



## ACUERDOS INTERNACIONALES COMO INSTRUMENTO ESTRATÉGICO DE INVERSIONES EN VENEZUELA

(International agreements as a strategic tool investment in Venezuela)

Recibido: 10/04/2012 Revisado: 22/06/2012 Aceptado: 25/06/2012

**Socorro, Cecilia**

Universidad del Zulia, Venezuela

[cecri.ccp@hotmail.com](mailto:cecri.ccp@hotmail.com)

**Herrera, Mario**

Universidad del Zulia, Venezuela

[mherrera@finq.luz.edu.ve](mailto:mherrera@finq.luz.edu.ve)

### RESUMEN

La presente investigación tiene como finalidad analizar los acuerdos internacionales como instrumento estratégico de inversiones en Venezuela. Para abordar esta problemática se desarrollan dos categorías como lo son acuerdos internacionales e inversiones, tomando como referencia los planteamientos teóricos de Mora (2011), Hidalgo y Flores (2011), BCV (2011a), Sosa y Ramírez (2007), entre otros, quienes consideran que los acuerdos internacionales han demostrado ser una política con fines estratégicos que defiende el crecimiento y el desarrollo de las economías, donde firmar tratados comerciales con otros países se traduce en inversiones fundamentales para la dinamización de la economía venezolana a través de la transferencia de recursos financieros a largo plazo desde otros países, bien sea en forma de deuda o en forma de patrimonio. En virtud de ello, esta investigación se desarrolló bajo una metodología descriptiva, cualitativa, no experimental, utilizando un enfoque interpretativo, con el objetivo de ofrecer orientaciones para que los inversionistas tomen en cuenta como a través de sus productos, tecnología, servicios, entre otros aspectos, pueden colaborar con el desarrollo económico venezolano.

**Palabras claves:** Acuerdos internacionales, Inversiones, Crecimiento, Desarrollo económico, Recursos financieros.

### ABSTRACT

The present investigation is to analyze international agreements as a strategic investment in Venezuela. To address this problem we develop two categories such as international agreements and investments, with reference to the theoretical Mora (2011), Hidalgo y Flores (2011), BCV (2011a), Sosa y Ramirez (2007), among others, who believe that international agreements have proven to be a policy that advocates for strategic growth and development of economies, where, where to sign trade agreements with other countries results in capital investments for the revitalization of the Venezuelan economy through the transfer of long-term financial resources from other countries, either as debt or as equity. Under this, the research methodology was developed under a descriptive, qualitative, not experimental, using an interpretative approach, in order to provide



guidance for investors to take into account as their products, technology, and can work with the venezuelan economic development.

**Keywords:** International agreements, Investment, Growth, Economic development, Financial resources.

## INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas los acuerdos internacionales, han sido una de las disciplinas que más se ha desarrollado, donde lo que se busca es promover la integración entre los distintos actores del sistema internacional para que sus directrices sean el resultado de una interacción equitativa en la toma de decisiones mundiales, y de esta forma revertir la concentración de poder en los organismos internacionales y estimular la acción concertada de los países en vía de desarrollo.

Es decir, mientras más capitales sean colocados en un Estado, implica que existe confianza en el retorno de los recursos, el marco jurídico es estable, la inflación es controlada, el riesgo país es mínimo y finalmente es la vía por la cual el gobierno obtiene ingresos públicos aplicando los procedimientos respectivos de percepción de tributos.

En este sentido, las inversiones extranjeras directas han representado el eje fundamental para la actividad económica en la mayoría de los países, logrando con esto una mayor internalización, la cual se ha transformado en una interdependencia económica a nivel mundial, esta situación lleva a que se analicen dichas relaciones internacionales, porque se están estableciendo acuerdos solo para mejorar situaciones financieras de determinados países y, no como estrategias de crecimiento para los mismos.

En la presente investigación se busca realizar un análisis económico financiero de los acuerdos de integración firmados por Venezuela, específicamente en los movimientos que se producen en las estructuras económicas y financieras de los países que integran los acuerdos, así como en las variaciones de sus flujos financieros, a través de las situaciones relacionadas con alternativas de inversión, a los cuales se les puede asociar una serie de beneficios netos o egresos netos de dinero, dependiendo de la decisión y del nivel de incertidumbre y riesgos que la inversión genere.

## 1. ACUERDOS DE INTEGRACIÓN: RELACIONES SOLIDARIAS Y NO COMPETITIVAS

La integración económica (IE) consiste en la eliminación de fronteras económicas entre dos o más economías. Una frontera es una demarcación que limita la movilidad de bienes y servicios, y factores. A ambos lados la determinación de los precios, y la calidad de productos y factores solo resultan marginalmente influidos por los flujos entre ambos lados, según la página oficial de la Universidad de Cantabria: <http://ocw.unican.es/>.

