



Foto: Matheus Cenali / Pexels



Instituto Interamericano de
Cooperación para la Agricultura



Sistemas Agroalimentarios
Sostenibles
Motor del desarrollo de las Américas

Estrategias para la agroexportación en el marco de Escenarios del Desarrollo futuro de Venezuela

Corrales, Werner

Baritto, Felipe

García, Pedro

Iskandar, Laila

Rosales, Aníbal



GRUPO ORINOCO
ENERGÍA Y AMBIENTE

Diciembre de 2022

Estrategias para la agroexportación en el marco de Escenarios del Desarrollo futuro de Venezuela



Corrales, W.; Baritto, F.; García, P.; Iskandar, L.; Rosales, A. 2022. Estrategias para la agroexportación en el marco de Escenarios del Desarrollo futuro de Venezuela. Grupo Orinoco de Energía y Ambiente. Consultoría realizada para el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Diciembre de 2022.

AGRADECIMIENTOS

El Grupo Orinoco se complace de haber sido partícipe de los aportes que hace este estudio al desarrollo de una agricultura sostenible en Venezuela, celebra y aprecia haber mantenido la fructífera alianza con el IICA que los hizo posibles, y le agradece a esta institución el patrocinio y los apoyos que brindó para ello. Le agradece así mismo al Dr. Juan Comerma, al Dr. Santiago Clavijo y a la Dra. Isabel Balcázar por sus valiosos aportes y su decidido apoyo al desarrollo del estudio, y al Grupo Consultor Respuestas al Desarrollo A.C. por la cesión gratuita, para su uso en este estudio, de los modelos de simulación y las plataformas de Inteligencia de Datos de su Laboratorio de Análisis del Cambio (LAC).

RECURSOS EXPOSITIVOS EMPLEADOS EN ESTE INFORME

Para comunicar la lógica de los análisis, los hallazgos y las propuestas que resultan del estudio “Estrategias para la agroexportación en el marco de Escenarios del Desarrollo futuro de Venezuela”, este informe emplea recursos expositivos de cuatro clases, cada una de ellas con expresiones fácilmente diferenciables por el lector a lo largo de sus páginas.

El primer recurso es el Texto Principal, el cual en cada tema teje las ideas y argumentos primordiales y hace referencia a otros medios que apoyan la exposición. Su lectura debería bastar al lector para captar lo fundamental del estudio, dedicando poca atención a los demás recursos, si así lo decidiese.

El segundo medio es la Figura, representación atrayente a la vista, que busca facilitar al lector la comprensión de procesos complejos que estén siendo mencionados en el Texto Principal, ilustrándolos gráficamente con ahorro de explicaciones verbales.

El tercer recurso es el Cuadro, el cual en general contiene listados de las partes en que se descompone un conjunto, o información numérica que valida empíricamente los razonamientos verbales y los gráficos.

Y el cuarto recurso expositivo consiste en Recuadros, cuyos contenidos profundizan o desarrollan en mayor detalle referencias o argumentos relevantes sobre el tema. Muy frecuentemente los recuadros recogen ideas y resultados de investigaciones realizadas por expertos y organismos reconocidos, ofreciendo información adicional al lector que así lo requiera.

CONTENIDO

PRIMERA PARTE

RESUMEN EJECUTIVO

I.	ELEVAR EL APOORTE AGROEXPORTADOR A LA ECONOMÍA VENEZOLANA	1
I.1	La motivación por la agroexportación	1
I.2	Propósito y alcances del estudio y comunicación de sus resultados	2
I.3	¿A qué atribuir el bajo desempeño agroexportador venezolano?	4
I.4	Una estrategia para la competitividad sostenible de Venezuela	7
I.5	El Impulso Inicial para poner en marcha la estrategia	11

SEGUNDA PARTE

EL ENFOQUE METODOLÓGICO Y LOS ESTUDIOS BÁSICOS

II.	DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD AGROEXPORTADORA DE VENEZUELA	13
II.1	La lógica general: potenciales, competitividad y estrategias	13
	<i>II.1.1 Exigencias metodológicas y síntesis del proceso analítico</i>	13
	<i>II.1.2 La secuencia de macro - actividades</i>	14
II.2	Una cesta exportable basada en ventajas agroclimáticas y de cultura productiva	17
	<i>II.2.1. Resumen de la preparación de la lista de rubros exportables</i>	17
	<i>II.2.2 La cesta de rubros, fuentes de información y resultados</i>	18
II.3	Las tierras disponibles en Venezuela con aptitud para producir los rubros exportables	20
	<i>II.3.1 Tierras aptas disponibles en todo el territorio venezolano</i>	20
	<i>II.3.2. Las tierras al norte del Orinoco, base suficiente para sustentar la estrategia</i>	22
	<i>II.3.3 Las tierras agrícolas al sur del río Orinoco</i>	24
	<i>II.3.4. Una síntesis: las ofertas de tierras y las superficies aprovechadas</i>	24
II.4	La competitividad agroexportadora venezolana, un enfoque comparativo	26
	<i>II.4.1 Categorías, variables y lógica de relaciones en los análisis de competitividad</i>	27
	<i>II.4.2 Mercados Importadores y Campeones</i>	31
	<i>II.4.3 El Potencial Competitivo en el Origen</i>	33
	<i>II.4.4 Los primeros tres bloques de factores de competitividad</i>	35
	<i>II.4.5 Los factores de competitividad pertenecientes al cuarto bloque</i>	37

TERCERA PARTE

LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD Y LA PROPUESTA DE ESTRATEGIA AGROEXPORTADORA

III. LA PERSPECTIVA ESTRATÉGICA	38
III.1 Deterioro de los derechos y regulaciones, y decadencia de la agroexportación	39
III.1.1 <i>Un breve marco histórico: un siglo en la agricultura y la agroexportación</i>	39
III.1.2 <i>Los sistemas regulatorios, la productividad y la producción en los últimos 60 años</i>	41
III.1.3 <i>Una agroexportación muy modesta y decreciente</i>	44
III.1.4 <i>La recuperación de finales del siglo XX y el colapso agroexportador al iniciar el Siglo XXI</i>	44
III.2 Los acuerdos comerciales como factor de competitividad para la agroexportación	47
III.2.1 <i>Antecedentes: los acuerdos comerciales en la Venezuela pre - petrolera</i>	48
III.2.2 <i>Siglos XX y XXI: Política comercial y agricultura en la estrategia de desarrollo de Venezuela</i>	50
III.2.3 <i>Los acuerdos comerciales de países latinoamericanos con Europa y Norteamérica</i>	52
III.2.4 <i>Oportunidades que parecieran abrirse con China y el Espacio Económico Asia Pacífico</i>	54
III.2.5 <i>Una mirada a futuro de los acuerdos de libre comercio con los grandes bloques</i>	57
III.3 Modelos de negocio en evolución, factor de competitividad ausente del agro venezolano	58
III.3.1 <i>Los principales cambios sucedidos en 50 años del comercio agrícola mundial</i>	59
III.3.2 <i>Cooperación, innovación y modelos de negocio exitosos</i>	61
III.4 Una síntesis del contraste con Campeones: luces sobre el desempeño venezolano	63
III.4.1 <i>Resumen de los resultados del análisis de factores de competitividad</i>	63
III.4.2 <i>La comparación en base a los factores Clase A</i>	65
III.4.3 <i>El contraste en los niveles de productividad, los factores Clase B</i>	67
III.4.4 <i>Los atributos de los productos, una aproximación a los factores Clase C</i>	68
III.5 Conclusiones del estudio de competitividad: lecciones útiles a una estrategia	69
III.5.1 <i>Apalancarse en los grupos de rubros y mercados más dinámicos y más exigentes</i>	70
III.5.2 <i>Regulaciones, protagonismos y externalidades propios de Campeones</i>	73
III.5.3 <i>Apostar a la productividad y la calidad en clave de sostenibilidad</i>	74
III.6 Las recomendaciones: propuestas para una estrategia agroexportadora venezolana	75
III.6.1 <i>Una oferta sostenible de valor al mundo y una guía estratégica para el éxito</i>	76
III.6.2 <i>Vigorizar el protagonismo privado: marcos regulatorios y modelos de negocio</i>	76
III.6.3 <i>Mejorar simultáneamente la productividad, la calidad y la huella ambiental</i>	77
III.6.4 <i>Preservar el capital natural en que se soporta el potencial agroexportador</i>	78

<i>III.6.5 Promover sistemas logísticos e infraestructuras con desempeño de nivel mundial</i>	78
<i>III.6.6 Una visión sintética de las reformas y políticas instrumentales a la estrategia</i>	78
<i>III.6.7 Tres programas en productividad y tecnología para el Impulso Inicial</i>	80
<i>III.6.8 Tres programas ambientales de especial valor en el Impulso Inicial</i>	85

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	89
-----------------------------------	----

ANEXOS	95
---------------	----

- A1. Resultados Intermedios de Rubros y Rubros descartados
- A2. Disponibilidad de tierras de Venezuela
- A3. Prácticas agrícolas climáticamente inteligentes

INDICE DE CUADROS

PRIMERA PARTE

RESUMEN EJECUTIVO

Cuadro I.1	Síntesis de los esfuerzos de políticas necesarios para equiparar a Venezuela y los Campeones.	7
Cuadro I.2	Ejes y políticas instrumentales de la estrategia	9
Cuadro I.3	Posición de los Mercados Importadores en la demanda mundial por grupos de rubros	11

SEGUNDA PARTE

EL ENFOQUE METODOLÓGICO Y LOS ESTUDIOS BÁSICOS

Cuadro II.1	Fuentes de información básica en series estadísticas.	17
Cuadro II.2	Sistemas de producción y listado preliminar de rubros potencialmente exportables.	18
Cuadro II.3	Lista definitiva de rubros con potencial exportador.	19
Cuadro II.4	Tierras aptas clasificadas por uso productivo y por zona de Venezuela.	21
Cuadro II.5	Oferta total de tierras agrícolas de Venezuela ubicadas al norte del Río Orinoco.	22
Cuadro II.6	Tierras para agricultura al norte del Río Orinoco, oferta potencial y cosechada.	25
Cuadro II.7	Categorías y variables empleadas en los análisis de competitividad.	27
Cuadro II.8	Mercados Importadores (MI) y sus puertos de referencia.	31

TERCERA PARTE

FACTORES DE COMPETITIVIDAD Y PROPUESTA DE ESTRATEGIA AGROEXPORTADORA

Cuadro III.1	Síntesis de los esfuerzos de políticas necesarios para equiparar a Venezuela y los Campeones.	63
Cuadro III.2	Esfuerzos de política necesarios para equiparar a Venezuela y los Campeones en Factores "A".	66
Cuadro III.3	Esfuerzos de política necesarios para equiparar a Venezuela y los Campeones en Factores "B".	67
Cuadro III.4	Esfuerzos de política necesarios para equiparar a Venezuela y los Campeones en Factores "C".	68
Cuadro III.5	Crecimiento de las importaciones del mundo por grupos vegetales y quinquenios.	70
Cuadro III.6	Posición de los Mercados Importadores en los rankings de la demanda mundial por Grupo de Rubros.	71
Cuadro III.7	Ejes directores y políticas instrumentales de la estrategia.	80

INDICE DE FIGURAS

PRIMERA PARTE

RESUMEN EJECUTIVO

Figura I.1	Venezuela y el mundo; exportaciones agrícolas 1920-2020	5
------------	---	---

SEGUNDA PARTE

EL ENFOQUE METODOLÓGICO Y LOS ESTUDIOS BÁSICOS

Figura II.1	Diagrama general de macro - actividades del estudio.	15
Figura II.2	Disponibilidad de tierras agrícolas en la Venezuela septentrional.	23
Figura II.3	Relaciones entre factores que explican la competitividad agro exportadora.	30
Figura II.4	Ubicaciones geográficas de los Mercados Importadores y sus puertos de referencia.	32
Figura II.5	Venezuela vs Perú, Campeón exportador de aguacate a Europa Occidental.	32
Figura II.6	Venezuela vs Dominica, Campeón exportador de aguacate a las Islas del Caribe.	33
Figura II.7	Factores del Potencial Competitivo en el Origen (PCO). Caso: Café (verde) en el MI de Norteamérica.	33
Figura II.8	Criterios para la definición del Indicador de la experiencia exportadora de Venezuela (años). Caso: café verde. Campeón: Brasil.	35
Figura II.9	Indicadores de PCO, POS y COREM. Piña Tropical en el MI norteamericano. Campeón: Costa Rica.	36

TERCERA PARTE

UNA ESTRATEGIA AGROEXPORTADORA PARA VENEZUELA

Figura III.1	Indicadores económicos de la evolución de la agricultura en Venezuela y el mundo 1920-2020.	40
Figura III.2	Valor Bruto de la Producción y Superficie de la Agricultura Vegetal venezolana 1961-2020.	42
Figura III.3	Venezuela (1961-2020): Valor Bruto de la Producción de la agricultura (Subsector Vegetal).	43
Figura III.4	Evolución de la agroexportación venezolana al mundo 1965-2000.	44
Figura III.5	La desaparición de Venezuela del mercado mundial agroexportador en el Siglo XXI.	46
Figura III.6	Destinos y composición de la cesta de exportaciones vegetales entre 1986 y 1998.	46
Figura III.7	Destinos y composición de la cesta de exportaciones vegetales entre 1999 y 2018	47
Figura III.8	Efecto de los acuerdos de libre comercio en el crecimiento de las agroexportaciones de países latinoamericanos escogidos	58
Figura III.9	Evolución de los sistemas legales y la dimensión del Estado en Brasil, Chile y Venezuela.	74

INDICE DE RECUADROS

PRIMERA PARTE

RESUMEN EJECUTIVO

Recuadro I.1	Alcances cubiertos, productos y subproductos del estudio.	3
--------------	---	---

SEGUNDA PARTE

EL ENFOQUE METODOLÓGICO Y LOS ESTUDIOS BÁSICOS

Recuadro II.1	Exigencias impuestas al diseño de las metodologías del estudio.	14
Recuadro II.2	Síntesis del análisis de competitividad.	16

TERCERA PARTE

UNA ESTRATEGIA AGROEXPORTADORA PARA VENEZUELA

Recuadro III.1	Marcos regulatorios, expropiaciones y limitaciones a la libertad de comercio.	45
Recuadro III.2	Acuerdos comerciales y agroexportación venezolana antes de la época petrolera	49
Recuadro III.3	El trato especial de Europa y los EEUU a los países agro exportadores más pobres	53
Recuadro III.4	La Franja y La Ruta, el Megaproyecto de la Diplomacia Económica China	55
Recuadro III.5	Mecanismos de concertación y cooperación en el Espacio Asia-Pacífico	56
Recuadro III.6	El comercio mundial y las Cadenas de Valor.	60
Recuadro III.7	Modelos de negocio agrícolas basados en Clusters.	62
Recuadro III.8	El Biocomercio como oportunidad diferenciadora de la agroexportación.	72
Recuadro III.9	Algunas consideraciones sobre el Sistema de Normalización y Certificación.	82
Recuadro III.10	La oferta de asistencia técnica a la agricultura venezolana desde la década de 1960.	83
Recuadro III.11	Agricultura de precisión y prácticas climáticamente inteligentes. Instrumentos del Impulso Inicial.	84
Recuadro III.12	La Ingeniería genética y el impulso al mejoramiento de cultivos exportadores.	85
Recuadro III.13	Conservación de suelos, agua y agrobiodiversidad.	86
Recuadro III.14	Deforestación, cambio climático y consecuencias comerciales.	87

ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS

ACIMI	Acuerdos Comerciales Internacionales con el Mercado Importador.	CVA	Cadena de Valor Agrícola.
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración	DELOG	Desempeño del Sistema Logístico de apoyo del exportador.
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas	DEMPRE	Disposición a Empezar.
ALCAX	Alcance de las Exportaciones del rubro	EDELCA	Electricidad del Caroní.
ANIH	Academia Nacional de la Ingeniería y el Hábitat, Venezuela	EED	Estudio de Escenarios del Desarrollo futuro de Venezuela.
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico	ESG	Agenda de dimensiones Ambiental, Social y de Gobernanza de un plan, política o proyecto (por sus siglas en Inglés)
APP	Alianza Público-Privada.	EXPEX	Experiencia exportadora en un rubro a un Mercado Importador.
ASEAN	Asociación de Naciones del Asia Sudoriental	FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
BRI	"La Franja y la Ruta". Iniciativa China para el desarrollo de una infraestructura Global	FAOSTAT	Plataforma de datos online sobre agricultura y alimentación de la FAO.
BRICS	Grupo de países formado por Brasil, Rusia, India, China y Sur África	FEDEAGRO	Federación de Asociaciones de Productores Agropecuarios.
CAIRNS (Grupo de)	Grupo de países agroexportadores coaligado en la OMC	FODA	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (Análisis de).
CALIN	Calidad de las Infraestructuras de transporte y logística	FUSAGRI	Fundación de Servicios para el Agricultor.
CAN	Comunidad Andina de Naciones	GATT	Acuerdo General de Comercio y Aranceles
CELAC	Comunidad de Estados de América Latina	GO	Grupo Orinoco de Energía y Ambiente.
CIPF	Convención Internacional de Protección Fitosanitaria	ha	Hectáreas.
COPLANARH	Comisión del Plan Nacional para el Aprovechamiento de Recursos Hídricos	HAMB	Huella Ambiental del rubro o grupo de rubros.
COREM	Competitividad relativa en los mercados	ICE	Instituto de Comercio Exterior de Venezuela (dejó de existir en 1996)
CRBV	Constitución de la República Bolivariana de Venezuela		

IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura	PNUMA	Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente.
IPCC	Intergovernmental Panel on Climate Change.	POS	Posicionamiento.
IED	Inversión Extranjera Directa	PROD	Productividad del exportador en un rubro.
ISO	International Organization for Standardization.	QUAL	Atributos de Calidad del rubro o grupo de rubros.
LAC	Laboratorio de Análisis del Cambio (RaD).	RaD	Respuestas al Desarrollo A.C.
LIBEX	Libertad para Exportar.	RCEP	Asociación Económica Integral Regional en Asia Pacífico
LOCTI	Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación.	RDER	Calidad del Marco Legal y Respeto a los Derechos de Propiedad.
LOG	Logaritmo.	RECOM	Recorrido Medio de las Exportaciones.
MI	Mercados Importadores.	REND	Rendimiento físico de la producción.
MONEG	Modelo de Negocios	SANIT	Cumplimiento de Requisitos Sanitarios y Fito Sanitarios.
MSF	Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC	SICEX	Sistema de Normalización y Certificación para la Exportación.
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.	SNCTI	Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación.
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible.	Ton	Toneladas.
OMC	Organización Mundial del Comercio.	TUT	Tipo de Uso de la Tierra.
OMS	Organización Mundial de la Salud	UNASUR	Unión de Naciones de Sur América
ONG	Organización No Gubernamental.	USMCA	Tratado de Libre Comercio entre los EEUU, México y Canadá
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.	WIPO	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
PCO	Potencial Competitivo en el Origen.		

PRIMERA PARTE

RESUMEN EJECUTIVO

I. ELEVAR EL APOORTE AGROEXPORTADOR A LA ECONOMÍA VENEZOLANA

El estudio “Estrategias para la agroexportación en el marco de Escenarios del Desarrollo futuro de Venezuela”, cuyo informe final se ofrece en este documento, es el resultado de una investigación llevada a cabo en la segunda mitad del año 2022 bajo los auspicios del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), por un equipo de especialistas del Grupo Orinoco de Energía y Ambiente (GO).

El estudio se enmarca en una iniciativa mayor que lleva a cabo el GO, la cual explora diversos escenarios del desarrollo futuro de Venezuela, que comprenden dimensiones económicas, sociales, ambientales y político-institucionales.

Las estrategias para diversificar las exportaciones venezolanas, tanto las agrícolas a las cuales se dedica el presente estudio, como las que atañen a sectores mineros, manufactureros, turísticos y de otros servicios, son fundamentales para delinear los perfiles de la economía venezolana en un nuevo estilo de desarrollo.

Corresponde a la estrategia agroexportadora definir grandes objetivos a alcanzar, y dar lineamientos de orientación para que las diversas políticas confluyan en acciones sinérgicas y contribuyan a alcanzar los logros de competitividad perseguidos. Sus alcances no contemplan dar pormenores de la aplicación de las diferentes políticas.

El Grupo Orinoco se complace de haber sido partícipe de los aportes que hace este estudio al desarrollo de una agricultura sostenible en Venezuela, celebra y aprecia haber mantenido la fructífera alianza con el IICA que los hizo posibles, y le agradece a esta institución el patrocinio y los apoyos que brindó para ello.

I.1. La motivación por la agroexportación

Venezuela fue un relevante exportador mundial de hidrocarburos en los últimos noventa años, y apalancó con los ingresos petroleros la transformación que llevó al país, de ser la segunda nación de más bajos ingresos por familia del continente, a ser la segunda con el más alto PIB per cápita.

Entre 1936 y 1978 la elevación del Ingreso Nacional, dinamizada por las exportaciones, le permitió a Venezuela desaparecer totalmente las endemias que habían mantenido su población casi estancada desde mediados del Siglo XIX y elevar de manera admirable sus principales indicadores de desarrollo, colocándolos muy por encima de los valores promedio del resto de América Latina.

Pero en las dos décadas que van de 1978 hasta 1998 se hizo patente un proceso que se gestaba desde mucho antes, el cual la bonanza económica permitía disimular.

La economía dependía de una sola fuente de ingresos por exportación y el destino de éstos era decidido exclusivamente por el Estado, que adquiría progresivamente un poder inusitado frente a los ciudadanos. La decadencia de lo que se ha llamado el modelo de desarrollo del rentismo clientelar caracterizó a la Venezuela de esos años.

En un proceso de determinaciones mutuas, en esas dos décadas creció la población en situación de pobreza de ingresos y se degradó la democracia que había sido reconocida como una de las más estables de América Latina.

En efecto, la población pobre creció de 4 a 16 millones de personas en esos veinte años, después de haberse reducido sostenidamente en las dos décadas precedentes, y amplios estratos de la sociedad perdieron la confianza en el sistema político imperante.

La historia de la Venezuela del Siglo XXI ha transcurrido sin cambiar ese modelo, pasando por un gran boom de precios internacionales del petróleo que nuevamente permitió disimular las consecuencias sociales que estaba teniendo el rentismo clientelar, hasta llegar a una nueva crisis, esta vez de amplísimas consecuencias económicas, sociales y políticas, cuyas dimensiones le ganaron el apelativo de Emergencia Humanitaria Compleja que le dio la Comunidad Internacional.

Sería simplista afirmar que la exportación petrolera de Venezuela ha causado la crisis, pero no es lejano a la realidad decir que la crisis es un colofón de la progresiva hiper concentración de poder económico en el Estado, la cual se soportó por casi cien años en una economía mono exportadora cuyo protagonista era él y no las iniciativas de los ciudadanos.

Venezuela requiere urgentemente diversificar sus exportaciones ante la actual perspectiva decreciente sobre la demanda futura de hidrocarburos en el mundo, limitada con razón por las estrategias de descarbonización de la energía en todo el planeta.

Pero además de diversificar sus exportaciones, Venezuela debe alejar el protagonismo de la economía de los proyectos del Estado, para contribuir a desterrar el modelo de desarrollo rentista clientelar, cuyo predominio por más de cinco décadas llevó al país a la profundidad de la actual crisis.

El convencimiento de estas realidades es la motivación principal para proponer las “Estrategias para la agroexportación en el marco de Escenarios del Desarrollo futuro de Venezuela”.

La consolidación de Venezuela como país agroexportador no generará divisas en volúmenes que sustituyan a los ingresos petroleros de los que disfrutó en años previos a la crisis, pero junto a otras iniciativas de diversificación de exportaciones y reforma de las instituciones, ello contribuirá a hacer a este país menos vulnerable, regresando los protagonismos económicos, sociales y políticos a las iniciativas de los ciudadanos, que nunca debieron perderlo.

I.2. Propósito, alcances y resultados del estudio

El propósito original de preparar las estrategias de agroexportación fue alimentar al Estudio de Escenarios del Desarrollo futuro de Venezuela (EED) que lleva a cabo el Grupo Orinoco (GO).

Las estrategias agroexportadoras, junto con otras similares dedicadas a la exportación de manufacturas y de otros bienes y servicios, alimentarían la simulación de los escenarios económicos, sociales y ambientales de Venezuela con hipótesis plausibles de la exportación futura, según fueren las reformas y políticas cuyos impactos se deseara evaluar.

Pero el estudio superó ampliamente ese propósito porque, además de realizar los análisis y preparar propuestas de estrategia para la agroexportación venezolana, diseñó y ajustó un proceso metodológico generalizable, que permite comparar al país o sector sujeto del análisis con sus pares de todo el mundo; sea para aplicarlos a otros sectores y subsectores, por ejemplo manufactureros, o a cualquier subsector (vegetal, animal, forestal) de cualquier país de América Latina y el Caribe.

Haciendo una gran síntesis, el equipo de especialistas que realizó el estudio, integrado por cinco expertos en temas agrícolas, de comercio internacional y desarrollo y de modelación de procesos, siguió una lógica en cuatro pasos.

El equipo identificó una cesta de rubros agrícolas con potencial exportador y evaluó la dotación de tierras que tiene Venezuela para soportar su exportación; se dotó de la base de datos FAOSTAT que cubre sesenta años de comercio exportador-importador entre casi todos los países del mundo; adaptó modelos y plataformas de procesamiento del Laboratorio de Análisis del Cambio (LAC) perteneciente a Respuestas al Desarrollo (RaD)¹; estudió la historia agroexportadora del país y comparó sistemáticamente los principales factores de la competitividad de Venezuela con los equivalentes de los países Campeones de exportación a los mercados del globo; y con base en las lecciones aprendidas formuló la propuesta de estrategia.

¹ Base de datos alimentada fundamentalmente de FAOSTAT(2022) <https://www.fao.org/faostat/en/>, y modelos y plataformas cedidos

gratuitamente para su uso en este estudio por el Laboratorio de Análisis del Cambio (LAC) de Respuestas al Desarrollo (RaD) <https://respuestasaldesarrollo.com/site/>.

Los productos finales del estudio son propuestas para el incremento de las exportaciones de la agricultura vegetal venezolana. Ellas incluyen una estrategia estructurada en cinco ejes, los cuales a su

vez dan grandes lineamientos a una decena de reformas y políticas para la competitividad.

