

CAPITULO IV

EL SECTOR PRIVADO NACIONAL FRENTE A LOS ACUERDOS DE

INTEGRACIÓN REGIONAL: LA VISIÓN EN LA PRENSA

NACIONAL (1988-1993)

A finales de los años ochenta el empresariado venezolano representado en FEDECAMARAS se enfrentaba a una nueva realidad económica como resultado de los cambios de la economía nacional y de las modificaciones en la economía mundial. La nueva situación llevó al gobierno de Carlos Andrés Pérez a aplicar un conjunto de medidas tendientes a lograr un ajuste estructural de las condiciones macroeconómicas venezolanas y a liberar a la economía del control y de la intervención del Estado. Con esta nueva estrategia se pretendía impulsar la economía de mercado como base del desarrollo nacional.

En el nuevo modelo económico de orden neoliberal que se implementó en Venezuela en el período en cuestión, los procesos de integración jugaron un papel fundamental para facilitar la competencia internacional y la inserción en el mercado mundial. Se hizo necesario entonces reimpulsar los esquemas de integración a los cuales pertenecía la nación e ingresar en otros, para obtener mayores posibilidades de intercambio comercial.

El presente capítulo tiene como objetivo fundamental analizar la posición del sector privado venezolano, agrupado en diferentes asociaciones y federaciones, frente a las políticas integracionistas impulsadas por el Estado

venezolano. La realización de este análisis se basó en la revisión del diario EL NACIONAL, entre el mes de enero de 1988 y el mes de julio de 1993.

1. POLÍTICA ECONÓMICA EXTERIOR Y ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

En el modelo de desarrollo expuesto en el VIII Plan de la Nación, la integración se enmarcó dentro de lo que se denominó "La Nueva Inserción de Venezuela en el Mundo". En ese momento se pensaba que la nueva estrategia de desarrollo debía estar acompañada por una agresiva inserción del país en el escenario mundial, a través de unos objetivos claramente definidos: la defensa de los principios del libre comercio, la integración latinoamericana y el fortalecimiento de la democracia internacional (El Gran Viraje, 1990:8). Esta estrategia se basó en un enfoque de la integración latinoamericana y subregional, que permitiera al país revertir las tendencias tanto de separación económica como cultural que había caracterizado a las políticas integracionistas de los años anteriores. Para ello era necesario fortalecer las instituciones de cooperación e integración económica (El Gran Viraje 1990:8).

Por lo tanto, la integración con América Latina en la nueva estrategia del Estado Venezolano se orientó hacia una "Integración Efectiva", para fortalecer las instituciones de cooperación económica y propiciar acuerdos de apertura comercial coordinados con las políticas macroeconómicas que imperaban en el mundo. Se buscaba así incrementar las exportaciones venezolanas de productos no tradicionales y fortalecer el aparato productivo del país mediante la

reconversión industrial, que permitiera celebrar acuerdos bilaterales e ingresar en esquemas de integración a los cuales para ese momento Venezuela no pertenecía.

En ese mismo Plan se delinearon las directrices de la política exterior del país, que contemplaban:

- *Un nuevo enfoque de la integración latinoamericana, mediante el establecimiento de alianzas estratégicas;*
- *El fortalecimiento de la diplomacia comercial;*
- *La Cooperación Sur-Sur, mediante el fortalecimiento de la OPEP y la cooperación cultural, tecnológica y financiera.*
- *El diálogo Norte-Sur, a través del establecimiento de mecanismos efectivos de consulta y defensa de un nuevo orden económico internacional (El Gran Viraje 1990:9).*

De esta forma el nuevo modelo de desarrollo económico venezolano estaba sincronizado con las nuevas tendencias de la economía mundial que se orientaban hacia la constitución de bloques económicos regionales, en los cuales fuera posible el flujo sin barreras de bienes, servicios y factores productivos.

También la nueva línea de acción de Venezuela en los procesos de integración se enmarcó dentro de los siguientes aspectos:

- *Una política comercial que coincidiera con las propuestas de apertura comercial de otras naciones del continente.*
- *Una política macroeconómica en la cual se establecieran las bases para una mayor coordinación.*

- *La facilitación del comercio mediante el estímulo de acuerdos específicos que permitieran reforzar el comercio dentro de la región.*
- *La participación activa de los jefes de Estado para legitimar ante la comunidad latinoamericana los esfuerzos de integración (El Gran Viraje 1990:54-56).*

En opinión de diversos estudiosos de la integración en Venezuela, el trasfondo de la nueva política integracionista del Estado Venezolano apuntó a superar el tradicional perfil de país productor de petróleo y a ampliar sus espacios económicos a fin de incrementar las exportaciones no tradicionales. Para ello era de vital importancia contar con el apoyo del sector privado venezolano. Desde esta perspectiva, la integración con Colombia, el Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres, la profundización de los avances del Pacto Andino y las iniciativas tendientes a promover acuerdos con el Caribe, Centroamérica y MERCOSUR se constituyeron en eslabones cruciales para la nueva política venezolana (Cardoso de Da Silva y Romero 1990:18-20; Serbin 1993:13).

Asimismo, Serbin sostiene que a la par de las consideraciones económicas en que se apoyó la política integracionista de Venezuela entre 1989 y 1993, persistieron perspectivas estratégicas geopolíticas que deben tomarse en consideración:

1. *El interés por preservar la estabilidad del Caribe, frente al vacío creado por el fin de la guerra fría, buscaba evitar una*

desestabilización regional que amenazara sus intereses¹; y

2. *La búsqueda mediante vínculos y alianzas a nivel regional, de incrementar la capacidad de negociación de Venezuela con Estados Unidos y otras potencias europeas (Serbin 1993:13-14).*

El Gran Viraje resaltó además la importancia de la proyección del país a partir de la experiencia acumulada durante años en las diferentes regiones latinoamericanas. Pero no se tomaron en consideración las fronteras dentro de la concepción del VIII Plan de la Nación. Los técnicos dejaron en manos de las fuerzas del mercado el desarrollo de esos territorios y en manos del Estado, el rol de ejecutor de planes sociales.

En lo referente al sector privado El Gran Viraje señaló que debería jugar un nuevo rol en la economía, pues tendría la responsabilidad de adecuar las nuevas estrategias (reconversión industrial, competitividad internacional) para aprovechar las potencialidades de las empresas en el mercado internacional (El Gran Viraje 1990:60). Pero no se desarrolló ningún lineamiento que indicara cuál sería el papel a jugar por los empresarios en la política integracionista neoliberal.

Cardozo Da Silva y Romero (1991:58) sostienen que la política exterior venezolana presentó durante esos años contradicciones fundamentales en su diseño y ejecución. Esta última, en especial, fue objeto de fuertes críticas tanto de

¹ Es por esta razón que Venezuela ha mostrado especial preocupación por el proceso de transición en Cuba y por los desequilibrios que se sucedieron en Trinidad en 1990.

los sectores públicos como privados, ya que la mayoría de los grupos organizados de la sociedad civil no participaron en su diseño y, por tanto, sólo podían influir en ella durante su etapa de ejecución.

Gómez coincide en que (1987:82-84)

La existencia en Venezuela de una gran cantidad de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales plantea en la definición de la estrategia económica nacional y en la política internacional problemas muy complejos, pues la programación del desarrollo y la inserción de la economía nacional en el orden mundial es en definitiva facultad absoluta del gobierno y del partido que representa, lo cual no deja posibilidad a los demás entes de la estructura social de influir en su formulación; y esto es así, porque no tendría sentido que el gobierno se fijase autónomamente metas a lograr si tuviera que tener en cuenta metas individuales que predominarían por encima de las decisiones del Estado.

Por consiguiente, en la formulación de la política exterior venezolana, de la cual forma parte la integración regional, es difícil aplicar el modelo de racionalidad para entender su proceso de formulación dada la multiplicidad de actores, valores, información y requerimientos del ambiente externo.² Pero también es difícil aplicar el modelo burocrático en la medida en que la negociación y el activismo de las unidades que conciben y ejecutan la política no son

² En Venezuela la creciente importancia de los aspectos internacionales obedece más a cambios ocurridos a nivel mundial y a las exigencias de una estructura global heterogénea que a los actores internos. Para mayor información véase: Carlos A. Romero. Reforma y Política Exterior en Venezuela. Comisión Presidencial para la Reforma del Estado, Instituto Venezolano de Estudios Sociales y Políticos. Editorial Nueva Sociedad, Caracas, 1992, pp.209-238.

iguales en cada proceso de formación de una política (Romero 1992:210).

En este sentido es importante resaltar que el sector privado venezolano, entendido como una unidad que influye en forma "ad hoc" en la política exterior, no conoce en profundidad ni se integra coordinadamente en un plan general ni actúa de acuerdo a reglas del juego impuestas por el Estado. Además las asociaciones que forman el sector privado venezolano son disímiles, y poseen poco contacto entre sí, lo que afecta su posibilidad de dar respuesta coordinada y coherente al Estado en materia de política exterior (Romero 1992:11-12).

Dentro del panorama descrito es importante conocer cuáles son las unidades de política exterior con que cuenta el sector privado venezolano. Carlos Romero, en su trabajo "La Complejidad Organizacional en el Sector Externo de Venezuela" (1992), sostiene que el sector privado venezolano a la par de otras organizaciones no gubernamentales (CTV, partidos políticos, etc.), para adecuarse a las nuevas tendencias mundiales en política exterior y comercial (específicamente en política integracionista) debió acomodar sus estructuras. En este sentido se pueden analizar las respuestas de las diferentes organizaciones del sector privado venezolano.

1. *FEDECAMARAS* cuenta con una Dirección de Asuntos Internacionales y una Comisión de Relaciones Internacionales. Estas dos instituciones tienen en su seno las Comisiones Sectoriales de Integración, la

Comisión del GATT y la Comisión de Exportaciones (Romero 1992:230). La Dirección de Asuntos Internacionales fue creada con el objetivo de promover la presencia del organismo empresarial en el área internacional, a nivel institucional y como grupo de presión. Sus áreas de interés son la promoción de las relaciones económicas, la información económica, el seguimiento de los acuerdos bilaterales firmados, relaciones institucionales, la vinculación con organismos empresariales regionales o de países amigos y las relaciones con el sector privado internacional (Romero 1992:231).

