

# II.-Ventajas y desventajas

## Ventajas para Estados Unidos

### 1.—SEGURIDAD EN EL SUMINISTRO

Petróleo y hierro son los productos que llenan prácticamente la Lista II del Tratado. Es la lista de las concesiones de los Estados Unidos a Venezuela. ¿Era necesario en 1952 un Tratado para exportar materias primas de alto interés a los Estados Unidos? Un país que soporta la guerra de Corea y está embaldado en la carrera armamentista ¿no precisaba acaso petróleo y hierro cercanos? ¿Quién hace el favor a quién? El valor estratégico de ambos productos y su proximidad geográfica proporcionaron y aún siguen ofreciendo un "diferencial de seguridad" frente a otros abastecedores más lejanos, ubicados en zonas permanentemente conflictivas.

### 2.—INVERSIONES DE ELEVADO RENDIMIENTO

Con datos del Banco Central de Venezuela y de otras fuentes serias, puede apreciarse la relación capital/utilidades de la industria petrolera si formamos el siguiente cuadro comparativo:

(En millones de bolívares)

Años	Capital promedio	Activo Fijo Neto. Promedio	Depreciación	Utilidades Netas	% sobre Cap.	% sobre Act.
1950	5.872	5.027	420	970	16,52	19,30
1957	8.579	8.013	812	2.774	32,33	34,62
1965	8.456	7.666	965	2.634	31,15	34,36
1967	7.388	6.810	974	2.514	34,03	36,92
1968	7.393	6.714	937	2.653	39,51	39,51
1969	7.890	6.974	917	2.512	30,57	36,14

**Las tasas de rendimiento de las compañías petroleras extranjeras, la mayoría norteamericana —en la Shell hay también intereses norteamericanos— oscilan entre un 30 y un 40%. Traducido a un lenguaje más claro, los inversionistas petroleros sacan anualmente de Venezuela en utilidades, limpias de polvo y paga, un tercio de la inversión no amortizada.**

Los datos que manejamos son promedios para toda la industria petrolera. Hay casos como el de la Creole, cuyos rendimientos superan estas cifras. Conviene observar, al constatar esta realidad abusiva, que **los rendimientos promedios de la industria petrolera dentro de los Estados Unidos no llegan al 12%.**

Como las depreciaciones y amortizaciones entran en los costos de las empresas y éstos no están gravados fiscalmente, el fraude al fisco es tentación permanente en el manejo de las grandes corporaciones internacionales. ¿Cómo controlar los costos reales de las inversiones de este tipo de empresas que pueden fijar precios abultados a sus subsidiarias de mercancías y servicios?

En diez años (1960-1969), por ejemplo, la industria petrolera ha realizado una inversión de 3.644 millones de bolívares. Por concepto de depreciación y amortización acumuladas se han reembolsado 10.145 millones de bolívares y las utilidades netas en esos años suman Bs. 21.411 millones. (Cfr. BCV, Informe económico 1969, A-119.) Estos datos son índice del

chorro de dinero que sale del país, ventaja increíble en favor, sobre todo, de los Estados Unidos.

Según el informe especial del Banco Central de Venezuela, oct. 1971, **todas las empresas norteamericanas, incluidas también las no-petroleras, que operan en el país, remitieron a los Estados Unidos un total de Bs. 24.252 millones en el lapso 1960-1969.**

### 3.—CLAUSULA DE "NACION MAS FAVORECIDA"

Gracias al Tratado con Venezuela, Estados Unidos ha podido aplicar a los demás abastecedores de petróleo la tarifa reducida de 10.5 centavos de dólar por barril en lugar de los 21 centavos que marca su ley arancelaria. La aplicación de la cláusula de "nación más favorecida" le otorgaba esta posibilidad sin mayores contratiempos políticos que hubieran podido surgir en el Congreso, donde los productores independientes gozan de bastante influencia.

Estados Unidos se ha beneficiado del suministro de petróleo y hierro para su industria básica manteniendo sus precios bajos compensatorios de su proceso interno inflacionario.

Venezuela, además, tiene firmados algunos convenios con otros países y como exigencia de la cláusula ha tenido que abrir aún más su mercado a los productos incluidos en la Lista I, ya que tales países, en su mayor parte industrializados, se benefician automáticamente de dicha lista.