El significado de la IE es el aumento de competencia real o potencial, engendrada tanto por la aparición de competidores en el país o grupo de países, como por los propios empresarios que compiten fuera de su economía. La competencia conduce a precios más



bajos, mejor calidad y mayor capacidad de elección, así como a un empuje general hacia el cambio (dirección e intensidad de la innovación, y hábitos de trabajo).

Cuando se trata de integración en bloques, lo que se busca es brindar ciertos privilegios al comercio con los países vecinos o cercanos, estableciéndose tarifas o aranceles externos y diferentes a los países no miembros. Cuando se establecen políticas comunes para distintos sectores de la actividad económica, se busca no solo incrementar el comercio entre los países miembros, sino también disminuir los riesgos que generan situaciones de incertidumbre en la economía global.

Las relaciones internacionales buscan fortalecer la soberanía nacional y promover un mundo multipolar, diversificando las modalidades de relación y redefiniendo el modelo de seguridad hemisférica. Asimismo, los procesos de integración económica se caracterizan por la supresión de barreras económicas entre los Estados interesados y por un estatus jurídico especial, a través del cual cada Estado hace concesiones desde su ejercicio soberano, de forma que facilite la puesta en marcha de dichos procesos (Guerra, 1999).

Es así como estos procesos de integración reúnen elementos necesarios que los hacen viables como son los de índole cultural, la vecindad geográfica, los de tipo económico, orientados en la aproximación del desarrollo científico y técnico (Ledezma, 2002, citado por Aguirre y Manasia, 2006).

Los sistemas de integración son siempre dinámicos y difícilmente consolidan un tipo o modelo puro de integración, ya que habitualmente, a los elementos propios y característicos de cada modelo suele sumársele alguna particularidad de otro modelo integracionista, lógicamente adecuándolo a las necesidades y circunstancias del área a integrar. Las integraciones regionales suelen articularse a través de diversos sistemas, a saber (Rodríguez, 2007):

- Integración fronteriza: es en rigor más que un proceso de integración, un movimiento subregional con un objetivo tarifario en el comercio fronterizo.

- La zona de libre comercio: se trata de un proceso jurídico comercial transitorio por el cual los Estados Parte regulan sus intercambios comerciales, implica la eliminación de las barreras arancelarias entre los Estados integrantes de la zona únicamente para los productos originarios de los Estados Parte. Es decir, implementan la intra-zona del "arancel 0", ya sea para la totalidad de los bienes y servicios que circulen en ella o rigiendo parcialmente dicha exención para un número determinado de productos.

Se dice que es un estado intermedio entre el régimen de preferencias aduaneras y las uniones aduaneras, ya que en la zona de libre comercio cada país conserva su autonomía comercial, tarifaria e impositiva frente a los terceros (Estados o particulares). Como ejemplo de zonas de libre comercio se pueden mencionar a: el NAFTA (North American Free Trade Agreement), que vincula a Canadá, los Estados Unidos de Norteamérica y México; o el APEC (Acuerdo Económico de los Países del Pacífico Este).



- La unión aduanera: es una convención entre dos o más Estados que suprime el pago o percepción de derechos al salir las mercaderías de un país hacia otro o al ingresar desde el extranjero (Osorio, 2007). La Unión Aduanera se articula sobre dos elementos básicos, que son:

a) La liberación del comercio recíproco entre los Estados participantes, con la supresión de los aranceles para los bienes y servicios que circulen en el área (vigencia del arancel intra-zona cero).

b) La elaboración y vigencia de un arancel externo común (A.E.C.)

A lo largo de la historia, se han desarrollado diversos esquemas o uniones aduaneras. Algunas lograron sostenerse solo formalmente, fracasando en la consecución de los fines propuestos, otras han logrado avances y sufrido retrocesos, y otras han ido desarrollándose lenta, pausadamente, pero de mantener el firme propósito de obtener el logro de sus objetivos, podrán lograr el desarrollo de la región. Entre estos esquemas de uniones aduaneras se encuentran (Rodríguez, 2007).

- Mercado común: el mercado común tiende a eliminar las fronteras económicas promoviendo la libre circulación de mercaderías o bienes, de personas, de servicio y de capitales. Por eso suele decirse que en un mercado común imperan, se desarrollan o rigen las cuatro libertades básicas; siendo ellas las características propias de estos modelos.

Pero no aquí se agotan los elementos característicos de un mercado común, ya que también implica la creación de órganos regionales, con asumida concordancia y coordinación política entre los Estados miembros y hacia el exterior en forma conjunta y programada. Estos órganos crean o elaboran el derecho regional, es decir, la normativa que regirá en el área entre los Estados integrados y regulará su comportamiento en bloque hacia el exterior.

- La Comunidad Económica o Unión Económica: la Unión regional es el grado más avanzado de integración regional que se conoce hasta la fecha ya que requiere un fuerte compromiso por parte de los Estados miembros con el esquema elegido. Comprende la integración de prácticamente todos los aspectos de la actividad económica de los Estados partes, implica la adopción de políticas micro y macro económicas uniformes.