2. La Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX) se creó para promover las exportaciones no tradicionales, defender los intereses de sus agremiados y canalizar ante el gobierno nacional políticas que favorezcan al sector. En su organigrama, AVEX cuenta con una Dirección de Relaciones Internacionales encargada de sugerir políticas con respecto a la inserción internacional y el contexto económico y político internacional y de estrechar relaciones en el área del comercio internacional (Romero 1992:232).
3. Mientras tanto la Confederación de Cámaras de Industriales de Venezuela (CONINDUSTRIA) posee dos comisiones permanentes que informan a la presidencia del gremio. Ellas son: la Comisión de Integración Económica y la Comisión de Comercio Exterior. Ellas se encargan de coordinar las relaciones de CONINDUSTRIA con otras organizaciones empresariales del exterior y de presentar estudios sobre el comercio externo de Venezuela, los

problemas de la integración económica y la promoción de las inversiones extranjeras (Romero 1992:233).

4. El Consejo de Cámaras de Comercio de Venezuela (CONSECOMERCIO), por su parte, centra su actividad en defender los planteamientos sectoriales de sus miembros ante el Estado. Tiene una Comisión de Asuntos Internacionales que estudia las tendencias comerciales internacionales y las políticas nacionales en materia de regulación comercial (Romero 1992:234).

Esta reorganización dentro de las principales asociaciones del sector privado, efectuada entre 1990 y 1993, indica su creciente preocupación por participar de la política exterior puesta en marcha por el Estado. También muestra que, a la par de la reorientación de los procesos de integración en América Latina, hay una modernización de las organizaciones del sector privado venezolano. La creación de estas oficinas en las organizaciones empresariales implica que el sector privado busca mayor participación como ente de la sociedad civil que se ve afectado por la aplicación de una determinada estrategia por parte del Estado venezolano. Bajo este contexto pasemos a analizar cuál ha sido la posición del sector privado venezolano en torno a los procesos de integración, vista a través de las informaciones que aparecen en la prensa nacional ya sean emitidas por algunos de sus representantes o por las asociaciones mismas.

2. EMPRESARIOS E INTEGRACIÓN REGIONAL EN LA PRENSA VENEZOLANA (1988-1993)

Estudiar la posición del sector privado frente a la integración no es un tema nuevo, pero analizarlo a través de las opiniones e informaciones publicadas por la prensa nacional nos permite conocer de manera más directa el punto de vista de cada uno de los sectores que conforman las organizaciones empresariales. Esto es importante si se toma en consideración que la comunicación constituye el modo que permite al emisor de la comunicación (el individuo o el grupo del que emana) dirigirse simultáneamente a un gran número de destinatarios (Burgelin 1974:7).

El siguiente análisis es el resultado de la revisión del período **EL NACIONAL**, día por día desde el mes de enero de 1988 hasta julio de 1993. En ella se tomaron en consideración las opiniones del sector privado venezolano sobre los procesos de integración regional durante la puesta en marcha del modelo económico neoliberal en Venezuela. Esto permitió determinar qué sector, o sectores, de la empresa privada venezolana promueven y dan a conocer a la opinión pública nacional los avances en materia de integración y cuál es su posición como grupo ante los acuerdos de integración suscritos por el gobierno nacional.

Para el manejo de la información se utilizaron las técnicas del análisis de contenido, las que nos permitieron valorar la información mediante la toma de muestras (delimitación del tema a investigar), el registro de los datos (organización de ficha de información) y el análisis

del contenido de la información, este último definido como una técnica de investigación destinada a formular, a partir de ciertos datos, inferencias reproducibles válidas que puedan aplicarse a su contexto (Krippendorff 1990:29). Según la Oficina Central de Información el análisis de contenido es la técnica de investigación que permite la descripción objetiva, sistemática y cuantitativa del contenido manifiesto de la comunicación (OCEI 1987:31).

Para recabar la información necesaria se realizó la revisión de 2.160 ejemplares (Periódicos/Día), de uno de los diarios de circulación que abarca todo el territorio (EL NACIONAL). Dicha revisión permitió encontrar 230 noticias referentes a integración (Grupo Andino, Grupo de los tres, CARICOM, MERCOSUR, Integración Latinoamericana, Integración Binacional y otros).

La investigación se centró en el Cuerpo D (parte Cuatro) del periódico EL NACIONAL, donde se reseña la información de carácter económico nacional e internacional. Mucha información se encontró mutilada e incompleta, en parte por el deterioro que presentaron algunos periódicos consultados en la Hemeroteca de la Universidad de Los Andes (Edificio Administrativo) o simplemente porque no aparecía el Cuerpo D del periódico revisado. Asimismo debemos señalar que hubo un año, específicamente 1993, en el que sólo se localizó una información en 6 meses, situación ésta que llama la atención.

Cabe mencionar también que el sector privado venezolano, representado por sus diferentes asociaciones y federaciones, emitió diversas informaciones sobre política fiscal, política

comercial, aduanas, inversiones, pero la información específica sobre integración fue limitada, al menos en el período en estudio.

Durante la clasificación de la información se tomó como parámetro el género noticioso, es decir, si la misma puede ser caracterizada como información, reseña noticiosa, opinión o entrevista; arrojando la investigación los resultados siguientes: de las 230 informaciones fichadas, 128 (55%) pertenecen al género reseña noticiosa, lo que significó que fueron presentadas a la opinión pública nacional como noticias simples, enunciando el hecho u opinión de una persona sin permitir la comparación o contraste de la información; 80 (34.7%) pertenecen al género información, es decir, reportaje, que no permite el análisis de la noticia en sí, sino que únicamente toma el hecho noticioso como tal; 16 (6%) pertenecen al género opinión, el cual permite al momento de conocer la información profundizarla y 15 (5%) pertenecen al género entrevista que da mayor cobertura a la información y está dirigida a un tema en concreto. (Ver Cuadro N° 1).

Otro de los elementos que se pudo observar durante la investigación, es que la información reseñada en EL NACIONAL provenía de las instituciones más representativas del sector privado: FEDECAMARAS emitió 58 informaciones que representan el 25.21%; CONSECOMERCIO emitió 31 informaciones que representan el 13.4%; CONINDUSTRIA emitió 32 informaciones que representan el 13.4%; en su conjunto estas cuatro asociaciones emitieron un total de 152 informaciones que representan el 66.01%, marginando al resto de las organizaciones que de una u otra manera representan al sector

privado. Tal fue el caso de las Federaciones y Asociaciones Regionales con 10 informaciones que representan el 4.38%; FEDENAGA emitió 8 informaciones para un 3.48%; Pequeña y Mediana Industria, ASOQUIM, Asociación Textil Venezolana, Asociación Bancaria, Grupo Mendoza, Grupo Cisneros, Asociación de Fabricantes de Alimentos Concentrados (AFACA), Cámara Italo-Venezolana, Industria Cigarrera, Grupo Roraima, CAVIDEA, CAVENDEZ, Lufthansa, Cámara Venezolana de Fabricantes de Juguetes, Asociación Venezolana del Plástico, Cámara Venezolano-Británica entre otros, emitieron en su conjunto 60 informaciones para el 24.83% (Ver Cuadro N° 2).

Debe destacarse que el proceso de investigación llevado a cabo durante el período 1988-1993 permite señalar que los años en los cuales se localizaron más noticias emitidas por algunas de las asociaciones que representan al sector empresarial fueron 1988 y 1989 con un total de 124 informaciones, mientras que el año de menor información fue el de 1993 en el cual sólo se localizó una (1) información en los primeros seis meses. (Ver Cuadro N° 3).

De la información obtenida podemos señalar también:

1. La integración como punto de análisis y discusión en las diversas reuniones y asambleas que realizaron las diferentes asociaciones y federaciones no fue realmente importante.
2. Es mayor el número de empresarios no miembros de las organizaciones tradicionales, como FEDECAMARAS, CONSECOMERCIO, CONINDUSTRIA y AVEX, entre los que mostraron más interés por participar en los diferentes

foros, reuniones y talleres que organizaron durante los años 1988 y 1989 la Comunidad Económica Europea, ALADI, grupos de empresarios de Colombia, Puerto Rico, Brasil y España, con el objetivo de dar a conocer los alcances de los nuevos sistemas de integración dentro del panorama de los bloques económicos (Ver Cuadro N° 2). Entre ellos encontramos la Asociación de Fabricantes de Alimentos Concentrados (AFACA), la Cámara de Empresarios Italo-Venezolana, el Grupo Mendoza, el Grupo Cisneros, la Cámara Venezolano-Británica, el Grupo Zuloaga, la Cámara de Fabricantes de Juguetes, la Industria Cigarrera, Lufthansa, CAVIDEA y el Grupo Roraima.

3. De los grupos empresariales organizados AVEX y CONSECOMERCIO mostraron durante el período en estudio mayor interés por los procesos de integración binacional, especialmente por los acuerdos firmados por el gobierno nacional con Colombia, por considerar que las pautas de intercambio comercial eran más ventajosas y reducían los costos de transporte. En los Cuadros N° 4 y N° 5 podemos observar que la mayor cantidad de informaciones obtenidas se refieren a la integración binacional, lo que demostraría que los sectores empresariales ven como positivo este tipo de integración. Esta posición parece coincidir con la asumida por el sector político que veían en las relaciones binacionales ventajas dadas por la cercanía geográfica y los lazos históricos (Valecillos 1997:132, Romero 1994:73).
4. A pesar de la reactivación de los procesos de integración en los años noventa y de la aceleración de la participación de Venezuela en ellos, (Giacalone 1997:163) las informaciones recabadas (230) son insuficientes para

profundizar en el tema en estudio. Sin embargo, queda claro que las asociaciones empresariales no realizaron un seguimiento continuo de las diferentes reuniones y cumbres presidenciales que se efectuaron en el continente latinoamericano o, si lo hicieron, no lo manifestaron de forma pública.