### 4.—EXPORTACION DE SUS PRODUCTOS (LISTA I)

Vamos a presentar un cuadro sintético del valor de las exportaciones norteamericanas a Venezuela, referentes a la Lista I del Tratado. Recogemos los datos del BCV, inf. econ., 1969, A-200. Las cifras responden a las parciales acumuladas a partir de 1962 hasta 1968 inclusive (siete años).

IMPORTACION DE MERCANCIAS INCLUIDAS EN LA LISTA I DEL TRATADO COMERCIAL CON LOS ESTADOS UNIDOS  
Período 1962-68 (en millones de bolívares)

Sectores	USA	Resto del mundo	Total	% del total importado
Productos alimenticios	513	889	1.402	35,58
Bebidas y tabaco	1	4	5	20,0
Materiales crudos no comestibles, exc. comb.	119	130	249	47,79
Productos químicos	461	398	859	53,66
Artículos manufacturados clas. según material	445	606	1.051	42,34
Maquin. y mat. transp.	7.411	4.673	12.084	61,33
Art. manuf. diversos	634	618	1.252	50,63
<b>Totales</b>	<b>9.584</b>	<b>7.318</b>	<b>16.902</b>	<b>56,70</b>

**Nota:** La Lista I no incluye productos correspondientes a las secciones: combustibles y lubricantes, aceites y mantecas, animales vivos, transacciones especiales, oro y otros.

Comparemos los totales del cuadro anterior en el conjunto global del valor de las importaciones venezolanas de mercancías norteamericanas. Están incluidas, naturalmente, las afectadas por la Lista I. Los datos corresponden al mismo período 1962-68.

\* \*

Sumando el valor de todas las importaciones de mercancías USA de esos siete años, tenemos 18.438 millones de bolívares. Por tanto, la resta correspondiente a la Lista I nos da Bs. 8.854 millones, **es decir, un 52% de los productos importados de Estados Unidos se benefician de los aranceles de la Lista I, a pesar de la política de cuotas impuesta por el Gobierno Nacional.** Al tratarse de mercancías de no muy elevada tecnología, de difícil exportación para los Estados Unidos, el mercado venezolano no es despreciable. Pero sobre este punto volveremos más adelante, cuando veamos las desventajas del Tratado para Venezuela.

## Desventajas para Venezuela

### 1.—BALANZA DE PAGOS DEFICITARIA

El análisis de la balanza de pagos con los Estados Unidos puede darnos alguna idea de la no reciprocidad del Tratado en desfavor de Venezuela.

Según el estudio sobre la balanza de pagos entre Venezuela y los Estados Unidos, elaborado por el Departamento de Investigaciones Económicas del Banco Central de Venezuela correspondiente al período de 10 años (1960-69), **el total de nuestras exportaciones es de \$ USA 12.575 millones y el total de nuestras importaciones es de \$ USA 14.640 millones. La diferencia acumulada contra Venezuela es de 2.065 millones de dólares.**

Veamos los saldos acumulados de estos diez años:

<b>Saldo comercial</b>	<b>(+) 6.039 millones \$ USA</b>
<b>Ingresos sobre Inversiones</b>	<b>(—) 5.342 " "</b>
<b>Saldo de otros servicios</b>	<b>(—) 2.220 " "</b>
<b>Movimiento de capital</b>	<b>(—) 542 " "</b>
<b>Diferencia</b>	<b>(—) 2.065 millones \$ USA</b>

El principio de reciprocidad comercial de un tratado entre dos países cuando uno de ellos está desarrollado y el otro subdesarrollado, es rechazado hoy en día como claramente injusto. Cuando se establece como se hizo en 1952 entre Venezuela y Estados Unidos, "mantener en sus relaciones **comerciales** el principio de igualdad"... el resultado es negativo para el país subdesarrollado. El caso de Venezuela es tan evidente que con un saldo comercial positivo de 6.039 millones de dólares termina con un déficit en su balanza de pagos con los Estados Unidos de 2.065 millones de dólares.

### 5.—EXPORTACION DEL PATRON AMERICANO DE CONSUMO

Durante algún tiempo, los productos consumidos por los venezolanos fueron de origen norteamericano. Este efecto de demostración ha influido de forma determinante en la constitución del patrón venezolano de consumo.