Recuadro I.1: Alcances cubiertos, productos y subproductos del Proyecto

El alcance que adquirió finalmente el estudio abarcó:

A) Estudios básicos:

- a.1 Un listado de rubros agrícolas venezolanos, incluyendo vegetales, animales y forestales, que tienen potencial exportador, basándose en condiciones agroclimáticas y de cultura productiva del país;
- a.2 Una evaluación de la disponibilidad de tierras para producir los rubros potencialmente exportables;
- a.3 Una regionalización del mundo en dieciséis mercados internacionales de importación (MI) y puertos de referencia para cada uno.

B) Diseño e implementación de una metodología para el análisis comparativo de competitividad:

- b.1 Ajustes y adaptaciones a modelos y plataformas del Laboratorio de Análisis del Cambio (LAC) con los cuales se haría el procesamiento de la metodología;
- b.2 Base de Datos que cubre: i) desde 1961 hasta 2020, los flujos anuales de comercio exportador e importador de 170 rubros entre 220x220 países del mundo, y las importaciones de todos los países consolidadas en los 16 Mercados Importadores (MI); ii) desde 1990 hasta 2020 los valores anuales de indicadores que contribuyen a explicar la competitividad, los cuales incluyen para cada país y año la calidad de la infraestructura, el desempeño logístico y las condiciones institucionales y regulatorias, y para cada rubro en cada país y período el rendimiento productivo;

C) Procesamiento del análisis comparativo de factores de competitividad

- c.1 Para 18 grupos de rubros vegetales contrastando a Venezuela con los Campeones de 16 Mercados en los Posicionamientos (share) y en los factores de competitividad manejados por la base de datos;
- c.2 Para los mismos grupos un análisis cualitativo-ordinal de las debilidades de Venezuela en relación con huella ambiental, calidad y cumplimiento de estándares sanitarios y fitosanitarios

D) Estudio del comportamiento exportador venezolano entre 1961 y 2020 y caracterización de sus respuestas a los cambios internacionales y a las políticas nacionales;

E) Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA); y

F) Proposición de una estrategia y grandes lineamientos de política.

I.3 ¿A qué atribuir el bajo desempeño agroexportador venezolano?

La FAO registra que la demanda mundial de importaciones agrícolas vivió un considerable impulso en la década de 1970 para mantener después un crecimiento continuo en las dos décadas siguientes, lo que aprovecharon muchos países latinoamericanos. Esos fueron los casos de Brasil, México y Argentina, los gigantes agrícolas de América Latina, que mantuvieron o elevaron su participación (share), como también los de nuevos exportadores que se hicieron Campeones en nichos específicos como Perú.

La participación de las agroexportaciones de Venezuela en el mercado internacional venía decreciendo continuamente desde su máximo histórico de 0.7% ocurrido en la década inmediata a la finalización de la segunda guerra mundial, hasta arribar a un magro 0.05% en 1980.

Pero aprovechando el nuevo dinamismo de la demanda global, en los últimos 20 años del Siglo XX Venezuela logró recuperar en parte el espacio que había perdido.

En efecto, para finales del siglo, la participación de las agroexportaciones de Venezuela en el mercado mundial ya llevaban 20 años con una tendencia creciente, que las había elevado a un 0.11 % en 1999.

Cinco juicios sobre la menguante trayectoria agro exportadora

Los análisis realizados en el estudio, cuyos resultados se sintetizan en las secciones III.1 a III.3, dan pie a hacer cinco afirmaciones sobre fenómenos que contribuyen a explicar la participación decreciente de Venezuela en el servicio a las importaciones mundiales y el colapso final de sus exportaciones sucedido en los últimos años, fenómenos que se entrelazan y retro alimentan, es decir que generan entre ellos una suerte de "circulo vicioso", que explica la pérdida de factores de competitividad.

En primer lugar, la agricultura venezolana no se adaptó a los cambios que sucedían progresivamente en el comercio internacional agrícola desde la segunda postguerra mundial y que tomaron un gran vigor a partir los años 70 del siglo pasado; no renovó e incluso rigidizó los sistemas regulatorios de la agricultura y su comercio, lo que impidió que se impusiesen nuevos modelos de negocio que habrían permitido elevar la calidad, la productividad y el cumplimiento con requisitos técnicos internacionales a los cuales se ajustaban todos los exportadores del mundo.

Es decir, Venezuela no creó hasta ahora para su competitividad agrícola, las condiciones que podrían haber contribuido a generar lo que Kellermann (2019), denomina un "ecosistema de instituciones para la calidad" y, por el contrario, sustrajo a la agricultura del cumplimiento de reglas pertenecientes al programa de liberalización del comercio que puso en vigor en los años 90 del Siglo XX.

En fin, Venezuela ha mantenido hasta ahora sistemas regulatorios en los que solo caben modelos de negocio incapaces de elevar las escalas e interactuar con las Cadenas Globales de Valor, e instituciones del Estado tradicionales, incompetentes para actuar en un "ecosistema" cooperador que fomente la calidad y la innovación en general.

Los modelos de negocio asociativos basados en Clusters,² en general integrados por medianos y grandes productores, no se han generalizado en Venezuela como ha sucedido en el resto de los países de América Latina, especialmente en los que han sido muy exitosos con sus estrategias de exportación. Además, los pocos casos que existen de modelos asociativos de pequeños productores, se orientan al mercado nacional por falta de financiamiento y de cultura exportadora, si bien existen experiencias como la de CECOSOLA en la región Centro-Occidental que han ganado reconocimientos internacionales.

La segunda afirmación también se refiere a procesos relacionados con los sistemas regulatorios. En los

² El término "Cluster", popularizado a fines del Siglo XX por Michael Porter, se refiere a "un grupo de empresas y de otros actores

institucionales localizados en un mismo espacio geográfico, que obtienen ventajas de su proximidad mutua y de sus conexiones". Ver Recuadro III.7.

últimos cincuenta años las políticas agrícolas del Estado han sido discontinuas y contradictorias, mientras sus sistemas legales han sido rígidos frente a los cambios que sucedían en la agricultura mundial e irrespetuosos de las libertades económicas, por ejemplo en relación a la propiedad de la tierra o a la facultad de un productor para exportar parte de su producción.

En realidad, en Venezuela opera una tendencia de décadas a la reducción de las libertades económicas, la cual ha sido registrada en índices internacionalmente reconocidos.

Pero en las dos primeras décadas del siglo XXI esa tendencia se agravó en extremo y tomó otras dimensiones, llegando a crear un entramado legal que sirvió para justificar muchas confiscaciones de fincas basándose en visiones arbitrarias sobre lo que

puede o no producir un empresario sobre las tierras que posee.

Ante la creciente indefensión jurídica que esta tendencia ha generado, los empresarios del campo no tienen motivación para invertir más allá de la cosecha inmediata, lo que impide implantar nuevos modelos de negocio.

De hecho, las curvas 1980-2020 que muestra la segunda fila de la Figura 1.1, revelan la ruptura de la recuperación de las agroexportaciones venezolanas que operaba en los años 80 y 90 para dar paso -desde inicios del Siglo XXI- a una caída que condujo a su colapso, coincidiendo con el descenso del índice de Libertad Económica.

Es notable por otra parte, cómo Chile y Colombia, que mejoraron sus agroexportaciones en el siglo XXI, mantuvieron tendencias crecientes en sus respectivos índices de libertad económica.

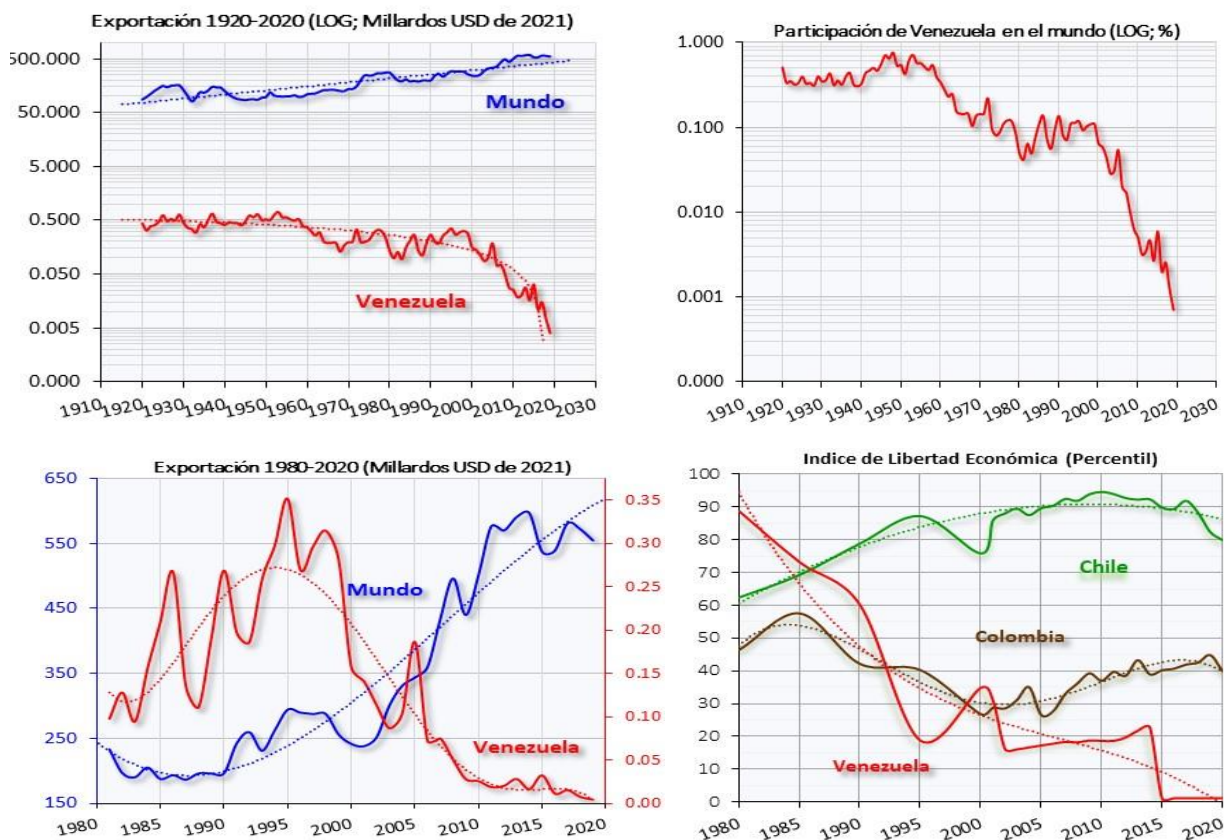


Figura 1.1: Venezuela y el mundo; exportaciones agrícolas 1920-2020.
Elaboración propia con base en FAOSTAT(2022) y Fraser Institute (2022)

El tercer juicio es que tampoco hay incentivos ni garantías para que se produzca un influjo de inversión extranjera que pueda traer nuevas tecnologías a las infraestructuras de transporte e intercambio modal o a los servicios propiamente logísticos como son los que prestan los sistemas de seguimiento y coordinación. No hay prácticamente demanda del servicio que haga atractiva la inversión, ni hay garantía de los derechos de propiedad que las haga seguras.

La cuarta aseveración es que no se ha creado en Venezuela, entre los consumidores y en las agencias del Estado que deben protegerlos, una cultura exigente de atributos de calidad de los productos agrícolas en el mercado interno; ni se promueve una práctica de cooperación público-privada que contribuya a elevarlos, ni una eficaz supervisión gubernamental sobre estándares sanitarios, fitosanitarios y ambientales en la producción, a pesar de que existen las normativas.

Los productores, ante la debilidad de esos requerimientos, no se han puesto al día con las normas internacionales y por eso no están preparados para incursionar en mercados exigentes, en los que día a día progresa el rigor sobre los atributos de calidad, inocuidad y reducida huella ambiental de los productos agrícolas.

Como puede entenderse de las cuatro aseveraciones anteriores, existe un conjunto muy negativo de influencias que se apoyan mutuamente y que generan una cultura de aceptación de la precariedad.

La quinta y última afirmación, referida a la cultura del rentismo clientelar, cierra el círculo con las cuatro anteriores y le da sentido a la lógica que ha impedido un mejor desempeño de la agro exportación venezolana en los últimos cincuenta años.

En buena parte de los productores del campo y de los empresarios de la agroindustria, como en la mayoría de sus contrapartes estatales, han convivido en tensión tres posturas por más de cincuenta años.

En primer lugar el interés de muchos productores de ser protegidos limitando -si fuere necesario- las libertades económicas de otros actores; en segundo

término la exigencia de agricultores y agroindustriales por recibir auxilios especiales y su reclamo ante la violación de los derechos propios; y por último el reconocimiento de hecho a la potestad que tiene el funcionario de turno, de intervenir irrespetando los derechos de todos “en defensa de los intereses de la agricultura y la alimentación”.

Los esfuerzos de política necesarios para competir con los campeones

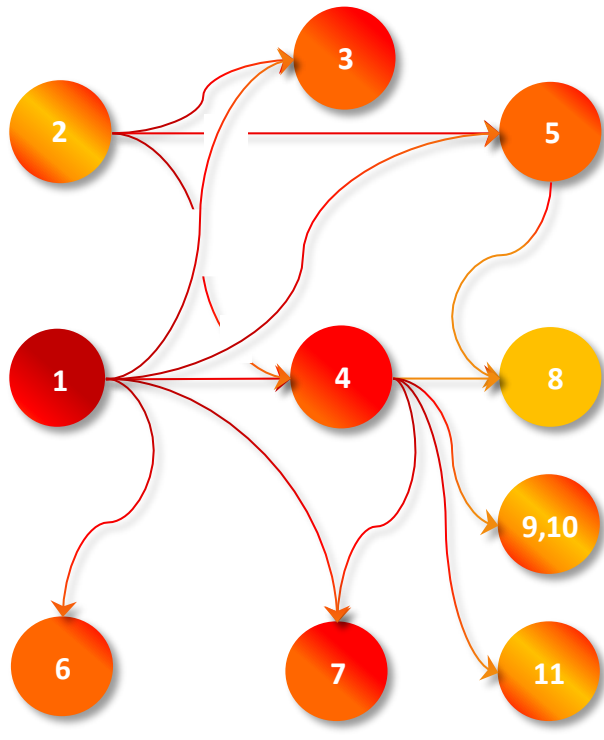
El Cuadro I.1, reproducido del Cuadro III.1, ofrece una imagen de síntesis de las magnitudes de los esfuerzos de políticas que debería realizar Venezuela para equipararse a los Campeones en los distintos factores explicativos de la competitividad agroexportadora, calificando cada uno de dichos esfuerzos en una escala de tres niveles: bajo, medio y alto.

Las reformas regulatorias y políticas que se implementen para elevar los niveles de cada factor son sinérgicas, porque los logros que se alcancen en un determinado factor pueden facilitar las mejoras en otros, como sugiere el gráfico anidado en la parte derecha del Cuadro I.1.

En efecto, el diagrama muestra dos “nudos” cuya liberación ayudaría a desencadenar los cambios en otros factores. Se trata de la creación de regímenes legales y regulatorios que garanticen el respeto a los derechos de propiedad (1), y de la migración de los agricultores a Modelos de Negocio asociativos (4), acordes con la realidad de un comercio complejo dependiente de Cadenas de Valor.

Como puede observarse en el Cuadro I.1, los esfuerzos necesarios para elevar el respeto a los derechos de propiedad en Venezuela resultan ser muy altos, por la muy amplia diferencia que hay en ese factor, entre ella y los países que sirven de Benchmark. Le siguen los niveles de esfuerzos para elevar la productividad y para mejorar la calidad de la infraestructura, ambos bastante bajos en contraste con los Campeones. Los demás niveles de esfuerzos estimados son medios.

Cuadro I.1 Síntesis de los esfuerzos de políticas necesarios para equiparar a Venezuela y los Campeones

FACTOR	Esfuerzo de Políticas para equipararse a los Campeones			Diagrama de sinergias entre reformas y políticas dirigidas a mejorar los factores de competitividad
	Bajo	Medio	Alto	
1	Derechos de Propiedad		● +	
2	Libertad para Importar-Exportar	●		
3	Acuerdos Comerciales		●	
4	Modelos de Negocios		●	
5	Desempeño Logístico		●	
6	Calidad de Infraestructuras		●	
7	Productividad		●	
8	Alcance Exportador	●		
9	Huella Ambiental	●		
10	Calidad de productos	●		
11	R. Sanitarios y Fitosanitarios	●		

Fuente: Adaptación del Cuadro III.1 (● +: Muy alto)

I.4 Una estrategia para la Competitividad Sostenible de Venezuela

La estrategia que se propone tiene como fin permanente mejorar la inserción de la agricultura venezolana en la economía mundial a través de una considerable elevación de su competitividad, alineada con objetivos y prácticas económicas, sociales y ambientales del desarrollo sostenible, es

decir, es una Estrategia para la Competitividad Sostenible.

Sus políticas son variadas pero se despliegan sinérgicamente con base en las orientaciones que emanan de cinco ejes, el primero de los cuales está constituido por su oferta de valor y establece el marco general para los otros cuatro, los cuales se muestran con sus lineamientos de políticas en el Cuadro I.2 .

Se pretende con la estrategia que Venezuela consolide a la agroexportación como un motor relevante de su crecimiento económico, al que debe contribuir con equidad social y en armonía con la naturaleza.

El primer eje de la estrategia deriva de su Oferta de Valor

Ante los mercados del mundo, la Oferta de Valor que se propone a Venezuela formular puede expresarse sobre la línea:

...“Venezuela Sostenible®” provee al mundo productos agrícolas de alta calidad basados en procesos de producción y comercio ambientalmente sostenibles y socialmente justos”...

En función de ello, todas las políticas de la estrategia propuesta se alinean con los ODS de la Agenda 2030 y con las condicionalidades ESG³ y se comprometen con el objetivo de desarrollar una Agricultura Sostenible.

Por otra parte, para hacer permanentemente creíble por los consumidores internacionales la Oferta de Valor, se plantea que los atributos de los productos cubiertos por la denominación “Venezuela Sostenible®” estén certificados por organizaciones a crear, reconocidas internacionalmente y comprendan huella ambiental, inocuidad y condiciones sanitarias y fitosanitarias.

La lógica de posicionamiento para la competitividad

Apalancarse en el posicionamiento de las agroexportaciones en los mercados importadores más exigentes, significará para Venezuela ganar experiencias apreciables en cuanto a atributos de calidad de los productos agrícolas exportables, huella ambiental de los procesos de producción y exportación, y cumplimiento de las exigencias sanitarias y fitosanitarias de los países importadores.

La lógica de competitividad que pareciera más conveniente a Venezuela es una en la cual la

focalización en ciertos mercados y grupos de rubros busque dos objetivos: i) aprovechar los dinamismos de un conjunto variado de socios y de una cesta diversificada de productos, lo que además de aportar fuentes de crecimiento reduce la exposición a shocks externos; y ii) lograr niveles de excelencia que hagan conocer su oferta exportable porque ella se destaca en la “Liga de los Campeones” compitiendo con ellos en los mercados más exigentes y sofisticados.

En la óptica de aprovechar los dinamismos de los rubros particulares es importante tener en cuenta no sólo a los grupos de productos cuya demanda mundial ya ha alcanzado niveles muy altos, sino también a grupos asociados a hierbas medicinales, especias y otros influidos por predilecciones basadas en salud, naturismo y sofisticación gastronómica, crecientes en los mercados norteamericanos, europeos occidentales y asiáticos, y en las clases emergentes de la Europa Oriental y de los más exitosos países de América Latina y el Caribe.

Robustecer el protagonismo privado, segundo Eje Director

El segundo Eje Director de la estrategia plantea robustecer el protagonismo privado de pequeños, medianos y grandes actores; radicar al Estado en un rol regulador y facilitador, más no rector; promover la inversión nacional e internacional, y propiciar la elevación de la escala y la incorporación creciente de tecnologías sostenibles en el agro.

De este Eje Director derivan lineamientos para tres grupos de acciones: reformas de marcos legales y regulatorios; negociación de acuerdos económicos internacionales; y promoción del cambio en los modelos de negocio. Las reformas legales y regulatorias forman el conjunto de acciones de la estrategia con la mayor jerarquía, porque ellas facilitarían el resto de las transformaciones.

De no avanzar las reformas, esta estrategia y cualquier estrategia que pretenda elevar la agroexportación se hace simplemente inviable.

³ Las siglas expresan los significados de objetivos Ambientales, Sociales y de Gobernanza en idioma Inglés (Corrales 2021 a)

Cuadro I.2: Ejes y Políticas Instrumentales de la Estrategia

Ejes de la Estrategia	Objetivos Específicos y Lineamientos de Política	Políticas involucradas							
		Reformas Regulatorias	Modelos de Negocio	Ambiente	Servicios a Empresas	Logística	Infraestructura	Productividad y Calidad Sostenibles	
2 Protagonismo privado; el Estado en rol regulador y facilitador; promover la inversión privada; propiciar la elevación de la escala y la incorporación creciente de tecnologías sostenibles.	2.1 Reformar marcos legales y regulatorios para propiciar: i) la inversión privada; ii) la adecuación de modelos de negocio; iii) la flexibilización del mercado de tierras agrícolas; iv) el funcionamiento competitivo de mercados privados de provisión de servicios; v) un acceso amplio de las iniciativas agrícolas a fuentes internacionales de financiamiento y vi) la cooperación entre las formas asociativas de privados y los gobiernos regionales y locales.	● ● ● ●	● ●		●		●	●	
	2.2 Negociar Acuerdos Internacionales de Libre Comercio y Protección Mutua de Inversiones.	●	●			●			
	2.3 Propiciar convergencia de Modelos de Negocio.			●		●		●	
3 Asegurar Δ+ de productividad y calidad, y estándares sanitarios, fitosanitarios y ambientales	3.1 Establecer un sistema de normalización y certificación, en calidad y cumplimiento de estándares.							●	
	3.2 Propiciar el desarrollo de un mercado privado de Asistencia Técnica y la introducción de nuevos paquetes tecnológicos en la agricultura	●	●		●			●	
	3.3 Favorecer el acceso a programas de investigación e innovación tecnológica.			●				●	
4 Preservar el Capital Natural que sustenta las ventajas potenciales de Venezuela para la agroexportación	Fortalecer la Institucionalidad Ambiental, para:								
	4.1 Actualizar instrumentos normativos y planes de ordenación territorial.	●		●	●				
	4.2 Implementar programas para la conservación de suelos, agua y agro diversidad			●	●			●	
	4.3 Abordar los impactos del cambio climático en la agricultura en Venezuela.			●					
5 Promover sistemas logísticos e infraestructuras de nivel mundial	5.1 Atraer inversiones en transporte, e inversiones y tecnología en logística.	●	●			●	●		
	5.2 Elevar el aprendizaje tecnológico y la capacidad de difusión de empresas venezolanas.		●			●			

Fuente: Elaboración propia

Tercer Eje: Mejorar simultáneamente la productividad, la calidad y la huella ambiental

En su tercer Eje Director, la estrategia plantea asegurar el mejoramiento sostenido de la productividad, los atributos de calidad, y el cumplimiento de estándares sanitarios, fitosanitarios y ambientales por parte de las actividades de producción y comercio agrícola y por las operaciones directamente asociadas a ellas.

De este eje derivan lineamientos para tres grandes grupos de acciones:

- i) establecer un sistema de normalización y certificación de atributos de productos agrícolas para exportación;
- ii) fomentar el desarrollo de un mercado nacional, privado, de asistencia técnica; y
- iii) favorecer el acceso de los productores, y sus formas asociativas (clusters y cooperativas) a programas de investigación y de innovación tecnológica.

Preservar el Capital Natural en que se soporta el potencial agro exportador

El cuarto Eje Director orienta a las políticas para que contribuyan a preservar el Capital Natural que sustenta las ventajas potenciales de Venezuela para competir en la agroexportación.

Para ello, este Eje plantea tres líneas de acción, basadas todas en fortalecer la institucionalidad ambiental, debilitada hoy en extremo.

Se trata de:

- i) actualizar y supervisar los instrumentos normativos y planes de ordenamiento territorial en favor de preservar el uso agrícola en tierras de esa aptitud;
- ii) realizar una implementación efectiva de programas para conservación de suelos, agua y agro bio diversidad; y
- iii) abordar los impactos del cambio climático en la agricultura de Venezuela.

El quinto Eje: promover Sistemas Logísticos e infraestructuras de nivel mundial

El quinto y último Eje Director de la estrategia propuesta plantea promover sistemas logísticos venezolanos e infraestructuras de transporte con desempeño de nivel mundial.

El logro de los objetivos asociados a este Eje es fundamental para la transición de la agricultura venezolana a una moderna, que responda a una visión compatible con las cadenas globales de valor y los sistemas logísticos. Ello debe intentarse a través de dos líneas complementarias de política:

- i) atraer inversiones y tecnología del resto del mundo, y
- ii) elevar el aprendizaje tecnológico de las empresas venezolanas y su capacidad para difundir el conocimiento.

Los mercados importadores y los grupos de rubros con demandas más dinámicas

El Cuadro I.3 ilustra cuales son los mercados importadores más dinámicos para los quince grupos de rubros de la agricultura vegetal venezolana que fueron identificados como potencialmente exportables.

El cuadro emplea colores de fondo para resaltar el hecho de que hay ocho, de los dieciséis Mercados Importadores del mundo, que ocupan sistemáticamente las primeras cuatro posiciones en el ranking de dinamismo de mercados, para los distintos grupos de rubros vegetales de la agroexportación.

Entre ellos destacan los mercados de Norteamérica, Europa Occidental y Oriental, y las diversas regiones de Asia.

En esos Mercados de Importación pareciera que se concentrará el mayor dinamismo de las demandas por productos vegetales de la cesta agroexportadora de Venezuela.