5. La información obtenida demuestra que los temas de integración más reseñados por la prensa nacional fueron: Integración Binacional con 60 informaciones para un 26.09%; Grupo Andino con 50 informaciones para un 21.73%, e Integración Latinoamericana en general, con 33 informaciones para un 14.34% (Ver Cuadros N° 4 y N° 5). El Grupo de los Tres no recibió por parte del sector privado el tratamiento esperado. Las organizaciones que más informaciones emitieron fueron AVEX, CONSECOMERCIO y FEDECAMARAS quienes en cinco años y medio se refirieron en 53 oportunidades (Ver Cuadros N° 4 y N° 5).

Si pasamos de lo cuantitativo a lo cualitativo, el análisis del contenido de las opiniones emitidas en la prensa nacional por las diferentes asociaciones empresariales arroja las siguientes conclusiones preliminares:

1. Los procesos de integración fueron calificados como un reto ineludible que debía ser asumido y en el cual los grupos privados debían jugar un papel importante, aún no definido claramente por el Estado.
2. Si bien el sector privado era consciente de la importancia de los procesos de integración, dejó que el Estado estableciera reglas y estrategias en la formulación de las políticas integracionistas.

3. Los grupos empresariales no mantuvieron una línea de acción homogénea que les permitiera proponer estrategias integracionistas propias. Esto les imposibilitó también emitir una posición coherente y clara a la opinión pública nacional.
4. Las apreciaciones del sector privado sobre los procesos de integración no mostraron para el período en estudio una posición negativa similar a la asumida a finales de los sesenta cuando se opusieron al ingreso de Venezuela al Pacto Andino (Véase Urriza 1984); por el contrario observamos un mayor apoyo. Si bien apreciamos algunas críticas, éstas no estuvieron referidas a los procesos de integración en sí mismos sino a algunos mecanismos técnicos que afectaban específicamente a algún sector en particular.
5. En lo referente al Grupo Andino, se pudo observar el cambio de posición en el empresariado venezolano, pues desde el ingreso de Venezuela en 1973 hasta la década de los ochenta existió reticencia frente al proceso de integración de los países andinos por considerar que no favorecía a la economía nacional. Sin embargo, a inicios de los años noventa hubo una posición favorable. En palabras del empresariado venezolano, se destacaba la trascendencia de las decisiones estratégicas en lo referente a los flujos comerciales, a pesar de las perturbaciones macroeconómicas existentes en cada una de las naciones miembros del acuerdo.
6. La integración binacional, el tema que con mayor frecuencia apareció en la revisión hemerográfica, fue la que más apoyo recibió por parte del sector empresarial organizado a nivel nacional y regional. Se observó

uniformidad en los criterios emitidos pues se consideraba que la integración binacional era la más favorable a los intereses sectoriales y generales.

7. Para finalizar, los empresarios venezolanos consideraban que los procesos de integración (a excepción de la integración binacional) eran mecanismos que se concretarían en el largo plazo pues todavía se debían estudiar a profundidad sus alcances y dificultades.

Es importante señalar que en el período 1989-1993 Javier A. Torres llevó a efecto una investigación paralela titulada El Empresariado Venezolano en la Integración con Colombia (1989-1993) en base al análisis del periódico El Universal. Ella nos permitió obtener información sobre la posición del sector privado nacional durante el año 1993, en la que nuestra investigación localizó una sola declaración durante los seis primeros meses.

Según la investigación de Torres el período enero-mayo de 1993 registró la posición de ciertos sectores empresariales de la economía nacional, tales como el alimenticio (POLAR, MAVESA), el financiero y el automotriz, frente a la integración con el mercado colombiano. En este contexto, durante el desarrollo del Foro "El Grupo de los Tres Una Proyección Continental", el presidente de CONINDUSTRIA Rafael Alfonso señaló que era necesario fortalecer los acuerdos bilaterales de integración suscritos entre Venezuela y Colombia con el objetivo de elevar los niveles de especialización y de complementación entre las dos economías, antes de ingresar en nuevos acuerdos como el del

Grupo de los Tres (El Universal 10/03/93, citado en Torres 1996:186).

Torres sostiene que el grado de entendimiento entre el sector privado venezolano-colombiano y el sector público se había acrecentado tanto que permitió que ambas naciones presentaran a México una posición conjunta. A este respecto la estrategia de negociación que se diseñó frente al Grupo de los Tres fue que un país respaldaría al otro en aquellos casos en que alguno de ellos quisiera proteger un determinado sector o producto, aún cuando el otro no tuviera interés de proteger el propio. Para el logro de esta posición fue fundamental la contribución de las asociaciones empresariales que se pusieron de acuerdo en aquellos casos en que los gobiernos presentaron posiciones distintas (El Universal 16/03/93, citado en Torres 1996:183-184).

A este respecto destaca la investigación de Torres que el Instituto de Comercio Exterior de Venezuela respaldó al empresariado venezolano en el afianzamiento de la integración binacional por cuanto brindó apoyo a las empresas venezolanas que participaron en la Feria Expo-Venezuela 93, reduciendo los costos de los espacios de exposición y organizando contactos directos con clientes potenciales, reuniones y ruedas de negocios. Juan Santaella, vice-presidente de la Asociación Bancaria de Venezuela, destacó en el acto de instalación de la Feria

(...) los gobiernos de Pérez y Gaviria dieron el paso político y los empresarios comenzaron a actuar. Los resultados positivos que se han comprobado han sido posibles por cierta voluntad

oficial y el apoyo técnico y logístico que han brindado al proceso las cámaras de integración binacional. Sin embargo para tener éxito es indispensable armonizar políticas macroeconómicas básicas comunes y coincidir los sectores empresariales en objetivos y metas comunes (El Universal 20/04/93, citado en Torres 1996:191).

Por su parte, Freddy Rojas Parra, presidente de FEDECAMARAS, aseguró que la integración aparecía en 1993 "como una necesidad y como un proceso difícil de contener en su marcha". Por ello el sector privado estaba obligado a esforzarse para no retroceder y los empresarios de los dos países debían aportar una nueva visión adaptada a los cambios que se habían producido (El Universal 22/04/93 citado en Torres 1996:192).

Asimismo el presidente de CONINDUSTRIA, Rafael Alfonso, señalaba también que las críticas a la integración económica

como madre de las angustias de empresarios rurales y urbanos, no tienen ninguna justificación, porque lo que crea la competencia desleal y con ello el desplazamiento de las producciones nacionales, son más bien las políticas populistas de los gobiernos que no quieren perder su cuota de poder. Ratificó que no comparte las afirmaciones de que los programas de apertura son los causantes de los inconvenientes o que estos sean originados por la integración, lo que realmente obstaculiza son las políticas erradas que mantienen los países a los que les cuesta mucho desprenderse del populismo (El Universal 21/04/93, citado en Torres 1996:194).

Como podemos observar las informaciones obtenidas del trabajo de Torres en nada modifican las conclusiones que en los párrafos anteriores hemos señalado, por el contrario

refuerzan las nuestras y muestran que la posición del empresariado venezolano en el año 1993 era de total apoyo a los acuerdos de integración suscritos por Venezuela, específicamente al firmado con Colombia. En la investigación de Torres también podemos observar cómo esa posición se mantuvo entre 1989 y 1993. Sin embargo es necesario aclarar que en la misma no se toman en consideración las opiniones del sector privado referentes a otros acuerdos de integración regional, sino a la integración con Colombia.

En resumen, de lo analizado podemos concluir tentativamente que

1. El gobierno fue el promotor de la reactivación de los esquemas de integración durante el período 1988-1993 y no, el empresariado nacional.
2. En el caso de Venezuela la reactivación de los procesos de integración fue paralela con el cambio de modelo económico de sustitución de importaciones a un modelo neoliberal, dentro del cual uno de los pilares fundamentales era la inserción del país dentro de los nuevos lineamientos de la economía mundial.
3. Como consecuencia de las transformaciones ocurridas en la economía nacional el sector privado nacional llevó a efecto una reorganización de sus asociaciones con el fin de adecuarlas a las nuevas tendencias mundiales en política comercial e integracionista.
4. De la investigación realizada podemos observar la variación de la posición del empresariado venezolano hacia un mayor apoyo a la integración en términos generales. También mostró preferencia por la integración

binacional y el Pacto Andino por considerar que las pautas de intercambio eran más ventajosas.

5. Existe un grupo considerable de empresarios no miembros de las organizaciones empresariales tradicionales interesados en los esquemas de integración, no sólo para participar sino para conocer los pro y los contra de adherirse a los mismos.

CUADRO N° 1

DECLARACIONES DE ASOCIACIONES EMPRESARIALES SEGÚN GENEROS
INFORMATIVOS
(ENERO 1998 - JULIO 1993)

GÉNERO NOTICIOSO	N° INFORMACIONES	%
RESEÑA NOTICIOSA	128	55
INFORMACIÓN (Reportaje)	80	34
OPINIÓN	16	6
ENTREVISTA	15	5
TOTAL	230	100

FUENTE: Revisión Hemerográfica EL NACIONAL.

CUADRO N° 2

FUENTES DE INFORMACIÓN
(ENERO 1988 - JULIO 1993)

FUENTE	N° DE INFORMACIONES EMITIDAS	%
FEDECAMARAS	58	25.21
CONINDUSTRIA	32	14
CONSECOMERCIO	31	13.4
AVEX	31	13.4
ASOCIACIONES REGIONALES	10	4.38
FEDENAGA	8	3.48
AFACA	3	1.30
CAMARA ITALO- VENEZOLANA	3	1.30
GRUPO MENDOZA	5	2.17
GRUPO CISNEROS	4	1.8
CAMARA VENEZOLANA BRITÁNICA	2	0.87
GRUPO ZULOAGA	2	0.87
CAVEFAJ	5	2.17
INDUSTRIA CIGARRERA	5	2.17
CAVIDEA	6	2.61
GRUPO RORAIMA	2	0.87
ASOQUIM	6	2.61
LUFTHANSA	2	0.87
FAVENPA	2	0.87
A.T.V.	3	1.30
PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	3	2.17
CAVENEZ	2	0.87
ASOCIACIÓN BANCARIA	2	0.87
AVIPLAS	1	0.44
TOTAL	230	100%

FUENTE: Revisión Hemerográfica EL NACIONAL.

