

**Mapas de Mercancías, Empresas Grannacionales y
Cadenas de Producción Regionales en la Alianza Bolivariana:
Marco Conceptual, Metodología y Análisis Preliminar¹**

Por Maribel Aponte García, Ph.D.
Catedrática
Escuela Graduada de Administración de Empresas y
Centro de Investigaciones Sociales
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Río Piedras

Introducción

Entre el 2008 y el 2009, dos desarrollos importantes se dieron al interior de la Alianza Bolivariana: el llamado a crear el mapa de las mercancías y la creación del concepto de las empresas grannacionales. Estos dos procesos fueron los que motivaron la investigación que aquí se presenta. La Alianza Bolivariana es un proyecto alternativo de integración iniciado en el 2004, propuesto inicialmente por el presidente Hugo Chávez, que en la actualidad cuenta con ocho países miembros: Venezuela, Cuba, Bolivia, Ecuador, Nicaragua, Antigua y Barbuda, San Vicente y las Granadinas y Dominica. Honduras pertenecía al ALBA pero fue retirado del bloque después del golpe de estado al presidente Manuel Zelaya.

El 13 de diciembre de 2009 el presidente Hugo R. Chávez propuso, durante la clausura de la X Comisión Mixta Cuba-Venezuela, “la creación del mapa del mundo de las mercancías para avanzar hacia una nueva forma de producción, complementación y comercio entre las naciones.” En su alocución planteó que “nosotros no hemos hecho ese mapa, no lo tenemos.” Y prosiguió...”Creo que es urgente que abordemos esto.” “El primer paso es la definición y elaboración del mapa del mundo de las mercancías.” (Importante la interrelación comercial y económica de países del ALBA. Hay que vencer deformaciones estructurales impuestas por potencias extranjeras <http://www.lavozdelsandinismo.com/internacionales/2009-12-13/importante-la-interrelacion-comercial-y-economica-de-paises-del-alba/>, mi énfasis).

El concepto de la creación de las empresas grannacionales como una forma de organizar la producción a nivel regional al interior del ALBA se planteó por primera vez en el 2008 en el texto de las resoluciones de la Reunión Ministerial del ALBA llevada a cabo ese mismo año. Entonces se planteó que las empresas grannacionales serían “aquellas empresas de los países del ALBA integradas productivamente, cuya producción se destinaría fundamentalmente al mercado intra-Alba (zona de comercio justo), y cuya operación se realizaría de forma eficiente.” La empresa grannacional se distingue y diferencia de la empresa transnacional: “El concepto de empresas grannacionales surge en oposición al de las empresas transnacionales, por tanto, su dinámica económica se orientará a privilegiar la producción de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas garantizando su continuidad y rompiendo con la lógica de la reproducción y acumulación del capital.”

El objetivo general de esta investigación es **conceptualizar cómo generar un Mapa de las Mercancías intra-ALBA vinculado a las empresas grannacionales y las cadenas de**

¹ Esta investigación ha sido llevada a cabo bajo una Beca de Iniciativas de Investigación de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. El contenido de este artículo fue presentado en una Conferencia Internacional sobre el ALBA llevada a cabo en Londres durante el 29 de enero de 2011. Una versión revisada y en inglés de este artículo será publicada por un número especial de el International Journal of Cuban Studies que recogerá las ponencias presentadas en dicha conferencia y que está pautada para publicarse en septiembre de 2011.

producción regional. Esto permitirá poder identificar características del comercio intra-ALBA, e identificar industrias y formas potenciales de producción, complementariedad e intercambio comercial.

A mi entender, el sentido de urgencia para crear el mapa de las mercancías obedecía en parte a que el ALBA ha sido criticado como una iniciativa geopolítica incapaz de generar un desarrollo económico aparte de los flujos asociados a la industria petrolera venezolana. Además, a que el ALBA ha sido planteado como una iniciativa dominada por las exportaciones de petróleo de Venezuela sin contrapartes significativas de exportación de los otros miembros del ALBA hacia ese país o entre sí. Sin embargo, esta aseveración, manejada con frecuencia en los medios y en los discursos en contra de el ALBA, no ha sido sustentada con datos en ninguna instancia. ¿Es esta aseveración cierta? ¿cuál es el intercambio de mercancías que se ha generado bajo la iniciativa? ¿podemos partir de un análisis de este mapa de intercambio comercial intra-ALBA para estudiar mapas de mercancías potenciales que estimulen el desarrollo con inclusión? ¿cómo utilizar estos mapas para organizar la producción a escala regional? ¿podrían estos mapas de producción regional integrar cadenas productivas y una tipología empresarial diversa? Estas son algunas de las interrogantes que este trabajo aborda.

Para poder cumplir con estos objetivos, la investigación debe vincular dos niveles de análisis: el de comercio internacional y el de las empresas grannacionales. La base de Naciones Unidas que se utilizó en esta investigación (UN Comtrade database) compila datos sobre el comercio internacional. La información acerca de las empresas grannacionales ha sido compilada utilizando datos secundarios.

La investigación se llevó a cabo en dos pasos. Primero se estudió y analizó cómo está estructurada y cómo funciona la base de datos de UN Comtrade. Luego se diseñó una forma de poder crear unas conversiones de los códigos tarifarios que utiliza UN Comtrade y vincularlos a las categorías de las Empresas y Proyectos Grannacionales. De esta manera, se pudo integrar el nivel de análisis de comercio internacional con el concepto de las grannacionales. El marco teórico se nutre de la crítica al regionalismo abierto y la Integración Hacia fuera y del regionalismo estratégico.

Las empresas y los proyectos grannacionales (EPGN) surgieron como alternativas a los modelos de desarrollo centrados en el regionalismo abierto y las corporaciones transnacionales. Las empresas grannacionales (EGN) son empresas estatales mixtas: empresas estatales de dos o más países miembros del ALBA que comparten la propiedad (ownership) y que se enfocan en el comercio intra-ALBA. Como empresas líderes, las EGN integran una diversidad de empresas (privadas y público-privadas, de economía social, locales y extranjeras) en las cadenas de valor regionales. Conceptualmente, la categoría de ‘grannacional’ se introdujo en el 2008, aunque las empresas mixtas estatales estaban funcionando desde el 2005 cuándo se firmó el Acuerdo Estratégico entre Cuba y Venezuela. Los proyectos grannacionales (PGN) son programas de acción dirigidos a alcanzar las metas y principios del ALBA, validados por los países miembros, y cuya implementación involucra a dos o más países, para el beneficio de la gran mayoría social. Los EPGN se han establecido en 12 áreas de Acuerdos ALBA: cultura, telecomunicaciones, turismo, comercio justo, alimentación, energía, industria, minería, finanzas, educación, salud y transporte.

Durante la V Cumbre del ALBA, llevada a cabo en el 2007, se promueven los conceptos de Empresas y Proyectos Grannacionales. La tabla que se incluye en las próximas páginas presenta, para cada área, las empresas y los proyectos implementados o a crearse.

En la VI Cumbre, celebrada el enero de 2008, se presenta una conceptualización en torno a las empresas y proyectos grannacionales, aunque ya la V Cumbre había propuesto este tipo de proyectos. “Los proyectos grannacionales abarcan desde lo político, social, cultural, económico, científico e industrial hasta cualquier otro ámbito que puede ser incorporado en la dialéctica grannacional. No todo proyecto grannacional debe convertirse en una empresa grannacional. Pero toda empresa grannacional deber ser el producto de un proyecto grannacional, por el cual deberá

guiar su desarrollo.” “Lo que le otorga carácter de proyecto grannacional es que se enmarque en los fines y los principios del ALBA, y que en su concepción e instrumentación participen dos o más países del ALBA. En resumen, tenemos que un proyecto grannacional es todo programa de acción dirigido a cumplir con los principios y fines del ALBA, que haya sido validado por los países integrantes y cuya ejecución involucre a dos o más países, para beneficio de las grandes mayorías sociales.”

La empresa grannacional se distingue y diferencia de la empresa transnacional: “El concepto de empresas grannacionales surge en oposición al de las empresas transnacionales, por tanto, su dinámica económica se orientará a privilegiar la producción de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas garantizando su continuidad y rompiendo con la lógica de la reproducción y acumulación del capital.” “Las empresas grannacionales no se definen como tales por el ámbito donde se hayan constituido, ni por su composición accionaria, sino por su naturaleza constitutiva. Esto quiere decir que podrán existir empresas grannacionales entre dos países (bilaterales), entre tres países (trilaterales), entre cuatro países (multilaterales). De modo que una empresa entre Cuba y Venezuela (bilateral) para la producción y comercialización de cemento, que exporte este producto a Bolivia o Nicaragua, es una empresa grannacional.” Así tenemos que empresas grannacionales serán aquellas empresas de los países del ALBA integradas productivamente, cuya producción se destinará fundamentalmente al mercado intra-Alba (zona de comercio justo), y cuya operación se realizará de forma eficiente.