Cuadro I.3: Posición de los Mercados Importadores en la demanda mundial por Grupos de Rubros

Grupos de rubros	Atractivo		Posición de los Mercados en cada grupo de rubros	
	A	B	Primera y Segunda	Tercera y Cuarta
Azúcares, melazas y conservas de frutas	●		Asia Oriental	S.E. Asiático
			Norte América	Asia Occidental
Bebidas Alcohólicas	●		Asia Oriental	Norte América
			Europa Occidental	S.E. Asiático
Café y Cacao	●		Europa Occidental	Asia Oriental
			Norte América	Europa Oriental
Ceras y Mieles		●	Europa Occidental	Asia Occidental
			Norte América	Europa Oriental
Cereales	●		Europa Occidental	Asia Occidental
			Norte de África	S.E. Asiático
Especias		●	Norte América	Asia Occidental
			Europa Occidental	Europa Oriental
Fibras de Origen Vegetal		●	S.E. Asiático	Asia Norte y Central
			Asia Oriental	Asia Occidental
Frutas	●		Europa Occidental	Europa Oriental
			Norte América	Asia Oriental
Frutos Secos	●		Asia Norte y Central	Asia Occidental
			S.E. Asiático	Asia Norte y Central
Hierbas Medicinales ⁴		●	Europa Occidental	Norte de África
			Europa Oriental	
Hortalizas de Piso Alto	●		Norte América	Europa Occidental
			S.E. Asiático	Europa Oriental
Hortalizas de Piso Medio y Bajo	●		Norte América	Europa Oriental
			Europa Occidental	Asia Oriental
Legumbres		●	Asia Norte y Central	Europa Occidental
			Asia Oriental	Norte de África
Oleaginosas	●		Europa Occidental	Europa Oriental
			Asia Occidental	Norte de África
Raíces y Tubérculos		●	Europa Oriental	Asia Occidental
			Europa Occidental	S.E. Asiático

Fuente: Elaboración propia con base en FAOSTAT

I.5 El Impulso Inicial para poner en marcha la estrategia

Venezuela toda se beneficiará de la puesta en marcha de la estrategia propuesta, pero no puede esperarse que su aplicación logre cambios instantáneos ni que

haya armonía entre todos los actores ante las decisiones de implementación.

El paso inicial en la implementación de la estrategia es comenzar las reformas legales y regulatorias, y hay muchos y diversos intereses de grupos privados y

⁴ Información insuficiente

organizaciones políticas envueltos en ellas. Pero como se dijo, este será sólo el primer paso, que debería crear las condiciones para que los siguientes movimientos sean factibles. Por otra parte, si bien toda Venezuela se beneficiará de la puesta en marcha de la estrategia, no puede esperarse que su aplicación logre cambios instantáneos ni que siempre haya armonía entre todos los actores involucrados.

Iniciada de esa manera la marcha, procede entonces promover una transición, para lo cual hace falta un Impulso Inicial que mueva a muchos actores en la dirección perseguida.

En función de eso se ha propuesto poner en marcha dos programas de gran importancia como parte del Impulso Inicial:

- Un programa de elevación de la productividad y la calidad, que incluye la incorporación de nuevos paquetes tecnológicos, y
- Un programa de preservación del capital natural, del que dependerá poder competir sostenidamente con éxito.

Programas de productividad y calidad sostenibles pertenecientes al Impulso Inicial

Los productores son los beneficiarios y a la vez los actores de quienes se espera el protagonismo de la estrategia, pero muchos de ellos portan el legado cultural de una reducida capacidad de agencia.

A esa herencia se suman la inexistencia de mercados competitivos de servicios, como son los mercados de asistencia técnica; una cultura productiva en muchos rubros exportables que da poca importancia a los atributos de calidad y al control de impactos ambientales; y una limitada experiencia de los productores, aún los más modernos, en relaciones

con proveedores internacionales de asistencia al desarrollo.

En función de asegurar, en ese contexto, el éxito de la transición al nuevo estilo de desarrollo en el cual se enmarca la estrategia, se ha propuesto la ejecución de tres programas de políticas públicas relativos a productividad y tecnología, que tienen focos específicos pero que deben hacerse sinérgicos.

Ellos persiguen objetivos comunes como la migración de los productores a nuevos modelos de negocio; la elevación de la productividad, la calidad y los atributos sanitarios y fitosanitarios; y la reducción de los impactos ambientales de la producción.

Poner simultáneamente en operación esas tres dinámicas requiere que los organismos especializados del Estado, apoyados en cooperación internacional, faciliten activamente el nuevo funcionamiento tan pronto entren en vigor las reformas legales y regulatorias que le den viabilidad jurídica. Por eso se les ha llamado Programas del Impulso Inicial.

Programas de preservación del Capital Natural durante el Impulso Inicial

Con vistas a garantizar la preservación de la base de los recursos naturales que sustenta el potencial agroexportador de Venezuela, se requiere, entre otros elementos, el fortalecimiento de una institucionalidad ambiental sólida y eficaz.

Como parte del Impulso Inicial a la transición, ese fortalecimiento debe generar resultados concretos en tres campos: i) los instrumentos de ordenamiento territorial que pueden preservar el uso agrícola en tierras de esa aptitud; ii) la conservación de suelos, agua y agrobiodiversidad; y iii) el abordaje del cambio climático.

SEGUNDA PARTE

EL ENFOQUE METODOLÓGICO Y LOS ESTUDIOS BÁSICOS

**II. DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD
AGRO EXPORTADORA DE VENEZUELA**

El estudio “Estrategias para la agroexportación en el marco de Escenarios del Desarrollo futuro de Venezuela” genera recomendaciones al nivel que señala su título, de estrategias, para hacer realidad en los mercados internacionales los potenciales de exportación que tienen muchos rubros de la agricultura vegetal venezolana.

Este capítulo da cuenta del enfoque asumido y de dos productos intermedios que son fundamentales para los análisis de competitividad que condujeron a las propuestas de estrategia. Se trata, por una parte, del universo de productos agrícolas potencialmente exportables y de la disponibilidad de tierras para soportar su producción, y, por la otra, de la conceptualización de los modelos con los cuales se realizaron los análisis comparativos de la competitividad agroexportadora venezolana.

La sección II.1 con la que se inicia esta parte del Informe comenta la lógica analítica general y explica de manera resumida el enfoque y los alcances de cada una de las fases en que el estudio fue realizado, mientras las dos siguientes, II.2 y II.3, desarrollan todo el análisis que llevó a proponer el listado de rubros potencialmente exportables y que evaluó la disponibilidad de tierras.

La sección II.4 explica el proceso de análisis de las competitividades, comenta su procesamiento e ilustra las salidas de los modelos.

**II.1. La lógica general: potenciales,
competitividad y estrategias**

Por razones de su historia económica de los últimos cien años, Venezuela cuenta con una experiencia limitada de agroexportación, tanto en escala y alcance geográfico del comercio, como en general en el manejo de aquellos factores que explican la

competitividad relativa de los proveedores en los Mercados Importadores (MI).

En pocas palabras, Venezuela tiene mucho que aprender de la trayectoria del comercio agrícola de otros países, en particular de los más exitosos, los “Campeones” en distintos mercados, incluidos entre ellos algunos latinoamericanos como Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, México y Perú.

Pero la evolución previsible de la economía mundial en las próximas décadas, la cual se asocia a la reducción progresiva del uso de energías fósiles, obliga a Venezuela a plantearse escenarios de inserción internacional basados en exportaciones diversificadas, de la manufactura, la agricultura y otros sectores.

Las estrategias que Venezuela implemente para elevar progresivamente su perfil agroexportador deben enfocarse en los factores que condicionan la competitividad para cada grupo de productos, los cuales comprenden, entre otras variables, las escalas y rendimientos productivos, muy condicionados por los modelos de negocio imperantes en el sector agrícola; el desempeño de los sistemas logísticos; las redes de actores que pueden contribuir a elevar permanentemente la calidad de los productos; y la naturaleza e idoneidad de los marcos regulatorios.

**II.1.1 Exigencias metodológicas y síntesis del proceso
analítico**

Respondiendo a lo antes dicho y a los Términos de Referencia del Estudio, fueron establecidas tres exigencias al diseño de las metodologías, las cuales se muestran en el Recuadro II.1, con el propósito de que los productos de su aplicación fuesen relevantes para la construcción de las estrategias y contasen con un soporte empírico que no puede lograrse del sólo análisis de la competitividad revelada de Venezuela a través de su posicionamiento en los Mercados Importadores (MI), cuyos logros históricos son muy limitados como se ha mencionado.

En esos diseños descansan la concepción de todo el proceso de concepción de las estrategias, y la instrumentación práctica de los análisis.

Recuadro II.1: Exigencias impuestas al diseño de las metodologías del estudio

El diseño de las metodologías del estudio “Estrategias para la agroexportación en el marco de Escenarios del Desarrollo futuro de Venezuela” respondió a los objetivos establecidos en los Términos de Referencia y a tres condicionantes específicos:

- i) Abarcar un número amplio de productos, una cesta potencialmente exportadora que vaya mucho más allá de aquellos rubros que ya han mostrado volúmenes significativos de comercio;
- ii) Explicitar en sus análisis, para los grupos particulares de productos seleccionados y los Mercados Importadores específicos, los factores de los cuales depende la competitividad, ya que sobre ellos deben focalizarse posteriormente las estrategias y políticas; y
- iii) Ofrecer un soporte empírico robusto a las propuestas, basado en analizar comparativamente los factores de competitividad de Venezuela con respecto a los de aquellos países que pudiesen considerarse patrones a emular o “Campeones exportadores” en cada mercado específico⁵.

Fuente: Elaboración propia

En una visión de síntesis, la lógica del estudio partió con recopilaciones y consultas de información relevante y con el diseño de las metodologías e instrumentos de procesamiento y evaluación para luego realizar en tres pasos, los análisis y las propuestas de estrategias propiamente dichos:

- En el primer paso se identificaron rubros potencialmente exportables, con base en consideraciones agroclimáticas y de cultura productiva, y se analizó la disponibilidad de tierras aptas para su producción;
- En el segundo fueron analizados los factores que explican el nivel de competitividad de los distintos países exportadores, para los mismos rubros y en 16 Mercados Importadores (MI)⁶; se

comparó a Venezuela en términos de esas variables con los “Campeones” exportadores y se identificaron los niveles de esfuerzos que debe hacer Venezuela con sus políticas para acercarse a ellos en los mencionados factores⁷; y

- En el tercer paso, con base en los resultados de los análisis anteriores, se caracterizó las políticas que podrían ser aplicadas para mejorar los distintos factores de competitividad de la agricultura exportadora, aprovechar oportunidades especiales y reducir la vulnerabilidad ante amenazas como el cambio climático.

En esa perspectiva se analizaron Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) ,

⁵ A lo largo del informe se hace referencia a estos patrones a emular, empleando para ellos el término “Campeón” y, en algunos casos, el anglicismo “Benchmark”

⁶ Se trata de 16 regiones de importación en las cuales se ha agrupado a todos los países del mundo.

⁷ Los análisis del segundo paso comentado se basaron en comparar a Venezuela con todos los países del mundo, empleando datos disponibles sobre los factores que explican la competitividad, lo que cubre perspectivas relevantes de ese tipo de análisis. Sin embargo, hay perspectivas de evaluación de gran importancia para las cuales sólo hay datos de unos pocos países, las cuales fueron tratadas de manera distinta en el tercer paso, como parte de los análisis FODA. Entre los temas así tratados se encuentran la vulnerabilidad al cambio climático que pueden tener las tierras disponibles para la agricultura; la huella ambiental de los procesos de producción de los rubros a exportar; y la calidad de los productos que puede afectar su posicionamiento en mercados exigentes, relacionada con su empaque y presentación, o con el cumplimiento de normas sanitarias y fitosanitarias.

tanto las identificadas en el segundo paso como otras cuya información de base no estaba disponible para todos los países, condición indispensable para la comparación de Venezuela con los Campeones, y se propuso un conjunto de estrategias para orientar y hacer sinérgicas las políticas.

II.1.2 La secuencia de macro - actividades

La Figura II.1 que sigue ilustra la secuencia de macro actividades que siguió el Proyecto. En ella se

distinguen cuatro fases, de las cuales la primera (Fase A) comprendió la recopilación y el análisis inicial de información, por una parte, y por la otra los diseños metodológicos. Las fases B, C y D, comentadas sintéticamente en la sección II.1.1 anterior, comprendieron la preparación de estudios básicos, los análisis de competitividad y la formulación de las propuestas de estrategia⁸.

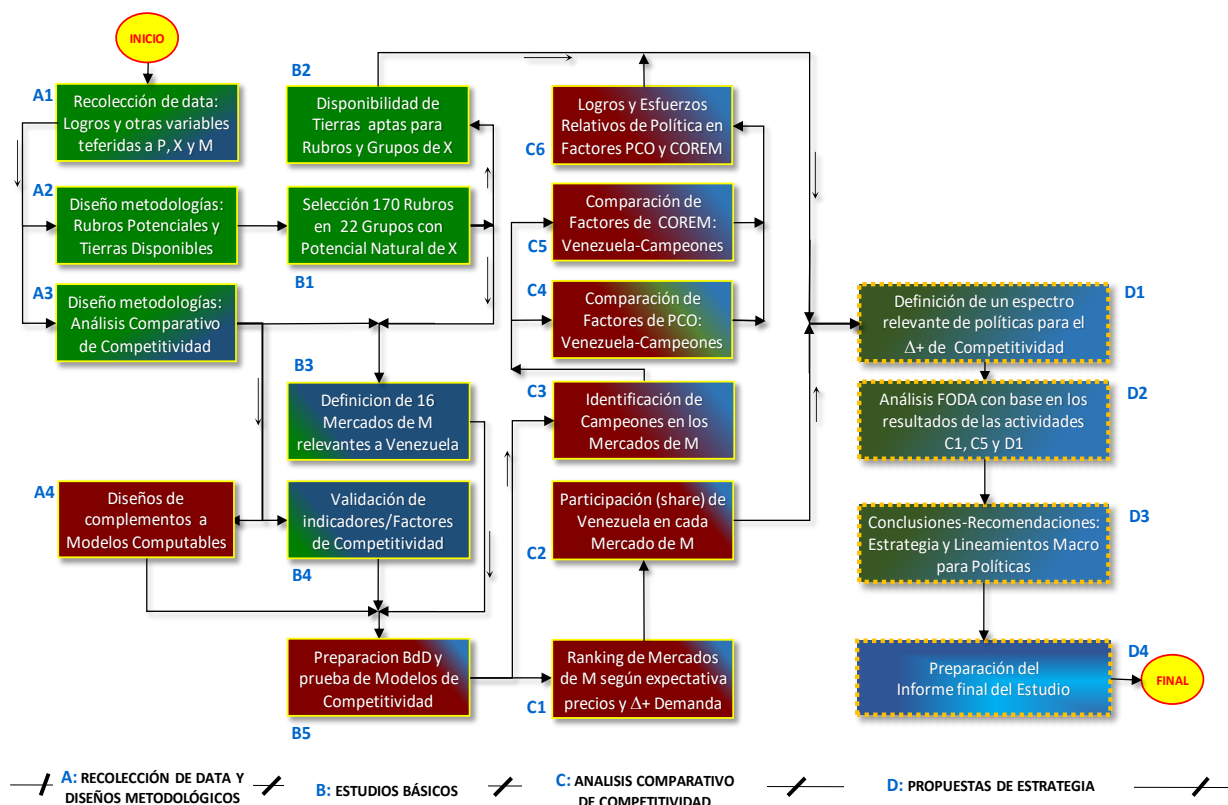


Figura II.1: Diagrama general de macro - actividades del estudio

En la fase A fueron preparados los diseños metodológicos (A2 y A3) que sirvieron para llevar a cabo todo el estudio y se realizaron ajustes en los Modelos Computables de LAC-RaD (A4)⁹, para adecuarlos al procesamiento de los métodos diseñados, que son muy específicos.

Los diseños y ajustes mencionados se basaron en los objetivos establecidos en los Términos de Referencia y en las exigencias comentadas en el Recuadro II, en el análisis de literatura especializada y en la disponibilidad de informaciones relevantes sobre potenciales y logros de producción y comercio

⁸ Las menciones a las letras P, X, M, Δ+ y BdD en los bloques de macro actividades del diagrama, se refieren respectivamente a producción, exportaciones, importaciones, incremento y Base de Datos.

⁹ Los modelos mencionados en A4 son herramientas de simulación y de procesamiento masivo de datos desarrollados por el Laboratorio de Análisis del Cambio (LAC) del grupo consultor Respuestas al Desarrollo (RaD).

agroexportador (A1), tanto de Venezuela como de todos los países del mundo que participan de ese comercio.

En la fase B siguiente fueron producidos tres estudios básicos, fue decidido el conjunto de factores explicativos de la competitividad que serían empleados en los análisis comparativos entre Venezuela y otros países, y fue preparada la base de datos históricos de producción, comercio y competitividad.

El primero de los estudios básicos identificó 170 rubros con potencial exportador basándose en consideraciones de adaptabilidad agroclimática y de cultura productiva (B1), y los clasificó en 22 grupos apoyándose en consideraciones productivas y comerciales.

El segundo estudio básico evaluó la disponibilidad de tierras aptas para la producción de los rubros (B2). El tercero agrupó en 16 Mercados Importadores (MI) a todos los países del mundo que tienen registro en FAOSTAT (B3).

Finalmente, en la Fase B fueron seleccionados los factores explicativos de competitividad y los indicadores que los representarían en el procesamiento de la fase subsiguiente (B4) y fue preparada la Base de Datos para éste (B5).

En la fase C se realizó un análisis de competitividad relativa, cuyos pasos se ilustran en el recuadro II.2 que implicó el procesamiento masivo de datos con 30 años de flujos de exportación desde 159 países hacia 16 Mercados Importadores y por grupos de productos, cada uno de ellos caracterizado por indicadores de varios factores de competitividad.

Recuadro II.2: Síntesis del Análisis de Competitividad

Los análisis de la competitividad agro exportadora hechos en la fase C del Proyecto se centran en los factores que explican dicha capacidad para competir, los cuales se dividen en cuatro bloques:

- i) El bloque de Posicionamiento en el mercado POS, que condensa la competitividad revelada a través del posicionamiento (participación o *share*) en las compras del rubro en el MI específico (C2);
- ii) El bloque del Potencial Competitivo en el Origen PCO (C4) en el cual se expresan factores relacionados con la producción, con la capacidad para exportar y con externalidades tanto tecnológicas como regulatorias;
- iii) El bloque de la Competitividad en los Mercados Importadores COREM (C5); y
- iv) Un bloque que comprende la pertenencia a Acuerdos de Libre Comercio relevantes para el comercio agrícola, y la conformidad de los productos exportables con requerimientos que exigen los países o bloques importadores en materia de calidad, inocuidad, impacto ambiental y normas sanitarias y fitosanitarias.

Para todos los factores la evaluación se realiza en dos etapas, la primera en la cual se caracteriza a Venezuela y a los países Benchmarks en cada factor, y la segunda en la cual se hacen las comparaciones entre países. Para los factores de los tres primeros bloques existe data internacional sistematizada que permite realizar las dos etapas mediante una evaluación computarizada.

La comparación final entre Venezuela y los Campeones o Segundos mejores se hace en términos de logros y del esfuerzo de políticas que Venezuela debería hacer para igualar a los países Benchmarks (C6).

Fuente: Elaboración propia

El análisis perseguía cuatro objetivos: i) Calificar a los diversos mercados con base en el dinamismo importador de los grupos de rubros (C1); ii) Determinar el posicionamiento (*share*) de Venezuela

en cada mercado y grupo de rubros (C2); iii) Identificar a los dos países que más exportan cada grupo de rubros a cada Mercado Importador MI (C3), es decir los respectivos Campeones y Segundos

Mejores con los que debía compararse a Venezuela; y
iv) Llevar a cabo los análisis de competitividad de los grupos de rubros en cada MI (C4 a C6).

En la fase D, última del estudio, fueron generados los productos finales con base en los resultados del procesamiento de la Fase C y de los análisis de otros factores no considerados en aquella.

En primer lugar, se identificó un conjunto de lineamientos gruesos de políticas (D1) que podrían contribuir a elevar los valores de los factores de competitividad, respondiendo a los “esfuerzos” determinados en C5.

Seguidamente, con base en los resultados de las macro actividades C1, C5 y D1, y de opiniones de un panel de expertos, se realizó un análisis FODA (D2) del cual derivaron las conclusiones y recomendaciones sobre estrategias y políticas (D3).

II.2 Una cesta exportable basada en ventajas agroclimáticas y de cultura productiva

Los rubros agrícolas potencialmente exportables constituyen el sujeto sobre cuyo comercio se harán propuestas de estrategia. La confección de la lista de esos productos se basó, por una parte, en las

condiciones agroclimáticas de las tierras que permiten su producción sostenible, y por la otra, en la existencia de una tradición en el cultivo de la mayoría de ellos. Corresponde a esta sección explicar el proceso metodológico seguido, destacando los criterios de selección.

II.2.1. Resumen de la preparación de la lista de rubros exportables

La selección de los rubros se llevó a cabo en tres etapas, a través de la consulta sistemática de las fuentes de información que señalan los Cuadros II.1 y II.2 y de varios talleres en los que participaron los cuatro agrónomos del equipo de especialistas.

En la primera etapa fueron identificados los rubros potencialmente exportables considerando criterios agroclimáticos; el producto de esta etapa es designado un “listado preliminar” en los cuadros que siguen. En la segunda se incorporó adicionalmente la existencia de cultura productiva venezolana asociada a los rubros de la lista preliminar y se produjo una “lista definitiva de rubros con potencial exportador” organizada en cuatro clases A, B, C y D.

Cuadro II.1: Fuentes de información básica en series estadísticas

Fuente	Series estadísticas empleadas	Nomenclatura País I; Rubro J; Año t	Unidades
FAOSTAT 2022	PRODUCCIÓN AGRÍCOLA VEGETAL		
	Superficie cosechada	s_{ijt}	Hectáreas
	Producción	y_{ijt}	Toneladas
	Valor de la producción	y_{ijt}^*	USD
	Rendimientos	R_{ijt}	Kg/ha
	PRODUCCIÓN AGRÍCOLA ANIMAL		
	Animales en producción	h_{ijt}	Cabezas
	Producción	y_{ijt}	Toneladas
	COMERCIO INTERNACIONAL		
	Exportaciones (Cantidad)	x_{ijt}	Ton/ha
FEDEAGRO	Exportaciones (Valor)	x_{ijt}^*	USD/ha
	Importaciones (Cantidad)	m_{ijt}	Ton/ha
	Importaciones (Valor)	m_{ijt}^*	USD/ha
	PRODUCCIÓN AGRÍCOLA		
	Producción anual por rubro	y_{ijt}	Toneladas

Fuente: Elaboración propia

Cuadro II.2: Sistemas de Producción y listado preliminar de rubros potencialmente exportables¹⁰

Sistemas de Producción Agrícola ¹¹	Listado preliminar de rubros (Etapa 1)
Agrícola	
Cultivos de Subsistencia hasta semi comercial.	* Raíces y tubérculos, musáceas, maíz, leguminosas de granos.
Cultivos Anuales Mecanizados	Maíz, arroz, ajonjolí, girasol. Leguminosas de granos: caraotas, frijoles, quinchoncho, frijol chino.
Plantaciones de Piso Alto	Café, tomate de árbol, durazno
Plantaciones Tropicales	Cacao, caña de azúcar (papelón, ron), Aloe vera (sábila), Especies (Vainilla, pimienta, nuez moscada canela, cardamomo) laurel, onoto.
Fruticultura	Aguacate, coco, cambur, plátano, topocho, mango, lechosa, piña, patilla, guayaba, limón, naranja, mandarina, granada.
Horticultura de Piso Alto	Repollo, coliflor, brócoli, ajo, zanahoria.
Horticultura de Piso Bajo	Pimentón, ají, tomate, cebolla, cebollín, pepino, calabacín, melón, patilla.
Raíces y tubérculos *	Yuca, papa, mapuey, apio, jengibre, cúrcuma
Floricultura	
Pecuario y Mixto Agrícola Pecuario	
Ganadería Intensiva (carne y leche)	Carnes, quesos
Ganadería con agricultura Leche carne , ceba y cría	
Ganadería Extensiva (cría)	
Forestal	
Vegetación Natural Productora	Cedro, caoba, drago, mora, apamate, roble, teca
Vegetación Natural Protectora	
Plantaciones Forestales Productoras	
Plantaciones Forestales Protectoras	

Fuente: Elaboración propia

Y finalmente, en la tercera etapa, los rubros de cada clase fueron caracterizados en función de hipótesis de expertos acerca del tiempo en que -bajo políticas adecuadas- podrían ser superadas las restricciones que limitan hoy su exportación (corto plazo hasta 5 años; mediano plazo 10 años; largo plazo 20 o más años), y fueron organizados por Grupos de Rubros con base a criterios de taxonomía comercial y geografía de los sistemas de producción (por ejemplo hortalizas de piso alto).

Los Cuadros II.1 a II.3 resumen el proceso. El Anexo A1 contiene cuadros que muestran un mayor detalle de los resultados de etapas intermedias y de los rubros que fueron descartados.

II.2.2 La cesta de rubros, fuentes de información y resultados

La selección hecha en las dos primeras etapas usó informaciones sobre uso actual y aptitudes de las tierras, estadísticas de producción y exportación y el

¹⁰ Con base en Marín (Elizalde et al, 2007) y FEDEAGRO (2022).

¹¹ Marín (2010). Agrupaciones de tierras según la aptitud para Sistemas de Producción (Tipo de Uso de la Tierra-TUT)







conocimiento de expertos para aquellos productos en los cuales no se dispone de estadísticas oficiales. El tratamiento de información básica e intermedia hecho para ellas fue muy considerable y se apoyó en el uso de softwares y modelos especializados¹².

El "listado preliminar" se basó fundamentalmente en considerar Sistemas de Producción.

La "lista de rubros con potencial exportador" se basó en combinar los criterios de la selección preliminar con otros basados en la historia de la producción de los rubros en Venezuela, dando origen a una lista clasificada en cuatro categorías.

Los Cuadros II.2 y II.3 muestran, respectivamente, las fuentes de estadísticas de producción empleadas y los resultados.