Además de encontrarse en él las características analizadas en los esquemas anteriores, es decir: libre circulación de capitales, bienes, servicios y personas, libre circulación de sentencias y laudos arbitrales, implementación de una política interna y externa uniforme, con la vigencia del arancel externo común, entre otros; se destacan una sólida estructura orgánica, con órganos comunitarios supranacionales, no solo políticos y legislativos, sino también judiciales, con la creación del Tribunal de Justicia de la Comunidad.

Existe uniformidad también en su política monetaria y cambiaria. Cuando entre las mencionadas actividades económicas integradas en la región, se incluyen las actividades



financieras, resulta necesaria la adopción de una política monetaria común, que llevará a la creación de un sistema monetario bajo la conducción de un Banco Central de la Comunidad y por último de una moneda común, a través de la cual se perfeccionará la Unión Monetaria.

Asimismo, se adopta una documentación uniforme para los ciudadanos que pasan a ser "ciudadanos comunitarios", con igualdad de derechos y garantías, obligaciones y responsabilidades en cualquiera de los Estados Parte. El único espacio que ha alcanzado este nivel de integración es la Unión Europea, entre los países que integran la zona euro.

Específicamente, a continuación se analizarán algunos acuerdos de integración más resaltantes, suscritos entre Venezuela y otros países, definiendo en cada caso sus causas, objetivos y consecuencias.

### **1.1. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA)**

El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas es un proyecto de integración comercial ideado por Estados Unidos y propuesto a los países democráticos del continente americano con el objetivo de crear un área de libre comercio que abarque desde Alaska hasta Tierra de Fuego (Canovas, 2002).

El ALCA propone una extensión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) al resto del continente, una vez se ha comprobado que el comercio sin restricciones genera efectos positivos en términos económicos para las partes firmantes. Entre los objetivos de la creación del ALCA se encuentran los siguientes (Moreno, 2007):

- a. Conseguir un acceso preferencial al mercado estadounidense para las exportaciones latinoamericanas.
- b. Constituye una prioridad para Estados Unidos lograr un acuerdo sobre liberación de las inversiones con la finalidad de facilitar la inversión directa extranjera (IED) en la región latinoamericana y el Caribe.
- c. La creación del ALCA pretende, finalmente, la consolidación de un modelo de crecimiento basado en las exportaciones.

Una de las consecuencias de la creación del ALCA, que debe tenerse muy en cuenta, es la amenaza de división del mundo en bloques comerciales.

### **1.2. LA ALTERNATIVA BOLIVARIANA PARA LAS AMÉRICAS (ALBA)**

Se fundamenta en la creación de mecanismos para fomentar ventajas cooperativas entre las naciones que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio. Intenta atacar los obstáculos que impiden la verdadera integración como son la pobreza y la exclusión social; el intercambio desigual y las condiciones inequitativas de las relaciones internacionales, el acceso a la información, a la tecnología y al conocimiento; aspira a construir consensos para repensar los acuerdos de integración en función de alcanzar un desarrollo endógeno nacional y regional que erradique la pobreza,



corrija las desigualdades sociales y asegure una creciente calidad de vida para los pueblos.

A la fecha, los países miembros del ALBA son: Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Dominica, Ecuador, San Vicente y las Islas Granadinas, Antigua y Barbuda. Este acuerdo da sus primeros pasos de conformación en el año 2006 en el Palacio de La Habana, Cuba (Unidad de Formación, Información y Comunicación UFIC-ANEP, 2008).

Por lo antes expuesto, el ALBA le otorga prioridad a la integración latinoamericana y a la negociación en bloques subregionales. Se basa en los siguientes principios, según la página oficial del ALBA-TCP (<http://www.alba-tcp.org>):

- a) El comercio y la inversión no deben ser fines en sí mismos.
- b) Trato especial y diferenciado, que considere el nivel de desarrollo de los diversos países y la dimensión de sus economías.
- c) La complementariedad económica y la cooperación entre los países participantes y la competencia entre países y producciones.
- d) Cooperación y solidaridad que se exprese en planes especiales para los países menos desarrollados de la región.
- e) Creación del Fondo de Emergencia Social.
- f) Desarrollo integrador de las comunicaciones y el transporte entre los países latinoamericanos y caribeños.
- g) Acciones para propiciar la sostenibilidad del desarrollo mediante normas que protejan el medio ambiente.
- h) Integración energética entre los países de la región.
- i) Fomento de las inversiones de capitales latinoamericanos en la propia América Latina y el Caribe.
- j) Defensa de la cultura latinoamericana y caribeña y de la identidad de los pueblos de la región.
- k) Medidas para las normas de propiedad intelectual.
- l) Concertación de posiciones en la esfera multilateral y en los procesos de negociación de todo tipo de países y bloques de otras regiones, incluida la lucha por la democratización y la transparencia en los órganos internacionales, particularmente en las Naciones Unidas y sus órganos.