En el 2009 se impulsó la creación de la empresa Grannacional de Alimentos con aporte de 49 millones de dólares (“provenientes del Fondo Alimentario, creado un año antes) (ver <http://www.aporrea.org/actualidad/n128155.html>, ALBA crea empresa Gran Nacional de Alimentos, por: Venezolana de Televisión, Fecha de publicación: 02/02/09 y la firma de un acuerdo de seguridad y soberanía alimentaria).

Tabla 1. Acuerdos ALBA y Empresas Grannacionales

ÁREAS DE ACUERDOS ALBA CON EMPRESAS Y PROYECTOS GRANNACIONALES		
ÁREAS Acuerdos ALBA	Empresas Grannacionales	Proyectos Grannacionales
ALBA-COMERCIO JUSTO-TCP	<p>Empresa Grannacional de suministros industriales del ALBA, para la comercialización de insumos, equipos y maquinarias para la industria.</p> <p>Empresa comercializadora Grannacional de exportaciones e importaciones ALBAEXIM, para establecer un mecanismo para la complementariedad comercial de los países del ALBA-TCP (VII Cumbre)</p>	<p>Creación de las Tiendas ALBA (red de almacenamiento) y comercialización de bienes terminados de los países del ALBA.</p> <p>Feria Internacional del ALBA.</p> <p>Centro Grannacional de formación para el diseño y ejecución de proyectos de investigación, innovación tecnológica, asistencia técnica y formación para mejorar la capacidad y la calidad productiva de nuestros países.</p>
ALBA-TURISMO	Cadena Grannacional de Hoteles ALBA	<p>Elaboración del Plan Macro de Turismo Social.</p> <p>Universidad Turística del ALBA.</p>
ALBA-ALIMENTACIÓN	<p>Empresa Grannacional de producción agroalimentaria.</p> <p>Aprobar los estatutos constitutivos de la Empresa Grannacional ALBA-Alimentos y dar inicio a la hoja de ruta, para en 90 días establecer la empresa Grannacional en materia forestal.</p>	Creación de "Banco de Alimentos" para garantizar el abastecimiento.
ALBA-TELECOMUNICACIONES	Empresa de telecomunicaciones Grannacional.	Proyecto ALBA SatÉlite
ÁREAS DE ACUERDOS ALBA CON EMPRESAS GRANNACIONALES PERO SIN PROYECTOS GRANNACIONALES		
ÁREAS Acuerdos ALBA	Empresas Grannacionales	
ALBA-ENERGIA	Empresa Grannacional de Energía que abarcará las áreas de petróleo, gas, refinación, petroquímica, desarrollo de infraestructura de transporte, de almacenamiento, de distribución, electricidad, energías alternativas y transporte marítimo.	
ALBA-INDUSTRIAL	Desarrollo de plantas de productos de línea blanca para los países del ALBA y América Latina, con la cooperación de países aliados: Bielorusia, Irán y China. Empresa Grannacional de Artículos y Bienes de Acero Inoxidable.	

ALBA-MINERÍA	<p>Empresa Grannacional de cooperación, investigación y desarrollo en el área de la geología y la minería.</p> <p>Empresa Grannacional para la producción de aluminio.</p> <p>Empresa Grannacional para el desarrollo de las industrias de cemento para los países del ALBA.</p> <p>Empresa Grannacional para el manejo de bosques, producción y comercialización de productos de la industria de la madera.</p>
AREAS CON PROYECTOS GRANNACIONALES PERO SIN EMPRESAS GRANNACIONALES	
ÁREAS Acuerdos ALBA	Proyectos Grannacionales
ALBA-Educación	<p>Plan Grannacional Misión de alfabetización en países del ALBA, en otros de AL y C.</p> <p>Plan de formación universitaria. Prioridades medicina social y trabajo social.</p> <p>Programa común de formación social para trabajadores productivos.</p> <p>“Proyecto Grannacional Alfabetización y Postalfabetización”</p> <p>Proyecto Grannacional ALBAEducación,</p>
ALBA-CULTURA	<p>Fondo Cultural del ALBA para: producción y distribución conjunta de cine, coproducción Grannacional de espacios de radio y TV, edición y distribución latinoamericana de libros y publicaciones, conformación de redes de librerías compartidas.</p> <p>Apertura de Casas del ALBA en Caracas, La Habana, La Paz, Managua, Puerto Príncipe y Quito.</p>
ALBA-FINANCIERO	<p>Fondo Económico de Cooperación y de Inversiones productivas del ALBA.</p> <p>Venezuela compromete un aporte inicial de 250 millones de dólares.</p> <p>Emisión del Bono del ALBA (hasta un millardo de dólares).</p>
ALBA-SALUD	<p>Desarrollo de la Misión Salud de los países del ALBA que conduzca los planes en sus distintos niveles y optimice la inversión y los recursos para la recuperación e implantación de sistemas públicos de salud de acceso universal en los países del ALBA. Así como el suministro y los instrumentos para investigación, desarrollo para el aprovechamiento del recurso de biodiversidad en la región.</p> <p>Proyecto Grannacional ALBAMEDÍ,</p>
ALBA-TRANSPORTE	<p>AÉREO:</p> <p>Propiciar la creación de:</p> <p>Corporación Grannacional de las líneas aéreas estatales que asocien rutas y equipos sin perder la autonomía de las mismas.</p> <p>Empresa Grannacional de mantenimiento y construcción de aeronaves.</p> <p>MARÍTIMO:</p> <p>Empresa naviera “Grannacional” del Sur, para el transporte de carga y pasajeros, que diseñe rutas y disponga de equipos apropiados para la comunicación marítima.</p> <p>TERRESTRE:</p> <p>Empresa Grannacional para el desarrollo de la infraestructura de la</p>

	región
--	--------

Fuente: Elaboración propia a base de <http://www.alianzabolivariana.org> y Regueiro (2007: 25-30).

Contextualización de la Investigación y Marco Teórico

Venezuela ha jugado un rol clave en el desarrollo de una política alternativa de comercio internacional y de integración regional para la región, conocida como la Alternativa Bolivariana Para los Pueblos de Nuestra América. El término ALBA fue planteado por Hugo R. Chávez durante la Cumbre de las Américas en Québec en el 2001. El ALBA nace como reacción al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) propuesta por el gobierno norteamericano y constituye una respuesta al regionalismo abierto o la Integración Hacia Afuera.

Desde los años noventa del siglo pasado, y hasta que surgió el primer acuerdo del ALBA en el 2005, la estrategia de desarrollo económico seguida por muchos países en la región de América Latina y el Caribe ha sido conceptualizada como una de regionalismo abierto o de “Integración Hacia Afuera” (IHA) que busca la inserción en la economía global atrayendo corporaciones extranjeras que generen exportaciones. Las empresas extranjeras (no las locales) son el eje del modelo de integración dentro de la estrategia de comercio e inversión. Los acuerdos que promueven el desarrollo exógeno sin equidad son el eje de las políticas y los acuerdos de comercio internacional.

La crítica postula que la IHA depende de la inversión extranjera como forma de producción. No se centra en la empresa local como alternativa de formas de producción y empresas. Los acuerdos de integración se analizan entonces como unos acuerdos de libre comercio donde se supone que la inversión (extranjera) promueva el crecimiento a través del incremento en las exportaciones aunque esos resultados han sido cuestionados (Stiglitz 2005; Rodrik 2004). Plantea además que la IHA en América Latina y el Caribe ha generado fuga de capital, déficit en la balanza de pagos, empleos de “sweatshops”; así como recrudescimiento de las desigualdades y la pobreza (Gallagher y Zarsky 2005; Karagiannis y Witter 2004).

La crítica postula alternativas de producción y empresas ante la ineffectividad de la IHA como política de comercio internacional. Entre éstas se destaca el utilizar la empresa mixta como forma alternativa para fomentar la participación de las empresas locales y la transferencia de tecnología y posiciona al Estado como gestor empresarial. Además, el articular la integración regional con complementariedad productiva, cooperación y comercio solidario.

