

Venezuela entre el G-3, CAN y el MERCOSUR

Venezuela in between the G-3 and MERCOSUR

Luis A. Toro G.*

Resumen

La integración económica latinoamericana surge, con gran dinamismo, en la década de los ochenta, en un contexto económico internacional y nacional bien distinto del pasado. Mientras que antes predominó la estrategia de sustitución de importaciones, en el presente los países latinoamericanos se orientan hacia la privatización de sus economías, la desregulación, la apertura; todo esto en un marco de globalización creciente. Se plantean retos y oportunidades a los que dirigen estas sociedades dentro de los esquemas de integración que hasta el presente se han formado o están por crearse en América Latina y el Caribe, dentro de una concepción de regionalismo abierto.

1. Introducción

La privatización, desregularización y la apertura se entienden “en el sentido de profundización” de las corrientes comerciales, de inversión y tecnológicas” (French-Davis 1997). Este entorno internacional implica que la estabilidad en el crecimiento y desarrollo económico de los países de América Latina y el Caribe, necesiten un esfuerzo constante y continuo para poder participar exitosamente en dicho proceso.

La integración dentro de la concepción de regionalismo, se interpreta como “el proceso que surge de conciliar la interdependencia nacida de los acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberación comercial en general.” (CEPAL, 1994).

* Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Departamento de Economía

En este contexto se examinan en el presente trabajo las fortalezas y debilidades de la participación de Venezuela en el Grupo de los Tres (G-3, formado por Colombia, México y Venezuela), la Comunidad Andina de Naciones, CAN, y su posible incorporación en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

2. El Grupo de los Tres (G-3)

El Acuerdo G-3 es un ejemplo de integración en el contexto de regionalismo abierto, el cual contempla una política arancelaria de desgravación lineal y automática a una tasa de 10% anual, la cual concluirá en el año 2005, constituyendo un mercado integrado y libre. Colombia, México y Venezuela tienen una población de 150 millones de habitantes (33% de la población de América Latina) y un mercado en el orden de 400 millardos de dólares que corresponden a un treinta y tres por ciento (33%) del Producto Interno Bruto de la región. En la actualidad Colombia, México y Venezuela tienen un flujo comercial con el resto del mundo del orden de los 240.000 millones de dólares, esto es aproximadamente el cincuenta por ciento (50%) del comercio de los países de América Latina con el mundo.

Uno de los beneficios de la participación de Venezuela en este proceso de integración es la consideración, por parte del G-3, de diferencias en las preferencias arancelarias entre los países miembros del acuerdo. Así, México otorga, a los productos colombianos y venezolanos, preferencias arancelarias promedio de 35%, mientras que Colombia y Venezuela le conceden preferencias promedio de 21%.

Por su parte, el G-3, además de incorporar acuerdos convencionales sobre prácticas desleales, normas de acceso y de competencia, reglas de origen y salvaguardas, etc., incluye aspectos nuevos, para los cuales se empiezan a establecer mecanismos de regulación a nivel global. Las compras gubernamentales, la inversión, el sector servicios y la propiedad intelectual, por ejemplo, forman parte de los acuerdos, constituyéndose en el más ambicioso que hasta ahora haya firmado Venezuela.

El nuevo paradigma productivo y tecnológico que comienza a surgir en la región latinoamericana en los años noventa, hace que vuelvan a cobrar importancia los flujos de inversión extranjera directa¹. G-3 en su normativa para inversiones facilita el flujo de capitales con el principio de "trato nacional no discriminatorio". Esto permite el crecimiento de nuevas inversiones entre los tres países y una orientación hacia una integración del sector productivo que pere la tradición meramente comercial. En los últimos años la inversión mexicana directa en Venezuela en cemento, alimentos, autopartes, turismo, manufacturas, construcción, ha alcanzado la cifra superior a los 600 millones de dólares (Puente L., 1997). Se espera un aumento de dicha inversión con la participación de México en los procesos de privatización de Sidor y en distintas licitaciones internacionales para obras de infraestructura, entre las cuales está la autopista Caracas-La Guaira y la presa de Caruachi. Además, México ofrece posibilidades de inversión a los miembros del G-3 en sectores como la siderúrgica y la petroquímica, donde Venezuela tiene claras ventajas competitivas, lo que constituye un elemento claramente dinamizador para la economía de los países integrantes del G-3.