CUADRO N° 3

NÚMERO DE DECLARACIONES DE ASOCIACIONES EMPRESARIALES
OBTENIDAS POR AÑO. REVISIÓN HEMEROGRÁFICA
(ENERO 1988 - JULIO 1993)

FUENTE	1988	1989	1990	1991	1992	1993	TOTAL
FEDECAMARAS	15	12	10	12	08	01	58
CONINDUSTRIA	09	09	03	05	06	01	32
CONSECOMERCIO	10	09	06	04	02	-	31
AVEX	10	05	07	06	03	-	31
FEDENAGA	01	-	03	01	03	-	08
ORG. REGIONAL	04	06	-	-	-	-	10
OTRAS	17	17	11	11	04	-	60
TOTAL	66	58	40	39	26	01	230

FUENTE. Revisión Hemerográfica. EL NACIONAL.

CUADRO N° 4

DECLARACIONES DE ASOCIACIONES EMPRESARIALES SEGÚN ACUERDOS O
TEMAS DE INTEGRACIÓN. EL NACIONAL

TEMA	N° INFORMACIONES	%
INTEGRACIÓN BINACIONAL	60	26.09
GRUPO ANDINO	50	21.73
INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA	33	14.34
GRUPO DE LOS TRES	20	8.70
• OTROS	20	8.70
GATT	19	8.26
CARICOM	14	6.09
MERCOSUR	14	6.09
TOTAL	230	100

FUENTE. Revisión Hemerográfica desde Enero de 1988 hasta Julio de 1993. EL NACIONAL.

- Cuando nombramos OTROS nos referimos a posibles acuerdos con la Comunidad Económica Europea, con el TLCAN y países asiáticos.

CUADRO N° 5

N° DE DECLARACIONES DE ASOCIACIONES EMPRESARIALES SEGÚN
ACUERDOS O TEMAS DE INTEGRACIÓN
ENERO 1998 - JULIO 1993

ACUERDOS O TEMAS DE INTEGRACIÓN ASOCIACIONES EMPRESARIALES	PACTO ANDINO	INTEGRACIONAL	INTEG LATINOAMERICANA	CARICOM	MERCOSUR	GATT	G3	OTROS
FEDECAMARAS	15	6	7	4	4	8	10	4
CONINDUSTRIA	15	3	5	2	4	2	****	1
CONSECOMERCIO	8	8	6	3	3	3	****	****
AVEX	8	9	3	3	3	3	****	2
FEDENAGA	4	3	****	1	****	****	****	****
ORGAN. REGIONALES	****	5	2	1	****	****	****	2
AFACA	****	1	****	****	****	1	1	****
CAM ITALO-VENEZOL	****	1	****	****	****	2	****	****
GRUPO MENDOZA	****	2	****	****	****	****	1	2
GRUPO CISNEROS	****	3	****	****	****	****	1	****
CAM. VENEZ-BRITAN	****	1	****	****	****	****	****	1
GRUPO ZULOAGA	****	1	****	****	****	****	****	1
CADEF AJ	****	2	****	****	****	****	1	2
IND. CIGARRERA	****	2	3	****	****	****	****	****
CAVIDEA	****	3	1	****	****	****	2	****
GRUPO RORAIMA	****	1	****	****	****	****	1	****
ASOQUIM	****	3	1	****	****	****	1	1
LUFTHANSA	****	1	****	****	****	****	****	1
FAVENPA	****	1	1	****	****	****	****	****
ASOC. TEXTIL VZL.	****	1	1	****	****	****	1	****
PEQ. Y MED. INDUS	****	1	3	****	****	****	1	****
CAVENEZ	****	1	****	****	****	****	****	1
ASOCIAC. BANCARIA	****	1	****	****	****	****	****	1
AVIPLAS	****	****	****	****	****	****	****	1
TOTAL	50	60	33	14	14	19	20	20

FUENTE: Revisión Hemerográfica EL NACIONAL.

CAPÍTULO V

EL EMPRESARIADO VENEZOLANO FRENTE A LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL: LA VISIÓN A TRAVÉS DE LAS ENTREVISTAS (ENERO - FEBRERO DE 1998)

El capítulo que se presenta a continuación incluye información obtenida en entrevistas realizadas a representantes de FEDECAMARAS, CONSECOMERCIO, CONINDUSTRIA, AVEZ y la CÁMARA DE INTEGRACIÓN COLOMBO-VENEZOLANA. Las mismas tuvieron una duración promedio de 15 minutos y se efectuaron en la ciudad de Caracas en los meses de enero y febrero del año 1998. Es importante destacar que los entrevistados pertenecen a los sectores empresariales más representativos del país y se supone que, por su experiencia, tienen mayor conocimiento teórico y práctico en relación a los procesos de integración ocurridos en el período 1988-1993 y en los años más recientes. Ellos fueron: 1) el Dr. Tomás Pez, Presidente del Programa Bolívar; 2) el Dr. Franklin Ramírez, Presidente de la Comisión de Asuntos Internacionales de CONSECOMERCIO; 3) la Lic. Migdalia Mora, Gerente de Asuntos Internacionales de CONINDUSTRIA; 4) la Lic. Elba Fermín, Gerente de Asuntos Internacionales de FEDECAMARAS; 5) la Lic. Carmen Leonor Martínez, Presidente Ejecutiva de la Cámara de Integración Colombo-Venezolana y 6) la Dra. Amparo Peñaloza, Gerente de Asuntos Internacionales de AVEX.

En la información recabada en las entrevistas se observaron tres variables importantes:

1. Los representantes del sector privado organizado consideran que es el Estado quien diseña y orienta la política integracionista, aún cuando a partir de 1993 ellos se reúnen periódicamente con el Ejecutivo y tienen mayor participación en la formulación y negociación de la misma.
2. Se observa la evolución del sector hacia un mayor apoyo a la integración, en términos generales, sobreponiéndose a sus divisiones internas y propiciando programas que promuevan el intercambio comercial.
3. El auge del pensamiento neoliberal en Venezuela se ve como una necesidad y no, como una imposición por parte del Estado. Al respecto el sector privado considera que el mismo ha sido beneficioso en términos generales porque ha fomentado su reorganización y reestructuración para hacerlo más competitivo a nivel internacional.

A continuación analizaremos las opiniones emitidas por los representantes del sector privado venezolano en las entrevistas realizadas, opiniones que agruparemos en torno a las variables señaladas.

VARIABLE NÚMERO 1. Los representantes del sector privado venezolano consideran que es el Estado venezolano quien diseña y orienta la política integracionista, aún cuando a partir de 1993 ellos se reúnen periódicamente con el Ejecutivo y tienen mayor participación en la formulación y negociación de la misma.

A finales de los años ochenta, las políticas de ajuste y reforma estructural emprendidas en Venezuela modificaron el

contexto político y económico en que los actores sociales desarrollaban sus relaciones entre sí y con el Estado. Dentro de los cambios que se produjeron uno llama especialmente la atención y es que, en lo referente a acuerdos de integración regional, el Estado mantuvo el control de la orientación y el diseño de las políticas a seguir por el gobierno, aunque a la vez abrió posibilidades de ingresar en las negociaciones al sector privado nacional. El acuerdo Estados Unidos-Canadá-México (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN) reforzó la visión de un mundo de "megabloques" en el que América Latina quedaba fuera. Por tal razón, se apoyaron los esquemas existentes y se abrieron conversaciones para establecer acuerdos comerciales con Brasil y Argentina o con México y Colombia. Esta actividad se enmarcaba en los programas de reestructuración económica y apertura comercial que dominaban el panorama latinoamericano y pretendían conciliar la integración con la apertura comercial y financiera al resto del mundo (Cardozo Da Silva y Romero 1991:72-73). De esta forma, los nuevos acuerdos incluían no sólo medidas de libre comercio sino también la liberalización de inversiones y la protección de la propiedad intelectual (Véase como ejemplo el Acuerdo de Libre Comercio del G3 firmado en 1994).

Al respecto, Carmen Leonor Martínez sostiene que desde la creación de la Comisión Presidencial para Asuntos Fronterizos (COPAF), las instituciones del Ejecutivo Nacional y el sector privado representado en cada una de las principales asociaciones empresariales participan activamente en las reuniones para tratar la problemática fronteriza. Por lo tanto considera que

hay una mayor coordinación entre el gobierno y el sector privado para solucionar los problemas que puedan afectar de una u otra manera los procesos de integración, ya sean éstos desde la perspectiva de los acuerdos binacionales o dentro de otros esquemas que implican la participación de más de tres países y ello es un avance pues antes esto no se veía. En este sentido podemos señalar que esa nueva tendencia es la que permite el fortalecimiento del comercio en los dos países dentro de los esquemas pautados por el Acuerdo de Cartagena y de otros esquemas de integración vigentes en la actualidad (Entrevista realizada el 29 de enero de 1998).

Por su parte, Migdalia Mora coincide en que el sector privado venezolano tiene una mayor participación en el proceso de negociación de los acuerdos de integración y, en el caso específico de su asociación, CONINDUSTRIA, ésta ha participado junto con el gobierno (Cancillería, Ministerio de Industria y Comercio y Ejecutivo Nacional) en las negociaciones y reuniones para la constitución del ALCA (Area de Libre Comercio de las Américas). Según ella

Anteriormente sucedía que los acuerdos de integración eran firmados por el Ejecutivo a espaldas del sector privado y nosotros sólo teníamos que adaptarnos; es decir no había una participación activa de los sectores privados llámense CONINDUSTRIA, FEDECAMARAS, AVEX o CONSECOMERCIO en los procesos de integración. Esta situación ha cambiado y ahora son los empresarios quienes asumen la integración, de allí que nuestra participación es activa en todo tipo de evento oficial o privado, nacional o internacional. (Entrevista realizada el 2 de febrero de 1998).