El ALBA constituye una propuesta más allá de las limitaciones del Nuevo Regionalismo. Como concepto alterno a la integración hacia afuera articulada en torno a las grandes empresas extranjeras, plantea la complementariedad productiva articulada en torno a la inversión regional de empresas mixtas estatales i.e. grannacionales”. El ALBA plantea los convenios comerciales y el financiamiento compensatorio como componentes/mecanismos del comercio justo. De esta manera, las asimetrías y las necesidades especiales de cada país pueden manejarse desde acuerdos de comercio exterior no-recíprocos que permiten establecer un trato diferenciado de acuerdo al desarrollo y tamaño de cada país.

Después de la década perdida de los ochenta, y el embate del neoliberalismo de los noventa fundamentado en el modelo de Integración Hacia Afuera, la región confronta una serie de retos. Inicialmente el ALBA se plantea como una respuesta ante el ALCA (Área de Libre Comercio para las Américas) y al Nuevo Regionalismo. En la actualidad, el ALBA comienza a acercarse cada vez más a una postura que favorece el socialismo, y que al día de hoy, asume concreción en las posturas declaratorias de la VII Cumbre del ALBA realizada en Cochabamba, Bolivia el 15 y el 16 de octubre de 2009. Desde sus comienzos, el ALBA enfatizó la necesidad de crear un modelo alternativo de integración y desarrollo endógeno regional con inclusión social.

El modelo de desarrollo del NR o IHA así como el discurso donde se inserta plantea que la Integración Hacia Afuera generará un aumento en la inversión extranjera, el ingreso, las exportaciones, el empleo, y los salarios. Entre las áreas problemáticas del modelo empresarial y de desarrollo vinculado al regionalismo abierto o IHA se destacan: la fuga de capital, el balance

comercial deficitario, la manufactura de ensamblaje, la migración, la deuda, aspectos problemáticos en torno al empleo y la distribución desigual del ingreso.

El ALBA como alternativa, y sin ánimo de plantear un discurso dicotómico, plantea respuestas a cada uno de estas características/elementos de la crítica al nuevo regionalismo. A la fuga de capital, antepone el rescate de la fuga de capital. Al modelo centrado en la inversión extranjera, contrapone la inversión regional. Al abordaje tradicional centrado en la liberalización del comercio y la inversión, contrapone un abordaje no-tradicional centrado en el comercio justo y la inversión regional. Ante la fragmentación de la producción, contrapone la complementariedad en la producción. Ante la exclusión social, contrapone la inclusión social.

Los problemas presentados por el modelo del NR se acrecientan en la actualidad debido al impacto de la crisis internacional. El informe de la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) señala que la región se contagió con la crisis por cuatro vías: la caída de la Inversión Extranjera Directa que estiman entre 35% y 45%; la baja de entre 5% y 10% de las remesas; y el derrumbe de los índices de precios de materias primas (29%) y las exportaciones (25%) (ver <http://www.guia.com.ve/noticias/?id=46967>). Algunos expertos como Joseph Stiglitz, Premio Nobel en Economía (2001), han advertido que la crisis gatillada en el 2008 bien podría presentar una recaída más adelante, debido al agotamiento de los programas de rescate, la falta de ingresos de los estados, y a la retirada de los paquetes de estímulo en el 2011, redundando en un aumento del desempleo (Granma, 2009: 1). Este panorama puede complicar la ya difícil situación latinoamericana en torno al desempleo y pobreza, aunque los patrones no son homogéneos para los diferentes países.

Este proceso ha generado más de una decena de acuerdos de integración entre 2005 y 2008. En 28 de abril de 2005, Cuba y Venezuela suscribieron el Plan Estratégico dentro del ALBA que contemplaba la cooperación en las áreas de educación, salud, comercio, minería y extracción de petróleo. El Presidente de Bolivia Evo Morales también firmó un acuerdo con Cuba dentro del contexto del ALBA en abril de 2006 (ver www.portalalba.com y www.venezuelanalysis.com). Ya para el 2008 había 26 empresas mixtas contempladas y/o funcionando dentro de los acuerdos de Cooperación suscritos entre Cuba y Venezuela². En el 2008, Cuba y Venezuela suscribieron otro acuerdo de cooperación que incluye el desarrollo de proyectos por un monto de US \$1,355 millones.³

Durante los años ochenta emergen dos paradigmas importantes para reconstruir la teoría de comercio internacional y la del desarrollo. Por un lado, surge la nueva teoría de comercio internacional. Por otro lado, surge la teoría de desarrollo endógeno. Estas dos áreas conceptuales contribuyen a generar el concepto de regionalismo estratégico.

A partir de los años 1980s, se articula lo que se denomina la nueva teoría de comercio internacional. Esta teoría cambia algunos de los supuestos de la teoría de comercio internacional predominante de Heckscher-Ohlin; incorpora la empresa a la teorización del comercio internacional en vez de restringir este al intercambio entre países; brinda un espacio a la perspectiva de sendas de crecimiento y la historia; y sobre todo, genera una nueva política comercial estratégica acorde con estos postulados.

Bajo la vieja teoría, las economías de escala eran externas de forma tal que el costo por unidad dependía del tamaño de la industria, y no del tamaño de la empresa. Ahora, bajo la nueva teoría de comercio internacional, las economías son internas y el costo por unidad depende del tamaño de la empresa y no de la industria. La base para el comercio internacional se vuelve entonces las economías de escala internas, en vez de las ventajas comparadas entre países.

Mientras que la vieja teoría de comercio internacional se centra en el comercio inter-industrial, donde los países exportan bienes de una categoría de productos e importan bienes de otra

² N.A. (2008) 'Venezuela y Cuba ejecutarán proyectos por \$1,3 millardos' [WWW document]. URL http://buscador.eluniversal.com/2008/01/18/eco_art_venezuela-y-cuba-eje_676641.shtml [accessed 29 June 2008].

³ Prensa PDVSA. 2008. Venezuela y Cuba Desarrollarán 311 Proyectos en 2009. www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=News&file=article&sid=3784

categoría de productos como en los modelos de tipo Ricardianos y Heckscher-Ohlin, el modelo de Krugman se centra en el comercio intra-industrial donde los países exportan e importan bienes de las mismas categorías de productos.

Bernard et. al. (2007: 108, mi traducción) explican que en el 1985 “Helpman y Krugman integraron la vieja teoría de comercio internacional con la nueva al incorporar la diferenciación de productos horizontal y economías crecientes de escala en un modelo caracterizado por ventajas comparadas de dotación de factores. Este marco “integrado” pronto se volvió un paradigma estándar en el campo. El mismo se puede modificar para permitir diferencias tecnológicas, desigualdad en precios de los factores, y costos de comercio”. Paul R. Krugman recibió el Premio Nobel de Economía en el 2008 por su trabajo relacionado con la nueva teoría.

Posteriormente, diversos autores incorporaron a otros modelos de la nueva teoría de comercio internacional, el concepto de firmas/empresas heterogéneas. Los retos empíricos a las viejas y nuevas teorías de comercio internacional condujeron al desarrollo de modelos más ricos teóricamente que enfatizaban la importancia de la heterogeneidad empresarial en generar comercio internacional e inducir crecimiento en la productividad agregada (Bernard et. al., 2007: 115-117).

Las conclusiones de la literatura de estos modelos concurren en plantear que el patrón de comercio será impredecible (Mikic, 1998: 174) y en ese sentido se apartan de las conclusiones de la teoría de comercio tradicional. Como consecuencia, lo que habrá de determinar el patrón de comercio son los factores históricos o accidentales, tales como las sendas de crecimiento y la ventaja de ser el primero que se movilice (“*first mover advantage*”). Entonces, en la medida que el patrón se vuelve impredecible y que existen posibilidades de que el comercio genere resultados que no conduzcan al bien general, se abre un espacio teórico que justifica la articulación de una política estratégica de comercio internacional.

Para efectos de la discusión del ALBA, lo importante de estas contribuciones es que cuando los modelos de comercio internacional incorporan las economías internas de escala y la competencia imperfecta, se generan nuevas posibilidades en términos de una política comercial estratégica. La nueva teoría se aparta de lo que planteaba la vieja teoría en algunos puntos cruciales. Anclándose en estos puntos de divergencia es que se puede edificar una nueva concepción en torno al regionalismo estratégico.

En primer término, contrario a lo que plantea la teoría de comercio tradicional que postulaba el libre comercio como la mejor política económica, la nueva teoría postula que los efectos proteccionistas pueden dejar a un país en una mejor situación. Basado en este argumento puede establecerse una política comercial estratégica. La política estratégica de comercio internacional puede utilizar instrumentos tales como los subsidios de exportación, las restricciones a impuestos, la inversión y la investigación y el desarrollo, y esto puede redundar en un beneficio para ese país. Claro, que hay que especificar que también pueden dejar a un país en una peor situación, en particular si se genera una revancha (“*retaliation*”) y todos los países asumen la misma postura y estrategia.