La base productiva venezolana que pueda generarse en el proceso de integración en G-3 cuenta con la posibilidad de ingreso de sus productos en condiciones preferenciales y en volúmenes crecientes en el mercado colombiano y mexicano. Sólo el mercado mexicano es en la actualidad el más grande en América Latina. En 1996 las importaciones mexicanas ascendieron a casi 90.000 millones de dólares (superiores a las que realizaron en conjunto los cuatro países que integran el Mercosur). Al mismo tiempo, las exportaciones mexicanas fueron de casi 100.000 millones de dólares, un 30% por encima de las efectuadas en conjunto por los países del MERCOSUR (Puente L., 1997) (FMI, 1977 y 1993).

En los últimos cuatro años (véase el Cuadro 1), Venezuela registró superávit en su balanza comercial con el resto del G-3, un acumulado que asciende a 1.973 millones de dólares. Esto indica un intercambio comercial de Venezuela con sus socios del G-3 de una efectiva complementariedad en productos no tradicionales, si se considera que México y Colombia no compran apreciables cantidades de petróleo a Venezuela.

Es importante señalar que la tasa de crecimiento promedio en el saldo de la cuenta corriente de Venezuela con sus socios del G-3 en los últimos cuatro años es negativa, 17% aproximadamente. La crisis económica, los desajustes sociales y los eventos políticos presentes en los países socios del Acuerdo, explican este crecimiento promedio negativo. En ese período, Venezuela sufrió una rigurosa crisis en su sistema bancario, volatilidad financiera e inestabilidad cambiaria. Ello desató fuertes presiones inflacionarias y la aplicación de medidas restrictivas al comercio externo. Por otra parte, México inicia su fuerte crisis económica con la devaluación de su moneda y Colombia aún vive una difícil situación política nada propicia para el nuevo proceso de integración. Sin embargo, en estas circunstancias, el G-3 fue un elemento importante para evitar que el comercio trilateral se redujera aun más. Esta afirmación se puede sustentar al observar para los años 1995 y 1996 el valor promedio de exportaciones no tradicionales venezolanas hacia Colombia y México de, aproximadamente, 1.400 millones de dólares anuales. Esto representa un 33% de las exportaciones no tradicionales venezolanas en ese lapso y doce veces lo que exportó a los cuatro países integrantes del MERCOSUR.

México ofrece a Venezuela la oportunidad de ingresar en un amplio mercado con grandes potencialidades que se proyectan sobre importantes sectores de la economía venezolana, entre los cuales cabe destacar el metalúrgico, productos petroquímicos, papel y alimentos. En 1995, las importaciones totales de aluminio bruto que hizo México, desde Venezuela, fueron de 60 millones de dólares. Esto representó un 33% del total de las compras mexicanas de dicho producto, en ese mismo año. El éter fue otro producto venezolano importante dentro de las importaciones mexicanas al erogar 34 millones de dólares en el año 1995, aproximadamente un 40% de las importaciones mexicanas totales de dicho producto. Las importaciones mexicanas de productos siderúrgicos y minerometalúrgicos, componentes básicos en la producción de automóviles y electrodomésticos, en los cuales Venezuela tiene ventajas comparativas superaron los 6.000 millones de dólares (Puente L., 1997). Estos son algunos indicadores de las grandes posibilidades de complementación económica entre Venezuela y sus socios del G-3.

Cuadro 1. Comercio intrarregional del G-3 productos no tradicionales (*) crecimiento 1993-6 (millones de dolares)

País Exportador	País importador	1993	1994	1995	1996	Hacia El país	Hacia G-3
México (c)	Venezuela Colombia	215	185	362	386(b)	80 %	66 %
		259	329	453	402(b)	55 %	
Total		474	514	815	788		
Venezuela(c)	México Colombia	225	270	181	205(b)	-9%	14 %
		910	1.32	1.318	1089	20 %	
Total		1135	1.59	1.499	1.294		
Colombia	Venezuela México	470	417	819	691	47 %	41 %
		80	108	90	88(b)	10 %	
Total		550	525	909	779		

Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática (Venezuela) y Secretaría y Fomento Industrial (México). Notas: (a) No se incluye petróleo ni mineral de hierro. (b) Datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (México). (c) La fuente mexicana reporta operaciones FOB, en tanto, la fuente venezolana lo hace CIF.