### **1.3. ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)**



Se puede definir como la organización supranacional de ámbito sudamericano que tiene como objetivo fomentar un desarrollo económico armonioso y equilibrado de la región, que conduzca al establecimiento de un mercado común, según se expresa en la página oficial de la organización ALADI (<http://www.aladi.org>):

La ALADI se fundó en 1981 en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Con el fin de ayudar a los miembros con menos recursos, la ALADI introdujo un programa de Preferencia Arancelaria Regional (PAR), organizado según el grado de desarrollo económico de cada país, clasificados en más desarrollados, intermedios y menos desarrollados.

Los once miembros que integran la ALADI están clasificados de la siguiente manera: países más desarrollados (Argentina, Brasil y México); intermedios (Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela) y menos desarrollados (Bolivia, Ecuador y Paraguay). Participan también 11 países observadores: Costa Rica, Cuba, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Italia, Nicaragua, Panamá, Portugal y España.

La Asociación cuenta con un Régimen General de Origen establecido por diversas disposiciones, que en agosto de 1999 quedaron consolidadas en un solo texto aprobado por la Resolución 252 del Comité de Representantes. Los objetivos básicos del Convenio son:

- Estimular las relaciones financieras entre los países de la región.
- Facilitar la expansión de su comercio recíproco; y, sistematizar las consultas mutuas en materias monetarias, cambiarias y de pagos.

Adicionalmente, el mecanismo multilateral de compensación de pagos persigue, entre otros, los siguientes propósitos:

- a) Facilitar la canalización de los pagos e intensificar las relaciones económicas entre sus respectivos países.
- b) Reducir los flujos internacionales de divisas entre los participantes.
- c) Estimular las relaciones entre las instituciones financieras de la región.

Dentro de los países que participen en este acuerdo, está prohibido cursar operaciones financieras puras, entendiéndose por estas aquellas que implican una transferencia de fondos no relacionada con una operación de comercio.

#### **1.4. LA UNIÓN DE NACIONES SURAMERICANAS (UNASUR)**

Es un organismo de ámbito regional que tiene como objetivo construir una identidad y ciudadanía suramericanas y desarrollar un espacio regional integrado. Está formada por doce estados de Suramérica con 400 millones de habitantes que representan el 68 % de la población de América Latina. Con la ratificación parlamentaria de Uruguay que se sumó a las de Argentina, Perú, Chile, Venezuela, Ecuador, Guyana, Surinam y Bolivia, la



entidad entró en plena vigencia y cobró vida jurídica el 11 de marzo de 2011 después de cumplirse el requisito de que, al menos, los legislativos de nueve países hubieran suscrito ese convenio, consultado en la página oficial de UNASUR (<http://www.unasursg.org/>):

La Unión de Naciones Sudamericanas tiene como objetivo construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos, otorgando prioridad al diálogo político, las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, el financiamiento y el medio ambiente, entre otros, con miras a eliminar la desigualdad socioeconómica, lograr la inclusión social y la participación ciudadana, fortalecer la democracia y reducir las asimetrías en el marco del fortalecimiento de la soberanía y la independencia de los Estados.

Los órganos que rigen la Unasur, de acuerdo con su Tratado Constitutivo suscrito el 23 de mayo de 2008 en Brasilia, son el Consejo de Jefas y Jefes de Estado y de Gobierno; el Consejo de Ministras y Ministros de Relaciones Exteriores; el Consejo de Delegadas y Delegados, y la Secretaría General.

### **1.5. LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)**

Es un mercado común que en su origen estuvo encargado de promover la unidad entre los países caribeños y coordinar la política económica y exterior en dicha área. El CARICOM se constituyó en 1973 después de culminados quince años de negociaciones, mediante la firma del tratado de Chaguaramas, el cual suprimió los aranceles entre los países miembros, exceptuando los productos que cada país incluyera en la denominada lista de reservas.

Entre los países miembros del CARICOM destacan: Antigua, Barbados, Belice, La Dominica, Granada, Jamaica, Monserrat, República Cooperativa de Guayana, Saint-Kitts-Nevis-Anguilla, Santa Lucía, Trinidad y Tobago. Las Islas Caimán, México, Venezuela, Aruba, Colombia, Antillas Holandesas, Bermudas, República Dominicana y Puerto Rico actúan como entes observadores, mientras que Islas Vírgenes son miembros asociados (Aguirre y Manasia, 2006).

El CARICOM está orientado a cooperar y desarrollar labores prioritarias entre las que destacan: la cooperación económica a través del Mercado Común del Caribe, la coordinación de la política exterior y la colaboración en áreas como agricultura, industria, transporte y telecomunicaciones, salud, enseñanza, ciencia y tecnología, cultura, deporte y administración fiscal (Muñoz, 2005).

Asimismo, el CARICOM promueve la construcción de un mercado y economía única; no obstante, ha establecido acuerdos bilaterales de libre comercio completos o parciales con Venezuela, Colombia y República Dominicana (Aguirre y Manasia, 2006).