Al respecto, Krugman señala (1994: 3, mi traducción): “Permitan que todos los países protejan a las industrias de aviación, y el resultado será un mundo fragmentado en el cual las pérdidas surgen no sólo del fracaso de no especializarse de acuerdo a las ventajas comparadas, pero también de la producción de escala ineficiente. De otra parte, un país individual que protege su industria de aviación puede concebiblemente aumentar la escala de esa industria sólo suficiente como para obtener un beneficio neto, posiblemente hasta bajar los precios a los consumidores domésticos (1994: 3, mi traducción).”

En segundo término, contrario a lo que planteaba la teoría de comercio tradicional, que los patrones de especialización internacional estaban dados por la productividad o por la dotación de factores, la nueva teoría plantea que no hay un atributo único que explique la localización actual de la producción, y por ende, lo que un país está ‘destinado’ a producir. Este argumento es vital porque lo que implica es que los patrones de producción y comercio, i.e. la división internacional del trabajo, no responde a una lógica determinista. Rescata así un espacio para las políticas industriales y comerciales estratégicas que busquen promover unas industrias en particular.

Krugman (1994: 2, mi traducción) concluye: “¿qué determina el patrón de especialización internacional? En la nueva teoría un elemento importante de arbitrariedad se añade a esta historia.” Y continúa con el ejemplo de los aviones. “¿Porqué los aviones Aircraft se manufacturan en Seattle? Es difícil argüir que hay un atributo único en la localización de la ciudad que explique esto completamente. El punto es, por el contrario, que la lógica de las economías crecientes de escala ordena que la producción de aviones esté concentrada en algún lugar, y sucede casualmente que Seattle es dónde la rueda de la ruleta se detuvo. En muchos de los nuevos modelos de comercio internacional, la localización actual de la producción es hasta cierto grado indeterminada. Sin embargo, lo que el modelo de Seattle sugiere, y lo que es explícito en algunos de los modelos, es un rol crucial para la historia. Debido a que Seattle (o Detroit o el Valle Silicón) fue dónde la industria se estableció inicialmente, las economías de escala crecientes mantuvieron la industria allí”.

Finalmente, ¿cuál es entonces la política de comercio internacional óptima? La nueva teoría de comercio internacional sugiere una perspectiva más compleja. Los nuevos modelos de comercio internacional muestran que es posible (pero no seguro) que aquellas herramientas como los subsidios de exportación, las tarifas temporeras, y demás, pueden cambiar la especialización mundial de una manera que sea favorable a la nación protegida (Krugman, 1994: 3, mi traducción).

Para concluir esta sección podemos aseverar que la aportación de la nueva teoría de comercio internacional es que crea un espacio para la política comercial estratégica. Esta articulación de política estratégica de comercio internacional puede extenderse al apoyo de una empresa local en su competencia internacional que redunde en beneficios de economías externas que impacten la industria local. A su vez, el gobierno puede aumentar el bienestar nacional apoyando una empresa local en la competencia internacional, aunque sea a expensas de otro país (ver Krugman, 1987: Slide 9. <http://www.authorstream.com/Presentation/shastalea-119435-free-trade-economy-education-ppt-powerpoint/>). La intervención también puede aumentar las economías de escala externas cuando el derrame entre las empresas crea beneficios externos para la industria (ver Krugman, 1987: Slide 10. <http://www.authorstream.com/Presentation/shastalea-119435-free-trade-economy-education-ppt-powerpoint/>).

Lo que se desprende como alternativa entonces es romper, tanto con el patrón de producción y comercio que impuso la Integración Hacia Afuera, como con las viejas soluciones de la Sustitución de Importaciones.

La Alianza Bolivariana es un proceso que integra elementos del regionalismo estratégico y del regionalismo neo y/o post desarrollista de una manera particular. Para especificar cómo y porqué, primero es necesario definir ambos términos así como los elementos que se destacan en los mismos. A estos efectos, utilizaremos las definiciones de José Briceño Ruiz y de Bjorn Hettne y Frederik Soderbaum.

El regionalismo estratégico se fundamenta en la nueva teoría de comercio internacional (NTCI) desarrollada por Paul Krugman y en el trabajo de Hettne y Soderbaum (2006: 198). La NTCI planteó que una vez la empresa y la competencia imperfecta se introducen al análisis/modelo, el patrón de comercio será impredecible, abriendo un espacio teórico que justifica la articulación de políticas estratégicas para promover la competitividad de las empresas domésticas (en este caso las EPGN) frente a las extranjeras, y aumentar el nivel de bienestar económico o la seguridad militar. En el regionalismo neo-desarrollista la multidimensionalidad resulta en una variedad de arreglos regionales dirigidos por el estado y por entidades no estatales o híbridos, redes y mecanismos de gobernanza; e involucra una rica variedad de actores estatales y no estatales, que muchas veces son reunidos en redes informales y coaliciones multiactoriales.

La Alianza Bolivariana es un proceso que integra elementos del regionalismo estratégico y del regionalismo neo y/o post desarrollista de una manera particular. Para especificar cómo y porqué, primero es necesario definir ambos términos así como los elementos que se destacan en los mismos. A estos efectos, utilizaremos las definiciones de José Briceño Ruiz y de Bjorn Hettne y Frederik Soderbaum.

Briceño Ruiz (2006: 29) define el regionalismo estratégico como “un proceso que resulta de una alianza entre Estados nación y empresas transnacionales o empresas nacionales que han

iniciado un proceso de internacionalización de sus actividades económicas. Su antecedente remonta a la política comercial estratégica, una modalidad aceptada en la nueva teoría del comercio internacional para describir en parte el funcionamiento de ciertos mercados oligopólicos. Se entendía que existían ciertos sectores, como la industria de la aviación, que requería, algún tipo de intervención del Estado, que apoyaría a los sectores privados, en principio, responsables de su desarrollo. La política comercial estratégica se comenzó a promover en Estados Unidos y otros países desarrollados en la década del ochenta del siglo XX, cuando se estableció una alianza entre los Estados nación y las empresas transnacionales (ETN), cuya sede central estaba en estos países.”

Desde la discusión teórica abordada en Aponte (2011: capítulo 2), la definición de Briceño Ruiz puede localizarse en la nueva teoría de comercio internacional. Según se planteó anteriormente, la política económica que se desprende de esta teoría es que es necesario establecer políticas comerciales e industriales estratégicas porque los resultados del comercio internacional son impredecibles. En esta concepción se le otorga un rol importante a las empresas internacionales.

El comercio estratégico es una nueva adición al pensamiento de política comercial y una forma de política industrial que ofrece beneficios de exclusividad a firmas domésticas seleccionadas mediante barreras no tarifarias⁴. El objetivo de la política comercial estratégica es promover la competitividad de las firmas domésticas en industrias clave a expensas de las empresas extranjeras, ya sea para aumentar el bienestar económico de la nación o su seguridad militar (Nollen y Quinn, 1994: 497).

A fines de los ochenta y durante los años noventa, “la creciente competencia intra-empresa, condujo a ciertas ETN a presionar los gobiernos para establecer medidas que evitasen el deterioro de su influencia en la economía mundial. Para un Estado apoyar a sus empresas también se convirtió en un mecanismo de evitar que sus capacidades fuesen disminuidas o que las ganancias obtenidas por otras ETN cuya sede central estuviese en otro Estado, se lograsen a expensas suyas. Es entonces el momento cuando se gira de la política comercial estratégica al regionalismo estratégico, es decir, cuando se comienza a utilizar a la integración regional como mecanismo para promover los intereses de la alianza Estado nación ETN” (Briceño Ruiz, 2006: 29).

El regionalismo estratégico puede articularse a nivel de países, grupo de integración regional, y/o industrias. Un ejemplo notable a nivel de industria es el de la electrónica. A nivel de grupo de integración regional, tanto el ALCA como el ALBA pueden plantearse como instancias de regionalismo estratégico. Por ejemplo, para Briceño Ruiz (2006: 32), “el ALCA es una modalidad de regionalismo estratégico tradicional que busca generar una creciente regionalización económica en el Hemisferio Occidental. Regionalización porque pretende crear un esquema de producción regional favorable para las ETN con nacionalidad estadounidense. Regionalismo porque busca establecer un marco institucional y legal acorde a los intereses de Washington para regular en un ámbito geográfico limitado al Hemisferio Occidental, aspectos sobre los cuales no existe consenso a escala global. En ambos casos se pretende crear condiciones macroeconómicas ideales para ayudar a Estados Unidos y sus ETN a mantener un lugar preeminente en la competencia internacional.”