Analizamos a continuación la opinión de la representante de FEDECAMARAS, Elba Fermín, quien considera que

Con el transcurrir de los años se viene materializando un mayor acercamiento entre el sector oficial y el sector privado en las diferentes etapas de negociación que requiere la firma de un acuerdo de integración y yo supongo que algo de esto le habrá comentado la Lic. Migdalia Mora de CONINDUSTRIA, porque ellos por la especificidad de su sector vienen trabajando muy de la mano con el sector público especialmente con el Ministerio de Industria y Comercio y desde el punto de vista técnico. Ellos han distribuido mucha información y han elaborado muchos programas muy buenos y se trata de una relación recíproca sector público y sector privado, situación ésta que no sucedía en años anteriores. (Entrevista realizada el 29 de enero de 1998).

También ella afirma que la mayor participación del sector privado, que se sienta junto con el público en las mesas de negociaciones, permite apreciar mejor las posibilidades y desventajas de los acuerdos de integración.

Es pertinente destacar que dentro de este contexto se enmarcan asimismo las declaraciones del representante de CONSECOMERCIO, Franklin Ramírez, quien opina que

Después de 1993 el sector privado venezolano ha tenido una mayor participación en la coordinación de la política integracionista nacional, situación que por supuesto favorece los distintos esquemas y permite una mayor coordinación, porque en definitiva el eje central de la integración es el empresariado. (Entrevista realizada el 9 de febrero de 1998).

Por su parte, la representante de la Asociación Venezolana de Exportadores, Amparo Peñaloza, es de la opinión que

En los últimos años un proceso de mucha más coordinación entre el gobierno nacional y el empresariado venezolano, ya que cualquiera de los sectores estamos presentes en las mesas de negociaciones haciendo nuestras sugerencias y proponiendo alternativas para el intercambio comercial en los diferentes acuerdos integracionistas (Entrevista realizada el 30 de enero de 1998).

.....

El sector privado está participando activamente en las negociaciones internacionales que está llevando a cabo el Ejecutivo Nacional. Situación ésta muy importante porque somos actores principales y eso hay que asumirlo; anteriormente existía esa otra forma del "cuarto de al lado" que no permitía al empresariado proponer políticas y orientaciones, sino que, por el contrario, tenía que asumir las establecidas y firmadas por el gobierno, situación que ha cambiado totalmente hoy en día. (Entrevista realizada el 30 de enero de 1998).

En definitiva, podemos constatar en las entrevistas realizadas que la integración se constituyó durante el período bajo estudio (1988-1993) en un elemento de acercamiento entre el estado y el sector privado nacional. Por una parte, se modificaron los patrones tradicionales de proteccionismo e integración hacia adentro que durante décadas fueron elementos amalgamados que no permitieron el crecimiento real de la economía nacional. Por la otra, el sector privado nacional entró a participar en las diferentes negociaciones sobre integración llevadas a cabo por el Estado. Esto es importante porque desde la I Convención Nacional de FEDECAMARAS en 1944 se había solicitado al Ejecutivo Nacional que, antes de tomar posiciones en materia de política económica, tomara en consideración a las asociaciones económicas privadas, representativas del

comercio, la industria y la producción, a través de la Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción (FEDECAMARAS 50 ANIVERSARIO 1994.4).

VARIABLE NÚMERO 2. Se observa una evolución del pensamiento del sector hacia un mayor apoyo a la integración, sobreponiéndose a sus divisiones internas y propiciando programas que promueven el intercambio comercial.

En las entrevistas realizadas a los representantes del sector empresarial venezolano se pudo precisar que ellos coinciden en afirmar que apoyan los procesos de integración (Pacto Andino, MERCOSUR, Grupo de los Tres, CARICOM, Integración Binacional, Asociación de Estados del Caribe, Area de Libre Comercio de las Américas, entre otros) y están a favor de las estrategias puestas en marcha por el gobierno nacional en materia integracionista. A este respecto Elba Fermín de FEDECAMARAS sostiene que

La Federación ha venido manteniendo una posición de apertura y aceptación si se puede decir así, en términos de globalidad, de abrirnos al mundo, lo que implica ser mucho más competitivos, y no estamos cerrados a los procesos de integración siempre y cuando en las negociaciones se den dos elementos fundamentales que son: la consideración y la reciprocidad de alternativas de las perspectivas económicas. Y, por su puesto, estimulamos los procesos de integración porque vemos en ellos muchas ventajas y ahora mantenemos una mayor comunicación con el sector oficial lo que ha dinamizado la coordinación de las negociaciones (Entrevista realizada el 29 de enero de 1998).

En relación a esta posición aclara que en las negociaciones sostenidas en los últimos años con el MERCOSUR uno de los puntos que más discusiones ha sufrido ha sido el relativo al sector agrícola, por cuanto en función de su mayor especialización Argentina y Paraguay son más competitivos en la producción de ganado y productos agrícolas. Por ello FEDECAMARAS ha mantenido que debe considerarse la asimetría en el tamaño de las respectivas economías. En consecuencia, siempre y cuando esta condición se tome en cuenta, FEDECAMARAS apoya este proceso de integración (Entrevista realizada el 29 de enero de 1998).

En documentos emitidos por esta organización empresarial entre los años 1993 y 1996 podemos observar la continuidad de su posición favorable a la integración. Así en diciembre de 1993, la Gerencia de Asuntos Internacionales elaboró el documento "La Integración en América Latina y la Participación Empresarial". En él FEDECAMARAS analizaba las políticas de ajuste estructural que se habían puesto en marcha en los países del continente a finales de los años ochenta y señalaba al empresario como actor fundamental de los procesos de integración. A este respecto sostenía

Es precisamente en este contexto de ajuste estructural que se inserta el empresariado como actor fundamental de la integración ya que si bien es necesario un amplio consenso social, en los empresarios recae el peso del éxito o el fracaso de la iniciativa. (FEDECAMARAS 1993:11).

En este mismo documento el empresariado pugnaba por una mayor participación en las negociaciones ya que consideraba

que una integración netamente política no fomentaba las exportaciones no tradicionales (FEDECAMARAS 1993:15).

Desde esta perspectiva debemos tomar en consideración los señalamientos emitidos en 1994, cuando la organización empresarial elaboró dos importantes documentos. El primero de ellos fue dado a conocer en el marco de la I Asamblea Anual de FEDECAMARAS y denominado "Las Cámaras Binacionales". En este documento los empresarios representados en las diferentes cámaras de integración binacional (Cámara Venezolano Brasileña, Cámara Venezolana Mexicana, Cámara Colombo Venezolana, Cámara Venezolano Italiana, Cámara Venezolano Chilena, Cámara Venezolano Nórdica, Cámara Venezolano Suiza, Cámara Venezolano Israelí, Cámara Venezolano Española, Cámara Venezolano Británica, Cámara Venezolano Francesa, VENE CARIBE y FEDEUROPA) señalaban como punto fundamental la necesidad de participar activamente en los procesos de negociación que realizaban los gobiernos en el marco de la integración. Esto era necesario para mejorar el intercambio comercial y tomar las medidas necesarias para modernizar puertos, aeropuertos y aduanas, como condición impostergable de los procesos de liberalización que se estaban poniendo en marcha (FEDECMARAS 1994b:2).

Hoy en día esa posición se mantiene y Elba Fermín considera que

Las Cámaras Binacionales son muy importantes para el intercambio comercial. En el caso de la integración colombo-venezolana las perspectivas son excelentes más si se toma en consideración que es nuestro primer socio comercial y en el marco de las negociaciones que hacemos con este

grupo mantenemos comunicación continua con la Cámara Binacional y con la Embajada, a la par de que realizamos numerosos encuentros empresariales tanto aquí en Venezuela como en Colombia. Asimismo la Federación apoya todos aquellos encuentros y acuerdos que se realizan para fomentar el intercambio comercial con otras naciones del mundo, tal es el caso de los acuerdos firmados con países de Europa, Centroamérica y Asia que han propiciado el intercambio comercial. (Entrevista realizada el 29 de enero de 1998).

Por su parte, Carmen Leonor Martínez (Cámara de Integración Colombo-Venezolana) considera que inicialmente las exportaciones venezolanas hacia Colombia eran esporádicas y fue a partir de 1992 que se comenzaron a incrementar. En un primer momento la balanza comercial favoreció a Venezuela pues sus exportaciones eran mayores que las colombianas, colocando en este mercado productos metalúrgicos y materias primas. Sin embargo, Colombia contaba con más productos para la exportación tales como textiles, alimentos, productos químicos y petroquímicos, que fueron penetrando el mercado venezolano y favoreciendo a la economía colombiana por su mayor diversificación. Según ella, esta situación de disparidad en el intercambio comercial entre ambas naciones ha variado desde 1993-1995 y hoy existe una relación comercial más equitativa. Así observamos que Venezuela ha diversificado también sus exportaciones y coloca en el mercado internacional productos como papel, celulosa, metales no ferrosos, alimentos, productos químicos y petroquímicos, madera, calzado, mineral de hierro, entre otros, mientras Colombia mantiene las exportaciones de alimentos (especialmente: galletas, caramelos de todo tipo y licores), textiles y cuero. Esta situación es beneficiosa para ambos

países y permite mantener relaciones excelentes entre empresarios y gobiernos. Mensualmente se realizan reuniones con el Ministerio de Hacienda, Ministerio de Industria y Comercio, Ministerio de Agricultura y Cría, las que permiten discutir y analizar los problemas comerciales y buscarles soluciones inmediatas¹ (Entrevista realizada el 29 de Enero de 1998).

Ante esta realidad la representante de la Cámara Binacional Colombo-Venezolana estima que los sectores privados colombianos y venezolanos están interesados en participar activamente en los procesos de integración vigentes y en invertir sus capitales en uno y otro país.

Esta situación se ha observado con las grandes inversiones que el Grupo Financiero Santander ha hecho en el Banco de Venezuela; en el caso del sector financiero venezolano hemos sido testigos de las inversiones que se realizaron en la ampliación de oficinas del Banco Mercantil en Colombia. (Entrevista realizada el 29 de enero de 1998).