A pesar de las innumerables ventajas que tiene la participación de Venezuela en el G-3, la superposición entre este tratado y el arancel externo común de la Comunidad Andina ha encendido protestas del sector privado venezolano y colombiano. Estas protestas se basan en el temor de que la liberación arancelaria para productos intermedios brindada por Estados Unidos, bajo Tratado del Libre Comercio del Norte (TLCN), daría a los productores mexicanos una ventaja inequitativa sobre los productos manufacturados venezolanos y colombianos, para los cuales, sus productos intermedios están sujetos a un arancel mínimo de cinco por ciento bajo el antes señalado arancel externo común.

Por otra parte, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)² a través del cual los productos de los países en vías de desarrollo ingresan a Estados Unidos sin pagar arancel, expirará el 31 de mayo de 1997 y existe el temor de que no sea prorrogado para algunos de los países beneficiarios, entre los cuales se encuentra Venezuela. El Departamento de Comercio de Estados Unidos considerará que se requiere una posible

depuración de estas ventajas, de acuerdo con los niveles de reservas internacionales de los países beneficiarios. Una de las razones para excluir a Venezuela de estos beneficios radicaría en su condición de país petrolero. De los 544 millones de dólares que exportó Venezuela a Estados Unidos en productos no tradicionales durante el año 1996, 509 millones se beneficiaron con este sistema, es decir, 93,5% del total (Chávez, 1997). Ello demuestra la importancia que tiene para Venezuela ser miembro del G-3. A través de México los productos venezolanos, en especial las exportaciones no tradicionales, tienen acceso, con preferencias arancelarias, al mercado norteamericano por ser este país miembro del TLCN.

Aún cuando lo afirmado anteriormente es cierto, sin embargo, la reducción o eliminación de aranceles no es una condición suficiente para la apertura comercial. El problema es la política pararancelaria aplicada por los Estados Unidos. Así, en la actualidad en Bello Horizonte, los Estados Unidos y MERCOSUR discuten el Acuerdo de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Estados Unidos propone que se inicien las negociaciones de inmediato y tratando los temas en forma simultánea. MERCOSUR insiste en que deberá negociarse por etapas y con priorización de temas, colocando en primer lugar las barreras no arancelarias que los norteamericanos le imponen a los productos de la región (El Universal, 1997).

Un caso particular de esta política afecta hoy a Venezuela: Estados Unidos mantiene bloqueada la importación de alambón producido en Venezuela, debido a una demanda incoada por ese país, tras la queja de productores norteamericanos de acero (específicamente alambón) apoyada en la acusación de que Venezuela, concretamente Sidor, mantiene precios de 'dumping' y es beneficiaria de los subsidios directos e indirectos del Estado venezolano. No obstante que las importaciones norteamericanas de alambón producido por Sidor que en 1995 fueron 70.000 toneladas y, en 1996, 120.000 toneladas representa menos del 1% de las importaciones que de ese producto realizan los industriales de Estados Unidos (Chávez, 1997).

3. La Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur) son lo que los técnicos definen como dos procesos de integración comercial incompletos, que tienen como meta constituirse en respectivos mercados comunes. La zona de libre comercio de cada uno de los bloques es más perfecta, en el caso andino, por tener una lista de excepción mucho más limitada que la del MERCOSUR, mientras que este último grupo tiene una unión aduanera más desarrollada.

La liberalización del comercio, ocurrida a nivel del G-3, está presente en la CAN, y podría extenderse al Mercosur. Este mercado adquiere gran importancia para Venezuela por su gran dinamismo mostrado en el crecimiento de sus exportaciones intrasubregionales; como se puede observar en el cuadro 2, en la que se establece una comparación de ese mercado con la CAN y el G-3.

Cuadro 2. Exportaciones al mundo e intrasubregionales del MERCOSUR, CAN y G-3 (millones de dólares y porcentajes)

Años	Mercosur			CAN			G-3		
	Mundo	Intrasubreg.	%	Mundo	Intrasubreg.	%	Mundo	Intrasubreg.	%
1980	29.250	3.420	11,7	30.020	1.193	4,0	38.680	725	1,9
1985	35.191	1.952	5,5	26.002	682	2,6	43.939	468	1,1
1990	46.403	4.127	8,9	31.751	1.324	4,2	51.050	1.004	2,0
1991	45.896	5.103	11,1	29.232	1.767	6,0	49.494	1.205	2,4
1992	50.456	7.216	14,3	27.916	2.216	7,9	67.293	1.767	2,6
1993	54.421	10.026	18,4	29.310	2.890	9,9	74.310	2.400	3,2
1994	61.917	12.045	19,5	35.052	3.485	9,9	86.726	2.687	3,1
1995	70.072	14.339	20,5	39.746	4.850	12,2	108.843	3.484	3,2

Fuente: CEPAL. División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento 1996.