El ALBA es una instancia de regionalismo estratégico. En la Alianza Bolivariana se manifiestan alianzas entre naciones estados, empresas regionales (grannacionales) y empresas

⁴ El argumento que ofrecen los proponentes del comercio estratégico es que algunas tecnologías dan lugar a líneas de producto que son producidos mediante oligopolios globales en lo cuales sólo algunas empresas extremadamente grandes en el mundo pueden competir. Estas líneas de productos se producen con o están compuestos de un alto nivel de tecnología avanzada que cambia rápidamente; tienen grandes requisitos de capital y extensivas economías de escala y de enfoque; requieren unas grandes inversiones en investigación y desarrollo. Las características económicas de estas líneas de productos significan que firmas que entran al mercado temprano tienen mejores probabilidades de éxito que firmas que entran tarde. Los que sustentan la política comercial estratégica concluyen que en este tipo de oligopolio global es mejor para los países ser productores y no consumidores.

estratégicas (PdVSA). En Aponte (2011: capítulo 3) se discute el caso de PdVSA como una empresa estratégica y la articulación de políticas comerciales e industriales en torno a esta para viabilizar el regionalismo estratégico y el regionalismo neo y/o post-desarrollista.

Para Hettne y Soderbaum (2006: 198) el regionalismo neo-desarrollista (“*development-oriented regionalism*”) es aquel que trasciende el análisis y los beneficios del comercio internacional. Para ellos, “el desarrollo es multidimensional, dependiendo de impactos secundarios positivos y eslabonamientos entre distintos sectores, los cuales a su vez requiere abordajes regionales más integrales, mediante los cuales la integración comercial está amarrada a otras formas de integración económica y de factores (inversión, pagos, integración monetaria, armonización) así como varios tipos de cooperación económica en sectores específicos (transporte, comunicaciones) [...]. La multidimensionalidad resulta en una variedad de arreglos regionales dirigidos por el estado y por entidades no estatales o híbridos, redes y mecanismos de gobernanza (Hettne y Soderbaum, 2006: 184); e involucra una rica variedad de actores estatales y no estatales, que muchas veces son reunidos en redes informales y coaliciones multiactoriales que operan en distintos niveles en el sistema mundial” (Hettne y Soderbaum, 2006: 183).

La definición que esbozan Hettne y Soderbaum permite incorporar, al concepto de regionalismo estratégico, la perspectiva del desarrollo endógeno y de los aspectos multidimensionales que abarca el ALBA. Primero, porque en su definición, el regionalismo trasciende el análisis y los beneficios del comercio internacional. En la primera sección de este capítulo, planteábamos que el ALBA es diferente a los otros acuerdos porque aborda asuntos de educación, salud, y cultura, entre otros. Segundo, porque el desarrollo es multidimensional. La integración comercial está amarrada a otras formas de integración en el ALBA. Entre estas se destacan la inversión regional, y la nueva arquitectura financiera articulada en torno a una moneda (el sucre) y banca alternativa (Banco del Sur y Banco del ALBA). Se distinguen también la cooperación en las comunicaciones, como en Telesur e iniciativas de transportación e infraestructura. Tercero, la multidimensionalidad resulta en una variedad de arreglos dirigidos por el estado y por entidades no estatales, redes y mecanismos de gobernanza. Entre los actores no estatales se destaca en el ALBA el rol de las Misiones y de los Proyectos Grannacionales, que se conforman como redes multiactoriales.

Hettne y Soderbaum (2006: 185) reconocen además, el rol de las redes al interior del concepto del regionalismo desarrollista. Según plantean estos dos autores (Hettne y Soderbaum, 2006: 185-187): “Existen variedades de redes, pero muchas son abiertas, extrovertidas e, inclusive, capaces de expandirse sin limitaciones formales, interactuando con nuevos nodulos y con otras redes. Las redes pueden surgir desde dentro de organizaciones, de esa manera creando organizaciones de redes híbridas. Redes y organizaciones pueden solapar; una red puede ser una organización, y una organización a veces es una red de organizaciones.” [...] Las alianzas públicas–privadas son un tipo particular de red. Asociaciones entre actores públicos y privados se forman para propósitos específicos tales como construcción de una carretera o puerto (Hettne y Soderbaum, 2006: 185-187).

En el ALBA se concretan múltiples redes. Podemos identificar redes entre las categorías empresariales, redes entre las Misiones y las empresas, redes público privadas, y redes entre organizaciones a nivel de los proyectos grannacionales, entre otras. Es el concepto de Hettne y Soderbaum el que más de cerca nos permite explorar las relaciones en el ALBA.

El regionalismo estratégico en el ALBA cumple además con una visión de desarrollo endógeno con inclusión social. En ese sentido, aunque integra elementos de lo que en la literatura se le denomina regionalismo desarrollista, i.e. ‘*development-oriented regionalism*’, el ALBA se estructura en torno a un desarrollo endógeno con inclusión social y no en torno a un desarrollo capitalista con exclusión social. De acuerdo a la definición sobre el regionalismo desarrollista aportada por Hettne y Soderbaum (2006), el ALBA comparte los elementos de multidimensionalidad, las redes, y la participación de actores estatales y no-estatales.

Una conceptualización desde el regionalismo estratégico permite abordar algunas de las interrogantes imperantes en la actualidad. Según expresado por UNU-WIDER (2010: 4), el tema de

políticas comerciales e industriales es uno de los cuestionamientos claves en la actualidad... “Una pregunta clave que enfrenta la economía del desarrollo es cómo, y cuán lejos, el estado debe ejecutar un rol como estratega y coordinador en los sectores productivos- agricultura, industria, servicios- en adición a su rol como proveedor de bienes públicos y derechos de propiedad.”

El marco conceptual de regionalismo estratégico y desarrollo endógeno es un espacio para localizar la literatura en torno al ALBA. En la revisión de literatura inicial sobre el ALBA más bien hemos encontrado trabajos que describen algunos componentes y/o mencionan algunos intentos de integración regional que se han dado históricamente en la región (Regueiro 2007; Girvan 2008; Martín Astorga, 2006; Cademartori, 2005; Fernández Borge 2006); y trabajos que localizan el ALBA en el contexto del debate sobre el socialismo (Katz, 2006a, 2006b, 2006c, 2008). El libro sobre el ALBA (Correa Flores 2005), al igual que el de Wilpert (2006), aunque agrupan textos que ayudan a obtener una visión general e integradora del proceso, y presentan algunas definiciones importantes como la de Convenios Comerciales Compensados, no establecen una conceptualización sobre el ALBA. En términos generales, la aportación de estos trabajos es que presentan relaciones importantes entre elementos que me ayudaron a conceptualizar el modelo.

El regionalismo estratégico con desarrollo endógeno y alternativas empresariales y productivas del ALBA se inserta entre el capitalismo y el socialismo del siglo XXI. Aunque los diferentes países formulan propuestas diversas, la Integración y el Desarrollo endógeno entre Venezuela, Cuba, Bolivia, Ecuador y Nicaragua va conformando unos elementos en común. Los otros tres miembros del ALBA, Dominica, San Vicente y las Granadinas y Antigua y Barbuda, constituyen un sub-bloque al interior de la Alianza donde comparten características y problemas en común, pero que no han planteado abiertamente una adhesión a estos paradigmas. Al respecto, Emir Sader (2009: 176) sostiene: «Los procesos boliviano, ecuatoriano y venezolano fueron convergiendo así en una estrategia similar, cuyo objetivo es la superación del neoliberalismo y la construcción de procesos de integración regional que fortalezcan la resistencia a la hegemonía imperial. Dieron comienzo a la construcción de modelos posneoliberales y constituyeron una tercera estrategia en la historia de la izquierda latinoamericana. A continuación se especifican cinco de estos elementos comunes.

En primer término, el desarrollo endógeno y la integración están vinculados a una nacionalización o renacionalización de los recursos naturales, en un momento histórico donde los productos primarios y/o naturales han pasado de ser subvalorados/descartables a ser supervaliosos y/o estratégicos. De esta forma, el control sobre y la gobernanza de los recursos no renovables, como el petróleo y el gas; los recursos renovables pero en peligro debido a cambios ambientales e intentos de apropiación/privatización, tales como el agua; y los recursos vinculados al tema agroalimentario, desde la seguridad y la soberanía, cobran una importancia estratégica. Es por eso que somos testigos de nacionalizaciones o renacionalizaciones de hidrocarburos en Venezuela (2003); Ecuador (2010) y Bolivia (2006). Además, se estructuran acuerdos de integración en torno a la energía y alimentos en el ALBA.