Las ventajas para los Estados Unidos de esta sutil exportación son manifiestas, ya que Venezuela, en el desarrollo de su política de sustitución de las importaciones (en gran porcentaje norteamericano), orientó su industrialización a satisfacer el consumo doméstico de marcas y artículos al estilo de vida USA.

La actitud hiper-nacionalista del norteamericano es increíble. Ellos están convencidos de que el resto del mundo les mira con envidia, que desearía vivir como ellos; están preocupados por aparecer felices ante los demás pueblos. Ellos son más felices sabiendo que los otros les admiran. El efecto de demostración les produce no sólo compensaciones económicas, sino también una especie de afirmación patriótica.

**La razón de esta situación tan negativa deriva de que el país subdesarrollado se ve como forzado a importar productos, servicios y capitales y a pagarlos a precios elevados. Como las exportaciones venezolanas (petróleo y hierro) son materias primas no renovables, la injusticia de la reciprocidad comercial, tan defendida por los representantes del Gobierno de los Estados Unidos en los foros internacionales, es aún mayor. Si añadimos la remuneración al capital explotador con tasas de 40% o más, y si no menospreciamos el deterioro continuado de los términos de intercambio comercial, nuestro país contempla como drogado un verdadero saqueo y despojo.**

Frente a similares situaciones generalizadas a nivel mundial, la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo (UNCTAD), desde 1964, ha reconocido que uno de los principios fundamentales que deben regir el comercio entre los países en desarrollo y los países industrializados es el de **NO RECIPROCIDAD**. Prueba de ello es el sistema general de preferencias no recíprocas y no discriminatorias puesto en vigencia por la Comunidad Económica Europea en julio del año pasado y por Inglaterra hace poco, más o menos tres meses.

Mediante este sistema los países industrializados se comprometen a otorgar preferencias arancelarias a todos los países en vías de desarrollo. Por su parte, estos últimos —y aquí está la **no reciprocidad**— quedan en completa y total libertad para fijar el nivel arancelario que consideren más adecuado al desarrollo de sus respectivas economías.

Estos tratamientos preferenciales (Sistema Generalizado de Preferencias) serán extendidos sin necesidad de que los países favorecidos tengan que otorgar concesiones en reciprocidad, lo que los diferencia diametralmente de los arreglos preferenciales regionales y especiales actualmente en vigor entre países desarrollados y en desarrollo, en los que ha imperado el principio de concesiones recíprocas. Entre ellos destacan las Convenciones de Yaoundé y de Arusha firmadas entre países africanos y la CEE, los tratamientos de la Comunidad Británica y los **acuerdos entre Venezuela y Filipinas con Estados Unidos.**

## 2.—COSTO SOCIAL DE LA INDUSTRIALIZACION

Solamente a partir de las violaciones al Tratado pudo iniciarse el desarrollo de algunas industrias en el país. Cuando Estados Unidos rompe el Tratado en 1959 con su Programa de Restricciones Obligatorias, Venezuela establece cuotas a productos de la Lista I que ya pueden ser fabricados por su industria doméstica. Pero lo que no pudo usar Venezuela fue el arancel como medio efectivo de protección. El Gobierno Nacional se vio entonces forzado a utilizar el instrumento de la "licencia previa".

La "licencia previa" es el instrumento a través del cual el Gobierno Nacional establece condiciones y procedimientos administrativos a cumplir por parte de los importadores, a fin de que se les conceda el permiso para importar determinada cantidad del producto sometido al régimen de restricciones cuantitativas.

Complejo y lento el aparato administrativo y además politizado, discrimina al pequeño y mediano industrial del grande en favor de este último, cuyo poder de persuasión y de influencia política es manifiesta en el país. El grado elevado de corrupción dentro de la burocracia pública favorece también los manejos de los grupos económicos. Estos instalan sus empresas, consiguen las licencias previas de insumos y también las licencias previas de los productos finales de consumo, posibles competidores de los que piensan producir, y comercializan ambos (nacionales e importados) a precios abusivos.

La política de industrialización así realizada no ha sido redistributiva, sino todo lo contrario, y el sistema político democrático fundado en partidos que se pregonan populares ha acrecentado el poder de los grupos económicos en contra incluso de los mismos partidos.