Otro de los documentos elaborado en el mes de noviembre de 1994 se refiere a "Los Planteamientos de FEDECAMARAS

¹ La primera aproximación a las economías de Colombia y Venezuela arroja la impresión de que Venezuela es un país rico con grandes inestabilidades y Colombia, un país estable y más diversificado en términos económicos. Mientras Venezuela ha sido una economía rentista en la cual el sector petrolero genera el 20% del PIB, el 80% de los ingresos de exportación y el 70% de los ingresos fiscales, Colombia se ha caracterizado por ser una economía productiva, con una tasa de crecimiento promedio del orden del 5% en los últimos 50 años y un crecimiento estable de los precios en los últimos 20 años. Para mayor información consultar el trabajo de Magdalena Pardo de Serrano y Darío Germán Umaña. "Situación Actual de las Economías de Colombia y Venezuela y la Viabilidad de la Profundización de la Integración Binacional en el Contexto Latinoamericano y Hemisférico". En: Mónica Lanzaeta Mutis (Coord.). **Agenda de Largo Plazo: la relación Colombo-Venezolana en el Marco de los Procesos de Integración Latinoamericanos y Hemisféricos.** (Colombia; Editores Tercer Mundo, 1997).

acerca de la Ratificación del Acuerdo del Grupo de los Tres". En el mismo, se analiza el ingreso de Venezuela a este esquema de integración, el cual se llevó a efecto el 13 de Junio de 1994. Aquí se sostiene que

(...) el sector empresarial representado en FEDECAMARAS reitera su confianza acerca de los beneficios que obtendrá Venezuela como país miembro del Acuerdo del Grupo de los Tres, ratificando su vocación integracionista y su firme convicción de que el país no puede quedar aislado del Sistema de Comercio Internacional imperante en la actualidad; lo cual nos obliga a tener una visión de conjunto sobre las potencialidades que ofrece nuestra participación en este tipo de esquema integracionista, que lejos de perjudicarnos crean condiciones viables para dinamizar nuestro aparato productivo y fortalecer el crecimiento del sector exportador venezolano (...). El gobierno venezolano y el sector privado han concluido en la conveniencia de que nuestro país sea parte del Grupo de los Tres. (FEDECAMARAS 1994c:4).

En 1995 y 1996 FEDECAMARAS analizó los diferentes esquemas de integración a través de varios documentos emitidos por la Gerencia de Asuntos Internacionales. Estos documentos tenían como objetivo fundamental informar a los miembros de la Federación las ventajas y desventajas de los acuerdos de integración y, a su vez, formular propuestas para la reorientación de algunas pautas en tratados firmados con anterioridad. Estos documentos son:

- "El Acuerdo del Grupo de los Tres y su Importancia para Venezuela" (1995a): en el cual se analiza la importancia de este esquema de integración y la relevancia que tiene

para el país la participación conjunta del sector público y privado en las negociaciones sobre integración

- "Arancel Externo Común y Sistema Andino de Franjas y Precios" (1995b): centrado en la adopción del arancel externo común y sus ventajas para el intercambio comercial entre los miembros del Pacto Andino.
- "Los Acuerdos de Integración y la Economía Mundial" (1995c) en el que se analizan uno por uno el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el MERCOSUR, el G-3, el Comercio Binacional Venezuela-Chile y Venezuela-Colombia, el Pacto Andino, la CARICOM, la Unión Europea, la ALADI, la APEC, la AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) y la Organización Mundial del Comercio.
- "Venezuela y los Diferentes Esquemas de Integración y Bloques Económicos" (1995d) que trata por separado cada uno de los esquemas de integración valorando sus puntos positivos y negativos para la participación empresarial.
- "Planteamientos de FEDECAMARAS en Torno a la reforma Institucional del Pacto Andino" (enero 1996) en donde se señalaba su apoyo a conformar el Sistema Andino de Integración originado de la reforma institucional del Pacto Andino en el Acta de Quito. A este respecto la institución empresarial señalaba la necesidad de adecuar la estructura del pacto a las exigencias de las relaciones internacionales y a las tendencias de la globalización y la regionalización de la economía mundial.

Dentro del sector empresarial venezolano aglutinado en FEDECAMARAS se ha producido, por lo tanto, una evolución en su posición frente a los procesos de integración. En los

años anteriores no existía coordinación de criterios ni tampoco consenso sobre las posiciones que tenían los diversos gremios empresariales en relación a la integración.

La misma FEDECAMARAS señalaba que entre 1978 y 1985 los procesos de integración habían entrado en una etapa de estancamiento, pérdida de dinamismo y credibilidad, situación que se modificó entre 1985 y 1994 cuando se revisó y reorientó la política integracionista en Venezuela. Esto favoreció la reestructuración interna del sector empresarial y propició un mayor acercamiento de las asociaciones empresariales con el Estado y con sus instituciones encargadas de las negociaciones sobre integración y comercio exterior (FEDECAMARAS 1993:7).

Emeterio Gómez, en su libro El Empresariado Venezolano: A mitad de Camino entre Keynes y Hayek (1989), sostiene asimismo que

(...) éste no tenía en los años ochenta el mínimo de cohesión y mucho menos la tradición histórica que pudiese definirlo como un sector; con lo que sus posibilidades de asumir las ideas del conjunto, diferenciándose así de los particulares en tanto propietarios del capital, eran muy pocas. (Gómez 1989:26-27).

Para fines de la década, sin embargo, el mismo autor consideraba que en Venezuela estaban dadas las condiciones para producir una simbiosis entre el Estado y el sector privado, que permitiera la aplicación de un modelo de economía abierta a favor de las exportaciones no tradicionales sobre la base de la empresa privada. (Gómez

1989:149). Esta tendencia la hemos observado también en la entrevista con la representante de FEDECAMARAS.

Por su parte CONINDUSTRIA, a través de su Gerente de Asuntos Internacionales, Migdalia Mora, asegura que

(...) está de acuerdo con los procesos de integración porque como sector industrial CONINDUSTRIA representa el 87% del sector productivo nacional y para competir tiene que tener producción y nosotros la tenemos; por ello las posibilidades que se nos presentan en el Grupo de los Tres, en el Pacto Andino y en los demás esquemas de integración son excelentes y realmente ventajosas, a la par que significan nuevos mercados para nuestros productos. (Entrevista realizada el 2 de febrero de 1998).

Considera además que en una relación de comercio exterior se da el binomio consumo-exportaciones, razón por la cual el sector industrial venezolano se ha venido preparando desde 1993 para asumir los retos que los procesos de integración imponen al empresario venezolano. En ese sentido en las negociaciones con el MERCOSUR

hemos señalado la necesidad de abrir nuestros mercados por etapas y de acuerdo al avance de la reconversión industrial iniciada a finales de los ochenta. Asimismo hemos considerado necesario mantener el trabajo que ha venido realizando la asociación en lo referente a las cadenas productivas, es decir apoyar los diferentes sectores (químico, petroquímico, plástico, pulpa, papel, madera y artes gráficas, metalmecánico, siderúrgico y agrícola) desde la adquisición de la materia prima hasta el producto terminado, lo que significa para nuestros asociados un apoyo más concreto en la competencia con los mercados

internacionales. (Entrevista realizada el 2 de enero de 1998).²

Esta nueva posición del sector industrial venezolano a favor de la integración, difiere de la que mantuvo entre 1970 (fecha de la fundación de CONINDUSTRIA) y 1985, cuando no apoyó de manera uniforme ni constante los acuerdos de integración firmados por el Estado venezolano³. Por el contrario, mantuvo una posición disidente y hasta de enfrentamiento con otros gremios como el comercial y el exportador.

Si comparamos las opiniones emitidas en la entrevista por el representante del sector industrial y las encuestas realizadas por el BID-INTAL en noviembre de 1991 y marzo de 1992 -analizadas por Rita Giacalone en su trabajo "Los Empresarios Venezolanos y Colombianos frente a la Integración Regional en la Cuenca del Caribe"- observamos que en dicha encuesta se sostenía que de 12 industriales encuestados el 52% consideraba que la integración produciría resultados favorables pero en el futuro (Giacalone 1996:53).

² En la XXII Asamblea Anual de CONINDUSTRIA, realizada durante los días 11, 12 y 13 de marzo de 1991, su Presidente Rafael Alfonso Hernández señalaba que la industria venezolana "tiene el reto de ganar-ganar, porque lideramos el mejoramiento continuo en todas y cada una de las empresas que conformamos el sector industrial y con ello desarrollamos nuestra capacidad tecnológica y competitiva requerida y necesaria para ingresar con éxito en los procesos de integración más importantes del América y Europa, a la vez que reforzamos el éxito alcanzado por el Pacto Andino" (EL NACIONAL, 13 de marzo de 1991, D/8).

³ Para ampliar este punto se puede consultar el trabajo realizado por MANUEL URRIZA. El Empresario venezolano y el Pacto Andino. Universidad Simón Bolívar, Instituto de Altos Estudios de América Latina. Caracas, 1984. En éste el autor analiza la posición del sector privado venezolano frente al Pacto Andino tomando en consideración las observaciones hechas por el sector empresarial en las diversas asambleas anuales realizadas por cada una de sus organizaciones más representativas.

Paralelamente otra encuesta realizada por el ILDIS a 32 industriales venezolanos mostraba que éstos no estaban interesados en el mercado andino y sí preocupados por el mercado europeo a fines de los ochenta. Lo anterior demuestra claramente que existe una nueva posición del sector empresarial industrial venezolano a finales de la década de los noventa.

A juicio de la representante de CONINDUSTRIA hoy los industriales venezolanos participan en todos los procesos de integración en los que en la actualidad incursiona Venezuela y la mayoría de sus agremiados ven en ellos grandes ventajas. Aunque por razones obvias participan más activamente en el Pacto Andino, esto no quiere decir que no muestren interés en el mercado europeo o en otros de importancia regional (Entrevista realizada el 2 de febrero de 1998).