En segundo término, los procesos al interior de las diversas vertientes, confieren un rol importante al Estado en el accionar económico e integrador. Este rol dinámico y central rompe con absolutismos estatales del pasado vinculados a recetas del socialismo real y despeja un espacio para la economía social y la privada. El rol del Estado como actor importante es lo que apunta hacia y viabiliza la concreción de un regionalismo estratégico donde las inversiones públicas y las empresas estatales cumplan un rol importante. Además, adscribe un rol importante al estado en el manejo de la inversión extranjera donde se garantizan beneficios para el país y transferencia de tecnología. Por último, un rol importante para el Estado donde se privilegia el control de los eslabones aguas arriba en las cadenas de producción y distribución internacionales (ver señalamientos del vice-ministro de Minas Sr. Jesús Paredes en el video). Este regionalismo se diferencia, según se presentó anteriormente, del viejo regionalismo centrado en la integración de los mercados y de productos.

En tercer término, el modelo productivo se estructura, no en torno a un viejo modelo del socialismo del siglo XX con el énfasis en las empresas estatales bajo la gobernanza de una planificación centralizada y la eliminación del mercado, si no que se estructura en una diversidad y pluralidad en la propiedad. En el caso de Bolivia, Álvaro García Linera, vicepresidente de Bolivia, "...resumió así su perspectiva sobre el papel estatal: "El Estado es lo único que puede unir a la sociedad, es el que asume la síntesis de la voluntad general y el que planifica el marco estratégico y el primer vagón de la locomotora económica. El segundo es la inversión privada boliviana; el tercero es la inversión extranjera; el cuarto es la microempresa; el quinto, la economía campesina y el sexto, la economía indígena. Este es el orden estratégico en el que tiene que estructurarse la economía del país" (Stefanoni 2006: 72). En el modelo productivo socialista venezolano se identifican tres componentes: las empresas públicas, las empresas de economía social y las empresas privadas. La empresa pública es la dinamizadora del modelo, y a través de estas empresas el Estado se reserva las actividades productivas estratégicas para el desarrollo del país respondiendo directamente a la planificación central" (Giordani, 2009: 124).

En cuarto término, el abordaje de la transformación de la economía se aborda desde nuevas aristas transdisciplinarias que trascienden los límites conceptuales del neodesarrollismo capitalista y el socialismo del siglo XX, e incorpora reflexiones y debates en torno a estas conceptualizaciones. Estas perspectivas plantean un rescate de otros saberes para la economía. Algunos ejemplos de esto son los casos de: 1.el 'desarrollo endógeno' vinculado a una concepción del Vivir Bien (en Bolivia) y del Buen Vivir (en Ecuador) atado a la cosmovisión y los saberes indígenas, a una economía solidaria y a lo pluri-étnico; 2.las Otras Economías para la Vida; y la 3. Economía Solidaria.

En quinto término, entre los miembros del ALBA, hay un subconjunto de países, Cuba, Venezuela, Bolivia, Ecuador y Nicaragua, donde las alternativa del ALBA impone retos al socialismo del siglo XXI y viceversa. Algunos de los retos del socialismo del siglo XXI y el ALBA han sido recogidos en las reflexiones de Claudio Katz (2006a, b, y c). Entre estos se destacan: la política de construcción de este proyecto para definir los sujetos y las alianzas que orientarán la iniciativa (2006a); la posibilidad de implantar medidas acordes con una integración popular, tales como la reforma agraria, la redistribución del ingreso y la nacionalización de los recursos básicos (2006a; qué tipo de alianzas políticas y económicas se deben promover para avanzar en el proyecto del ALBA (2006b); los dilemas energéticos (2006b) para sustituir el modelo exportador de combustible; definir nuevas relaciones con los poseedores y operadores de la estructura energética; y redefinir tanto el destino de la renta energética, como de los beneficiarios del proceso; recuperar la propiedad estatal de los hidrocarburos; crear autonomía financiera (2006c); y conciliar el ingreso de Venezuela al MERCOSUR con el ALBA.

El ALBA surge en parte como respuesta a los efectos problemáticos del Regionalismo Abierto. Estos efectos se dividen en dos componentes, las características problemáticas del modelo y los efectos sobre la exclusión social que tuvo el regionalismo abierto. El ALBA como alternativa presenta elementos de comercio e inversión tal como lo hacen los acuerdos de integración tradicionales, pero incorpora áreas de inclusión social que lo hacen diferente. El regionalismo estratégico integra políticas industriales y comerciales estratégicas donde el gobierno cumple un rol importante junto a empresas internacionales y nacionales.

Conceptualización: Vinculando el nivel de análisis de comercio internacional al de producción

Esta investigación ha generado una conceptualización que permite vincular el nivel de análisis de comercio internacional al de producción. Este proceso, que se ilustra en la tabla 2, requirió de tres pasos. En un primer paso, la autora, utilizando los datos de UN Comtrade, clasificó y organizó las exportaciones de los países del ALBA de acuerdo al código del Standard Industrial Classification (SITC por sus siglas en inglés). En un segundo paso, se utilizó la tabla de conversión

que traduce los códigos del STI de acuerdo a las categorías económicas amplias (BEC por sus siglas en inglés de broad economic categories). Esto permite analizar las categorías SITC de acuerdo a si son Alimentos y Bebidas, Suministros Industriales, Petróleo y Lubricantes, Bienes de Capital, Equipo de Transportación, Bienes de Consumo, o Bienes no identificados en otras categorías. En un tercer paso, la autora creó categorías que permitieran crear una conversión de los códigos SIT y BEC a una clasificación de Empresas y Proyectos Grannacionales.

Tabla 2.

Conceptualización: Vinculando el nivel de análisis de comercio internacional al de producción

1	2	3	
Primer nivel de conceptualización: comercio internacional: exportaciones.	2. Segundo nivel de conceptualización Posición a lo largo de la cadena. Conversión de código SITC a BEC (Categorías Económicas Amplias).	3. Tercer nivel de conceptualización: ¿cuál EPGN? Establecer categorías para convertir de código SITC a concepto de Empresas y Proyectos Grannacionales.	
SITC-Standard Industrial Classification Code	Identifica algunos eslabones a lo largo de las cadenas	Codificación-elbaoración propia de la autora.	

De esta manera, lo que se obtuvo fue una clasificación de los datos de comercio intra-ALBA que permitían analizar para cada instancia de exportación, la siguiente información: período, país, socio comercial, código SITC, código BEC, descripción de bienes, industria, vínculo a empresa y/o proyecto grannacional, y valor comercial. Este tipo de análisis permite analizar lo que cada miembro del ALBA está produciendo y exportando al bloque (ver tabla 3). A su vez, al analizarse por industria (desde un nivel de dos a cinco dígitos), permite estudiar qué países van conformando los mapas de las mercancías para cada industria (ver ejemplo 4).

Tabla 3. Ejemplo de Codificación creada por autora para analizar lo que cada miembro del ALBA está produciendo y exportando

Ejemplo

Periodo	País	Socio comercial	Código SITC	Código BEC equivalente	Descripción bienes	Industria	Vínculo a EPGN	Valor Comercial
2003	Bolivia (Plurinational State of)	Venezuela	S3-08131		Oilcake and other solid residues of oil from soya beans	Industry-soya-processed products	Food, Agriculture and Livestock	106808096
2007	Bolivia (Plurinational State of)	Venezuela	S3-42111	121	Soya bean oil, crude, whether or not degummed	Industry-soya	Food, Agriculture and Livestock	53456544
2008	Bolivia (Plurinational State of)	Venezuela	S3-65342	22	Fabrics, woven, <85% of synthetic fibres, mixed with man-made filaments	Industry-textile and clothing-fabric	Industry	29884995

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

Tabla 4. Ejemplo de Codificación creada por autora para analizar lo que cada miembro del ALBA está produciendo y exportando