Cuadro II.3: Lista definitiva de rubros con potencial exportador

GRUPO	¿Hay Estadísticas disponibles?	Subgrupo		Comentario	Recomendaciones resultantes de la segunda etapa
		Código	Cantidad		
A Rubros para los cuales no existen restricciones agroclimáticas en Venezuela	Sí	A1	101	Con base en 60 años de registros, hay certeza de que han sido producidos alguna vez.	 Entran definitivamente en la lista que será objeto del Análisis de Competitividad
	No	A2	71	Hay referencias de que alguna vez han sido producidos o podrían producirse, pero sin data.	 Se requeriría más información para pasar al Análisis de Competitividad.
B Rubros con restricciones agroclimáticas en Venezuela	No	B1	0	Podrían producirse sólo con tecnologías que mitiguen la restricción agroclimática	 Pasan al Análisis de Competitividad. Interesantes en el Mediano a Largo Plazo (si se aplicase tecnología).
	No	B2	33	No existen tecnologías conocidas que pudieran aplicarse o no es viable su aplicación.	 No pasan al Análisis de Competitividad. No es posible producirlos en Venezuela
C No es posible clasificarlo. Se desconoce	No	C	9	El rubro es desconocido o se dispone de escasa información	 No pasan al análisis de Competitividad
D	No		47	No se considera factible, es irrelevante o pudiera tener otras objeciones	 No pasan al Análisis de Competitividad
Total de la Etapa 2			261		

Fuente: Elaboración propia

¹² La data básica recabada, particularmente la referida a producción y comercio internacional, sirve de sustento para caracterizar a Venezuela y a más de 200 países y unidades territoriales adicionales, y para calcular indicadores a más de 300 rubros a lo largo de 60 años. La dimensión del análisis obligó a estructurarla mediante un software

de inteligencia de datos (Power BI de Microsoft) que facilita su visualización y análisis, y a procesarla con modelos desarrollados por el Laboratorio de Análisis del Cambio (LAC) perteneciente a la organización Respuestas al desarrollo (RaD)

II.3 Las tierras disponibles en Venezuela con aptitud para producir los rubros exportables

Por ser un país localizado en condiciones intertropicales, Venezuela reúne un conjunto de entornos climáticos favorables para la producción continua de una gran variedad de rubros agrícolas propios de esos contextos.

En términos generales, los dos factores climáticos más importantes son los regímenes de temperatura y precipitación, los cuales no son estrictamente limitantes para la mayor parte del territorio de Venezuela. Los cambios climáticos en curso-no obstante- afectarán seguramente esas aptitudes en alguna medida, en las décadas por venir (Viloria, J. et al, 2023).

Esta sección resume los análisis realizados sobre la disponibilidad de tierras que tiene Venezuela para dar soporte a la producción de los rubros "potencialmente exportables". Las secciones II.3.1 a II.3.4 que siguen hacen una presentación sucinta de los mismos y el Anexo A2 ofrecen información adicional.

El territorio de Venezuela presenta muy poca variabilidad de temperaturas, con una amplitud menor de 5 °C, entre el mes más cálido y el más fresco, y no está afectado por temperaturas extremas, salvo en escasas áreas andinas cuyas altitudes superan los 4.000 msnm.

En cuanto a las lluvias, si bien la variabilidad es más alta, la mayor parte del territorio puede caracterizarse como un mosaico de tierras con diferentes aptitudes para la producción, desde áreas con lluvias suficientes para obtener más de un ciclo de cultivo al año, hasta zonas donde la producción es solo posible con riego. Y en los extremos Norte y Sur del país existen algunas áreas con precipitaciones extremas, muy reducidas y muy altas¹³.

No obstante, hay factores adicionales a tomar en cuenta para calificar la disponibilidad efectiva de

tierras para producir con fines de exportación en las décadas por venir, sobre los cuales es indispensable actuar oportunamente y con políticas adecuadas, lo que es considerado en otros apartes del informe.

Algunos de esos factores representan desde hace años un desincentivo importante para el emprendimiento de agro producción para exportar.

Se trata, por una parte, de que el mercado venezolano de tierras agrícolas tiene una gran rigidez debida a las múltiples regulaciones que pesan sobre él, y de que los derechos de propiedad sobre la tierra no están debidamente garantizados.

Otros factores se relacionan con el cambio climático que está en marcha en todo el planeta, el cual en alguna medida afectará las aptitudes identificadas aquí.

Estudios que están en marcha en la actualidad¹⁴ darán luces para implementar una Política de Adaptación al cambio climático en la línea propuesta en los apartes III.4.6 y III.5.2.

Todos los factores mencionados son considerados, bien en los análisis del Potencial Competitivo en el Origen (PCO) referido en los apartes II.5.1 y II.5.2, o en la evaluación del colapso exportador del aparte III.1.5 o en la Reforma Regulatoria propuesta en la sección III. 4.

II.3.1 Tierras aptas disponibles en todo el territorio venezolano

Todas las comparaciones y verificaciones de la data disponible comprueban que, para producir los rubros de la agricultura vegetal calificados como potencialmente exportables, Venezuela tiene un excedente de superficie de tierras aptas del orden del 72%, en tanto que, para los grupos de rubros de producción animal, el excedente es del orden del 38%, como muestra el Cuadro II.4.

¹³ Al norte de las penínsulas de la Goajira y Paraguaná y en algunas islas de la Región Insular, el déficit de lluvias es una fuerte limitación para la producción sin riego. En el sentido contrario, muchas áreas al Sur del Orinoco (sur de los estados Bolívar y Amazonas), presentan

altas precipitaciones (4.000-5.000 mm/año), limitantes para la mayor parte de la agricultura vegetal.

¹⁴ II Reporte Académico de cambio climático, Capítulo II. Impactos, vulnerabilidad y adaptación. Agricultura. (En publicación).

Cuadro II.4: Tierras aptas clasificadas por uso productivo y por zona de Venezuela

Área geográfica	Tierras aptas por tipo de uso productivo			
	Agrícola Vegetal		Pecuario y Mixto (ha)	Forestal (ha)
	Superficie (ha)	%		
VENEZUELA				
Tierras aptas disponibles	15.223.809	86.6	S/I	S/I
Oferta potencial de tierras aptas	17.584.811	100.0	S/I	S/I
Tierras aptas aprovechadas	2.361.002	13.4	16.945.223	S/I
NORTE DEL ORINOCO			10.449.621	S/I
Tierras aptas disponibles	5.645.288 ⁽¹⁵⁾	72.5	10.449.621	53.147.000 ⁽¹⁷⁾
Oferta potencial de tierras aptas	7.785.000 ⁽¹⁷⁾	100.0	27.259.197 ⁽¹⁶⁾	S/I
Tierras aptas aprovechadas	2.139.734 ⁽¹⁷⁾	27.5	16.809.576 ⁽¹⁸⁾	10.601.261
SUR DEL ORINOCO			S/I	10.636.556
Tierras aptas disponibles	9.578.521	97.7	S/I	35.295
Oferta potencial de tierras aptas	9.799.789	100.0	S/I	863.152
Tierras aptas aprovechadas	221.268	2.3	900.121	885.047
Cuenca del Caroní			1.035.768	21.895
Tierras aptas disponibles	966.319 ⁽¹⁷⁾	95.7	135.647	S/I
Oferta potencial de tierras aptas	1.009.320 ⁽¹⁹⁾	100.0	--	7.103.910
Tierras aptas aprovechadas	43.001 ⁽¹⁹⁾	4.3	S/I	S/I
Resto del Estado Bolívar			S/I	2.598.904
Tierras aptas disponibles	5.242.680 ⁽¹⁸⁾	96.7	--	2.612.304 ⁽¹⁷⁾
Oferta potencial de tierras aptas	5.419.680 ⁽²⁰⁾	100.0	S/I	13.400
Tierras aptas aprovechadas	177.009 ⁽²⁰⁾	3.3	S/I	S/I
Estado Amazonas			S/I	S/I
Tierras aptas disponibles	3.369.531 ⁽¹⁹⁾	99.9	S/I	S/I
Oferta potencial de tierras aptas	3.370.789 ⁽²¹⁾	100.0	16.945.223	S/I
Tierras aptas aprovechadas	1.258 ⁽²¹⁾	0.1	10.449.621	53.147.000 ⁽¹⁷⁾

Fuente: Elaboración propia

¹⁵ Marín (1999)

¹⁶ Abarca y Bernabé (2009); Abarca (2010)

¹⁷ EDELCA (2004, a, b)

¹⁸ Comisión Agro-Alimentaria, Estado Bolívar (2012)

¹⁹ Escandell, G. H (2007) Estado Amazonas. En: GeoVenezuela, Capítulo 37 pp:170-238. Fundación Empresas Polar. Caracas.

II.3.2. Las tierras al norte del Orinoco, base suficiente para sustentar la estrategia

Las tierras situadas al norte del Orinoco han sido cubiertas por muchos estudios que permiten hacer estimaciones certeras del total disponible e incluso identificar subtotales asociables a los grupos de productos estudiados en la sección II.2. Pero las situadas al sur del Orinoco sólo han sido cubiertas parcialmente para usos distintos del agrícola vegetal, por lo que no puede darse estimaciones totales para los usos pecuario y forestal.

No obstante, para las próximas dos décadas por lo menos, es de esperar que la expansión de la agricultura se base principalmente en tierras de la zona situada al norte del Orinoco, en vista de la enorme disponibilidad que hay en ella y de la escasa accesibilidad a la zona Sur y su limitada dotación.

Las estimaciones de este estudio para la disponibilidad de tierras ubicadas al norte del río Orinoco se basan en los trabajos de Marín (1999), la Fundación Polar (2004) y Elizalde et al (2007). Marín partió de las informaciones edáficas y de Zonas de Vida del Inventario hecho por COPLANARH en los años 1968 a 1977 y luego en el periodo 1977-1985 por el MARNR, cuando se agrupó a las tierras de acuerdo con su aptitud para sustentar grandes Tipos de Utilización (TUT). La Fundación Polar (2004) actualizó la interpretación de Marín; y Elizalde et al (2007) produjeron la Geografía de Suelos de Venezuela usando, entre otros, los resultados antes mencionados de Marín y la Fundación Polar.

El Cuadro II.5 que sigue resume las cifras actualizadas de superficies y la Figura II.2 siguiente muestra un mapa con la distribución espacial de la disponibilidad de tierras agrícolas en la Venezuela septentrional.

Cuadro II.5: Oferta total de tierras agrícolas de Venezuela ubicadas al norte del Río Orinoco

Uso productivo	Superficie	
	Miles Hectáreas	%
Agrícola	7.785	14,6
Agricultura de subsistencia (hasta semi-comercial)	445	0,8
Cultivos anuales mecanizados	3.782	7,1
Plantaciones de piso alto (café)	695	1,3
Plantaciones tropicales	1.129	2,1
Fruticultura	1.192	2,2
Horticultura de piso alto	65	0,1
Horticultura de piso bajo	477	0,9
Mixto agrícola-pecuario	7.440	14,0
Ganadería y agricultura de subsistencia	1.767	3,3
Ganadería con agricultura complementaria	5.019	9,4
Agro-silvo-pastoril	18	0,1
Agricultura con ganadería complementaria	636	1,2
Pecuario	15.382	28,9
Ganadería intensiva (carne y leche)	1.945	3,7
Ganadería semi intensiva (leche carne, ceba y cría)	5.185	9,7
Ganadería extensiva (cría)	8.252	15,5
Forestal	22.540	42,4
Vegetación natural productora	1.659	3,1
Vegetación natural protectora	17.842	33,6
Plantaciones forestales productoras	821	1,5
Plantaciones forestales protectoras	2.218	4,2
TOTAL	53.147	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en Fundación Empresas Polar (2004) y Marín (1999)

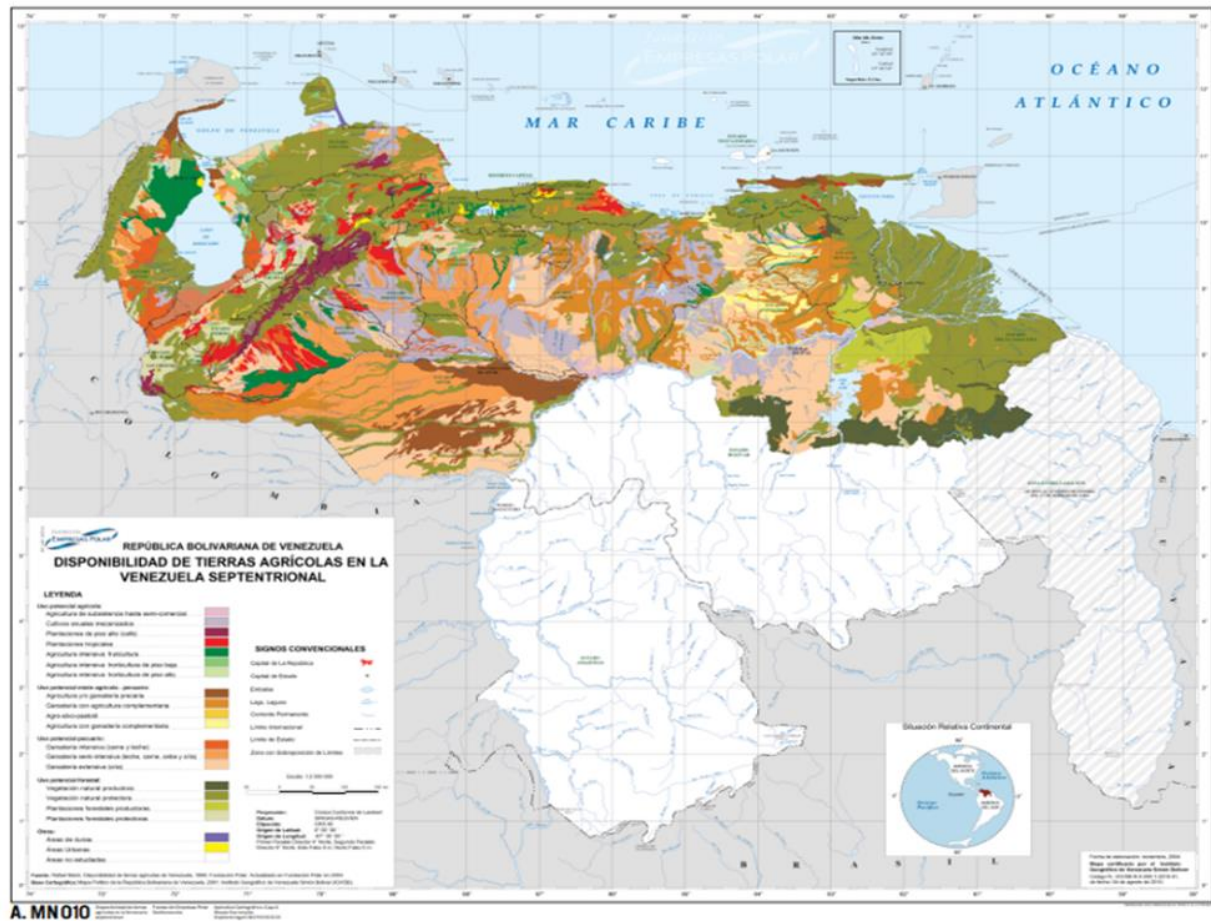


Figura II.2: Disponibilidad de tierras agrícolas en la Venezuela septentrional
Fuente: Fundación Empresas Polar, 2007. Geovenezuela, Apéndice cartográfico A-MN 010

Las cifras agregadas resultantes de este análisis destacan un potencial tal, que las estrategias de agroexportación deberían considerar muy seriamente la “ventaja natural” expresada en más del 42% de las tierras ubicadas al norte del Orinoco, que son aptas para uso forestal (más de 22 millones de hectáreas), y en una magnitud similar, de un 43%, que lo es para usos pecuario y mixto (un 29%, más de 15 millones de hectáreas para uso pecuario y un 14%, más de 7 millones de hectáreas para uso mixto)^{20, 21}.

En una estrategia exportadora que se preparase para productos de la agricultura animal y forestal, esta ventaja natural debería ser aprovechada.

Las tierras aptas para agricultura vegetal alcanzan 7,8 millones de hectáreas, de las cuales, la superficie disponible para el sistema agrícola “cultivos anuales mecanizados” (maíz, algodón, soya, arroz, sorgo y leguminosas, como caraotas, frijol, quinchoncho, etc.), es de 3,8 millones de hectáreas²².

²⁰ La interpretación sobre la aptitud de las tierras para la producción de los tipos de utilización de las tierras agrícolas (TUT) ratifica lo señalado por Comerma y Paredes (1978), respecto a que la vocación general de las tierras del país es principalmente de carácter forestal y pecuaria.

²¹ 10,6 millones de hectáreas con potencial pecuario (incluyendo el uso mixto agrícola-pecuario), son aptas para ganadería extensiva (capacidad de carga de 0,15 a 0,35 unidades animal por hectárea),

10,2 millones de hectáreas son aptas para ganadería semi intensiva (1 unidad animal por hectárea) y 2 millones de hectáreas de tierras son aptas para ganadería intensiva (2,25 a 3 unidades animal por hectárea).

²² Las cifras obtenidas por Marín indican que Venezuela tiene un gran potencial para la producción de arroz; pero la oferta de tierras para la producción de los otros cultivos anuales mecanizados (maíz, algodón, leguminosas y otros), tiende a ser más limitada.

Por otra parte, Venezuela también dispone de una superficie relativamente grande de tierras aptas para el desarrollo de plantaciones tropicales (p.e. caña de azúcar, cacao) (1,1 millones de hectáreas) y para la fruticultura y horticultura de piso bajo (casi 1,7 millones de hectáreas).

Sin embargo, el gran potencial natural para la producción de frutas y hortalizas tropicales sólo puede hacerse realidad si se implementan programas de riego adecuados para que estos sistemas intensivos de producción eleven la productividad y la escala.

II.3.3 Las tierras agrícolas al sur del río Orinoco

La estimación hecha en este estudio sobre disponibilidades de tierras aptas al sur del Orinoco, se basa fundamentalmente en los trabajos de García (1994, 2022) y de EDELCA (2004 a, b).

García (2022) refiere extensiones importantes de tierras en esta zona, principalmente en la parte norte del estado Bolívar (en particular en el eje Puerto Ordaz-Caicara del Orinoco, en el sector La Paragua, en los alrededores de El Palmar y Upata y en la cuenca del río Caroní, cuya superficie es de 93.500 km²).

Tierras en la cuenca del río Caroní

De los estudios de EDELCA (2004 a, b) se desprende que en la cuenca del río Caroní no hay tierras de clases I y II sino de las clases III a la VIII, todas con limitaciones importantes de suelo, topografía y susceptibilidad a la erosión. En efecto, aún las mejores tierras agrícolas de la cuenca son de limitada capacidad y se deben manejar con sumo cuidado para mejorar su productividad, o mantener su sostenibilidad.

En cuanto a su capacidad para dar soporte a la agroexportación, las tierras de la cuenca del Caroní podrían aplicarse a la producción agropecuaria, y en el Bajo Caroní a los rubros forestales, para los cuales

tienen una aptitud de alta a moderada (EDELCA, 2004 a,b).

En segundo término, un 11% de las tierras son clases III y IV:

- Clase III: Las mejores tierras de la cuenca²³, limitadas fundamentalmente por topografía y suelos, son adaptadas a una moderada diversidad de cultivos, incluyendo pastos mejorados, abarcan una superficie de 48.695 ha (0.5 % del total de la cuenca).
- Clase IV: Con aptitud para plantaciones forestales, ganadería semi-intensiva e intensiva y una moderada gama de cultivos tropicales como frutales y hortalizas de piso bajo, representan un total de 960.625 ha (10,42% de la superficie total de la cuenca)²⁴. En todas es necesario aplicar prácticas agronómicas para superar las limitaciones de suelo y topografía.

Tierras en el estado Amazonas

Según García (1994), de un inventario de suelos a gran visión (escala 1:250.000) se ha estimado que, aproximadamente, el 18.9% del territorio (3.370.789 ha) está constituido por tierras de moderada a baja aptitud agrícola por capacidad de uso (clases III y IV), asociadas a tierras no aptas para uso agrícola convencional (clases VI y VII)²⁵.

En el corto plazo, la incorporación de estas tierras está fuertemente limitada por las grandes distancias, las muy restringidas condiciones de acceso, la inexistente infraestructura de agrosuporte y las regulaciones ambientales para la protección ambiental y de las comunidades indígenas.

II.3.4. Una síntesis: las ofertas de tierras y las superficies aprovechadas

Para hacer una estimación aproximada de las disponibilidades de tierras agrícolas y pecuarias de Venezuela, es necesario comparar los estimados de

²³ Su mayor superficie se localiza en el Bajo Caroní (30.742 ha), seguido del Alto Caroní, con 9.028 ha, y por último, el Medio Caroní (8.925 ha).

²⁴ Se concentran, por orden de importancia, en el Bajo Paragua (394.043 ha), el Bajo Caroní (289.739 ha), el Alto Caroní (164.745 ha), el Alto Paragua (67.792 ha), y el Medio Caroní (44.306 ha).

²⁵ Para un uso sostenible de esta oferta de tierras, está la opción del aprovechamiento del bosque "en pie", la aplicación de sistemas de

manejo no convencionales, en donde el manejo de la fertilidad de los suelos considere una permanente incorporación de materia orgánica, como fuente de nutrientes más económica y con la explotación de rubros agrícolas no tradicionales presentes en estas tierras (especies autóctonas, especies forestales no maderables, entre otras).

áreas en oferta total -tal como las mostradas por Marín (Elizalde et al, 2007), con las áreas aprovechadas en años recientes, como las reportadas por FEDEAGRO (2022) y FAOSTAT (2022).

A continuación se resumen los datos y los resultados de estas comparaciones, hechas para el territorio al norte del río Orinoco.

Al contrastar la superficie total cosechada que reporta FEDEAGRO (2022), que fue de 2.139.734 ha en el 2008, con el total de la oferta potencial de tierras aptas, que fue 7.785.000 ha según Marín (Elizalde et al, 2007)²⁶, se corrobora que sólo un 27,5% del total fue ocupada y aprovechada, quedando disponible un 72,5 % de las tierras con potencialidad para la

producción agrícola nacional, y para la agro exportación.

Por su parte, en cuanto a tierras para uso pecuario, los estudios de Marín ya citados, los de Abarca y Bernabé (2010) y los de Delahaye (2002), coinciden en que las tierras no aprovechadas, al norte del Orinoco, están en el orden del 38% de la oferta total.

Las superficies cosechadas y la oferta total de tierras agrícolas

Al confrontar las áreas cosechadas hasta 2008 (FEDEAGRO) con el área total de tierras agrícolas para agricultura vegetal por grupos de rubros (Marín, 2007), se confirma que es siempre bastante baja la relación entre la superficie cosechada, y el total de la oferta de tierras para cada grupo (Cuadro II.6).

Cuadro II.6: Tierra para agricultura al norte del Río Orinoco, oferta potencial y cosechada

Grupos de rubros	Oferta potencial de tierras aptas (ha)	Superficie cosechada, 2008. ²⁸		Tierra disponible (%)
		ha	%	
Cultivos anuales mecanizados ²⁹	3.785.000	1.009.190	26,6	73,4
Plantaciones de piso alto (café)	695.000	Sin Datos		
Plantaciones de piso bajo ³⁰	1.129.000	519.387	46,0	54,0
Fruticultura ³¹	1.192.000	186.039	15,6	84,4
Horticultura de piso alto ³²	65.000	67.009	26,7	73,3
Horticultura de piso bajo ³³	477.000			
Total	7.785.000	1.781.625		

Fuente: Elaboración propia

²⁶ Reportada por Elizalde, G.; Vilorio, J. y A. Rosales. 2007. Geografía de Suelos de Venezuela. Capítulo 15. Tomo 2. GeoVenezuela. Fundación Empresas Polar. Caracas.

²⁷ Marín (Elizalde et al, 2007)

²⁸ Años 2000-2008. FEDEAGRO (2022).

²⁹ Maíz, arroz, ajonjolí, girasol. Frijol Chino

³⁰ Corresponde para FEDEAGRO a cultivos tropicales tradicionales (cacao, caña de azúcar, tabaco, otros)

³¹ Aguacate, coco, cambur plátano, mango, piña, lechosa, patilla, guayaba, limón, naranja, mandarina

³² Repollo, coliflor, brócoli, ajo, zanahoria

³³ Pimentón, ají, tomate, cebolla, cebollín, pepino, calabacín, melón, patilla.

En el caso de los frutales, por ejemplo, la fracción aprovechada de las tierras aptas apenas alcanzó cerca del 16%, mientras que en los cultivos anuales mecanizados y las hortalizas de piso alto y bajo, la superficie cosechada fue próxima al 27% de la superficie en oferta total reportada por Marín.

En el caso de las plantaciones de piso bajo, los datos revelan que se utilizó y cosechó el 46% del total de tierras aptas.

La disponibilidad de tierras de Venezuela con aptitud pecuaria

La mayoría de los trabajos realizados en Venezuela sobre la disponibilidad de tierras agropecuarias señalan que el país tiene un mayor potencial para la producción pecuaria (especialmente para la ganadería de carne), que para la agricultura.³⁴

Marín (citado por Elizalde et al, 2007), reporta un potencial pecuario de 15.382.000 ha para el norte del río Orinoco, sin considerar 7.440.000 ha del sistema mixto agrícola-pecuario.

Por su parte, Abarca y Bernabé (2010), señalan una superficie total de tierras con aptitud pecuaria de 27.259.197 ha y un uso, para el año 2007, de 16.809.576 ha; lo que resultaría en 61,7% de utilización y 38,3 % no aprovechadas.

Estas cifras concuerdan con lo reportado por Delahaye (2002), que existe un margen de disponibilidad de tierras no aprovechadas de 38 %. De considerar la oferta potencial de tierras al sur del Orinoco, ese porcentaje aumenta significativamente. En efecto, en el sector bajo Caroní existe una disponibilidad de aproximadamente 131.000 ha para uso agropecuario, desde intensivo hasta extensivo.

II.4 La competitividad agroexportadora venezolana, un enfoque comparativo

La presente sección del informe tiene una orientación metodológica y el doble propósito de ilustrar el procedimiento aplicado y el empleo de las herramientas computacionales con las cuales se implementó. Los análisis, sus resultados y el empleo

de estos para diseñar la estrategia son expuestos en la parte III del informe, principalmente en las secciones III.2 y III.3.

Dicho esto, exponemos dos consideraciones que llevaron a concebir e instrumentar el método. En primer lugar, la formulación de una estrategia agroexportadora para Venezuela debe buscar lecciones en las experiencias de otros países que han sido exitosos y han consolidado su éxito en la competencia internacional del comercio agrícola. Por otra parte, la estrategia agro exportadora que se proponga deberá implementarse a través de políticas que actúen mejorando los factores que explican la capacidad para competir.

Esas dos consideraciones han llevado a concebir una metodología de análisis que compara a países reconocibles como Campeones exportadores de los rubros exportables de Venezuela, principalmente con base en factores explicativos de esa capacidad para competir, y no solo en base a logros de competitividad.

Como se expuso antes, los análisis de competitividad del Proyecto fueron hechos en cuatro bloques, de los cuales, los tres primeros, explicados en los apartes II.4.1 a II.4.5, comparan a Venezuela con los países asumidos como *Benchmarks* (Campeones exportadores o Segundos mejores), para grupos de rubros y mercados específicos.