## **2. EL SISTEMA ECONÓMICO MUNDIAL: AGENTES REGULADORES DEL MERCADO**





El principal organismo regulador del mercado mundial es la Organización Mundial del Comercio (OMC), nació como consecuencia de las negociaciones mantenidas en el período 1986-1994, la llamada Ronda Uruguay y de anteriores negociaciones en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

El propósito primordial del sistema es contribuir a que el comercio fluya con la mayor libertad posible, sin que se produzcan efectos secundarios no deseables, porque eso es importante para el desarrollo económico y el bienestar. Esto conlleva en parte la eliminación de obstáculos. También requiere asegurarse que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en las distintas partes del mundo, de manera que puedan confiar en que las políticas no experimentarán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsible (Hidalgo y Flores, 2011).

### 2.1. ¿CUÁL ES EL ROL QUE JUEGA LA OMC EN EL COMERCIO MUNDIAL?

Esta organización juega, en la economía mundial, los siguientes roles, según se puede observar en la página oficial de la Organización Mundial del Comercio ([http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whats\\_s/what\\_we\\_do\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whats_s/what_we_do_s.htm)):

- **Negociaciones comerciales**

Los Acuerdos de la OMC abarcan las mercancías, los servicios y la propiedad intelectual. En ellos se establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios.

- **Aplicación y vigilancia**

Los Acuerdos de la OMC obligan a los gobiernos a garantizar la transparencia de sus políticas comerciales notificando a la OMC las leyes en vigor y las medidas adoptadas. Todos los Miembros de la OMC están sujetos a un examen periódico de sus políticas y prácticas comerciales, y cada uno de esos exámenes contiene informes del país interesado y de la Secretaría de la OMC.

- **Solución de diferencias**

El procedimiento de la OMC para resolver controversias comerciales en el marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para la observancia de las normas, y en consecuencia para velar por la fluidez de los intercambios comerciales. Los países someten sus diferencias a la OMC cuando estiman que se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los Acuerdos.

- **Creación de capacidad comercial**

Los Acuerdos de la OMC contienen disposiciones especiales para los países en desarrollo, con inclusión de plazos más largos para aplicar los Acuerdos y los



compromisos y de medidas para aumentar sus oportunidades comerciales, con objeto de ayudarles a crear capacidad comercial, solucionar diferencias y aplicar normas técnicas. La OMC organiza anualmente centenares de misiones de cooperación técnica a países en desarrollo.

- **Proyección exterior**

La OMC mantiene un diálogo regular con organizaciones no gubernamentales, parlamentarios, otras organizaciones internacionales, los medios de comunicación y el público en general sobre diversos aspectos de la Organización y las negociaciones de Doha en curso, con el fin de aumentar la cooperación y mejorar el conocimiento de las actividades de la OMC.

Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos, porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades. No obstante, todos esos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales, que constituyen la base del sistema multilateral de comercio.

### **3. CONTEXTO ECONÓMICO: VOLATILIDAD DEL MERCADO PETROLERO INTERNACIONAL**

Al momento de realizar estos acuerdos de integración, es importante tomar en cuenta el ambiente económico que caracteriza a los países que serán miembros, ya que esto es uno de los principales factores que originan beneficios o perjuicios al resto de los demás países miembros durante la integración.

En este sentido, la economía venezolana es la cuarta más grande de América Latina después de Brasil, México y Argentina. En el año 2011, el PIB creció 4%, el PIB no petrolero subió 4,3% y el petrolero 0,6%. Por su parte, las variables macroeconómicas se comportaron de la siguiente manera, según cifras del Banco Central de Venezuela (BCV, 2011b):

**Inversión.** Las inversiones en el país crecieron 1% en 2011.

**Consumo.** Este indicador registró un alza de 3,7%. Mientras tanto el gasto del Gobierno subió 6%.

**Inflación.** Los precios de los bienes y servicios subieron 27,6%, respecto a 27,2% de 2012. Los productos que más se encarecieron fueron los alimentos con una inflación de 33,9%.

**Exportaciones.** La venta venezolana de productos al exterior, principalmente petróleo, subió 42,8% en 2011, luego de una drástica caída el año pasado de 12,9%. En total, Venezuela exportó mercancías por un total de \$93.896 millones.

**Importaciones.** La compra de bienes desde otros países se incrementó 18%, al cerrar el año 2011 con un monto de \$45.615 millones. El Gobierno siguió incrementando su participación en las compras externas al representar 35% del total.



**Reservas.** Las reservas internacionales del país cerraron el año en \$29.899 millones al último día del año 2011, la cifra es \$433 millones menor al cierre de 2010.

**Divisas.** El boletín señala que por la vía de Cadivi se liquidaron \$35.394 millones en todo el año. En tanto, a través del Sitme se negoció un total de \$8.777 millones durante 2011.