Cadenas potenciales en la industria de calzado

Período	País	Socio comercial	Código SITC	Código BEC equivalente	Descripción bienes	Industria	Vínculo a EPGN	Valor Comercial
2008	Venezuela	Cuba	S3-85125		Tennis shoes,	Industry-footw	Industry	2616654
2008	Venezuela	Cuba	S3-85132		Other footwea	Industry-footw	Industry	1224276
2007	Ecuador	Venezuela	S3-85131		Other waterpr	Industry-footw	Industry	1188892
2007	Bolivia (Plurin	Venezuela	S3-85111		Waterproof fo	Industry-footw	Industry	768000
2007	Bolivia (Plurin	Venezuela	S3-85131		Other waterpr	Industry-footw	Industry	736000
2006	Venezuela	Cuba	S3-85131		Other waterpr	Industry-footw	Industry	536836
2005	Venezuela	Cuba	S3-85111		Waterproof fo	Industry-footw	Industry	471022
2005	Venezuela	Cuba	S3-8519		Parts of footw	Industry-footw	Industry	340000
2008	Ecuador	Venezuela	S3-85131		Other waterpr	Industry-footw	Industry	333389

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

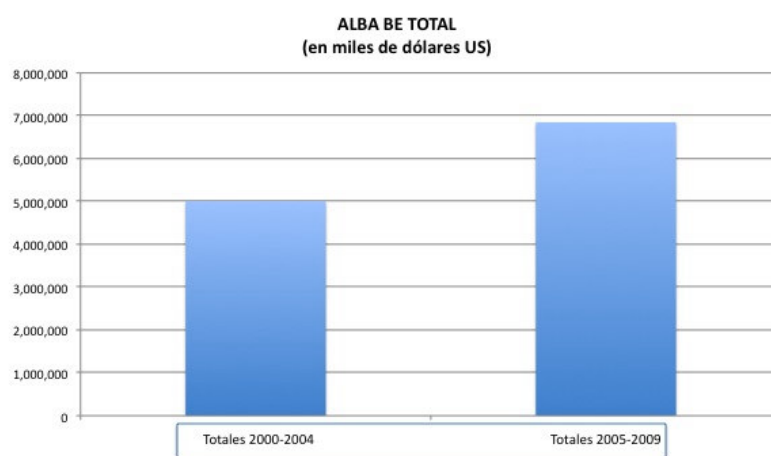
Utilización de la Conceptualización Creada para Generar Algunos Hallazgos Preliminares y Ejemplos de Cómo Puede Utilizarse la Conceptualización para Analizar Industrias Potenciales en el ALBA

Esta sección presenta hallazgos preliminares de la investigación. Incluye resultados en torno a algunas de las características, patrones y tendencias observadas en el comercio intra-ALBA; un análisis parcial de las exportaciones de los países del ALBA al interior del bloque; y un cuadro parcial de comercio entre Cuba y Venezuela con los otros demás países del ALBA. Esta última sección se centró en Cuba y Venezuela ya que es razonable asumir, sobre todo en el caso de Cuba, que las empresas exportadoras son empresas estatales. Esto no siempre sería el caso con todos los otros países miembros del ALBA.

El comercio intra-ALBA (solo tomando en cuenta las exportaciones) aumentó del primer período pre-ALBA (200-2004) al segundo período (2005-2009) considerablemente, pasando de cinco a casi siete billones de dólares US, según ilustra el gráfico 1.

Gráfico 1.

Ha aumentado el comercio intra-ALBA en exportaciones?

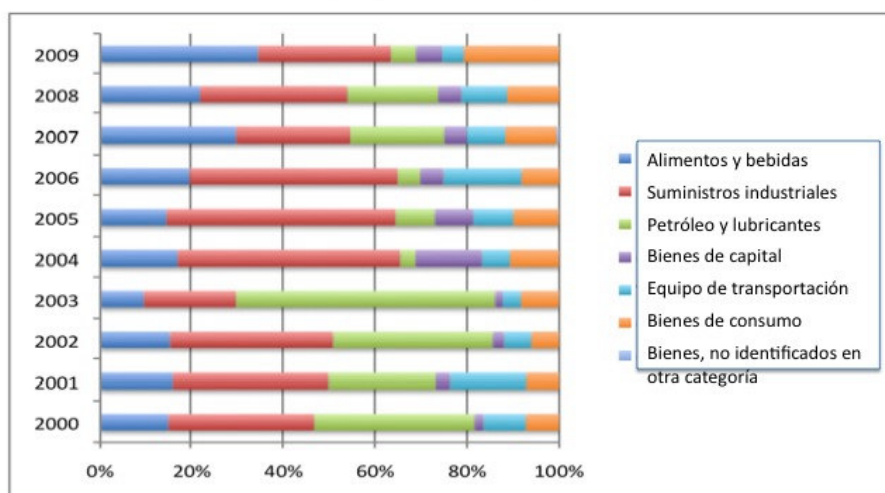


Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

Es importante destacar, que, contrario a lo que proclama el discurso mediático en contra del ALBA, las categoría de la industria petrolera no es la que refleja el crecimiento más significativo para el período post-ALBA (2005-2009). El gráfico 2 ilustra como después de 2005, las dos categorías con los por cientos más altos en comercio intra-ALBA son la de Alimentos y Bebidas y la de Suministros Industriales, y que para cada uno de estos cinco años el por ciento del comercio intra-ALBA es mayor que el por ciento dedicado a petróleo y lubricantes.

Gráfico 2.

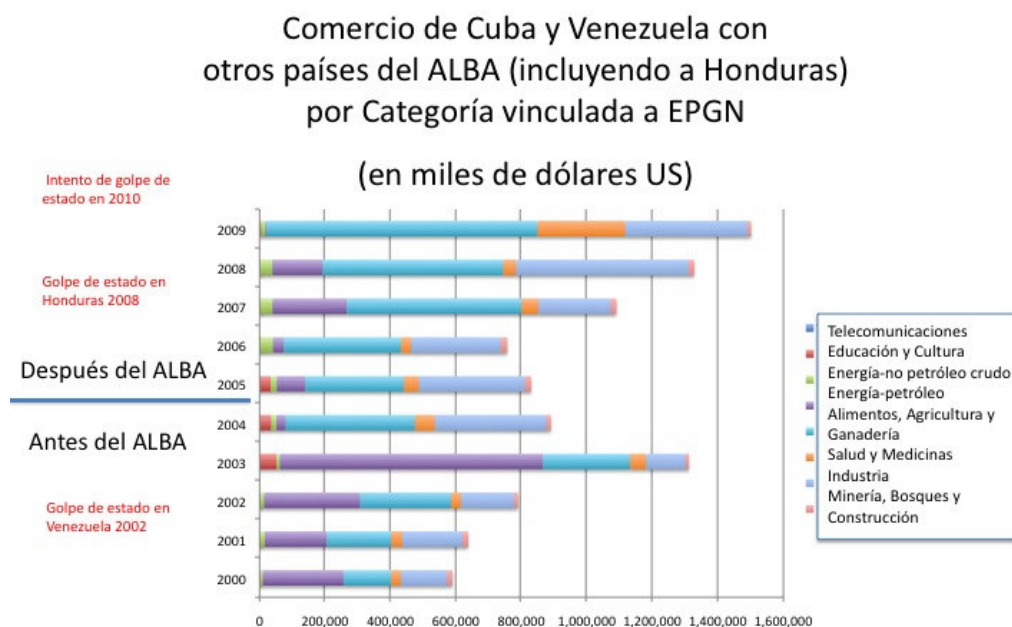
Comercio Intra-ALBA
Totales según Categorías Económicas Amplias (BEC)
(en por cientos)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

En el caso del comercio de Cuba y Venezuela con los otros países del ALBA (incluyendo a Honduras), es importante destacar que la categoría de petróleo tampoco es la más importante. En este caso, el comercio por categoría vinculada a las Empresas y Proyectos Grannacionales, según se ilustra en el gráfico 3, es dominado por Alimentos, Agricultura y Ganadería en primer término, y por Industria en segundo término. En tercer término, la categoría de Salud y Medicinas, desplaza significativamente a la de Energía-petróleo para el año 2009.

Gráfico 3.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

Ejemplos de Cómo Puede Utilizarse la Conceptualización Generada para Identificar Industrias Potenciales

En el comercio de Cuba y Venezuela con los demás miembros del ALBA, cuando se tabulan los datos en orden descendiente de valor comercial, sorteando los mismos de acuerdo a la categoría vinculada por las industrias relacionadas a la EPGN de Salud y Medicinas, se observa que Cuba aparece con las exportaciones más significativas con fármacos. En industrias vinculadas con Educación y Salud, Cuba nuevamente domina el intercambio con productos de la industria de libros y materia impresa. Lo importante de estos resultados es que evidencian, contrario al discurso mediático en contra de el ALBA, que esta iniciativa de integración genera desarrollo industrial efectivo vinculado a salud y educación.