Así, mientras la CAN realizó unas exportaciones intrasubregionales de 4.850 millones de dólares, en 1995, correspondientes a un 12% del total mundial y el G-3 de 3.484 millones de dólares, es decir 3,2% del total mundial; el MERCOSUR, para 1995, tuvo 14.339 millones de dólares de comercio intrasubregional lo que corresponde a un 20,5% del total mundial.

La adhesión de Venezuela al MERCOSUR tiene una buena posibilidad, debido a que tanto la CAN y MERCOSUR tienen interés en alcanzar un acuerdo de liberalización de bienes transables que comenzó a operar en 1998 (IPS, 1997). Es importante que la negociación de Venezuela con MERCOSUR se haga en forma conjunta y no aislada, pues ello restaría fuerza de negociación, y frente a uno solo, la posición de MERCOSUR sería la de endurecer las condiciones.

Recientemente han ocurrido, en el seno de la CAN, eventos importantes en el campo de su desarrollo institucional tales como la implementación de un arancel externo común (AEC) entre Colombia, Ecuador y Venezuela, el establecimiento de un sistema de banda de precios para ciertos productos agrícolas (SBPA) y la constitución de una comisión de trabajo para estudiar alternativas de reforma institucional de la CAN.

El arancel externo común ha estado en funcionamiento, desde el primero de febrero de 1995, para las importaciones que Colombia, Ecuador y Venezuela adquieren del resto del mundo. El acuerdo contiene cuatro Anexos. El Anexo 1, establece niveles arancelarios para los bienes transables basados en el grado de procesamiento, así se constituye el programa básico del (AEC). El Anexo 2, enumera los productos para los cuales Ecuador recibe un una reducción de cinco por ciento en las tasas arancelarias listadas en el Anexo 1. El Anexo 3, contiene una lista corta de productos relacionados con la salud y la educación los cuales pueden entrar a los tres países libres de aranceles. Finalmente, el Anexo 4, incluye todos esos productos para los cuales cada país ha solicitado un tratamiento especial con respecto a los niveles arancelarios indicados en el AEC; este anexo enumera más de 400 productos cuya inclusión fue requerida por Ecuador, y la inclusión de un poco más de 200 productos solicitados por Colombia e igual número para Venezuela. Sin embargo,

se acordó que cada país reduciría su lista de excepciones cada año, con la idea de eliminar, en su totalidad, el Anexo 4, en un periodo de cuatro años que finalizó en 1999.

Los países miembros de la CAN también han estado aplicando el sistema andino, de bandas de precios, desde el 1 de febrero de 1995. El propósito de este sistema es estabilizar los costos de importación de productos agrícolas, a través del ajuste arancelario para dichos productos. Así, cuando el precio de referencia de un producto, proveniente de países no miembros de la CAN cae por debajo de un predeterminado nivel mínimo, los países miembros sobrecargan a dichos productos una tasa arancelaria variable por encima del AEC. Igualmente, cuando el precio de referencia internacional crece por encima de un precio techo predeterminado, los países miembros disminuirán la tasa arancelaria normal para reducir el costo de importación del producto. Los productos cubiertos por el sistema son: aceite de palma, aceite de soya, arroz, leche, maíz, frijoles, trigo, pollo, cochino y cebada. Aun cuando el SBPA Sistema de banda de precios para ciertos productos agrícolas está vigente, en Venezuela se ignoran las decisiones de la Junta y el Tribunal de Justicia del Acuerdo de Cartagena, desatendiendo la obligación de eliminar restricciones. Ello debilita la posición venezolana en el marco de la integración y genera problemas que recientemente se han presentado entre la agroindustria y la agricultura. No es posible que si disminuyen los precios internacionales de insumos agrícolas, el consumidor venezolano no sea beneficiario de esta reducción en aras de la "seguridad alimentaria". Esta situación envía señales negativas en cuanto a la posible participación de Venezuela en un Acuerdo de Libre Comercio con MERCOSUR. Sin embargo al momento de escribir este trabajo los productores y agroindustriales habrían alcanzado preacuerdos que permiten el establecimiento de mecanismos transparentes y permanentes para la fijación de precios. Tanto productores como industriales estuvieron de acuerdo en adoptar el SBPA (Aguilar, 1997: abril, 29, E-2).