Giacalone (1996) considera que en lo referente al G-3 CONINDUSTRIA se vio marginada de las negociaciones que para ese entonces llevaba a cabo el gobierno del presidente Ramón J. Velázquez. En ese momento Alberto Poletto, representante del sector industrial, señalaba que el gobierno no preveía medidas para contrarrestar el menor desarrollo de las industrias venezolanas frente a las mexicanas y era obvia la premura que tenían los presidentes de las tres naciones por celebrar un acuerdo antes de culminar sus respectivos mandatos. Posteriormente con la llegada de Rafael Caldera a su segunda presidencia en 1994 los representantes del sector industrial comenzaron a formar parte de las negociaciones y Alberto Poletto fue designado Director del Instituto de Comercio Exterior (ICE), encargado de la negociación del

acuerdo. Para 1994, cuando se firmó el Acuerdo de Libre Comercio del G-3, algunas de las objeciones hechas por el sector industrial habían sido aceptadas, así se estableció una rebaja del 32% en las tarifas mexicanas para los productos de Colombia y Venezuela, mientras las rebajas de las naciones sudamericanas para los productos mexicanos se establecieron en 21% y 22% (Giacalone 1996:57). Esto indicaría ya la transición hacia una mayor participación conjunta del gobierno y el sector privado en las negociaciones sobre integración.

Como nos muestran las opiniones que hemos analizado, la posición del sector industrial se enmarca dentro de la misma tendencia que manifiesta FEDECAMARAS, en lo referente a un mayor apoyo a los procesos de integración; por ello resulta interesante conocer si la opinión de los representantes del gremio del comercio y de los exportadores son diferentes a las observadas hasta ahora.

CONSECOMERCIO representa y agrupa a los empresarios dedicados al comercio y a la importación de bienes; esta institución ha sido una de las que más ha apoyado los procesos de integración en Venezuela desde la firma del Acuerdo de Cartagena en 1969 y qué más enfrentamientos y disidencias ha promovido por su posición siempre favorable a la integración. Franklin Ramírez, presidente de la Comisión de Asuntos Internacionales de CONSECOMERCIO, considera que su organización *"ha mostrado su apoyo a la integración desde el mismo momento en que el presidente Rafael Caldera en su primer gobierno impulsó la necesidad de firmar acuerdos*

comerciales que propendieran al desarrollo del comercio entre los pueblos". A este respecto sostiene que

La integración como mecanismo de intercambio comercial es beneficiosa y ventajosa de allí que nosotros siempre hemos apoyado todas las iniciativas que a este respecto ha impulsado el Estado venezolano, pues no podemos estar de espaldas a los cambios que ocurren diariamente en este contexto a nivel internacional. Además debemos resaltar que después de 1993 el sector privado venezolano ha tenido una mayor participación en la coordinación de la política integracionista nacional, situación que por supuesto favorece los distintos esquemas y permite una mayor coordinación, porque en definitiva el eje central de la integración es el empresario. (Entrevista realizada el 9 de febrero de 1998).

Asimismo considera que la institución apoya específicamente al Pacto Andino, por cuanto es uno de los que más avances ha mostrado en los últimos años y porque sus mercados son de gran importancia para el comercio venezolano, pero también cultiva excelentes relaciones con los colombianos mediante el esquema de integración binacional. Por ello

Hemos mantenido buenas relaciones con la Cámara Binacional Colombo-Venezolana a través de los diferentes acuerdos que ha firmado el gobierno nacional para impulsar el intercambio comercial entre ambas naciones. A la par la institución ha llevado a cabo un fuerte proceso de divulgación de las ventajas de la integración a todos los asociados tanto a nivel nacional como en cada una de las regiones y hemos tratado de que el tema se analice a profundidad en las diferentes reuniones que tiene el sector anualmente y en las que se realizan una vez al mes en la sede de la institución en Caracas. Esto con el objetivo de mantenernos actualizados con la información que

obtenemos de los encuentros que de forma periódica se hacen con los otros sectores empresariales y con los representantes del gobierno nacional. (Entrevista realizada el 9 de febrero de 1998).

En lo referente al MERCOSUR, Franklin Ramírez considera que

(...) teniendo en cuenta la importancia del tema y con base en la preocupación que se ha mantenido sobre la eventual prevalencia del esquema "4 más 1" en la negociación con terceros, los gremios empresariales votaron por mantener los logros obtenidos en el marco de la integración andina y aprovechar de manera conjunta las oportunidades existentes, por supuesto tratando que las negociaciones en el sector ganadero y agrícola se hagan de manera equitativa sin perjudicar a nadie, pero beneficiando a los involucrados. (Entrevista realizada el 9 de febrero de 1998).

Por su parte, la Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX), que agrupa a los empresarios dedicados a las exportaciones no tradicionales, desde 1962 tiene entre sus objetivos promover las iniciativas de integración para la conformación de bloques económicos. Este objetivo se siguió fielmente hasta 1995, fecha en que entró en crisis la asociación y desde entonces hasta enero de 1998 ha estado reorganizándose, debido a la insolvencia de muchos de sus miembros por los problemas que sufrieron los exportadores. Esta información fue suministrada por Amparo Peñaloza, Directora Ejecutiva de AVEX, quien aclaró

Esto no significa que se hayan estancado las exportaciones, sino que los empresarios han tenido que trabajar sin el apoyo y la asesoría de la institución y guiados en los últimos dos años por el Ministerio de Industria y Comercio. Asimismo la institución y algunos de los

representantes han asistido a las diferentes actividades que han organizado a nivel nacional otros gremios empresariales y el Ejecutivo Nacional con la finalidad de no perder de vista los diferentes esquemas de integración que analizan al interior de las reuniones y foros y no asistimos a eventos internacionales por nuestra situación económica. (Entrevista realizada el 30 de enero de 1998).

La Dra. Peñaloza fue enfática al destacar que

La asociación apoya todos los procesos de integración porque esa es una forma de promover las exportaciones, pero mantenemos nuestra posición de apoyar firmemente el Pacto Andino porque es el que tiene más tiempo y es el que ya está definitivamente más consolidado; en lo que se refiere a la integración Colombo-Venezolana y al Grupo de los Tres nuestras relaciones son excelentes porque a pesar de la crisis mantenemos el intercambio de información con los gremios de exportadores. (Entrevista realizada el 30 de enero de 1998).

En general, la importancia de la integración para las asociaciones empresariales venezolanas es indudable y el creciente interés que han demostrado en los últimos años por el tema demuestra que existe una clara posición favorable a los diferentes esquemas que promueven el intercambio comercial.

VARIABLE NÚMERO 3. El sector privado venezolano ve el auge del pensamiento neoliberal en Venezuela como una necesidad y no, como una imposición por parte del Estado y considera que el mismo es beneficioso para el sector privado porque ha fomentado su reorganización y reestructuración para hacerlo más competitivo a nivel internacional.

En este sentido podemos señalar que desde su fundación el organismo cúpula de los empresarios venezolanos, FEDECAMARAS, ha estado a favor del liberalismo y ello se constata al revisar el Acta Constitutiva de 1944. Esta señalaba como objetivo fundamental "El desarrollo de la economía, el bienestar social y de su defensa impulsando la cooperación de la empresa privada en el progreso nacional". Más tarde, al instaurarse el sistema democrático en 1958 FEDECAMARAS señalaba en la Declaración Económica de Barquisimeto que

El sistema de libre empresa y de iniciativa privada de acuerdo con nuestra formación histórica y nuestra realidad nacional, es el único medio de incrementar el ingreso real de nuestra población, de acelerar el desarrollo de nuestra economía y de asegurar la prosperidad y el bienestar del país, sobre bases de respeto a la persona y a la dignidad humana. (FEDECAMARAS 50 Aniversario 1994:2-3).

Posteriormente, al cumplir la Federación cincuenta años se observa en los estatutos vigentes, según el Artículo 3 letra b, que se mantiene el apoyo a la economía de mercado al considerar que

El desarrollo y diversificación de la economía nacional, basados en el sistema de la empresa privada y de la libre iniciativa, dentro de un orden jurídico que proclame y garantice los derechos fundamentales del hombre se constituyen en parte fundamental de los valores fundamentales de la patria. (FEDECAMARAS 50 Aniversario 1994:3 y ss).

Puede decirse entonces que el empresariado venezolano siempre anheló un modelo económico donde ellos fueran el "pivote del desarrollo económico", pues consideran que sólo a través de la competencia se le garantiza a la sociedad una mayor eficiencia en la producción y comercialización de los bienes y servicios que ella requiere. En este sentido la tesis económica del empresariado venezolano se fundamenta en los principios que rigen la economía de mercado, con la presencia del Estado solamente como factor de equilibrio.

En los años noventa, en opinión de Elba Fermín de FEDECAMARAS, hay una vinculación estrecha entre el interés que demuestra el sector privado por los esquemas de integración y el proceso de liberalización económica iniciado en Venezuela en 1989, por cuanto no puede hablarse de la integración sin un modelo económico neoliberal. A este respecto sostiene que

La integración como tal es sólo posible si se enmarca su política y sus estrategias dentro del diseño de un modelo económico neoliberal, donde la intervención del Estado sea mínima y donde las fuerzas del mercado cumplan con su papel.
(Entrevista realizada el 29 de enero de 1998).

Asimismo considera que FEDECAMARAS cambió su posición con respecto a la integración desde entonces, porque al adoptarse el Decreto 239, que señalaba los parámetros de la política comercial diseñada por el Estado venezolano, la federación debió asumir los cambios y transformaciones que ello implicaba a nivel económico. Dichas transformaciones y cambios a nivel de la economía nacional influyeron en la estructura organizacional de FEDECAMARAS que, a partir de

1990, varió para encarar con visión empresarial moderna y competitiva la nueva realidad en que se desenvolvía. Así se crearon: la Gerencia de Asuntos Internacionales, la Oficina de Análisis Económico, la Gerencia General, la Oficina del Director Ejecutivo, con sus respectivos Comités conformados por los once sectores que representan FEDECAMARAS, y la organización de las FEDECAMARAS Regionales que amplió la Directiva Nacional (Entrevista realizada el 29 de enero de 1998).

