149
Gráfico 70. Estructura comparada de las exportaciones argentinas y de Bs. As. hacia Venezuela, por sectores económicos, en miles de dólares (2006)	149
Gráfico 71. Participación de los sectores económicos en la actividad económica (%), Tandil	153