En septiembre de 1994, el Mercosur informó a los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)³ sobre los criterios básicos para que estos países se pudieran constituir en miembros de este bloque de integración. En noviembre de 1994, los

países miembros de la CAN –actuando como grupo– acordaron entrar en negociaciones con MERCOSUR, pero hasta el presente no se han podido concretar acuerdos sobre un área amplia de libre comercio.

Aun cuando ambos grupos tienen interés en formar un área de libre comercio, el intercambio es poco significativo y la balanza comercial ha sido altamente desfavorable para los países de la CAN. El intercambio de bienes entre la CAN y el MERCOSUR creció en 18,4% en el lapso 1991-1993, alcanzando la cifra de 34 millardos de dólares. Esto fue el resultado de un salto en 31,5% en las exportaciones de la CAN, hacia el MERCOSUR, por el orden del 6,4% en el mismo periodo. De un total de 28 millardos de dólares en intercambio comercial entre los países de la ALADI en 1994, 43% correspondió al comercio entre los países del MERCOSUR, 12% entre los países de la CAN y 12% al comercio entre Chile y los países del MERCOSUR. El comercio entre el MERCOSUR y los países de CAN representa solamente 12,4% del intercambio comercial de la ALADI (BID, 1997), a pesar de que los dos bloques contienen diez países de los once que integran la Asociación.

Un estudio de la Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA) indica que las diferentes condiciones, en los nueve países de la CAN y Mercosur, hará difícil negociar un Tratado de Libre Comercio entre los dos bloques. En esta situación, los productores que pertenecen a diferentes empresas agrícolas en la CAN han sugerido que las tasas preferenciales en los productos de la agricultura y la agroindustria sean conjuntamente negociadas, especialmente aquellas cubiertas por SBPA. Esta sugerencia fue hecha en el Seminario Taller Subregional para el análisis de los aranceles preferenciales a los productos agrícolas, celebrado a mediados de mayo de 1995 en la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC). Se espera que las recomendaciones del sector privado de la CAN referidas a los aranceles preferenciales sirva como base para definir una estrategia para la negociación entre la CAN y el MERCOSUR.

A pesar de la opinión, poco optimista, del IICA, surge una pequeña luz en el camino hacia la integración de estos bloques. El 16 de agosto del 1997 los representantes de la CAN reunidos en Perú discutieron las listas de desgravación a se presentadas al MERCOSUR. Aun cuando ésta fue una reunión preliminar y todavía no hay acuerdos, ello

constituye un paso importante por cuanto las cinco naciones andinas se han puesto de acuerdo con relación a una lista conjunta de desgravación arancelaria. De llegarse a constituir un área de libre comercio entre estos dos bloques, este macrobloque constituiría el 70% de la economía latinoamericana (*El Universal*, 1997, agosto 16, 2-9).

4. Conclusiones y recomendaciones

La inserción de Venezuela en el G-3, la CAN y MERCOSUR le permite acceder a un importante mercado y aprovechar las economías de escala. Para ello es importante que el país oriente su patrón de comercio desde una ventaja comparativa natural, la cual da lugar a un comercio interindustrial⁴, hacia una ventaja comparativa adquirida que dé lugar a un comercio intraindustrial⁵.

El G-3 constituye para las exportaciones venezolanas, en especial las no tradicionales, una vía alterna al SGP para su ingreso al mercado de NAFTA. La diferencia en las preferencias arancelarias otorgadas por México a Venezuela en el marco del Acuerdo del G-3 constituye un paso importante para la penetración de productos venezolanos en el importante mercado mexicano. Ello no es suficiente para garantizar un mercado a Venezuela, se hace necesario la eliminación de barreras parancelarias, punto muy álgido en la discusión de los acuerdos de Estados Unidos con diferentes bloques en especial MERCOSUR.

Venezuela, mediante su inclusión en el G3, no sólo obtiene beneficios en el ámbito puramente comercial sino que, además, México ofrece posibilidades de inversión en sectores de la economía venezolana como el de la siderúrgica y la petroquímica donde este país tiene ventajas comparativas.