Esos tres primeros bloques se refieren al Potencial Competitivo en el Origen (PCO), al Posicionamiento en los mercados (POS) y a la Competitividad Relativa en los Mercados Importadores (COREM); sus análisis se basan en datos cuantitativos referidos a todos los países, provenientes de organismos mundialmente reconocidos como la FAO (FAOSTAT), el Banco Mundial y el Instituto Fraser, entre otros.

Los análisis del cuarto bloque forman parte de una evaluación especial que se discute en las secciones III.2 y III.3 dedicadas al examen de los logros exportadores y al estudio de lecciones aprendidas. En el cuarto bloque se consideran factores para los cuales no existen indicadores que permitan la

³⁴ Comerma y Paredes, 1978; Delahaye, 2002; Marín (citado por Elizalde et al, 2007); Abarca y Bernabé, 2010; Agroempresario.com, 2022

comparación entre todos los países, requisito para realizar los contrastes en los bloques de PCO, POS y COREM.

Es muy importante singularizar los principales factores que explican la competitividad, porque a esos factores se dirigen las políticas de diversas clases con las que se intentará elevar la capacidad para competir.

II.4.1 Categorías, variables y lógica de relaciones en los análisis de competitividad

El Cuadro II.7 que sigue comenta las categorías y variables que participan en los análisis de competitividad y señala los bloques del análisis en los cuales ellas son empleadas. Por su parte, la Figura II.3 ilustra las relaciones explicativas que subyacen en la metodología de evaluación.

Cuadro II.7: Categorías y variables empleadas en los análisis de competitividad

Variables y categorías empleadas	Bloques de análisis			
	PCO	POS	COREM	ESPECIAL
A. CATEGORÍAS GENERALES Y REFERIDAS A LOS MERCADOS IMPORTADORES Y A LOS PAÍSES QUE COMERCIAN				
Factor de competitividad Variable que contribuye a explicar la competitividad de un país exportador	•		•	•
Indicador de un factor de competitividad Índice cuantitativo que sirve para representar a un factor en las comparaciones	•		•	•
Mercado Importador (MI) Conjunto de países que ha sido agrupado para constituir un solo destino	•	•	•	
Puerto de Referencia Puerto perteneciente al MI, cuyas coordenadas se emplean como destino de todas las importaciones		•	•	
Rubro y grupo de rubros Producto o agrupación de productos que se exportan (se importan).	•	•	•	•
Exportador, Importador País que exporta; MI que importa	•	•	•	•
Campeón exportador de un rubro al Mercado Importador País exportador del cual el MI recibe más cantidad (valor) del rubro	•	•	•	•
Posicionamiento en el Mercado Importador para un rubro o grupo (POS) Expresión de la competitividad revelada en el rubro y en el mercado analizados		•		
Participación (share) en el MI para el rubro o grupo de rubros Indicador que refleja el Posicionamiento: el porcentaje que representan las exportaciones del país bajo análisis al MI, en el rubro específico		•		
País Benchmark de un MI, para un rubro o grupo de rubros (CHAMP) País cuyos factores de competitividad se comparan con los de Venezuela. Usualmente el Campeón o el segundo país del cual más se importa.	•		•	•
Recorrido medio de las importaciones al Mercado Importador (RECOM) Característica del patrón de distancias del Mercado MI. Se calcula como el recorrido medio de las importaciones que llegan al mercado MI, ponderado por las cantidades. Considerado en el COREM de Venezuela y del Campeón.			•	
B. CATEGORÍAS RELACIONADAS CON REGÍMENES LEGALES Y MARCOS REGULATORIOS DEL PAÍS EXPORTADOR				
Calidad del marco legal y respeto a los derechos de propiedad (RDER) Factor que contribuye a explicar la rigidez de los mercados (de tierras, por ejemplo), la disposición de los agentes para emprender y el logro de rendimientos y economías de escala en los negocios. Influye sobre la disposición	•			

Cuadro II.7: Categorías y variables empleadas en los análisis de competitividad

Variables y categorías empleadas	Bloques de análisis			
	PCO	POS	COREM	ESPECIAL
de los agentes a tomar riesgos en los negocios, sea agrícolas, exportadores o de prestación de servicios				
Índice de Respeto a los derechos de propiedad	●			
Indicador que expresa la Calidad del Marco Legal y el Respeto a los derechos de propiedad				
Libertad para exportar e importar (LIBEX)	●			
Factor que limita o incentiva el ejercicio del negocio de exportación o importación. Contribuye a explicar la disposición de los agentes para tomar riesgos en los emprendimientos exportadores.				
Índice de la libertad para comerciar internacionalmente	●			
Indicador que representa al factor Libertad para exportar				
Disposición a emprender (DEMPRE)				●
Refleja, como consecuencia de los sistemas regulatorios y el marco legal reflejados en RDER, la disposición a emprender negocios de la agricultura				
Acuerdos comerciales internacionales con el Mercado Importador (ACIMI)				●
Se refiere a que Venezuela o el Campeón mantengan acuerdos de libre comercio con el Importador o disfruten de preferencias de acceso a él, lo que amplía ventajas que favorecen el posicionamiento POS. Se considera en el análisis señalado como "Especial" en la última columna del Cuadro.				
C. CATEGORÍAS RELACIONADAS CON EXTERNALIDADES DEL NEGOCIO AGRÍCOLA EN EL PAÍS EXPORTADOR				
Desempeño del Sistema Logístico de apoyo a la exportación (DELOG)	●			
Factor que contribuye a explicar la competitividad. Refleja la capacidad y eficiencia del sistema logístico del país exportador				
Índice de desempeño logístico	●			
Indicador que representa al factor Desempeño del Sistema Logístico				
Calidad de la Infraestructura logística de importación-exportación (CALIN)	●			
Factor componente del desempeño logístico, refleja la bondad de los equipamientos logísticos				
Índice de calidad de la infraestructura	●			
Indicador que representa al factor Calidad de la Infraestructura Logística de Importación y Exportación.				
D. CATEGORÍAS RELATIVAS A CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO AGRÍCOLA Y DE LOS RUBROS PRODUCIDOS				
Modelo de Negocios (MONEG)				●
Factor que contribuye a explicar la competitividad. Se refiere a la orientación general que tienen las actividades de una empresa que actúa en un contexto determinado, sus objetivos y las estrategias fundamentales de innovación y empleo de recursos que emplea para lograrlos, entre ellas las de especialización, economías de escala y alcance y de alianzas y alineamientos.				
Productividad del exportador en un rubro (PROD)	●			
Capacidad del agente productor para combinar los recursos tierra, capital, tecnología y capital humano, y producir eficientemente un rubro				
Rendimiento físico de la producción (REND)	●			
Indicador de la productividad, referido usualmente al recurso tierra. Puede expresarse en términos físicos (p.e. Ton/Ha) o económicos (p.e. USD/Ha)				

Cuadro II.7: Categorías y variables empleadas en los análisis de competitividad

Variables y categorías empleadas	Bloques de análisis			
	PCO	POS	COREM	ESPECIAL
Atributos de calidad del rubro o grupo de rubros (QUAL) Se refiere a factores que expresan las preferencias en el MI por cualidades del producto, incluidas características de sabor o valor nutritivo, formas de presentación y empaques, entre otros. Se considera en los análisis de la columna "Especial"				●
Huella Ambiental del rubro o grupo de rubros (HAMB) Se refiere a los impactos producidos en el ambiente a lo largo del proceso productivo, por ejemplo por el uso de biocidas. Se considera en los análisis de la columna ESPECIAL por no haber indicadores homogéneos para todos los países				●
Cumplimiento de requisitos sanitarios y fitosanitarios (SANIT) Se trata de si los productos cumplen los requisitos del Mercado Importador en materia sanitaria y fitosanitaria. Se considera en los análisis de la columna ESPECIAL por no haber indicadores homogéneos para todos los países				●
Experiencia exportadora en un rubro a un Mercado Importador (EXPEX) Factor que refleja el conocimiento que tiene el exportador de los requisitos, preferencias y otras condiciones que exige el MI para aceptar un rubro.	●		●	
Trayectoria exportadora Indicador que representa a la experiencia exportadora. Se asocia al número de años que el exportador tiene enviando continuamente el rubro al MI	●		●	
Alcance de las exportaciones del rubro (ALCAX) Factor que contribuye a explicar al COREM. Representa la distancia máxima a la que el exportador ha podido enviar sus exportaciones; se asocia a su capacidad para derivar economías de escala del sistema logístico.			●	
Índice del Alcance exportador Indicador que representa al factor Alcance de las Exportaciones del rubro, se calcula como una distancia media ponderada por los volúmenes exportados			●	

Fuente: Elaboración propia

La Figura II.3 siguiente ilustra las relaciones explicativas que hay entre los factores de competitividad, por una parte, y por la otra, el Potencial Competitivo en el Origen (PCO), la Competitividad Relativa en los Mercados (COREM) y el Posicionamiento en éstos (POS). Sobre esa lógica de relaciones está construido todo el análisis comparativo de competitividad. El análisis de los factores representados en el diagrama con círculos numerados,³⁵ emplea indicadores basados en datos

de organismos internacionales, algunos tomados directamente y otros contruidos con base en ellos.

En cambio, para todos aquellos factores marcados con un círculo que encierra la letra griega α , se realizó una evaluación especial una vez que el universo del análisis había sido reducido.³⁶ Esa evaluación especial, como ha sido comentado, se discute en las secciones III.2 y III.3.

³⁵ Círculos de fondo violeta para los Campeones, de fondo amarillo para los Mercados de Importación y de fondo rojo para Venezuela

³⁶ El procedimiento aplicado para el universo original de 22 grupos de rubros, flujos anuales entre 170 exportadores y 16 mercados importadores, fue automatizado con modelos y programas de procesamiento masivo, empleando las bases de datos mencionadas

en la sección II.1.2. Pero para los factores marcados con la letra griega α en la figura anterior, no existía información que permitiese automatizar el análisis. Por eso, su evaluación se hizo una vez seleccionados los mercados y los grupos de rubros más atractivos, en el marco de lo descrito en las secciones III.2 y III.3.

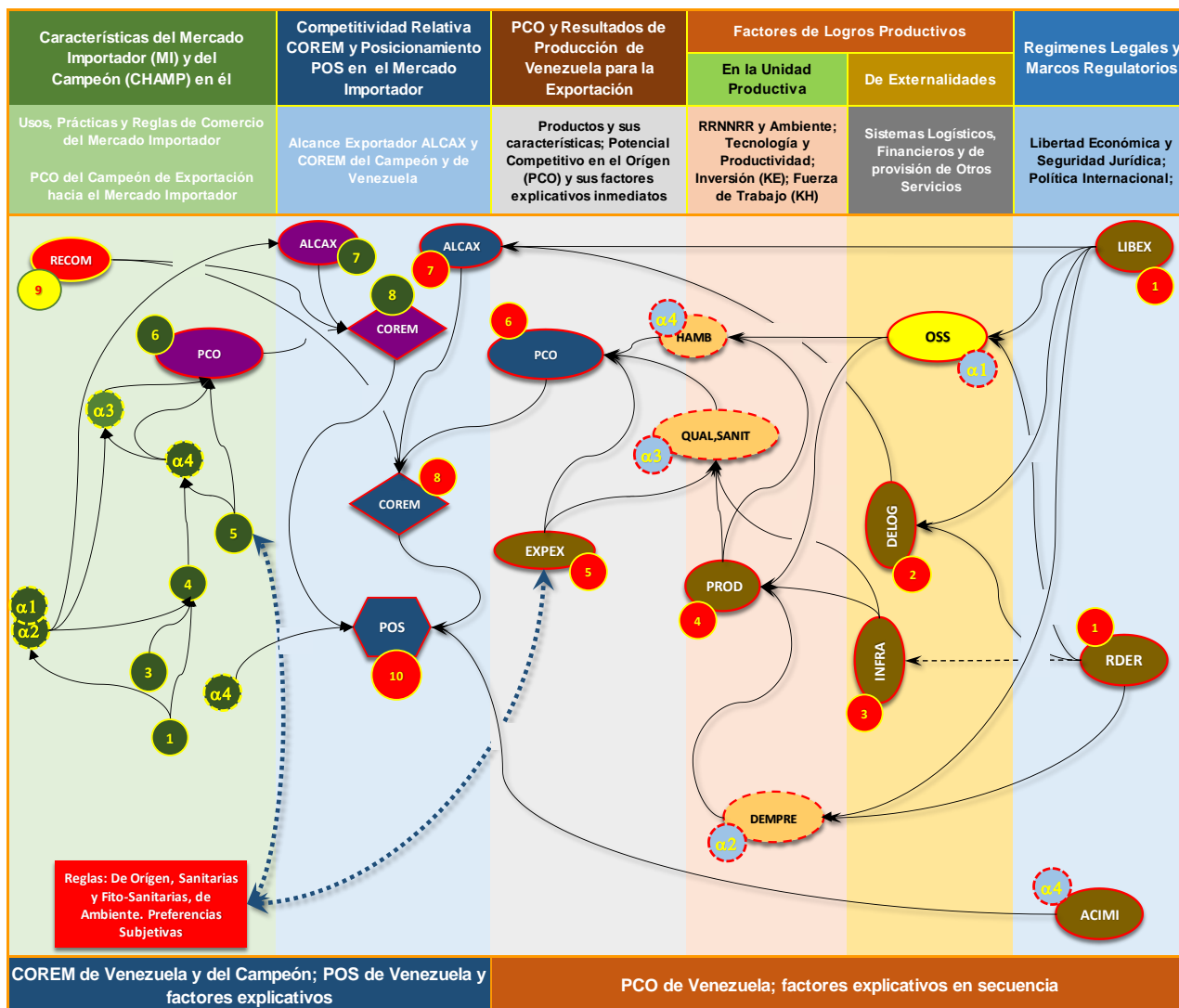


Figura II.3: Relaciones entre factores que explican la competitividad agroexportadora

La primera parte de las evaluaciones (en las cuatro columnas de la derecha de la Figura II.3 corresponde al Análisis del Potencial Competitivo en el Origen (PCO) de Venezuela, es decir en el puerto de envío.

Paralelamente (en la primera columna de la izquierda), se estima el PCO para el Campeón. Los niveles de los PCO son explicados por factores que se expresan en las unidades de producción de los rubros particulares y por elementos que conciernen a

externalidades y a marcos legales y regulatorios, para cuya caracterización se emplean indicadores de organismos reconocidos;

En la segunda parte (primeras dos columnas a la izquierda) se construyen, también para Venezuela y los respectivos "Campeones", los indicadores de alcance ALCAX que relacionan los volúmenes de sus exportaciones y los recorridos que ellos hacen.³⁷

³⁷ Se trata de distribuciones estadísticas propias del comercio de cada país, que dependen de la localización del exportador respecto

a los importadores y del monto de las exportaciones dirigidas a ellos. El ALCAX se eleva en la medida en que se alcanzan escalas altas para cada envío.

Se construye además un índice equivalente RECOM para las importaciones que hace el Mercado Importador; y

La tercera parte corresponde a la integración de los resultados de los análisis que habrían sido realizados en las dos partes anteriores, de los índices COREM y del Posicionamiento POS.

II.4.2 Mercados Importadores y Campeones

Los "Campeones" de la exportación a cada mercado MI, y los segundos mejores, son parangones (Benchmarks) con quienes se compara a Venezuela en cada mercado y grupo de rubros. La comparación se realiza para el posicionamiento (POS) o sea para la competitividad revelada, y también para los factores

que explican el potencial en el origen (PCO) y la Competitividad relativa en los mercados (COREM).

Para hacer factible la comparación de los factores de competitividad por mercados, todos los países del mundo fueron organizados en grupos de países que pasan a ser considerados Mercados Importadores de destino (MI), y para cada uno de ellos fue identificado un puerto de referencia³⁸ cuyas coordenadas geográficas se emplean para los cálculos de distancias necesarios para los análisis de COREM.

Los Mercados Importadores y sus puertos se ilustran en el Cuadro II.8 y la Figura II.4 que siguen. En los anexos se presenta el detalle de los países considerados dentro de cada Mercado Importador (MI) así definido.

Cuadro II.8: Mercados Importadores (MI) y sus puertos de referencia

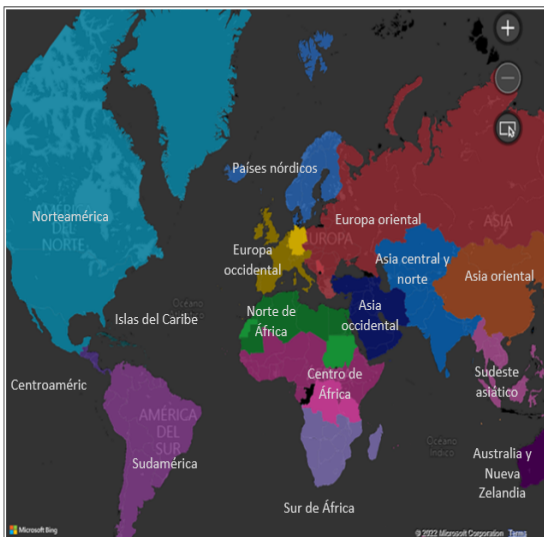
Continente	Mercado Importador	Puerto de referencia
África	Centro de África	Puerto de Lagos (Nigeria)
	Norte de África	Puerto de Argel (Argelia)
	Sur de África	Puerto de Durban (Sudáfrica)
América	Centroamérica	Puerto de Cristóbal (Panamá)
	Islas del Caribe	Puerto de Santo Domingo (República Dominicana)
	Norteamérica	Puerto de Nueva York (Estados Unidos)
	Sudamérica	Puerto de San Pedro (Argentina)
Asia	Asia norte y central	Puerto de Mumbai (India)
	Asia occidental	Puerto de Mersin (Turquía)
	Asia oriental	Puerto de Shanghai (China)
	Sudeste asiático	Puerto de Yakarta (Indonesia)
Europa	Europa occidental	Puerto de Rotterdam (Países Bajos)
	Europa oriental	Puerto El Pireo (Grecia)
	Países nórdicos	Puerto de Aarhus (Dinamarca)
Oceanía	Australia y Nueva Zelanda	Puerto de Brisbane (Australia)
	Resto de Oceanía	Port Vila (Vanuatu)

Fuente: Elaboración propia

³⁸ Las particularidades de cada subcontinente (por ejemplo, el caso de MI que están del lado del Océano Pacífico o del Océano Atlántico) podrían determinar la necesidad de realizar mayores subdivisiones y establecer otros puertos de referencia. Sin embargo, para el alcance

del Proyecto se considera suficiente la subdivisión y los puertos definidos.

Mercados



PUERTOS DE REFERENCIA:

Mercado	Puerto	Latitud_P	Longitud_P
Centro de África	Puerto de Lagos (Nigeria)	6.37409	3.33130
Norte de África	Puerto de Argel (Argelia)	33.79886	3.56199
Sur de África	Puerto de Durban (Sudáfrica)	-29.86831	32.92074
Centroamérica	Puerto de Cristobal (Panamá)	9.34919	-79.92370
Islas del Caribe	Puerto de Santo Domingo (Rep. Dominicana)	18.46983	-69.88216
Norteamérica	Puerto de Nueva York (Estados Unidos)	40.62166	-74.13546
Sudamérica	Puerto de San Pedro (Argentina)	-34.16152	-59.63105
Asia norte y central	Puerto de Mumbai (India)	19.08252	72.74076
Asia occidental	Puerto de Mersin (Turquía)	36.79752	34.63706
Asia oriental	Puerto de Shanghai (China)	30.84652	121.82615
Sudeste asiático	Puerto de Yakarta (Indonesia)	-6.09192	106.87289
Europa occidental	Puerto de Rotterdam (Países Bajos)	51.92889	4.12039
Europa oriental	Puerto El Pireo (Grecia)	37.94616	23.62794
Países nórdicos	Puerto de Aarhus (Dinamarca)	56.51354	9.50311
Australia y Nueva Zelanda	Puerto de Brisbane (Australia)	-27.38125	152.71233
Resto de Oceanía	Port Vila (Vanuatu)	-17.73686	168.28723

Figura II.4: Ubicaciones geográficas de los Mercados Importadores y sus puertos de referencia

Por su parte, las Figuras II.5 y II.6 ilustran la comparación entre los Campeones y Venezuela en el rubro Aguacate para las Islas del Caribe y Europa Occidental. Los cuadros I.3 y III.3 a III.5 muestran la

lista de Campeones para los Grupos de Rubros vegetales exportables y para los 16 Mercados Importadores.

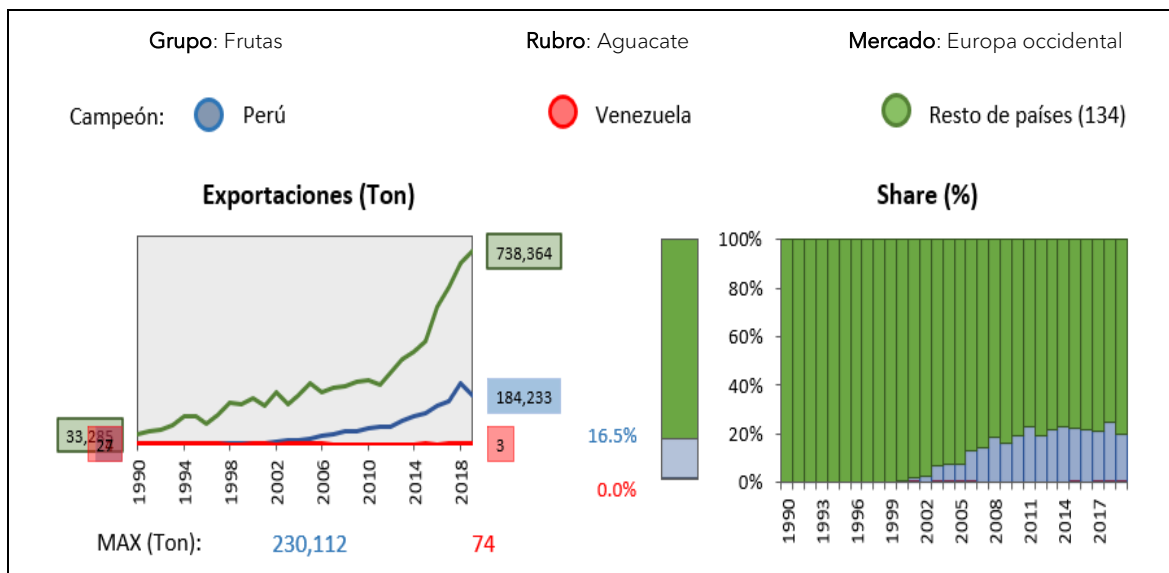


Figura II.5: Venezuela vs Perú, Campeón exportador de aguacate a Europa Occidental

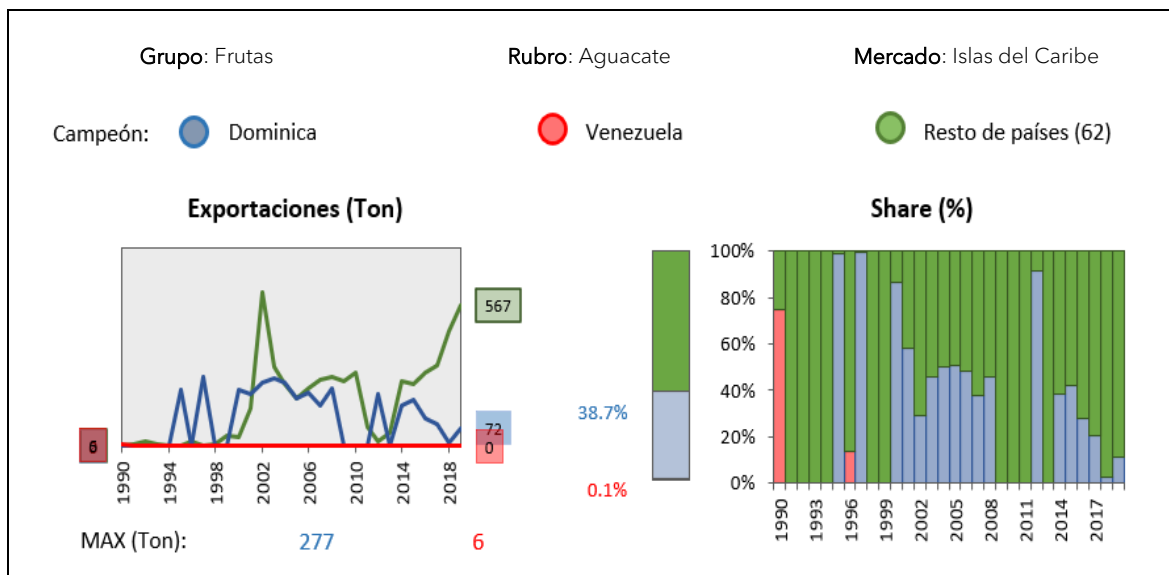


Figura II.6: Venezuela vs Dominica, Campeón exportador de aguacate a las Islas del Caribe

II.4.3 El Potencial Competitivo en el Origen

El Potencial Competitivo en el Origen (PCO) se explica por dos conjuntos de tres factores cada uno, para cuya representación en el análisis se emplean indicadores cuantitativos.

En el primer conjunto entran factores relativos a capacidades y condiciones para la producción, lo que incluye a los rendimientos productivos y dos factores de las externalidades: la calidad de la Infraestructura y

el respeto a los derechos de propiedad. En el segundo conjunto se consideran factores relacionados con las capacidades y destrezas logradas en el origen para realizar la exportación.

La experiencia exportadora, el primero de los factores, es característica de la(s) empresa(s), mientras el desempeño del sistema logístico y la libertad para exportar e importar son propios de las externalidades.