Cadena potencial relacionada con los fármacos y la Grannacional de Salud y Medicina

Periodo	País	Socio comercial	Código SITC	Código BEC equivalente	Descripción bienes	Industria	Vínculo a EPGN	Valor Comercial
2009	Cuba	Venezuela	S3-54293		63 Medicaments,	Medicine-phar	Health and Me	141895514
2009	Cuba	Venezuela	S3-54219		63 Medicaments	Medicine-phar	Health and Me	31857290
2009	Cuba	Venezuela	S3-54213		63 Medicaments	Medicine-phar	Health and Me	20261871
2009	Cuba	Venezuela	S3-54292		63 Medicaments	Medicine-phar	Health and Me	9955427
2007	Cuba	Venezuela	S3-54213		63 Medicaments	Medicine-phar	Health and Me	8222007
2004	Venezuela	Ecuador	S3-54293		63 Medicaments,	Medicine-phar	Health and Me	6823735
2008	Cuba	Venezuela	S3-54213		63 Medicaments	Medicine-phar	Health and Me	6516937
2005	Venezuela	Ecuador	S3-54293		63 Medicaments,	Medicine-phar	Health and Me	6345320
2004	Ecuador	Venezuela	S3-54219		63 Medicaments	Medicine-phar	Health and Me	6098076
2002	Venezuela	Ecuador	S3-54293		63 Medicaments,	Medicine-phar	Health and Me	6031007
2003	Venezuela	Ecuador	S3-54293		63 Medicaments,	Medicine-phar	Health and Me	5732843

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

Cadena potencial relacionada con Educación y Cultura

Periodo	País	Socio comercial	Código SITC	Código BEC equivalente	Descripción bienes	Industria	Vínculo a EPGN	Valor Comercial
2003	Cuba	Venezuela	S3-89219		63 Other books, t	Industry-book	Education and	50393005
2004	Cuba	Venezuela	S3-89219		63 Other books, t	Industry-book	Education and	25393139
2005	Cuba	Venezuela	S3-89219		63 Other books, t	Industry-book	Education and	13005893
2007	Cuba	Bolivia (Plurinacional)	S3-89219		63 Other books, t	Industry-book	Education and	1615812
2009	Cuba	Venezuela	S3-89219		63 Other books, t	Industry-book	Education and	1415392
2009	Cuba	Bolivia (Plurinacional)	S3-89289		22 Printed matter	Industry-book	Education and	541798
2009	Cuba	Venezuela	S3-89215		63 Printed books,	Industry-book	Education and	524193
2006	Cuba	Bolivia (Plurinacional)	S3-89219		63 Other books, t	Industry-book	Education and	402923
2008	Cuba	Venezuela	S3-89219		63 Other books, t	Industry-book	Education and	358279

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN Comtrade.

Conclusión

De los resultados preliminares de esta investigación se destaca:

1. que contrario a lo que plantea el discurso mediático que critica el ALBA, la categoría más significativa no es la de petróleo, excepto para el año 2003, que antecede al ALBA;
2. que la categoría más grande en términos porcentuales y la que muestra el mayor crecimiento es la de Alimentos, Agricultura y Ganadería; y
3. que la categoría de Medicina es la tercera más grande para 2009 y que ha crecido significativamente, y que la categoría de Industria es importante también.

Bibliografía básica

Aponte 2011

Aponte-García, M. (forthcoming Spring 2011). La Alianza Bolivariana. Un Modelo Alternativo de Producción y Empresas, Integración Regional y Desarrollo Endógeno con Inclusión Social. Colección Pensamiento Crítico. Argentina: Consejo Latinoamericano de las Ciencias Sociales-Asdi y Centro de Investigaciones Sociales, Universidad de Puerto Rico, San Juan. Libro con video. Estará disponible en <http://www.biblioteca.clacso.edu.ar>

Bernard, Andrew B., Jensen, J. Bradford, Redding, Stephen y Schott, Peter K. 2007 Firms in International Trade, *Journal of Economic Perspectives* (Pittsburg) 21(3), 105–130.

Briceño Ruiz, José 2006 Regionalismo Estratégico e interregionalismo en las relaciones externas de Mercosur, pp. 28-42, *Revista Aportes Para la Integración Latinoamericana* (La Plata, Argentina) Año XII, N° 15/ diciembre 2006.

Cademártori, José 2005 “Desarrollo Endógeno e Integración, en Ministerio de Industrias Básicas y Minería y Corporación Venezolana de Guayana” Trabajo presentado en evento Seminario Latinoamericano 2005: *La Contribución de las Industrias Básicas en el Desarrollo Endógeno. Seminario Latinoamericano*, Venezuela. MIBAM Y CVG, 29 de junio al 2 de Julio de 2005.

Fernández Borge, Fausto 2006 “Venezuela en la Etapa de Transición: Modelo Productivo, Desarrollo Endógeno e Integración” en www.nodo50.org/cubasingloXXI/congreso06/conf3_fborge.pdf acceso 20 de junio de 2007.

Gallagher, Kevin P. y Zarsky, Lyuba 2007 *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in México's Silicon Valley (Urban and Industrial Environments)* (Cambridge: The MIT Press).

Giordani, Jorge A. 2009 *La Transición Venezolana al Socialismo*. (Caracas: Vadell Hermanos Editores, C.A.).

Girvan, Norman 2008 ALBA, PETROCARIBE and CARICOM: Issues in a New Dynamic” en www.normangirvan.info/girvan-alba-CARICOM-may0/ acceso 18 de enero de 2009.

Hettne, Bjorn and Fredrik Soderbaum 2006 “Regional Cooperation: A Tool for Addressing Regional and Global Challenges” en: *Meeting global challenges: International cooperation in the national interest. Cross-cutting issues (chapter 5)*. (Stockholm, Sweden : Secretariat of the international task force on global public goods) en www.cris.unu.edu/uploads/media/GlobalTaskForce.pdf.

Katz, Claudio 2008 *El porvenir del socialismo* (Buenos Aires: Ediciones Luxemburgo).

Katz, Claudio 2006a “Las disyuntivas del ALBA (Parte I)” en www.redem.buap.mx/alba/katz1.doc acceso 20 de septiembre de 2008.

Katz, Claudio 2006b “Las disyuntivas del ALBA (Parte II)” en <http://www.redem.buap.mx/alba/katz2.doc> acceso 20 de septiembre de 2008.

Katz, Claudio 2006c “Las disyuntivas del ALBA (Parte III - Final)” en www.redem.buap.mx/alba/katz3.doc acceso 20 de septiembre de 2008.

Karagiannis, Nikolaos y Witter, Michael (eds.) 2004 *The Caribbean Economies in an Era of Free Trade* (Burlington, Vermont: Vte Ltd.).

Krugman, Paul R. 1994 *Rethinking International Trade* (Cambridge: The MIT Press).

Martín Astorga, Eglys 2006 “Los proyectos de Integración en América Latina y el Caribe Como Alternativa al ALCA. Descripción de Componentes y Mención de Algunos Intentos de Integración” en www.nodo50.org/cubasingloXXI/congreso06/conf3_martin.pdf acceso 15 de marzo de 2008.

Mikic, Mia 1998 *International Trade* (Nueva York: Palgrave Macmillan).

Nollen, Stanley D. y Quinn, Dennis P. 1994 Free trade, fair trade, strategic trade and protectionism in the U.S. Congress, 1987-88, International Organization (1994), 48: pp. 491-525, Cambridge University Press.

Regueiro Bello, Lourdes María 2007 El Nuevo Entorno Latinoamericano. Algunas Reflexiones para el debate. Presentación en la Jornada de Educación Popular. UNRC, Argentina, 5 y 6 de octubre de 2007. Disponible en <http://ar.geocities.com/mjisl76/Elnuevoentornolatinoamericano-LouerdessRBello.ppt>, acceso 12 de mayo de 2009.

Rodrik, Dani 2004 Política Industrial Para el Siglo XXI. Universidad de Harvard Traducción: Alicia Aguilar y Eduardo Aguilar

Sader, Emilio 2009 El Nuevo Topo (Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores).

Stefanoni, Pablo 2006 “El nacionalismo indígena en el poder” en publicación: OSAL, Observatorio Social de América Latina (Buenos Aires) año VI, no. 19. <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/osal/osal19/stefanoni.pdf>> acceso 15 de mayo de 2008.

Stiglitz, Joseph E and Andrew Carlton 2005 *Fair Trade For All*. 2005. Oxford: Oxford University Press.

United Nations University 2010 “Highlights UNU-WIDER (World Institute for Development Economics Research) WORK PROGRAMME 2010-11” en http://www.wider.unu.edu/research/en_GB/index/ acceso 5 de agosto de 2010.