El costo social y político es difícilmente mensurable en números, pero demasiado apreciable para poder ser negado. La llamada "empresa privada" de unos pocos se constituye así en bastión de la democracia. Paradoja tan hiriente no ha sido analizada en profundidad ni por el Estado ni por los partidos políticos. El flujo del dinero sale del petróleo, de las entrañas de la tierra venezolana, deriva hacia el Estado politizado y termina enriqueciendo a los grupos económicos. El trasvase de capital fortalece la injusticia estructural del país. La democracia política, no por razones propiamente constitutivas, no propicia una democracia social-económica participativa, sino todo lo contrario, un verdadero monopolio explotador.

## 3.—DEPENDENCIA TECNOLÓGICA

Como lo indicamos más arriba, la importación masiva de artículos norteamericanos implantó un patrón interno de consumo al estilo de vida americano. Cuando Venezuela se decide a la industrialización en base a una política sustitutiva de importaciones, no duda sobre qué tipo de productos hay que fabricar, ni tampoco duda acerca de las patentes, marcas y tecnología. Se trata de fabricar los mismos productos de antes, pero "hechos en Venezuela". Es probable que tecnología similar y quizás mejor y más barata hubiera podido importarse de otros países.

Esta importación de tecnología, con frecuencia sin secreto alguno, pues hay procesos de producción tan vulgares como confección de camisas y manufactura de alimentos diarios envasados, ha esterilizado la crea-

tividad mínima del empresario venezolano. Es tal el grado de dependencia de parte de los industriales y de alienación de parte de los consumidores, que si la etiqueta del producto no lleva un nombre inglés o algo parecido, su venta y compra tiene menos atractivo.

La constatación de que la transferencia tecnológica en muchos casos va acompañada de inversiones directas extranjeras, particularmente norteamericanas, hace que la visión del problema se rodee de aspectos sorprendentes.

Ello ha significado que la adquisición de materias primas y bienes de capital de origen norteamericano suponga más del 50% de los insumos de origen extranjero que utiliza la industria que opera en el país. De las patentes registradas en Venezuela el año 1969, el 49,60% son norteamericanas y el 2,55% son venezolanas.

Con el fin de evadir al Fisco, hay empresas con capital norteamericano que pagan por patentes a las casas matrices porcentajes anuales del 20%, 50%, 60% y hasta 240% de su capital invertido. (Puede verse para más detalle el artículo "Importamos Dependencia", SIC, marzo 1971, p. 112.)

Asimismo, las casas matrices imponen restricciones a la exportación de sus filiales en el exterior. Las tecnologías importadas diseñadas para economizar mano de obra y para producir a escala mayor que la requerida por el mercado venezolano constituyen un verdadero obstáculo para la industrialización del país. Precios elevados, alto nivel de desempleo, capacidad industrial ociosa (40%), productos de baja calidad, son índices de una política productiva nacional de cortos alcances, dependiente en grado sumo y derivada en parte de aquel ominoso Tratado de 1952 con antecedentes en el de 1939.

## 4.—PERDIDA DE PODER DE NEGOCIACION PARA INGRESAR EN LA A.L.A.L.C. Y PACTO ANDINO

La cláusula de nación más favorecida (arts. 9 y 10 del Tratado) determina que las preferencias arancelarias concedidas a terceros países automáticamente se aplican a los firmantes del convenio, Venezuela y Estados Unidos.

Los tratados comerciales firmados con terceros países ha supuesto la extensión de las reducciones arancelarias de la Lista I a esos países. Esta posición y el congelamiento de los niveles arancelarios negociados impiden toda política arancelaria razonable y reduce los beneficios de la participación de Venezuela en la ALALC y pone obstáculos casi insuperables a su integración al Pacto Andino.

Conviene señalar que la existencia de la cláusula de más favor obligaba a Venezuela en el Tratado de Montevideo a extender a la Zona de Libre Comercio todas las ventajas concedidas a los Estados Unidos en la Lista I, sin reciprocidad alguna, y, sobre todo, limitaba la capacidad de negociación en las Listas Nacionales de ese Tratado.

El caso del Pacto Andino se agrava porque establece un arancel externo común y, supuesto el ingreso a él, Venezuela se encontraría sin la posibilidad de aplicar frente a terceros países no miembros del Pacto un arancel de protección. Impostergable resultaba ya la denuncia del Tratado con los Estados Unidos.