**Petróleo.** Siendo el principal producto de exportación del país y dada la volatilidad del mercado petrolero mundial, se ha observado un incremento importante en los precios del crudo que pasó de 76\$ por barril en el mes de septiembre 2011, a una escalada que sobrepasa los 100\$ por barril en los actuales momentos y con una tendencia marcada a seguir su escalada.

El comportamiento de todas estas variables es importante al momento de establecer convenios de integración, principalmente para el caso venezolano, debido a que representa para los inversionistas, tanto locales como internacionales, una oportunidad para sus capitales. Sin embargo, a la hora de invertir, no solo el comportamiento de los indicadores son considerados por los inversionistas, existen otros factores que afectan de manera positiva o negativa dichas inversiones, como son; seguridad jurídica, conflictos internos, política exterior de los gobiernos.

#### 4. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. VENEZUELA COMO RECEPTOR DE CAPITALES

Tomando en cuenta que la inversión extranjera es la transferencia de recursos de un país a otro, se puede observar cómo esta transferencia de flujos de inversiones directas entre países se ha incrementado notablemente en los últimos años, facilitado y ampliado así la oportunidad de producir y comerciar entre distintos países, independientemente de las distancias que puedan separarlos.

En Venezuela la inversión extranjera directa se define como la entrada de capital por parte de empresas de propiedad de un extranjero o de un cuerpo corporativo con domicilio legal fuera de sus fronteras. En otras palabras, se vincula con la participación de capitales de extranjeros en la economía venezolana.

Históricamente, la Inversión Extranjera Directa (IED) recibida por Venezuela en los últimos 10 años puede dividirse en dos etapas: antes y después de la apertura petrolera. Hasta entonces, estas cifras no excedieron los US\$ 2.000 millones, pero con la apertura de los sectores petroleros y telecomunicaciones, los niveles de inversión foránea ascendieron a cifras importantes (BCV, 2011a).

Estados Unidos es la principal fuente de inversiones extranjeras de Venezuela. De ese país fluye más de un quinto del total de los flujos de inversiones que se integran a la economía del país. Esto se corrobora en los informes económicos anuales del BCV, donde se destaca que históricamente EE UU surge, no solo como el principal inversor, sino también como el primer proveedor de productos para el país. Encabezan la lista las empresas de capital que participan en la industria petrolera, principalmente mediante los



convenios operativos y empresas de alimentos, farmacéuticas, automoción, telecomunicaciones y otras.

Es aquí donde se observa que la creación de convenios internacionales estimula el desarrollo económico venezolano producto de la entrada de capital que dichos acuerdos generan a través de sus inversiones. Asimismo, además de Estados Unidos, España es el país europeo que realiza las mayores inversiones en la economía venezolana, la inversión española directa ha comenzado a inclinarse especialmente hacia el sector bancario, hotelero y comunicaciones en Venezuela a partir de 2002, aunque los inversores españoles también destinan flujos hacia la industria petrolera, manufacturera, alimentaria, pesquera y de la construcción (Sosa y Ramirez, 2007).

Argentina realiza las mayores inversiones en Venezuela, sobre todo en petróleo y ganadería. Panamá es el único país de América Central que destaca por sus IEDs en Venezuela, aunque algo escasas pero sostenidas y totalmente positivas. Sin embargo, a pesar de esta entrada de flujos de efectivo, el registro de las IEDs en Venezuela en comparación con otros países es reducido. Esto puede deberse a que Venezuela tiene problemas de confianza en el corto plazo, lo que se revierte en una escasa inversión, menor crecimiento y mayor inestabilidad macroeconómica.

Entre estos problemas de confianza destacan los conflictos políticos internos permanentes, así como la política exterior del Gobierno Venezolano, en lo que se refiere a Estados Unidos, fuente primaria de las inversiones en el país. Aunque por otro lado, Venezuela es una economía que no tiene problemas de solvencia y de liquidez externa y la probabilidad de incumplir compromisos financieros es baja.

Por lo cual, actualmente con la nueva apertura comercial iniciada por el presidente de la República Bolivariana de Venezuela, China puede proporcionar grandes beneficios a la economía venezolana mediante los acuerdos internacionales que se firmen con ese país.

Las exportaciones de Venezuela hacia China han tenido mayor repunte en el tema de las exportaciones de productos y servicios que en el resto de los países del continente asiático. Venezuela y China han firmado hasta ahora más 30 acuerdos de cooperación, convirtiendo a Venezuela en el principal destino de las inversiones chinas en América, lo cual ha beneficiado a Venezuela en materia de energía, agricultura, minería, turismo, vivienda y transporte (Mora, 2011).

En relación a lo anterior, la fortaleza principal con la que cuenta Venezuela radica en su potencial energético así como en sus recursos naturales muy especialmente en el área de minería, y en segundo lugar sus bellezas naturales lo cual representa un gran atractivo para el inmenso mercado turístico.