Por su parte, Migdalia Mora de CONINDUSTRIA opina que la implementación del modelo neoliberal benefició a la organización, aunque la ejecución de la política económica no fue la ideal "ya que el desmonte de la protección estatal al empresario no se realizó por etapas. Por consiguiente, la rápida implementación de esa política perjudicó al empresariado venezolano y no, el modelo económico neoliberal" (Entrevista realizada el 2 de febrero de 1998). Opina también que la puesta en marcha del modelo neoliberal propició cambios profundos dentro de su organización por cuanto

(nos) dimos cuenta que teníamos que cambiar y actualizarnos si estábamos pensando en competir a nivel internacional. Por consiguiente se organizó la Gerencia de Competitividad y la Gerencia de Análisis Económico, las cuales se encargan de mantenernos al día en lo referente al acontecer económico y lo que está pasando en la industria. El manejo de esa información ha permitido a la asociación mantenerse informada y divulgar la misma a sus asociados. (Entrevista realizada el 2 de febrero de 1998).

En este punto merecen destacarse las opiniones de Franklin Ramírez de CONSECOMERCIO para quien el

proceso de liberalización iniciado en Venezuela en 1989 favoreció abiertamente el comercio y su intercambio y fue esencial para el empresario moderno que ha tenido que adecuar sus empresas para ser más competitivas a nivel internacional. Así la organización se vio en la necesidad de consolidar la Comisión de Asuntos Internacionales y de Relaciones Internacionales como mecanismos de análisis de la nueva era en que nos toca desenvolvemos. (Entrevista realizada el 9 de febrero de 1998).

Asimismo considera que

no debemos ver el proceso de liberalización económica iniciado por el Estado venezolano como una imposición para perjudicar al sector privado, sino como una necesidad; ya que el modelo de sustitución de importaciones no permitía el crecimiento real de la economía y tampoco favorecía al sector privado que bajo el ala protectora del Estado no propiciaba el cambio de timón necesario para ingresar en la economía internacional. (Entrevista realizada el 9 de febrero de 1998).

Agregando un nuevo elemento a los juicios planteados, la representante de la AVEX, Amparo Peñaloza, opina que

el proceso de liberalización emprendido en el país en 1989 se relaciona estrechamente con la integración ya que a través del VIII Plan de la Nación se diseñaron las nuevas estrategias del gobierno nacional para rescatar los diversos esquemas de integración regional que no habían llenado las expectativas, a la vez que presiona al sector privado nacional para que asuma las transformaciones que se pusieron en marcha. (Entrevista realizada el 30 de enero de 1998).

Añade que

El proceso de liberalización ha sido beneficioso en todos los sentidos por cuanto promovió las exportaciones no tradicionales y permitió la firma de varios convenios, como por ejemplo el del Grupo de los Tres y el Acuerdo Modificadorio de Quito; pero a su vez impulsó la mayor participación del sector privado nacional en la mesa de negociaciones. Comenzamos a plantearnos iniciativas importantes como el Programa Bolívar y llevamos a efecto un proceso de reestructuración interna para adaptarla a la nueva realidad nacional, todo lo anterior en pro del empresario privado por cuanto lo hace más competitivo. (Entrevista realizada el 30 de enero de 1998).⁴*

En resumen, el término integración se ha hecho frecuente en las opiniones que emiten las asociaciones empresariales venezolanas y algunas de las metas integracionistas que fueron esquivas durante los últimos veinte años se están convirtiendo en realidad. Hace poco tiempo atrás hubiese sido difícil prever el auge que han tenido el MERCOSUR y el Tratado de Libre Comercio de la América del Norte, así como el relanzamiento de la CARICOM y del Mercado Común Centro Americano. Sin duda alguna, el interés en la integración responde a la inquietud sobre las posibilidades reales de la misma y ello, por supuesto, ha llevado a que el sector privado se haya constituido en el gran dinamizador del proceso de integración. De allí la necesidad de las asociaciones empresariales venezolanas de ajustarse a la nueva realidad internacional y de fortalecer una capacidad de negociación que les permita, por un lado, acceder a materias primas e insumos a precios bajos, con la consiguiente

⁴ Véase más adelante

reducción del costo de sus productos y el estímulo a la competencia en el mercado interno y, por el otro, buscar oportunidades en los mercados externos y generar alianzas con otras economías, que fomenten el entendimiento empresarial y diversifiquen las exportaciones (Hidalgo 1996:31).

Se observa además que la ideología del empresariado venezolano se manifiesta favorable a la integración, situación que, como señalamos anteriormente, en nada se asemeja a las posiciones asumidas en décadas anteriores. La pregunta que puede plantearse es si existe un verdadero cambio de dirección en las asociaciones para que mediante ellas el sector privado venezolano asuma los retos que imponen el comercio mundial y los esquemas de integración, o si las políticas actuales son producto del surgimiento de poderosos grupos económicos multiempresariales, una categoría de actores nuevos capaces de ejercer influencia directa en la política económica sin la mediación de las asociaciones empresariales tradicionales (Giacalone 1997:58).

Dentro de la primera de las alternativas señaladas en el párrafo anterior pueden enmarcarse las iniciativas del sector privado nacional para influir y hacer viables los procesos de integración así como para promover entre sus agremiados la participación en el intercambio económico mundial. Una de estas iniciativas es el PROGRAMA BOLIVAR, que nació a finales de los años ochenta y principios de los noventa como una asociación privada de carácter internacional, con oficinas en más de 30 países del mundo. Su principal objetivo es *"propiciar matrimonios empresariales de todo tipo, además de fomentar la unión entre las empresas y las universidades con*

el fin de organizar empresas universitarias internacionales y competitivas" (Entrevista a Tomás Páez, 5 de febrero de 1998).

En Venezuela los objetivos específicos del Programa Bolívar son:

1. *Buscar socios y enlaces comerciales a nivel mundial para los proyectos venezolanos de la pequeña y mediana empresa.*
2. *Buscar tecnologías avanzadas para la Pequeña y Mediana Empresa venezolana (PYMES)*
3. *Propiciar las asociaciones empresariales de carácter comercial, tecnológico y financiero.*
4. *Propiciar la incursión de los sectores empresariales regionales en el intercambio comercial con el mundo.*
5. *Apoyar el rol de la pequeña y mediana empresa en el contexto internacional y comercial ante el desafío de la economía globalizada.*
6. *Propiciar la creación de zonas francas como plataforma para la internacionalización de la pequeña y mediana empresa.*
7. *Propiciar la firma de acuerdos entre la pequeña y mediana empresa venezolana con la pequeña y mediana empresa de otros países del mundo.*
8. *Fomentar la organización de todo tipo de actividades: foros, encuentros, reuniones, talleres, mesas de trabajo, entre otras en las que participen delegaciones empresariales representativas de la pequeña y mediana empresa mundial y suscritas en el Programa Bolívar.*
(Entrevista realizada el 5 de febrero de 1998).

El Programa Bolívar trabaja a través de "encadenamientos" industriales que permitan aumentar la competitividad y obtener poder de negociación frente a terceros. Este es el caso de las redes formadas por pequeñas empresas que, ante la demanda de productos más acabados por parte de las grandes industrias, se alían para satisfacer esta demanda. El desarrollo de encadenamientos industriales

competitivos se desarrolla conjuntamente con el sector público, ya que mantienen contacto con el Ministerio de Industria y Comercio (Enlace 1997:23).

En opinión del Dr. Páez, el sector privado venezolano viene trabajando arduamente en todos los procesos de integración y, a su vez, el Programá Bolívar tiene con CONINDUSTRIA un trabajo sistemático relacionado con la formulación de una estrategia general sobre políticas de comercio exterior. A este respecto se relaciona con los acuerdos de integración como el Grupo Andino, la Asociación de Estados del Caribe y el MERCOSUR, entre otros. CONINDUSTRIA también viene trabajando desde hace tres años relacionándose con otras cámaras de industriales a nivel internacional, tal es el caso de la Cámara de Industriales de Chile, de la Confederación de Industriales de la Pequeña y Mediana Empresa de Brasil y de la Sociedad de Industriales de Perú.

Todos estos movimientos del empresariado muestran una posición más favorable en los últimos cuatro años en lo referente a los acuerdos y temas de integración. Su asistencia a cada uno de los eventos organizados por el programa muestra que los empresarios se están encontrando más allá de los aspectos formales de la integración, en los aspectos reales de la integración. (Entrevista realizada el 5 de febrero de 1998).

Con respecto a la alternativa señalada por Giacalone (1997:164-165), el proceso de concentración y transnacionalización del gran capital venezolano a partir de 1993 contribuyó a debilitar a las asociaciones empresariales (Véase Gómez 1989). A su vez estos grandes grupos económicos

ven a la integración regional como un mecanismo para que los empresarios mayores transfieran a los más pequeños el costo de su inserción en una economía global. Estos grupos, si nos atenemos a lo señalado por Hirst (1996) en el caso argentino, están poco interesados en ser representados por asociaciones formales ya que *"los canales informales de presión les brindan buenos resultados"*. Por lo tanto, aún sin sentarse oficialmente a la mesa de negociación, pueden ejercer tanta influencia como aquellas en la política de integración.

Para finalizar, del análisis de las declaraciones emitidas por los entrevistados pudimos constatar una nueva posición del sector privado venezolano frente a los procesos de integración y, tomando en consideración sus opiniones, podemos concluir tentativamente que:

1. Existe apoyo a la integración, en términos generales, por parte de las asociaciones empresariales más importantes del país.
2. La integración binacional con naciones latinoamericanas pero, de manera especial, la existente entre Venezuela y Colombia es de gran importancia en el desarrollo del intercambio comercial.
3. El sector empresarial apoya el Pacto Andino, en el que participa activamente, pero no debemos olvidar que para el empresario venezolano hablar de Pacto Andino quiere decir Colombia.
4. Existe compromiso ideológico de los empresarios con el neoliberalismo al que no ven como una imposición del Estado.

5. Si se considera que el sector privado venezolano participa activamente en las negociaciones sobre integración que adelanta el gobierno nacional, podemos concluir que esta participación se debe a que existe una mayor coincidencia ideológica entre empresarios y gobierno.

En definitiva, la integración económica es vista por los empresarios en la actualidad como una herramienta indispensable para alcanzar el desarrollo y la autosuficiencia económica. A través de la participación de los actores sociales, en este caso del empresariado venezolano en la negociación e implementación de los diferentes esquemas de integración, se está adquiriendo la capacidad y la experiencia necesarias para que empresarios y gobiernos trabajen juntos.