El sistema andino de bandas de precios aplicados por la CAN permite a Venezuela un mecanismo transparente y permanente para la fijación de precios a sus productos agroindustriales y ha sido un punto de referencia para las negociaciones de productos del sector agroindustrial de la CAN como bloque y el MERCOSUR. El tema agrícola es uno de los más polémicos de las negociaciones entre la CAN y MERCOSUR.

Si se toma la balanza comercial como indicador para optar a la participación de la CAN en el MERCOSUR se podría decir que un acuerdo de esta naturaleza sería desfavorable a la CAN, debido al intercambio poco significativo entre ambos bloques y a una balanza comercial altamente deficitaria para la CAN. Sin embargo, a la hora de firmar un acuerdo de comercio preferencial no solamente debe considerarse aspectos comerciales, sino aspectos de lo que se ha dado en llamar ventajas compartidas (Cordeiro, 1995). Éstas se basan en la libre circulación no sólo de mercancías, como sería el caso de un área de libre comercio, sino también de capitales, servicios y personas. Ello llevaría a los tres bloques considerados en esta reflexión a ir más allá de las economías de escala y alcanzar economías de eficiencia (Cordeiro, 1995), que son el resultado de la libre circulación de factores y la mejor asignación de recursos, con la consecuente reducción de los desequilibrios impuestos por restricciones artificiales que obstaculizan el movimiento de los factores de producción entre las diferentes regiones.

Por último, la integración de los tres bloques es una excelente oportunidad para la búsqueda de nuevos caminos y hacer de Latinoamérica una región para la cual su actividad no venga determinada por el competidor sino por sus propias necesidades y limitaciones. Esto significa hacer las cosas de la mejor manera, aprovechando toda su potencialidad, sin preocuparse si lo hace mejor o peor que los demás y sin buscar excusas externas para justificar sus propios fracasos.

5. Notas

- 1 Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), se considera inversión extranjera directa (IED) aquella inversión que tiene como objetivo adquirir una participación permanente y efectiva en la dirección de una empresa explotada en una economía distinta de la del inversionista, FMI (1977-1993).
- 2 El SGP es un esquema comercial a través del cual los países desarrollados otorgan preferencias temporales y no recíprocas a los que tienen menos capacidades. Aun que 27 naciones industrializadas tienen el SGP, cada una establece sus márgenes de preferencia.

- 3 La ALADI está compuesta por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Paraguay, Uruguay y Venezuela.
- 4 Comercio de productos completamente diferentes.
- 5 Comercio de productos diferenciados.

6. Referencias

- Aguilar, Alicia (1997). "Agricultores y agroindustria logran acuerdos para la recepción de cosechas". *El Nacional*, Caracas, 10 de mayo.
- CEPAL (1994). El regionalismo abierto en América Latina. La integración económica al servicio de la Transformación productiva con equidad. Santiago, Chile.
- Chávez, César R. (1997). "Sistema Generalizado de Preferencias expirará el 31 de Mayo del presente año". *El Universal*, Caracas, 2 de mayo.
- _____. (1997): "El Norte bloquea exportación de alambros venezolanos". *El Universal*, Caracas, 14 de mayo.
- Cordeiro, José Luis (1995). *El desafío Latinoamericano*. McGraw-Hill.
- Echeverría, Juan José (1997). Trade Flows in The Andean Countries, Unilateral Liberalization or Regional Preferences? Trabajo presentado en "The Third Annual Bank Conference on Development in LAC." Junio. Montevideo.
- El Universal (1997). "EEUU y MERCOSUR difieren en tratamiento del ALCA", Caracas, 14 de abril.
- _____. (1977). "Pacto Andino prepara lista de aranceles", Caracas, 16 de agosto.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (1977). Manual de Balanza de Pagos. Cuarta Edición. Washington DC.
- _____. (1993). *Balance Of Payments Manual*. Fifth Edition. Washington D.C.
- French-Davis, Ricardo (1997). "Alcances Económicos de la Globalización". Nueva Sociedad. 147. Enero-Febrero. Caracas.
- IPS (1997). *El Nacional*, Caracas, 29 de abril.
- Puente Leyva, Jesús (1997). "México, Colombia y Venezuela. Retos y Oportunidades". *Economía Hoy*. Caracas 8 de abril.
- Salvatore, Dominick (1995). *Economía Internacional*. McGraw-Hill.