## **5. RESTRICCIONES Y LIMITACIONES PARA LOS INVERSIONISTAS EXTRANJEROS EN LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA**

A pesar de las grandes ventajas y beneficios que ofrecen los acuerdos internacionales de integración, existen restricciones para las inversiones en los sectores de hidrocarburos



no gaseosos, servicios profesionales regidos por leyes especiales, televisión abierta, radiodifusión y prensa escrita en español, los cuales se mencionan a continuación:

### **Marco legal sobre inversiones:**

Decisión 291 – Comisión del Acuerdo de Cartagena: Régimen Común del Pacto Andino que regula a nivel subregional, el Tratamiento a los Capitales Extranjeros y a la Importación de Tecnología y Uso y Explotación de Marcas y Patentes.

Decisión 292 – Comisión del Acuerdo de Cartagena: Régimen Común del Pacto Andino que regula a nivel subregional, el Tratamiento a las Empresas Multinacionales Andinas.

Decreto No. 2.095 del 13 de febrero de 1.992: Reglamento Nacional del Régimen Común que regula el Tratamiento a la Inversión Extranjera y a la Importación de Tecnología y Uso y Explotación de Marcas y Patentes.

Resolución N° 2.912 del 26 de septiembre de 1995: Régimen para el Registro de Inversiones realizadas con el Producto de la Venta de Títulos Denominados en Divisas emitidos por la República.

Decreto N° 356 del 3 de octubre de 1999: Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones.

Decreto N° 1.867 del 11 de julio de 2.002: Reglamento del Decreto con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones.

## **6. ¿POR QUÉ INVERTIR EN VENEZUELA?**

Actualmente se percibe en todo el mundo la necesidad de atraer inversiones a cada región en particular que se traduzcan en valor agregado, generen impacto en el aparato productivo y signifique un nivel de vida elevado como resultado de actividades productivas. Sin embargo, los inversionistas se tornan cada vez más exigentes a la hora de seleccionar las áreas potenciales, con la combinación apropiada de ventajas para complementar y consolidar sus operaciones.

Por lo tanto, la promoción de un área en particular, con miras a atraer inversiones y específicamente en la generación de posibles acuerdos entre países, debe enfocarse solo en aquellas áreas competitivas, mediante un mercadeo directo y específico que muestre a los posibles inversionistas una alta comprensión y conocimiento de las potencialidades de cada área de inversión.

En relación a lo anterior, Venezuela cuenta con inmensas ventajas para atraer inversiones, entre las cuales destacan: una buena dotación de recursos naturales, infraestructura por encima de los estándares latinoamericanos, mano de obra especializada, ubicación geográfica privilegiada y la firma de acuerdos comerciales permiten contar con un mercado más allá de sus fronteras.



En este sentido, los esfuerzos se han centrado en identificar y promover las oportunidades más provechosas para la economía nacional y los empresarios, principalmente en los siguientes sectores, según lo que plantea CONAPRI (2006):

- Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC): Venezuela está llamada a ser protagonista de la industria de las TIC de Latinoamérica, por lo cual invertir en este sector es tener altas probabilidades de éxito. Su ubicación geográfica, una infraestructura de puerto satisfactoria y un recurso humano capacitado ratifican su potencial de acceso a los mercados foráneos.

- Alimentos: sus suelos están dotados de grandes recursos agrícolas, ganaderos, pesqueros y forestales, los cuales siempre han sido un foco importante para el desarrollo social y económico. Aunado a condiciones climáticas favorables, con solo dos estaciones (lluvia y sequía) y una temperatura promedio de 26°C, Venezuela es sin duda alguna una tierra de negocios fértiles.

- Minería: Venezuela concentra el 2% de la oferta mundial de minerales, entre los cuales destacan el hierro, el carbón, la bauxita, el fosfato y la caliza. La abundancia de estas reservas y su bajo nivel de explotación son circunstancias propicias para la incorporación de nuevos actores en la explotación minera y su cadena completa.

- Turismo: de acuerdo con los pronósticos de la Organización Mundial del Turismo (OMT), Suramérica registrará un gran número de visitantes entre 2010 y 2020, por encima de la media mundial y de las Américas. De esta manera, se esboza un panorama propicio para Venezuela, debido a su ubicación geográfica privilegiada: punto de entrada hacia Suramérica y el acceso ideal de Latinoamérica hacia Estados Unidos y Europa.

- Química y Minería: el acceso a materias primas de bajo costo, múltiples acuerdos de integración y una oferta reducida de bienes terminados ofrecen oportunidades sin parangón para empresas locales y foráneas. Con una rentabilidad poco aprovechada hasta los momentos, existen nichos como los sectores intermedios, en donde se puede generar hasta 10 veces más valor que en la extracción petrolera.

- Servicios Petroleros: la estatal Petróleos de Venezuela (Pdvsa) ha delineado una estrategia de cinco aristas para el periodo 2005-2012, en aras de elevar la producción de crudo hasta los 5,84 millones de barriles diarios (mbd). Para ello, la estrategia se resume en: cuantificación y certificación de las reservas de crudo.