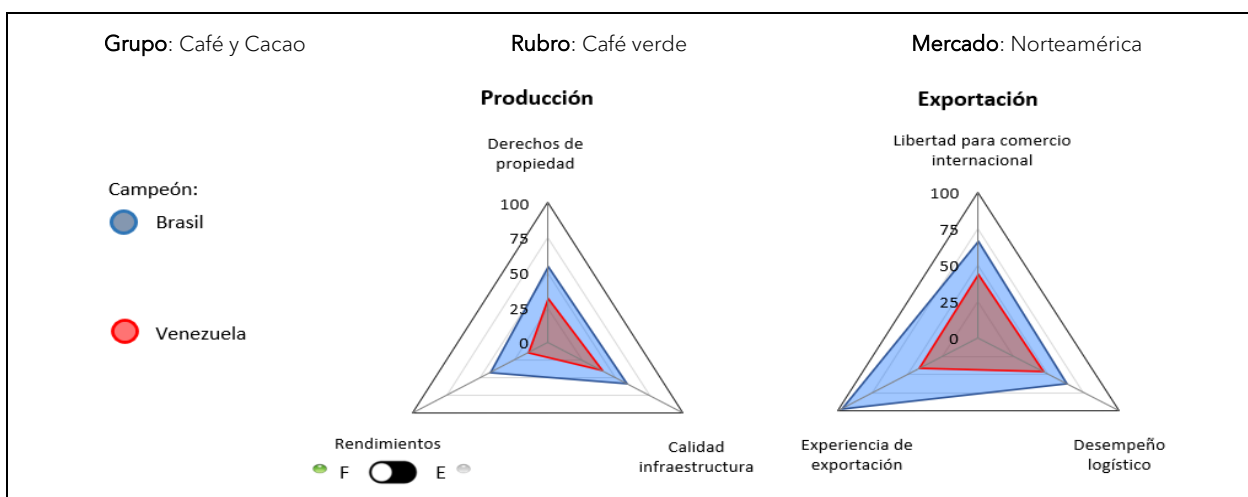


Figura II.7: Factores del Potencial Competitivo en el Origen (PCO). Caso: Café (verde) en el MI de Norteamérica.

En el caso ilustrado en la Figura II.7 anterior se muestra la comparación entre los factores del PCO de Venezuela (en rojo) y los del Campeón exportador de Café al MI norteamericano (Brasil - en azul).

Los factores y los respectivos indicadores empleados cumplen dos condiciones: i) contribuyen a explicar el Potencial Competitivo en el Origen (PCO) de cada país exportador que está siendo analizado, y ii) pueden ser afectadas por la aplicación de las políticas de competitividad que fueron identificadas y caracterizadas como resultado de los estudios de la fase D (secciones III.3 y III.4).

En el conjunto de factores del PCO correspondiente a Producción son empleados los indicadores siguientes:

- El factor Calidad del Sistema Legal y Respeto a los Derechos de Propiedad, representado por el indicador del subcomponente correspondiente en el Índice de Libertad Económica que publica el Fraser Institute (publicado desde 1965 hasta 2022) - (Fraser Institute, 2022).
- Según estableció el análisis comentado en la sección II.3 sobre la disponibilidad de tierras aptas, no hay limitaciones en ellas -como recurso natural- para la asignación de inversiones adicionales a la producción exportadora. Pero consideraciones hechas en la misma sección conducen a la necesidad de tener en cuenta como un factor importante las regulaciones que existen en el mercado de esas tierras.
- El factor Productividad, representado por indicadores de rendimientos (Físicos o Económicos) por unidad de superficie (para el caso de cultivos)³⁹.
- El factor Calidad de la Infraestructura del país relacionada con el comercio y el transporte, representado por el indicador del subcomponente correspondiente que publica el Banco Mundial como parte de su Índice de Desempeño Logístico.

En el conjunto de factores del PCO correspondiente a la exportación, se incluyen también tres factores y sus respectivos indicadores:

- El factor de Desempeño Logístico, expresado a través del índice correspondiente del Banco Mundial (World Bank, 2022), incluye al subcomponente relativo a infraestructuras ya mencionado para el conjunto de factores de Producción, y además el resto de los subcomponentes que dan cuenta de características como:
 - i) la competitividad y calidad de los servicios logísticos;
 - ii) la eficiencia en el despacho aduanero,
 - iii) la facilidad para coordinar embarques a precios competitivos;
 - iv) la facilidad para localizar y hacer seguimiento a los envíos;
 - v) la frecuencia de arribo de embarques al destinatario dentro del plazo previsto; y
 - vi) el plazo de entrega para las exportaciones y las importaciones (caso de la mediana).
- El factor Libertad para el Comercio Internacional, representado con el subcomponente correspondiente del ya mencionado Índice de Libertad Económica del Fraser Institute.
- El factor Conocimiento Específico de cada mercado, el cual se asocia a la trayectoria exportadora del país en ese rubro al mercado MI del que se trate. Este factor es representado con un indicador proxy que se calcula en función del número de años que el país lleva exportando el grupo específico de rubros al MI.

Con respecto al cálculo del indicador de las experiencias exportadoras del Campeón y de Venezuela en el grupo de rubros, se emplea el número de años en que el país registra operaciones de exportación al MI, descartando las exportaciones esporádicas y las de volúmenes muy pequeños.⁴⁰

³⁹ A partir de la información disponible de Producción (Toneladas) y Área cosechada (hectáreas) por año en la base de datos FAOSTAT.

⁴⁰ Para ello se aplicó un procedimiento que permite identificar y descartar, en el contexto de experiencia relevante, todos aquellos

Como se muestra en la Figura II.8 que sigue para el Café Verde exportado al MI norteamericano, al aplicar el procedimiento definido para el período de 30 años, resulta para Venezuela una experiencia exportadora

de 13 años porque se excluyen aquellos en que la exportación fue cero o prácticamente irrelevante con relación a lo que en términos normales se registró.

Experiencia

La experiencia exportadora toma en cuenta el número de años en los que se reportan exportaciones de un rubro hacia un determinado mercado, en términos de cantidades físicas (XQ), tanto para el benchmark seleccionado como para Venezuela. La estimación de esta variable se puede mejorar eliminando años con valores de exportación muy por debajo de lo normal, de manera que se asume que los mismos no corresponden a una experiencia sostenida en el tiempo sino a eventuales exportaciones ocurridas que escapan de la trayectoria normal. Para ello se aplica la regla del Error Estándar, es decir, todas aquellos volúmenes de exportación que estén por debajo del error estándar no cuentan como experiencia.

Este criterio aplica tanto para Venezuela como para el benchmark seleccionado y puede ser configurado según:

Grupo: Café y cacao

Rubro: Café, verde

t($\alpha/2$):

1

Error Estandar (EE):

País o región	n	EE	Experiencia (años)	Experiencia relativa
Brasil	30	20.223	30	100,0
Venezuela (República Bolivariana de)	30	1.253	13	43,3
Resto	30	39.195	30	100

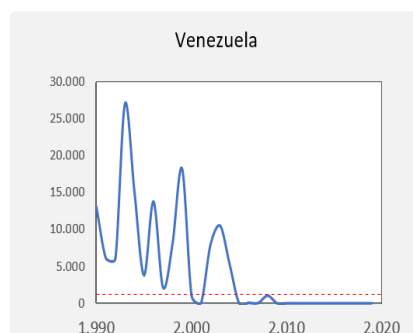
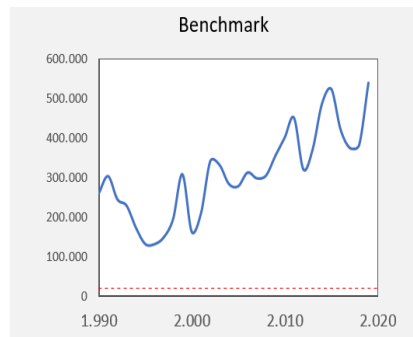


Figura II.8: Criterios para la definición del indicador de la experiencia exportadora de Venezuela (años).
Caso: Café Verde. Campeón: Brasil.

II.4.4 Los primeros tres bloques de factores de Competitividad

Suele emplearse el término "Competitividad Revelada" de un producto de exportación en un Mercado Importador (MI), al Posicionamiento (POS) del primero, que se expresa en términos de la participación porcentual en el total de las importaciones (*share*) del mercado.

El propósito de la presenta sección es comunicar una imagen integradora de la evaluación del Posicionamiento (POS), del análisis de la Competitividad relativa en los mercados (COREM) y

del análisis del PCO que fue ilustrado en la sección anterior.

La Figura II.9 que sigue ofrece una ilustración de los indicadores relevantes a los tres bloques de análisis para las importaciones de Piña al mercado norteamericano, en el cual el Campeón es Costa Rica. La columna de la derecha ofrece dos imágenes del comportamiento de las importaciones entre 1990 y 2020. Una, en la parte superior, muestra las exportaciones del Campeón (en azul), de Venezuela (en rojo) y del resto de los países (en verde). La otra, en la parte inferior, muestra solamente las de Venezuela.

años en los que el volumen de exportación esté por debajo del error estándar del volumen exportado en la historia de 30 años de registros empleada como base para el Proyecto.

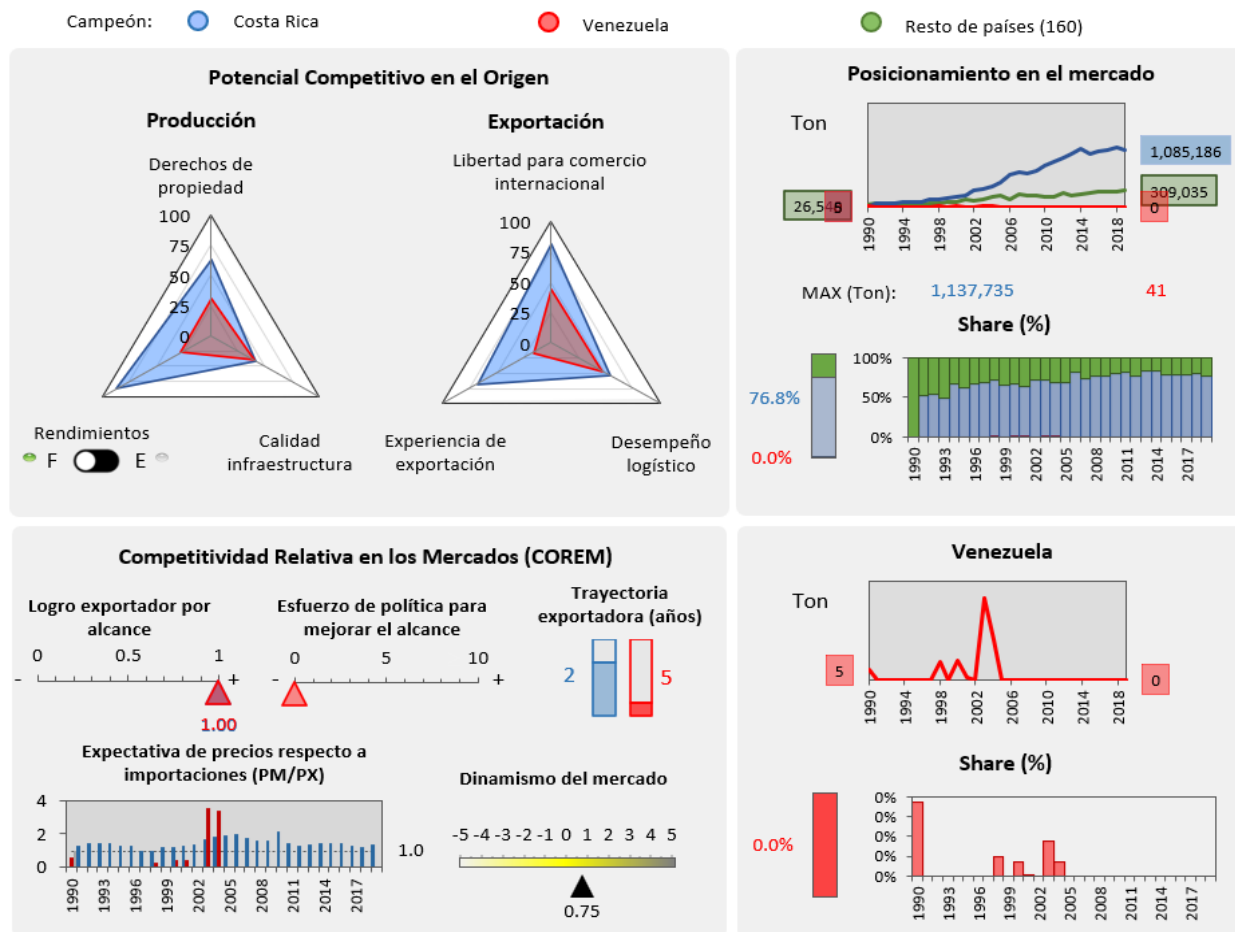


Figura II.9: Indicadores de PCO, POS y COREM. Piña Tropical en el MI norteamericano. Campeón: Costa Rica.

Tanto la calidad de las infraestructuras, como el desempeño logístico de Costa Rica y Venezuela (en el sector de la figura dedicado al PCO), tienen los mismos órdenes de magnitud, pero hay diferencias notables en los rendimientos, la experiencia exportadora (26 años vs 5 años), el respeto a los derechos de propiedad y la libertad para el comercio internacional.

A pesar de eso, el alcance de los dos países es muy similar.

La Figura II.9 anterior, dedicada a ilustrar la competitividad de Venezuela exportando piña a

Norteamérica, muestra que se emplea un indicador de Logro de Competitividad, el POS, se usan seis indicadores que expresan factores del PCO y se toman en cuenta dos indicadores referidos a factores del COREM, el logro exportador por alcance y la trayectoria exportadora⁴¹.

No se muestra en la figura la notable diferencia que hay entre Costa Rica y Venezuela en cuanto a Acuerdos de Libre Comercio con los países del mercado importador norteamericano (México, EEUU y Canadá).

⁴¹ Adicionalmente se estima un "Logro relativo" y un "Esfuerzo de Política" para cada uno de los seis factores comentados para el PCO y los dos mencionados para el COREM. Siendo el indicador venezolano INV y el respectivo indicador del Campeón INC, se estima

el Logro Relativo de Venezuela en el Factor (LRF) como el cociente $LRF = INV/INC$, y se estiman dos valores para el pertinente Esfuerzo de Política que debe hacer Venezuela para elevar el Factor al nivel que ostenta el Campeón.

II.4.5 Los factores de competitividad pertenecientes al cuarto bloque

Al cuarto bloque de los factores de competitividad conciernen la pertenencia a acuerdos de libre comercio relevantes para el comercio agrícola y la conformidad con requerimientos del país o bloque de países importadores referidos a atributos de calidad, inocuidad, huella ambiental y normas sanitarias y fitosanitarias que deben satisfacer los productos a importar.

El análisis referido a los acuerdos comerciales es desarrollado en la sección III.2 del informe, centrando la atención en dos temas.

En primer lugar se analizan los acuerdos comerciales que Venezuela ha tenido en vigor en los últimos cincuenta años y su efecto sobre la competitividad de los productos de su agricultura en el mismo período,

así como aquellos acuerdos de libre comercio que estarían hoy abiertos a Venezuela si los productos de este país cumplen con los requerimientos de los mayores bloques importadores del mundo que son Europa Occidental, Norte América y el Espacio Económico Asia-Pacífico, en especial Asia Oriental.

Por la otra se analizan las experiencias de varios países agroexportadores de América Latina que han tenido gran éxito desde la década de 1970 exportando a los mercados mencionados.

Con respecto a los atributos de calidad, inocuidad, huella ambiental y conformidad con normas sanitarias y fitosanitarias, el aparte III.4.4, basándose en opiniones de expertos, hace una comparación entre Venezuela y los países considerados benchmarks en los principales mercados y grupos de rubros exportables.

TERCERA PARTE

**LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD Y LA PROPUESTA DE
ESTRATEGIA AGROEXPORTADORA****III. LA PERSPECTIVA ESTRATÉGICA**

La estrategia que propone este estudio para la agroexportación venezolana, como toda estrategia, persigue objetivos ambiciosos pero viables. La viabilidad se logra a través de la aplicación de políticas en diversos campos, a cuya complementación mutua contribuye la estrategia proveyéndolas de lineamientos orientadores.

Se reitera aquí que el estudio se concentró en una estrategia exportadora para la agricultura vegetal venezolana, no tratando las exportaciones de la agricultura animal, debido a limitaciones de tiempo y recursos disponibles y al hecho de que la agricultura vegetal ha representado más del 75% del valor de la producción y más del 96 % de la agroexportación animal y vegetal de los últimos sesenta años.

En una extensión de las ideas de Von Clausewitz referidas a la relación que hay entre los encuentros de un conflicto y la iniciativa total, la guerra, y entre las tácticas y la estrategia,⁴² el fin que aquí se propone es convertir a Venezuela en un país agroexportador (el objetivo último de la iniciativa total), conjugando diversas políticas que deben llevar a logros parciales pero sinérgicos, o sea estableciendo una guía común a las tácticas que permiten triunfar en los encuentros parciales.

El alcance de este estudio no contempla dar pormenores de la aplicación de cada una de las políticas. Corresponde a la propuesta definir objetivos estratégicos (logros fundamentales a alcanzar, p.e. en elevación de factores de competitividad o en reducción de los daños probables de grandes amenazas como el cambio climático), y dar líneas de orientación a las diversas políticas para que ellas confluyan en acciones sinérgicas que lleven a alcanzar los logros perseguidos.

La lógica con la cual se concibió la estrategia exigió retroalimentaciones de perfeccionamiento entre cuatro procesos: i) la comprensión de cómo ha evolucionado la realidad venezolana en términos de los logros de su sector agrícola y de la agroexportación, por una parte, y de los factores de competitividad por la otra; ii) el aprendizaje de lecciones de la historia de éxitos y fracasos de Venezuela y de otros países que han triunfado como agroexportadores; iii) la definición de objetivos trascendentes a lograr y la identificación de recursos y políticas en los cuales apoyarse para ello en los entornos específicos del futuro comercio agrícola mundial; y, finalmente, iv) el diseño del conjunto de la propuesta, intentando asegurar que haya sinergia de las políticas en el logro de los objetivos y en la conservación de los potenciales y reservas estratégicas que son necesarios para el éxito exportador y para mantenerse compitiendo y siendo exitoso a nivel internacional.

La presentación de la estrategia sigue aproximadamente esa lógica. Las primeras secciones de la parte III ofrecen los resultados del análisis realizado de los factores de competitividad y otros fundamentos en los que se basó el diseño de la estrategia, y la última sección despliega la propuesta.

La sección III.1 da una visión agregada de la evolución que han tenido la agricultura y la agroexportación venezolanas en las últimas décadas, relacionándola con la variación que han tenido los marcos regulatorios de la economía, y la sección III.2 comenta el rol que pueden tener los acuerdos comerciales internacionales en la consolidación de una competitividad agroexportadora.

Por su parte, la sección III.3 explica los cambios sucedidos en el mercado agrícola mundial en las seis décadas que van de 1960 al presente, fundamentalmente no acompañados por Venezuela,

⁴² Von Clausewitz, Carl "De la guerra", Libro III, sobre la estrategia en general. LIBROdot.com, 2002.

lo cual contribuye a explicar en buena medida su pobre desempeño exportador.

La sección III.4 hace una síntesis del contraste realizado entre Venezuela y muchos Campeones de los dieciséis mercados importadores que cubren el mundo, para 11 factores de competitividad.

La sección III.5 comenta las principales conclusiones del estudio de competitividad, y, finalmente, la sección III.6 despliega la estrategia que propone el estudio para la agroexportación venezolana en los próximos veinticinco años.

III.1 Deterioro de derechos y regulaciones, y decadencia de la agroexportación

La breve historia de agregados económicos de la agricultura que aquí se presenta ofrece un marco para asociar las políticas agrícolas y el desempeño agroexportador de Venezuela a lo largo de toda la época petrolera de su desarrollo, que se extiende a lo largo de cien años.

Entre las lecciones que derivan de este análisis destacan tres.

El primer aprendizaje es que los productores agrícolas venezolanos reaccionan con gran elasticidad a las políticas y los marcos regulatorios del Estado, adaptando a ellos sus conductas.

La segunda lección es que, a lo largo de cien años, la agricultura venezolana como conjunto no perdió relevancia para la alimentación de la población nacional, pero sí la perdió como instrumento de conexión a la economía global.

Y la tercera enseñanza es que, en las dos décadas finales del Siglo XX, durante el estancamiento del PIB per cápita venezolano que siguió al shock causado por la caída de los precios internacionales del petróleo a fines de los años 70, Venezuela sostuvo una tendencia a recuperar su participación en los mercados internacionales de agroexportación.

Pero esa tendencia recuperadora se revirtió como consecuencia de cambios drásticos sucedidos a inicios del Siglo XXI con relación a los marcos legales y regulatorios, entre ellos los que afectan a la libertad económica en general y los derechos de propiedad en particular.

III.1.1 Una breve marco histórico: un siglo en la agricultura y la agroexportación

Es un hecho que la participación de la agricultura en el PIB de todo país declina con el crecimiento de su ingreso medio per cápita y con los procesos de urbanización asociados, lo que comenzó a suceder rápidamente en Venezuela a partir de la década de 1920, como resultado del crecimiento acelerado que vivió su PIB per cápita, a raíz de la consolidación progresiva del país como gran exportador mundial de petróleo.

De representar más de un 20% del PIB total en 1920, la agricultura venezolana pasó a representar un 12.2 % en 1930, un 8.4 % en 1940 y un 5.7 % en 1950, para mantener desde entonces una tendencia levemente decreciente con altos y bajos que se mueven entre un 3.7 % y un 6.5 %.

Pero desde la década de 1950, los valores absolutos del PIB per cápita de la agricultura siguieron el rumbo del PIB per cápita total, creciendo hasta la década de 1970, para caer después hasta finales del Siglo XX, como puede apreciarse en la Figura III.1.

De hecho, desde la década de 1960 hasta hoy, con excepción de los períodos de boom en los precios internacionales del petróleo, cuando se elevan de manera extraordinaria la demanda y los precios nacionales de los alimentos, y en el período posterior a 2015 que coincide con la profunda crisis actual, los valores del PIB per cápita de Venezuela, en USD de 2021, tienen trayectorias aproximadamente paralelas a las de los indicadores promedio del mundo y de América Latina.

En cambio el aporte de la agricultura al ingreso neto por exportaciones sí se comportó de manera muy distinta a los promedios regionales y mundiales.

El valor de las agroexportaciones venezolanas casi no se redujo y lo hizo muy lentamente durante las tres décadas que van de 1920 a 1950; se mantuvo casi constante durante la segunda guerra mundial y se elevó por pocos años en la inmediata postguerra, para entonces caer por veinte años consecutivos hasta finales de la década de 1970.

Dando el valor 100 a las exportaciones agrícolas de Venezuela (a precios constantes) para el año 1940, la secuencia de valores del índice para 1945, 1950,

1960, 1970 y 1980, fue respectivamente 115, 127, 90, 48 y 33.

Al revisar la participación de Venezuela en las agroexportaciones mundiales durante los años de la segunda guerra mundial y la inmediata postguerra, puede observarse que se elevó el porcentaje que representaron sus exportaciones en el total mundial, para luego caer en una trayectoria similar a la comentada en el párrafo precedente.

No habiéndose elevado sensiblemente el valor de las exportaciones agrícolas de Venezuela durante la guerra, el incremento de su participación en el comercio total es explicable por la reducción del comercio exportador de casi todo el mundo con dirección a Europa, consecuencia de la inseguridad que adquirió el comercio marítimo durante la contienda.

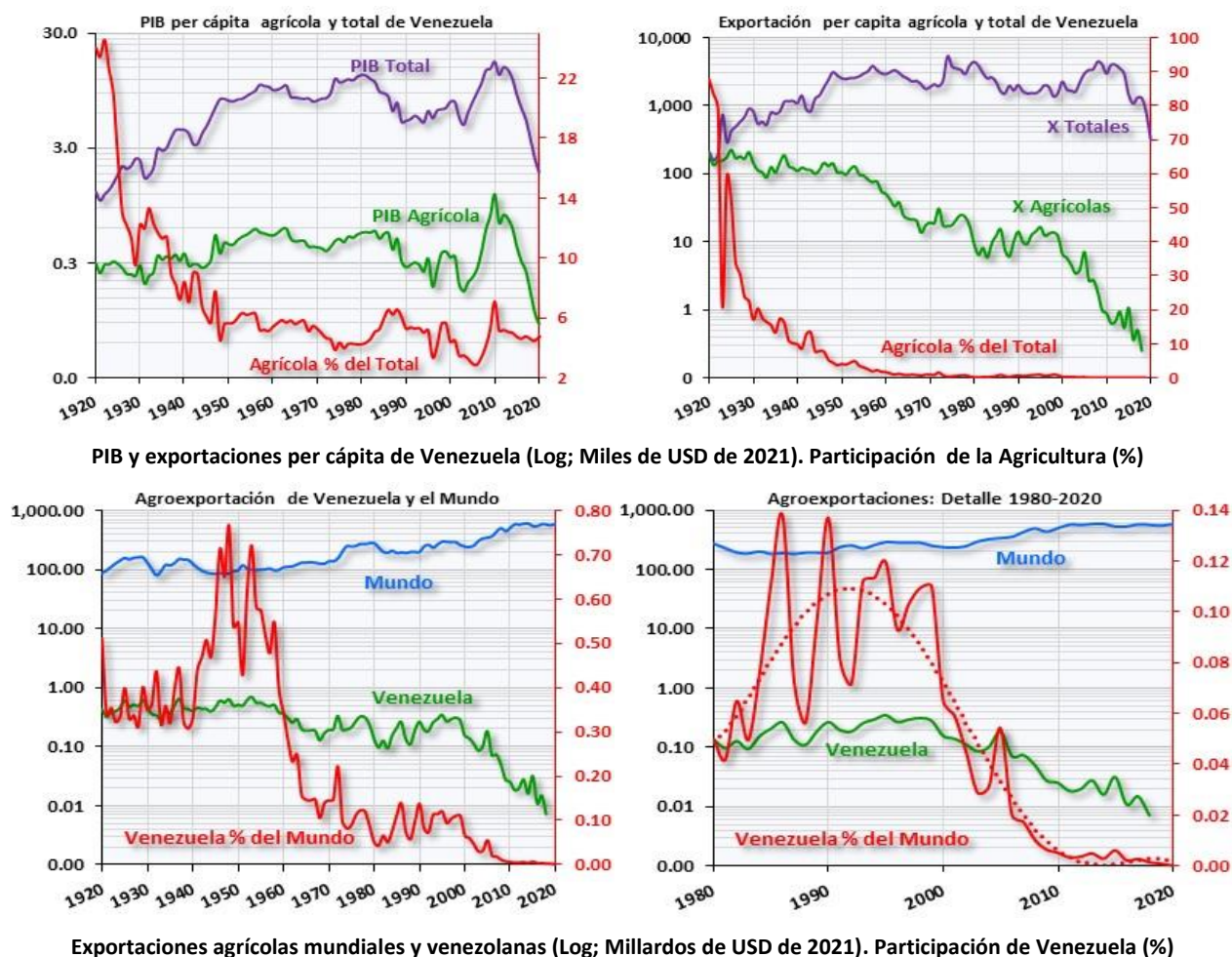


Figura III.1: Indicadores económicos de la evolución de la agricultura en Venezuela y el mundo 1920-2020

Fuente: Cálculos propios con base en FAO (1950, 1952, 1954, 1956, 1962); UNStats (1962); Baptista (2002); FAOSTAT(2022), Banco Mundial (2022) y Grupo Orinoco, 2022

Por su parte, la reducción continuada de las agroexportaciones venezolanas sucedida a partir de la década de 1950 se debe al deterioro progresivo de

algunos de sus factores de competitividad, que se haría más notable en los años subsiguientes.

En efecto, a partir de la primera década posterior a la finalización de las hostilidades en 1945, la

recuperación de las exportaciones agrícolas de los EEUU, de los países europeos occidentales y de otros grandes exportadores tradicionales como Argentina, Australia, Brasil, Canadá, México, Nueva Zelanda y Sud África, entre otros, se dio en un contexto caracterizado por dos rasgos: i) una transformación tecnológica muy dinámica de la agricultura y ii) la liberalización del comercio internacional agrícola bajo el paraguas del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en Inglés).

Los grandes agro exportadores se adaptaron prontamente a ese nuevo escenario, lo que les permitió elevar las productividades y fortalecerse respondiendo a las exigencias crecientes que hacían los países importadores referidas a medidas no arancelarias como son los requisitos de calidad y la observancia de las normas sanitarias y fitosanitarias.

Lamentablemente, Venezuela no intentó adaptar los marcos regulatorios de su economía a esas realidades hasta los años 90 del Siglo XX, lo que impidió por cuatro décadas que la agricultura venezolana ganase competitividad y progresase en sus modelos de negocio.

El ingreso de Venezuela a la Comunidad Andina de Naciones en 1973 y varias medidas para la liberalización comercial implantadas en los años 90, entre ellas la suscripción del GATT y el ingreso a la OMC, contribuyen a explicar que en las décadas de 1980 y 1990 se hubiese experimentado una recuperación de las exportaciones agrícolas, fundamentalmente en el continente americano, que para 1998 habían más que duplicado el monto de 1980.⁴³

Pero todos esos logros se perdieron apenas comenzando el Siglo XXI, cuando Venezuela abandonó sus iniciativas relativas al libre comercio y prácticamente desapareció las regulaciones y las agencias relacionadas con el comercio internacional que había creado en los últimos 20 años del Siglo XX.

III.1.2 Los sistemas regulatorios, la productividad y la producción en los últimos 60 años

Viendo el comportamiento del Valor Bruto de la Producción (VBP) Vegetal en la curva a la izquierda de la Figura III.2 que sigue, se observa que éste se mantuvo en crecimiento por más de 50 años, desde 1961 hasta el segundo quinquenio del Siglo XXI, cuando comenzó a ralentizarse para sólo caer apreciablemente desde 2015 en el marco de la profunda crisis económica y de la Emergencia Humanitaria Compleja que vive Venezuela desde entonces.

Pero lo que se percibe como ligeras variaciones en una tendencia sostenida de crecimiento de la curva de VBP, responde a dos fenómenos simultáneos mostrados en las curvas a la derecha de la Figura III.2, que expresan la discontinuidad de las políticas agrícolas de Venezuela y la influencia que ha ejercido la calidad de sus sistemas regulatorios.

Lo primero que destacan esas curvas es el crecimiento sostenido de la productividad a lo largo de seis décadas (la línea roja de VBP por hectárea), lo que expresa claramente la introducción progresiva de tecnologías por los productores y la reducción gradual de la proporción correspondiente a las explotaciones más tradicionales y de subsistencia.

También destacan, en las curvas a la derecha de la Figura III.2, grandes variaciones en las superficies cosechadas (línea violeta), las cuales permiten una periodización en cuatro etapas, asociadas a políticas agrícolas y regímenes regulatorios también cambiantes: la primera entre 1961 y 1988; la segunda entre 1989 y 1998; la tercera entre 1999 y 2005; y la última, a partir de 2006.

En la primera etapa la superficie cosechada comienza con algo más de 1.3 millones de hectáreas y concluye con esa cifra casi duplicada, después de pasar por tres dinámicas: i) un crecimiento de tres quinquenios asociado a las políticas agrarias, incluidos el equipamiento en infraestructuras, el apoyo financiero y la implementación de muchos subsidios y otros soportes del Estado a la producción; ii) una década de

⁴³ Antecedentes de estas medidas son la creación en 1958 de la Comisión de Normas Industriales COVENIN, en 1970 del Instituto de Comercio Exterior ICE y en 1973 del Fondo para la Normalización

FONDONORMA. De hecho, debe atribuirse a las dirigencias del ICE que Venezuela hubiese decidido dar los pasos cruciales de 1973 y 1994. Sin embargo, la Agricultura nunca figuró en las prioridades que estableció Venezuela para diversificar sus exportaciones

caída que concluye con casi 1.6 millones de hectáreas y iii) una formidable recuperación que llevó el total cosechado a más de 2.3 millones de hectáreas, presumiblemente como respuesta a las políticas del “Milagro Agrícola” (Hernández, J.L, 1988).

Las políticas del Milagro, lideradas por el entonces Ministro de Agricultura Felipe Gómez Álvarez, se basaron primordialmente en la protección de los productores agrícolas frente a la competencia de productos foráneos subsidiados, que Gómez Álvarez denominaba “La lucha desigual”.⁴⁴

Según Rodríguez Rojas (2018), esa protección, que respondió a presiones de los gremios agrícolas, aupó una agricultura ineficiente y deterioró el acceso de los sectores urbanos de la población a la alimentación.

La segunda etapa muestra a su vez dos períodos. El primero, entre 1989 y 1993, de caída muy pronunciada de las superficies cosechadas, asociable a la suspensión de las políticas del cuatrienio anterior y a una pretensión irreal de liberalizar instantáneamente la economía agrícola; y el segundo, entre 1994 y 1998, de una atenuación del ritmo de descenso.

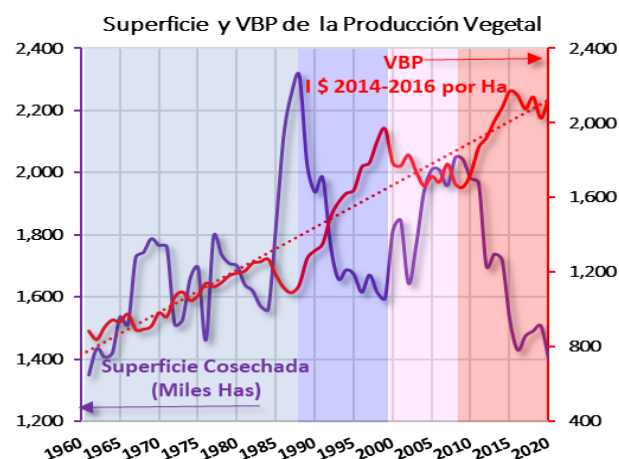
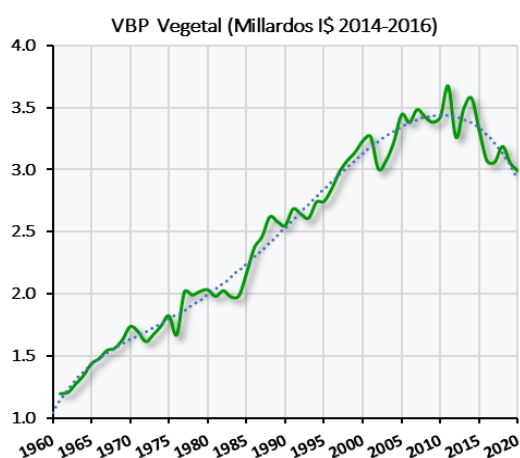


Figura III.2: Valor Bruto de la Producción y Superficie de la Agricultura Vegetal venezolana 1961-2020

Fuente: Cálculos propios con base en FAOSTAT

En el tercer período la superficie cosechada se elevó nuevamente hasta unos 2.0 millones de hectáreas, a raíz de una mejora de las expectativas de los productores basada presumiblemente en el incremento del financiamiento que se implementó como parte del Plan Nacional de Agricultura y Alimentación.⁴⁵

Finalmente, durante la cuarta etapa se produjo una enorme caída que llevó la superficie cosechada a niveles prevalecientes 60 años atrás, similares a los de

1961, cuando la población de Venezuela era aproximadamente una cuarta parte de la actual.

Este resultado debe ser atribuido a un conjunto de circunstancias muy negativas que se consolidó desde mediados de la primera década del Siglo XXI: la inseguridad creciente en el campo; las extensivas expropiaciones de fundos agrícolas y de empresas prestadoras de servicios a la producción, implementadas a partir del año 2006; la casi desaparición del financiamiento a la producción; y la

⁴⁴ Entre las medidas de protección estaban los llamados “programas de contingentación”, requisitos de desempeño que limitaban la importación de productos agrícolas que podía hacer la industria de alimentos, en proporción al apoyo financiero que estas industrias diesen a los productores agrícolas nacionales para incrementar la superficie de los cultivos.

⁴⁵ El Plan Nacional de Agricultura y de Alimentación fue implementado en el período 1999-2000, siendo ministro de Producción y Comercio JJ Montilla (Díaz, K.M, 2017).

creación de rígidas regulaciones e intervenciones sobre los derechos de propiedad.

La composición de la producción por rubros

El análisis que sigue de los cambios en la composición de la producción de la agricultura vegetal en el período que va de 1961 hasta el presente, se basa fundamentalmente en el seguimiento del Valor Bruto de la Producción⁴⁶ para los grupos de rubros y rubros particulares que fueron definidos en la sección II.2, la cual se resume en la Figura III.3.

La composición del Valor Bruto de la Producción (VBP) por grupos de rubros se mantuvo con poca variación desde la última década del Siglo XX hasta el decenio 2011-2020, notándose un cambio mayor entre esos períodos a nivel de rubros.

En lugar del ordenamiento en VBP que prevalecía en los años 1990, resumible como Bananos-Azúcar-Maíz-Arroz, el vigente para el último período es Maíz-Arroz-Plátanos-Azúcar.⁴⁷

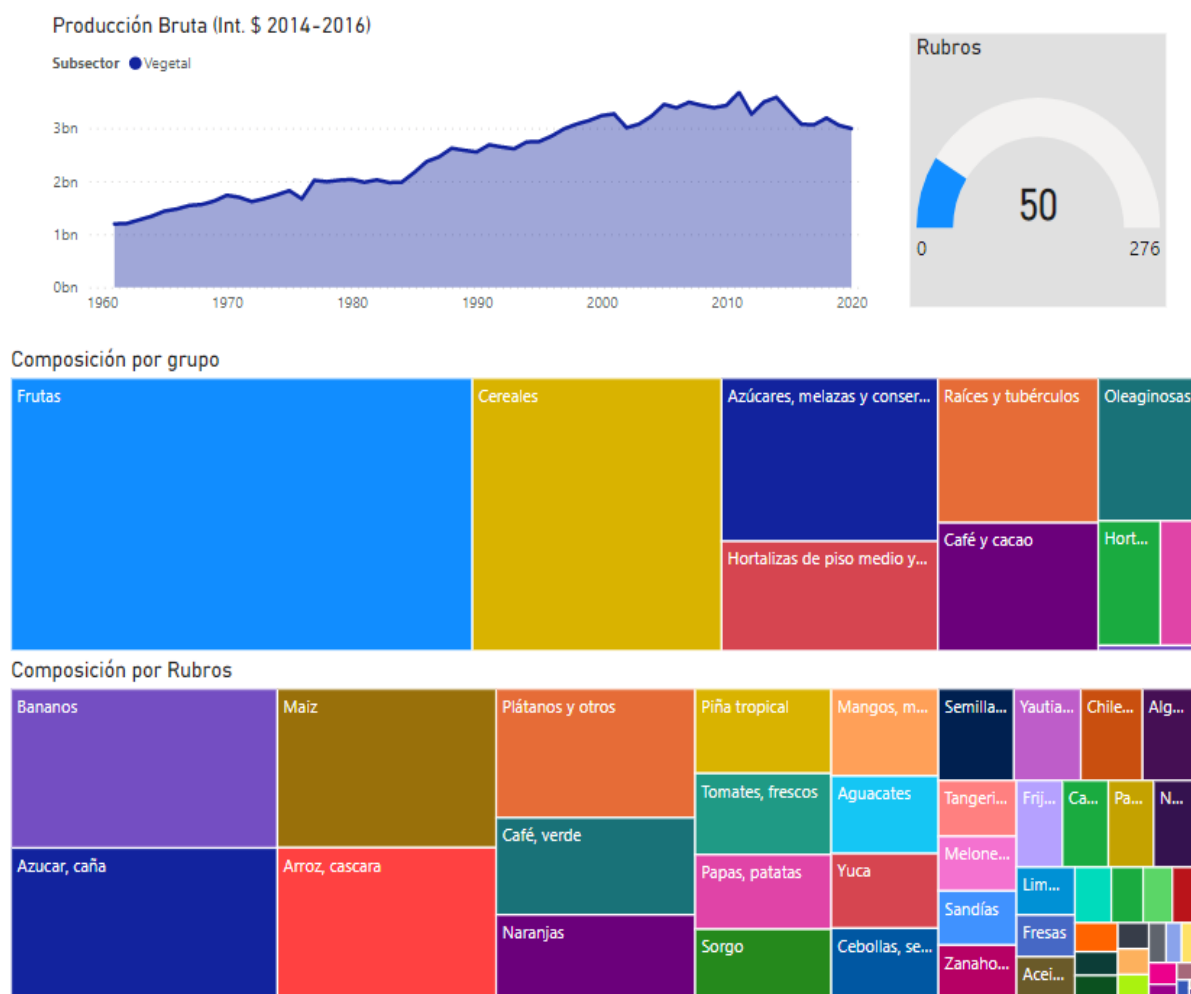


Figura III.3. Venezuela (1961-2020): Valor de Bruto de la Producción de la Agricultura (Subsector Vegetal)

Unidades: Int. \$ 2014-2016 - Dólares Internacionales constantes 2014-2016.

Fuente: FAOSTAT, agrupaciones y cálculos propios

⁴⁶ VBP en Dólares Internacionales de 2014-2016

⁴⁷ Entre 1998 y 2018 el VBP de la agricultura vegetal se mantuvo en orden de magnitud. Pasó de 3.07 millardos de dólares internacionales de 2014-2016 a 3.2 millardos.

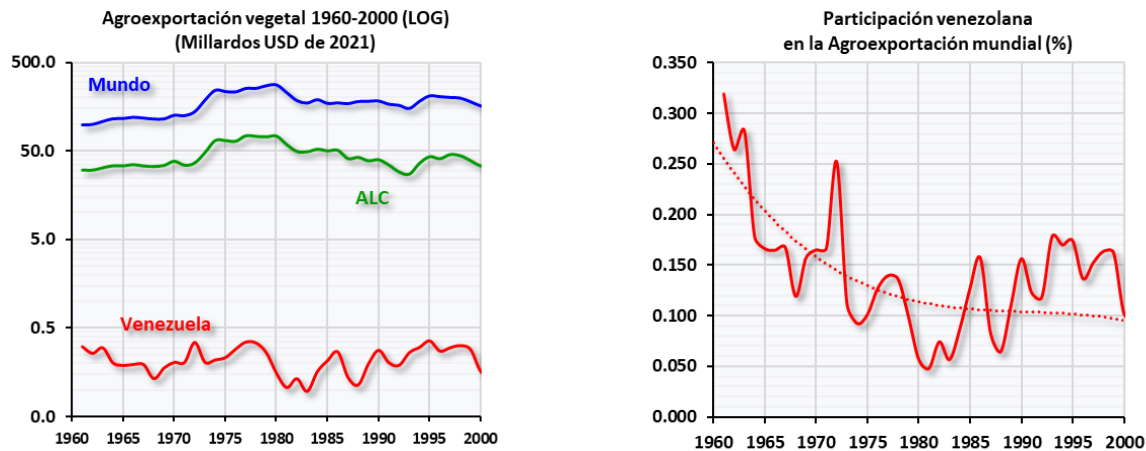


Figura III.4: Evolución de la agroexportación venezolana al mundo 1965-2000
Elaboración propia con base en FAOSTAT

III.1.3 Una agroexportación muy modesta y decreciente

Entre 1961 y finales del Siglo XX, como muestra la Figura III.4 anterior, la exportación de la agricultura vegetal venezolana se mantuvo sensiblemente constante, fluctuando en torno a 0.25 millardos de USD de 2021, cuando la importación mundial casi se triplicaba entre 1965 y 1980 para cerrar el siglo con un 50% por encima del nivel de 1965.

Paralelamente, la exportación de América Latina y el Caribe mostraba un parecido apogeo exportador en los años 70 y caía lentamente a finales de siglo.

En fin, Venezuela había tenido un desempeño exportador modesto, con tendencia muy decreciente de su participación en el mundo en los años 1960-1980 y sensiblemente estable en las dos últimas décadas del siglo XX.

Pero afinando la atención, se nota que durante los años 70 del siglo pasado hubo una caída pronunciada de la agroexportación, que se recuperó de manera más o menos notoria hasta finalizar la década de 1990. (Ver último juego de curvas de la Figura III.1)

III.1.4 La recuperación de finales del siglo XX y el colapso agroexportador al iniciar el Siglo XXI

Después de recuperarse en las dos últimas décadas del Siglo XX, las agro exportaciones venezolanas

cayeron vertiginosamente al comenzar el presente siglo.

Mientras tanto, las agroexportaciones del Mundo (que son iguales a las Importaciones totales globales) se comportaban al revés, adquiriendo un dinamismo extraordinario en las dos primeras décadas del siglo XXI, para solo ralentizarse a partir del 2015 aproximadamente.

Un comportamiento de Venezuela contrario a la tendencia del comercio del Mundo y de América Latina, como el que muestra la Figura III.5, sería fácilmente explicable, por razones obvias, después del 2015 cuando estalló su crisis económica.

Pero que eso sucediese desde comienzos del siglo, cuando todo agroexportador podía aprovechar las oportunidades que se le estaban presentando en el globo, parece a primera vista extraño.

Podría estar sucediendo en ese momento algún impedimento a los negocios venezolanos de agroexportación.

En un comentario aparentemente laudatorio, la FAO comenta que la Constitución venezolana que entró en vigor en 1999 dio el más alto rango a la agricultura, la seguridad alimentaria y el desarrollo rural, estableciendo en sus artículos 305 al 308 directivas que fueron más tarde instrumentadas por un conjunto de leyes entre las que destaca la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario (FAO:

<https://www.fao.org/venezuela/venezuela/venezuela-en-una-mirada/es/>.

Pero al gesto de dar rango constitucional a la agricultura, siguió una ley que los actores privados consideraron una amenaza de expropiación desde su promulgación (Jaimes et al, 2002). Y en efecto esos temores se hicieron realidad desde inicios del Siglo XXI cuando comenzó una ola de expropiaciones agrícolas que llegó a su clímax entre 2006 y 2009 y que incluyó a empresas agroindustriales diversas, entre ellas una gran firma dedicada a la provisión de insumos al agro.

En el año 2014, en medio de una incipiente escasez de alimentos, el gobierno prohibió por decreto la exportación de 21 rubros alimenticios, haciendo uso precisamente del marco constitucional creado 15 años antes.⁴⁸

Molina R. (2013) juzga que el marco regulatorio de la agricultura venezolana en el Siglo XXI constituye un elemento altamente desincentivador de las inversiones en el campo, como se registra en los comentarios del Recuadro III.1.

Recuadro III.1: Marcos regulatorios, expropiaciones y limitaciones a la libertad de comercio

La figura de la afectación de tierras que no cumplan con algunos criterios de aprovechamiento establecidos por el Ejecutivo Nacional fue tomada como base de muchas expropiaciones de fundos e infraestructuras agrícolas. En la misma línea, la libertad para exportar productos agrícolas se sometió a requisitos de desempeño violatorios de acuerdos internacionales.

Rescates y expropiaciones

El paso inicial del mecanismo de rescate o expropiación se hace “legal” sobre la base de la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario, considerando que las tierras están ociosas o en situación de uso *non conforme* de acuerdo a los artículos 35, 38 y 39, si se cumplen, entre otras, cualesquiera de las condiciones siguientes: i) su utilización resulta contraria a los planes nacionales de desarrollo y seguridad agroalimentaria; ii) las actividades agrícolas en que se emplean son distintas a las que corresponda según la clasificación de los suelos establecida para cada rubro; iii) se aprovechan a través de tercerización; iv) se encuentran dentro del área de influencia de proyectos agro productivos o agroecológicos de carácter estratégico desarrollados por el Ejecutivo Nacional, cuando su uso sea contrario a los objetivos del respectivo proyecto; y v) su rendimiento se ubica por debajo del 80% del llamado “Rendimiento Idóneo”.

Tal ha sido el caso de muchas tierras “rescatadas” o expropiadas en el Sur del Lago de Maracaibo, en los valles de Aragua y en el valle del río Turbio en Lara; en Cojedes, Yaracuy, Portuguesa y Guárico.

Requisitos de desempeño para la exportación y la importación

La Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Alimentaria del año 2008 reestablece los regímenes de autorización para exportar e importar que habían desaparecido en 1994 cuando Venezuela suscribió los acuerdos de la OMC. En efecto, la ley otorga al Ejecutivo Nacional la potestad de permitir o no la exportación de un determinado rubro dependiendo de si la demanda nacional se considera satisfecha y existen excedentes (Artículo 20, Numeral 9); y el Artículo 60 de la misma ley concede una potestad simétrica respecto a las importaciones.

Fuente: Elaboración propia con base en la CRBV (1999); Jaimes et al (2002); Molina (2013) y Decreto 1.193 (2014)

Las limitaciones a la libertad económica se habían iniciado en Venezuela en la década de 1980,

conduciendo progresivamente a una mayor intervención del Estado en la economía en general, lo

⁴⁸ Decreto 1.193, publicado en la Gaceta Oficial número 4.482 del 26 de agosto de 2014.

que se muestra en el segundo gráfico de la Figura III.5.

El paralelismo es notable entre la reducción de las agroexportaciones venezolanas y la caída del Índice

de Libertad Económica, en el que Venezuela bajó del percentil 90 en que se ubicaba en 1970 (en el 10% más alto del Ranking), al primer percentil a partir de 2015 (en el 1% más bajo).

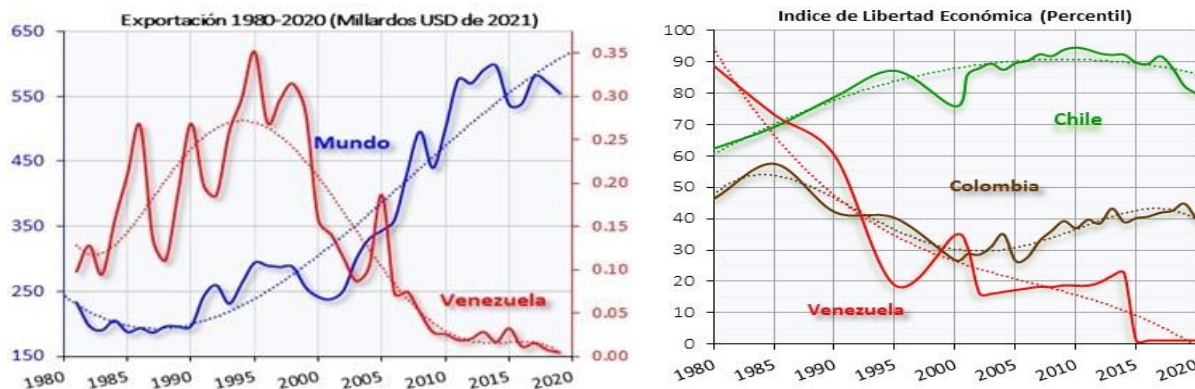


Figura III.5: La desaparición de Venezuela del mercado mundial agroexportador en el Siglo XXI

Elaboración propia con base en FAOSTAT

1986-1998

Total de exportaciones en 1998: 319.8 Millones USD de 2021. Gráficos en USD Corrientes

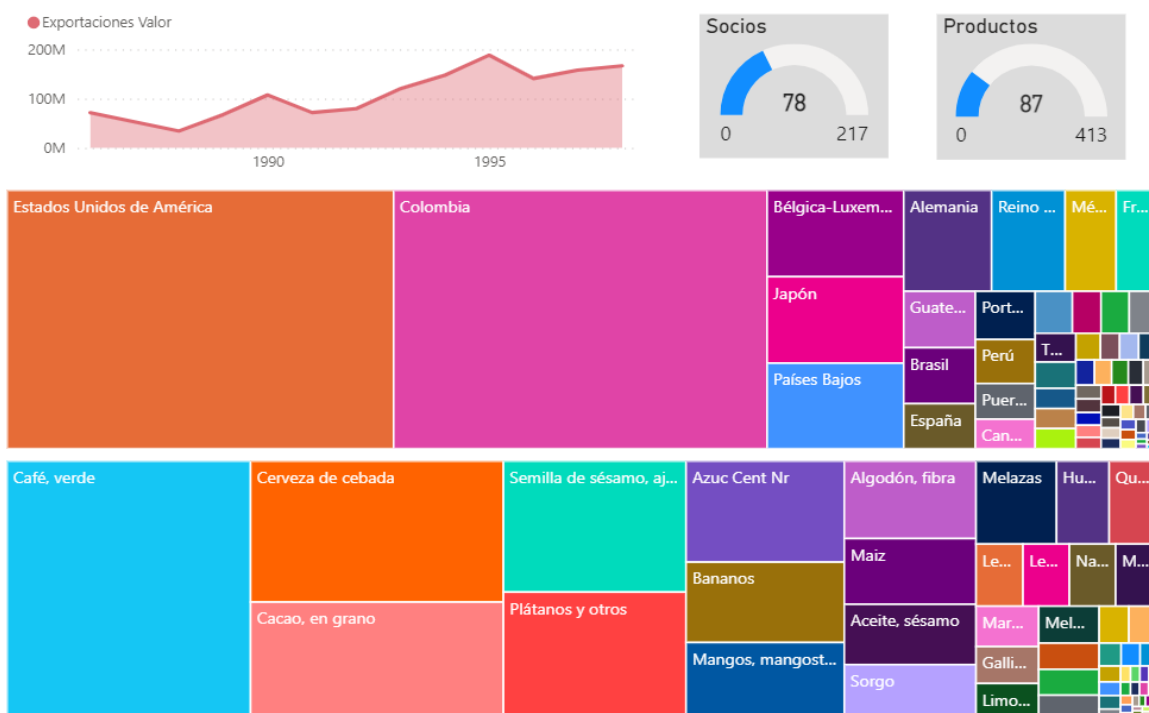


Figura III.6. Destinos y composición de la cesta de exportaciones vegetales entre 1986 y 1998

Fuente: FAOSTAT, agrupaciones y cálculos propios

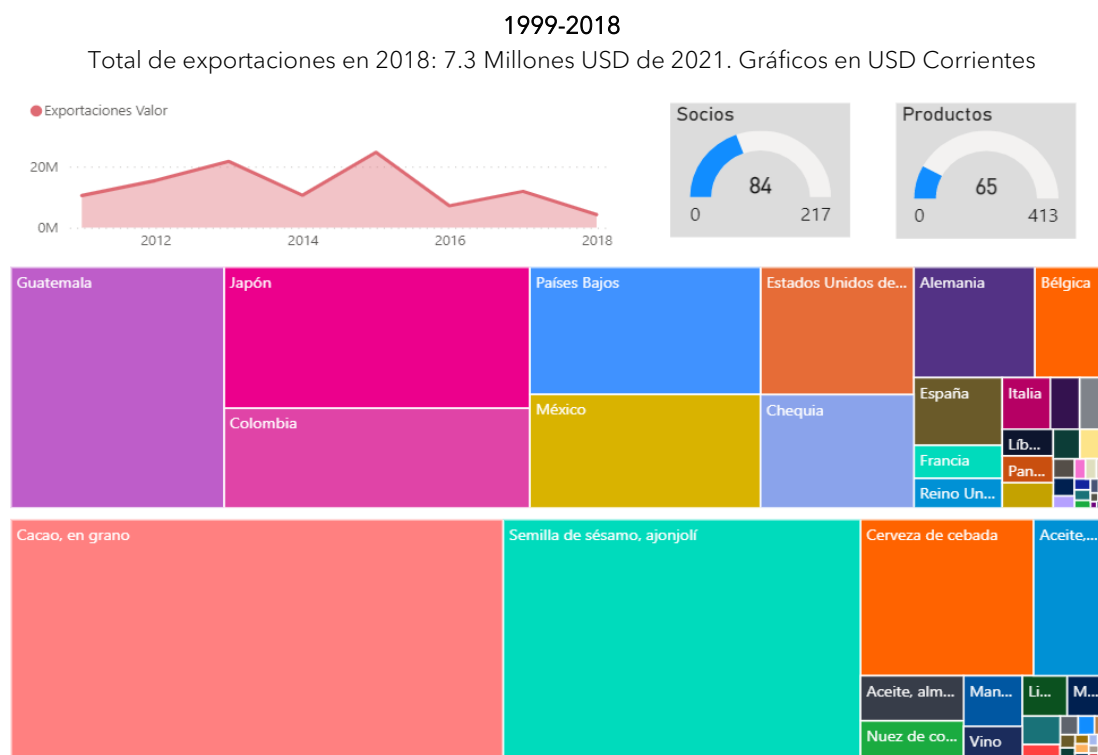


Figura III.7. Destinos y composición de la cesta de exportaciones vegetales entre 1998 y 2018

Fuente: FAOSTAT, agrupaciones y cálculos propios

III.2 Los acuerdos comerciales como factor de competitividad para la agroexportación ⁴⁹

La presente sección del informe discute la influencia que tienen los acuerdos comerciales internacionales para apalancar la agroexportación, con miras a identificar oportunidades y requerimientos que Venezuela deberá afrontar como parte de una futura estrategia agro exportadora.