- Faja del Orinoco: explotación del potencial gasífero, expansión de la capacidad de refinación y desarrollo de la infraestructura petrolera en el Oriente del país.

- Gas: este hidrocarburo es una fuente de energía limpia y eficiente, cuya popularidad está creciendo alrededor del mundo, especialmente en cuanto a generación de electricidad se refiere. Sin embargo, en Venezuela, también se trata además de la base sobre la cual descansará la expansión petrolera en los próximos años.

Por todos estos aspectos mencionados, los cuales representan las ventajas comparativas de Venezuela, es que actualmente se deben firmar acuerdos



internacionales de integración, con la finalidad de aprovechar tales recursos y conducir acertadamente la inversión extranjera, basado en la productividad y competitividad, promoviendo la dinamización de la economía y mantener indicadores de rentabilidad, productividad y/o exportación favorables.

## CONCLUSIONES

La existencia de condiciones económicas, políticas y sociales inestables, aunado al control de cambio, son factores que han repercutido adversamente en la captación de IEDs durante los últimos años. Se advierte la escasa participación de IDEs venezolanas y que según el BCV, se está registrando migración de capitales. Las IDEs son realizadas en mayor escala por el sector público petrolero.

La participación mayoritaria del sector público en las IDEs estaría relacionada con el monopolio que el Estado venezolano mantiene sobre el petróleo (producto de mayor exportación en el país) y como consecuencia, obtiene importantes ingresos financieros, por lo que actualmente dirigirá la mayor parte de las IDEs hacia empresas petroleras que posee en el exterior, mediante la modalidad Reinversión de utilidades y a través de los acuerdos de integración que firma, los cuales se han convertido en un excelente mecanismo para captar nuevas inversiones en el territorio venezolano.

No obstante, las cifras financieras no son suficientes para medir el impacto de las decisiones tomadas por los gobiernos de los países miembros de los acuerdos, es necesario tener un adecuado conocimiento de todas las ventajas comparativas y competitivas de dichos países, así como de sus debilidades, especialmente de las financieras, las tendencias de sus mercados, de los cambios tecnológicos y de los posibles movimientos de sus gobiernos o cambios de actitud. Es decir, estimar los riesgos a los que están inmersos esos acuerdos, a fin de evitar comprometer la producción o el patrimonio venezolano.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, A. y Manasia, N. (2006). Venezuela en los procesos latinoamericanos y caribeños de Integración Económica. Revista Cuestiones Políticas. Vol. 22. No. 36. Pp.70-95.
- Banco Central de Venezuela (2011a). Boletín BCV. Documento en línea. Disponible en: [www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/bo806mar.pdf](http://www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/bo806mar.pdf). Consulta: 15/03/2012.
- Banco central de Venezuela (2011b). Balanza de pagos y otros indicadores del sector externo. Documento en línea. Disponible en: <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp>. Consulta: 15/03/2012.
- Canovas, P. (2002). Planteamientos de la integración. Evolución de la integración en Latinoamerica. III Simposio Grupo de Estudios Jean Monnet. Documento en línea. Disponible en: <http://www.ucm.es/BUCEM/cee/cjm/0201/0203.pdf>. Consulta: 11/03/2012.



Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (CONAPRI) (2006). Guía para el inversionista: cómo hacer negocios con China | cómo hacer negocios con Venezuela. Documento en línea. Disponible en: <http://www.venezuela.org.cn/comercial/negconchinaes.pdf>. Consulta: 18/03/2012.

Guerra, D. (1999). Derecho Internacional Público. Venezuela. Editorial Buchivacoa.

Hidalgo, A. y Flores, D. (2011). El subsistema comercial mundial, capítulo 11. Documento en línea. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros/2011b/942/CAPITULO%2011.htm>. Consulta: 18/03/2012.

Moreno, C. (2007). Integración latinoamericana: ALCA vs ALBA. Revista de Historia. Año 12, Pp. 23, Enero-Junio 2007.

Osorio, M. (2007). Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales. Argentina. Editorial Heliasta.

Rodríguez, M. (2007). Armonización legislativa en materia de salvateje de empresas en el MERCOSUR ¿una quimera o una necesidad? Trabajo especial de grado. Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Sosa, F. y Ramirez, M. (2007). Análisis de los flujos de inversión directa en Venezuela. Revista Compendium, Pp. 19. Año 10.

Mora, C. (2011). Globalización, integración internacional y apertura económica. Venezuela y China. Documento en línea. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/canales7/eco/venezuela-y-china.htm>. Consulta: 20/03/2012.

Muñoz, X. (2005). Centroamérica; teoría y realidad de su integración. Documento en línea. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/centroint.htm>. Consulta: 11/03/2012.

Unidad de Formación, Información y Comunicación (UFIC-ANEP) (2008). ¿Qué es el ALBA? Documento en línea. Disponible en: <http://www.anep.or.cr/leer.php.1898>. Consulta: 11/03/2012.