Para apoyar tal estrategia es poco lo que puede aprenderse de los acuerdos comerciales internacionales que estableció Venezuela en los últimos cien años, debido a que en ese período la agricultura nunca estuvo presente en sus prioridades

exportadoras y en consecuencia sus ventas a los principales mercados internacionales fueron muy modestas y además decrecientes, hasta casi desaparecer en los últimos años.

Pero sí pueden ser importantes para la estrategia futura las tendencias, oportunidades y requerimientos que tienen los acuerdos de libre comercio que hoy existen o están siendo negociados con países en desarrollo ubicados en la franja intertropical, y sobre todo los tratados típicos de Europa, Norteamérica y el Espacio Económico Asia-Pacífico, que incluye a China.

Como fue expresado en la sección II.4, la pertenencia a acuerdos comerciales internacionales es un factor de competitividad.

⁴⁹ Los contenidos de esta sección se beneficiaron ampliamente de consultas a publicaciones especializadas de Bairoch, P. (1976, 1989); Cartay (1988); González y Maesso (2000); FAO(2003, 2022); Fernández (2003); OMC (2007); McCullough et al (2008); Govaere (2011); CEPAL (2012); ITAQA SARL (2012); ODEPA y Universidad de

Chile (2014); Boza, Cortes et al (2014); Sanchez R (2014); Sebastien y Bureau (2015); UIV (2016); Banko (2016, 2019); López y Rodil (2019); IICA (2020); Zegarria (2020); Durán, Aguiar y Ronzheimer (2021); UNCTAD (2021); SICE (2022); USTR (2022); Klobucista, (2022); y China FTA Network (2022).

Sin embargo, si bien los acuerdos comerciales de hoy sirven para afianzar, defender y hacer crecer los volúmenes de la agroexportación en los mercados importadores, hace muchos años que incorporan requisitos exigentes a los productos transados y ya no son mecanismos cuya sola existencia les abre puertas, como lo fueron desde el Siglo XVIII hasta buena parte del Siglo XX.

Los apartes III.2.1 y III.2.2 que siguen hacen una breve crónica sobre la experiencia venezolana de agroexportación y su vínculo con acuerdos comerciales, desde las épocas coloniales hasta el presente, pasando por la visión que siempre tuvo la Venezuela petrolera sobre las exportaciones agrícolas.

Los apartados III.2.3 y III.2.4. se dedican a los acuerdos que existen entre países agroexportadores de América Latina con los principales países y bloques importadores del mundo, y a comentar los efectos que esos tratados han tenido en las exportaciones agrícolas de aquellos.

Finalmente, basándose en los apartados antes comentados, la última parte ofrece unas conclusiones acerca de lo que podría Venezuela priorizar en materia de acuerdos de libre comercio, como parte de una estrategia agroexportadora futura.

Las decisiones de política comercial de un país, y dentro de ellas las referidas al establecimiento de acuerdos internacionales de libre comercio, deben enmarcarse en una visión amplia de la inserción del país en la economía mundial, considerando exportaciones e importaciones de los diversos sectores económicos, lo que debe tenerse presente en este análisis de las agroexportaciones futuras de Venezuela.

En ese marco deben ser consideradas las conclusiones y sugerencias del apartado III.2.5.

III.2.1 Antecedentes: los acuerdos comerciales en la Venezuela pre - petrolera

Desde el Siglo XVIII hasta mediados del siglo XX, los antecesores de los actuales acuerdos comerciales internacionales fueron mecanismos útiles para facilitar el acceso de los productos agrícolas de muchos territorios exportadores a los mayores mercados de Europa Occidental y Norteamérica, sobre todo para los exportadores considerados en su momento países pobres, menos adelantados o en desarrollo.

Bairoch (1976, 1989), OMC (2007) y Banko (2016) dan cuenta del apoyo que los acuerdos internacionales precursores de los tratados de libre comercio de hoy dieron en los siglos XVIII, XIX y parte del XX, al comercio agroexportador en general, y en particular a las exportaciones agrícolas provenientes de territorios ubicados en la franja intertropical, incluidas las de Venezuela.

Pero hoy, la existencia de un Acuerdo de Libre Comercio o de Asociación Económica entre un país agroexportador y naciones importadoras de bienes agrícolas, si bien puede garantizar a las exportaciones del primero un trato preferencial en materia de aranceles frente a terceros países, no es suficiente para asegurar el acceso a los mercados sin esfuerzos importantes del exportador, porque no exime a las exportaciones de cumplir todos los requisitos fitosanitarios, de inocuidad o de origen que forman parte integral de los acuerdos comerciales desde finales del Siglo XX.

Todavía hay en vigencia acuerdos de preferencias arancelarias con los cuales las mayores naciones importadoras favorecen a los productos agrícolas provenientes de países en desarrollo, pero los mismos no son flexibles en cuanto a reglas sanitarias y fitosanitarias; y cada día están más restringidos a países de ingresos muy bajos, condición en la cual no califica Venezuela.

Recuadro III.2: Acuerdos comerciales y agroexportación venezolana previos a la era petrolera

A finales del siglo XVIII, en medio de guerras europeas que la involucraban, España se había visto obligada a flexibilizar sus relaciones comerciales para ser capaz de proveer a sus colonias americanas, lo que llevó a la Corona a autorizar el comercio de sus colonias con países amigos y neutrales en 1797, favoreciendo sobre todo a Estados Unidos y Dinamarca, esta última a través de la isla de San Thomas. Previamente, en 1763, Francia había permitido a terceros países el envío de mercancías a sus islas del Caribe, a cambio de que llevaran ron y melaza en el viaje de retorno.

En pleno siglo XIX, a partir de la conformación de los lazos mercantiles apoyados en convenios comerciales entre estados, se fueron desarrollando intrincadas redes comerciales que conectaron puertos de los Estados Unidos y de Europa con los países del Caribe, redes que se extendieron a los puertos de La Guaira, Angostura, Puerto Cabello y Maracaibo tras la conclusión de las guerras por la independencia venezolana.

En la época colonial la exportación venezolana se había basado en fundamentalmente en cacao, y en menor medida en tabaco, añil y cueros, pero ella jugó un papel de tercer o cuarto orden en el mundo después de 1810 debido a la guerra de independencia que prácticamente la cortó debido al cierre del comercio con España y a las frecuentes confiscaciones y saqueos que sufrieron las explotaciones, de parte de realistas e independentistas. El cacao, principal producto de exportación para ese tiempo, fue desplazado entre 1830 y 1840 por el café, situación que se mantuvo hasta que el petróleo se convirtió en el primer producto de exportación en 1926.

Desde la década de 1830, recién fundada la República, Venezuela celebró acuerdos comerciales con Francia, Gran Bretaña, Estados Unidos, Dinamarca y las Ciudades de la Liga Hanseática, hecho que contribuye a explicar que diez años más tarde el total de exportaciones venezolanas -casi exclusivamente agrícolas- hubiese crecido más de un 50% y las de Café más del 80%. Ya en la década anterior la Gran Colombia había suscrito tratados comerciales con los Estados Unidos y la Gran Bretaña.

La relevancia de la agroexportación venezolana para el mundo no cambió después de la creación de la república en 1830 porque la agricultura había sido devastada y había serias dificultades de financiamiento que impedían la introducción de mejoras productivas. La escasez de mano de obra y el cultivo extensivo del café en las haciendas se tradujeron en un bajo rendimiento por hectárea, que fue en descenso continuo hacia finales del Siglo XIX y continuó descendiendo en las primeras décadas del Siglo XX.

En una perspectiva internacional más amplia, puede afirmarse que a principios del Siglo XX existía ya una red de facto de acuerdos comerciales no discriminatorios, que se había formado a partir de los tratados bilaterales suscritos entre las principales naciones comerciales a finales del siglo XIX. En esa red se reflejaba una visión de libre comercio para la agricultura y buena parte de la gama de mercancías que se transaban, ya que solo los EEUU y los grandes países latinoamericanos mantuvieron altos aranceles de importación a los productos del agro lo largo de este siglo.

La agro exportación venezolana, en la baja escala ya comentada, se benefició de estas influencias durante la segunda parte del Siglo XIX y en las dos primeras décadas del Siglo XX. Por su parte, las exportaciones de todos los pequeños países caribeños lo hicieron durante buena parte del siglo XX, apoyándose en gran medida en los sistemas de preferencias arancelarias que mantuvieron los Estados Unidos y los países europeos que habían sido metrópolis coloniales, sistemas que en algunos casos eliminaban por completo los derechos de importación al comercio agrícola de países en desarrollo y de países menos adelantados (LDC por sus siglas en inglés).

Fuente: Elaboración propia con base en Bairoch (1976), OMC (2007), Cartay (1988), Banko (2016, 2019) y López S. (2022).

En efecto, a partir de la creación de la Organización Mundial de la Salud OMS (1948) y de la Comisión del

Codex Alimentarius (1962), se consolidó una tendencia que impuso condiciones exigentes al

comercio agroexportador de todo el mundo, consistentes en el control sistemático de los alimentos y en la armonización de las legislaciones nacionales con fines de asegurar su inocuidad, tendencia que se venía incubando desde el Siglo XIX.

De igual manera, la protección fitosanitaria, que había aparecido en Europa en el Siglo XIX para proteger los viñedos, comenzó a afectar ampliamente al comercio internacional agrícola a raíz de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria CIPF, adoptada por la FAO en 1951, la cual a partir de 1952 sustituyó todos los acuerdos internacionales previos en la materia.⁵⁰

Las dos tendencias comentadas convergieron finalmente a finales de la década de 1980, para convertirse en parte integrante de todos los acuerdos comerciales internacionales que atañen a la agricultura, cuando catorce de los Acuerdos de la Ronda Uruguay reconocieron los derechos de los países a establecer niveles de protección para resguardar la salud y la vida de las personas y los animales o para preservar los vegetales, y el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias MSF formó parte del acta de nacimiento de la OMC en Marrakech (1994).

III.2.2 Siglos XX y XXI: Política comercial y agricultura en la estrategia de desarrollo de Venezuela

Desde la década de 1920 las agroexportaciones venezolanas fueron haciéndose progresivamente insignificantes para el resto del mundo mientras las exportaciones de hidrocarburos crecían en proporción hasta convertirse en la fuente casi única de ingresos de divisas del país.

Para 1970 las agroexportaciones habían pasado a ser el 1% de todas las exportaciones de Venezuela, viniendo de significar el 88% en 1920 y el 4% en 1950. De hecho, puede afirmarse que ya para los años 70, la agricultura era -en la cultura económica de las élites venezolanas- un sector destinado al mercado interno, no utilizable como instrumento del desarrollo en el comercio internacional.

En realidad ya esa orientación se leía en el “Programa de Febrero” de 1936, primera estrategia estructurada dirigida al desarrollo de Venezuela. Sus planteamientos sobre la agricultura incluían lo que podría llamarse unas previsiones de modernización, pero no planteamientos para la exportación.

La estrategia de desarrollo económico de Venezuela en la segunda mitad del Siglo XX mantiene esa influencia político cultural y puede caracterizarse resumidamente como de Sustitución de Importaciones, apoyada en inversiones del Estado en Industrias Básicas que intentaban complejizar la economía densificando el tejido de transacciones intra manufactureras y de la manufactura con los sectores primarios.

Esa orientación se hizo más evidente desde los años 70 del Siglo XX, en medio de un gran boom de precios internacionales del petróleo que inundó de dólares las arcas públicas venezolanas y disparó las importaciones de todo tipo de bienes de consumo, incluidos los productos agrícolas.

En esas circunstancias, Venezuela puso en vigor una política comercial caracterizada por dos tendencias, que mantuvo hasta el final del Siglo XX. La primera vertiente era netamente proteccionista de la producción interna, tanto agrícola como manufacturera, y la segunda era de promoción de “exportaciones no tradicionales”, focalizada en manufacturas y afincada en los programas de integración regional latinoamericana.

La agro exportación no figuró nunca en los objetivos de diversificación de exportaciones que inspiraron a la política de acuerdos comerciales de finales del Siglo XX, la que siempre vio a la agricultura como un sector a proteger de la competencia internacional.

Los acuerdos comerciales y de integración venezolanos de las tres últimas décadas del Siglo XX fueron promovidos activamente por el Instituto de Comercio Exterior (ICE) bajo las orientaciones que establecían los planes quinquenales de desarrollo, denominados Planes de la Nación, desde el IV Plan (1970-1974) hasta el IX Plan (1995-1999).

⁵⁰ La inspección y el control sanitario de los alimentos no fueron costumbre generalizada en los países en desarrollo hasta mediados del Siglo XX. Por su parte, la protección fitosanitaria, que apareció a

finales del Siglo XIX para detener la Phylloxera que había devastado varias regiones vitícolas europeas, solo tuvo avances sobre todos los vegetales con la adopción de la Convención Internacional para la Protección de las Plantas de 1929. FAO (2022)

En los planes de esos 30 años el protagonismo de la promoción de exportaciones no tradicionales lo tuvo la industria manufacturera y prácticamente no hubo mención de exportaciones agrícolas.

Los tratados comerciales de la época, como fue dicho, se centraban en la región latinoamericana y del Caribe, pero en 1990 Venezuela se hizo miembro del GATT, más tarde suscribió el GATT de 1994 y desde enero de 1995 se incorporó a la Organización Mundial de Comercio OMC.

Su incorporación en el Sistema Multilateral de Comercio era parte de un viraje venezolano hacia el libre comercio, nuevo rumbo que mantuvo hasta el año 2001 excepto para la agricultura, a la que siempre protegió de la competencia internacional.

Aparte del tratado de Montevideo que dio origen a la asociación Latinoamericana de Integración ALADI (1980), el cual en realidad es una plataforma de reglas para la concesión mutua de preferencias y para enmarcar tratados bilaterales concretos, los acuerdos comerciales más importantes de Venezuela en América Latina y el Caribe fueron:

- El de la Comunidad Andina de Naciones (CAN, 1973-2006);
- El Acuerdo de Alcance Parcial de ALADI (1984) de preferencias arancelarias regionales, del cual también son parte Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay;
- Los Acuerdos de Alcance Parcial con varios países centroamericanos y caribeños (Costa Rica, El Salvador, Honduras y Nicaragua 1986; Guyana, 1991);
- El tratado que dio origen al Grupo de los tres G3 con México y Venezuela (1994-2006);
- El Acuerdo de Complementación Económica con Chile (1993);
- El Acuerdo sobre Comercio e Inversiones con la Comunidad del Caribe (CARICOM, 1993) y el Acuerdo de Complementación Económica ACE-59 con los miembros de Mercosur, además de los acuerdos de alcance parcial que estaban siendo negociados con ellos entre 1995 y 1998 por Venezuela y otros miembros de la CAN.

De todos los acuerdos comerciales del período 1970-1998 puede afirmarse que la CAN fue el único que

aportó nuevos mercados y crecimiento para la agroexportación de Venezuela, la cual se elevó y se mantuvo con destino a Colombia hasta entrado el Siglo XXI.

En épocas más recientes, desde 1999 hasta el presente, la política de acuerdos internacionales de Venezuela fue concebida e implementada como un instrumento geopolítico y no como un instrumento comercial de la estrategia de desarrollo.

En este último período, Venezuela estableció acuerdos de cooperación militar, tecnológica y económica con Cuba, Rusia, Bielorrusia, Irán y China, cuyos términos precisos no son del conocimiento público (Miquilena y Corrales, 2017; capítulo 11). Durante la vigencia de esos acuerdos, los contrapartes de Venezuela han recibido concesiones especiales de acceso a las compras públicas y al mercado interno de bienes de capital y bienes finales en general.

Uno de los acuerdos económicos internacionales de Venezuela más sonados del Siglo XXI es la "Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos" (ALBA-TCP, 2004), el cual fue complementado en 2012 por el "Espacio económico del ALBA-TCP" ECOALBA. Los países miembros en la actualidad son Antigua y Barbuda, Bolivia, Cuba, Dominica, Granada, Nicaragua, San Cristóbal y Nieves, y San Vicente y las Granadinas. Siria es un "Invitado Especial" de la Alianza.

El ALBA-TCP fue concebido y manejado con fines políticos, entre otros mantener alianzas para alinear los votos de muchos pequeños países miembros de la Organización de Estados Americanos OEA.

En su marco o a través de convenios subsidiarios de la misma estrategia Venezolana, los países contrapartes recibieron financiamiento muy favorable a sus facturas petroleras y fondos de cooperación internacional no reembolsables, pero fuera de eso, los beneficios comerciales, salvo para Cuba, han sido poco importantes.

La incorporación de Venezuela en el Mercado Común del Sur MERCOSUR en 2012, representó una oportunidad notable pero desaprovechada para las exportaciones venezolanas de manufacturas y servicios; no así para agroexportaciones debido a las

notables asimetrías que hay entre los sectores agrícolas de Brasil, Uruguay y Argentina, de una parte, y Venezuela de la otra.

El ingreso de Venezuela al MERCOSUR puede explicarse fundamentalmente por razones de afinidad política entre el gobierno venezolano y los gobiernos de la época de Argentina, Brasil y Uruguay.

Para Venezuela, las condiciones comerciales del ingreso fueron muy desfavorables dadas las asimetrías generales con Brasil y Argentina, que se extendían en materia agrícola también a Uruguay y Paraguay. Además, en el proceso de negociación Venezuela renunció a buena parte de las ventajas que le otorgaba el cronograma de desgravación arancelaria del Acuerdo de Complementación Económica ACE-59, el cual habían suscrito los miembros del Mercosur y los de la CAN en 2004.

La pertenencia de Venezuela al MERCOSUR abrió amplias oportunidades de comercio a alimentos de Brasil, Uruguay y Argentina, pero no a exportaciones venezolanas agrícolas o de alimentos manufacturados hacia sus mercados.

Por último, en el mismo Siglo XXI Venezuela promovió activamente la creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños CELAC (2010) y de la Unión de Naciones Suramericanas UNASUR, en vigor desde 2011, dos tratados que no tienen implicaciones prácticas en el comercio agrícola, aunque formalmente plantean aspiraciones de intercambio y complementación económica entre sus signatarios.

En síntesis, la agroexportación venezolana tampoco recibió apoyo de los tratados internacionales del Siglo XXI, y más bien colapsó en ese período como consecuencia de procesos internos que fueron comentados en la sección III.1.

III.2.3 Los acuerdos comerciales de países latinoamericanos con Europa y Norteamérica

Casi todos los países asiáticos, africanos, antillanos y del Pacífico que fueron colonias europeas hasta mediados del siglo XX, como también la mayoría de los países de América Latina que se independizaron en el Siglo XIX, tienen sus territorios en la franja intertropical, lo que hace a sus ofertas exportables agrícolas similares a las de Venezuela frente a los

mercados europeo y norteamericano y cara a las enormes demandas de alimentos y fibras del espacio económico Asia-Pacífico.

Los tres mayores bloques comerciales del mundo constituyen también los mercados más dinámicos y atractivos para la agroexportación venezolana, como se verá en la sección III.4.

Por esa razón el presente apartado se dedica fundamentalmente a los acuerdos comerciales que tienen con los países latinoamericanos los EEUU, principal miembro del mercado Norteamericano, y la Unión Europea, que incluye a Europa Occidental.

El apartado III.2.4 hace una exploración similar con respecto al Espacio Económico Asia-Pacífico, que incluye a China.

Un preámbulo: el trato especial a los países de menor ingreso.

Europa y los EEUU han mantenido por muchos años sistemas especiales de preferencias arancelarias para el acceso a sus mercados de las exportaciones provenientes de los países de ingresos bajos o países menos adelantados, en gran proporción productos agrícolas de la franja intertropical.

El análisis de esos sistemas, a los cuales se refiere brevemente el recuadro III.3, no tiene mayor relevancia para una eventual estrategia agroexportadora de Venezuela, porque hace años dejaron de serle aplicables. Por esa razón aquí sólo se presenta el corto comentario del Recuadro, como preámbulo histórico a los temas hoy más sustanciales.

Los acuerdos de Libre Comercio de Europa con América Latina

Hasta la década de los años 70 del Siglo XX había sido muy limitado el beneficio recibido por países de América Latina de los acuerdos comerciales de Europa (González y Maesso, 2000); sólo Brasil (1973) y México (1975) se habían visto favorecidos por acuerdos amplios de cooperación comercial, mientras otros acuerdos (con Argentina, Uruguay, Colombia, Guatemala, Perú y Haití) eran muy limitados y referidos a productos específicos como carne, textiles y artesanía.

Recuadro III.3: El trato especial de Europa y los EEUU a los países de bajos ingresos

Desde los años 50 del Siglo XX las ex potencias coloniales europeas establecieron preferencias arancelarias que favorecían a los países de más bajos ingresos, fundamentalmente a países ACP, excolonias angloparlantes y francófonas de África, Asia, El Caribe y el Pacífico (Oceanía).

Las preferencias -originalmente particularizadas por cada país otorgante- pasaron progresivamente por las convenciones de Yaundé, Lomé y Cotonou dando origen a un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP, 1971) que incorporó exigencias sanitarias, fitosanitarias y otras y estableció umbrales de ingresos per cápita por encima de los cuales los países “se graduaban” y perdían buena parte del trato especial o todo él. Para el futuro inmediato la UE ha concebido un Sistema de Preferencias para los “países de renta baja”, que estará vigente a partir de 2024.⁵¹

El nuevo Sistema estará sometido, a efectos prácticos, a todas las reglas de la OMC, y, como plantea la Unión, está orientado a “responder mejor a la evolución de las necesidades y los retos de los países beneficiarios del SPG y para reforzar la dimensión social, laboral, medioambiental y climática del Sistema”.

Los Estados Unidos, por su parte, tiene aún vigentes varios programas de preferencias comerciales a los que pueden optar las agroexportaciones de países en desarrollo de bajos ingresos, particularmente africanos, y los productos agrícolas de algunos países asiáticos, los cuales son extensiones del Sistema generalizado de Preferencias que ese país estableció en 1974. Venezuela y otros países andinos y centroamericanos disfrutaron hasta finales del Siglo XX de un sistema especial de preferencias que promovía la erradicación de cultivos de drogas.

Pero también los acuerdos preferenciales de los EEUU con países menos adelantados vienen perdiendo importancia mientras se imponen acuerdos de libre comercio que incorporan en general exigencias similares a las establecidas recientemente por la Unión Europea. Por ejemplo, el comercio de los EEUU con África Sub Sahariana bajo la Ley de Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA por sus siglas en Inglés, 2000) viene reduciéndose, y después de 2008 regresó paulatinamente a niveles similares a los que existían a fines del Siglo XX, haciendo que autoridades de los EEUU se cuestionen acerca de la efectividad del programa (Klobucista, 2022).

Fuente: Elaboración propia basada en CEPAL (2012); UIV (2016); IICA (2020); Comisión Europea (2022) y Klobucista (2022)

Recién en los años 90 la liberalización comercial sucedida en América Latina y las iniciativas de tratados de libre comercio de los EEUU en el hemisferio, crearon el ambiente en el cual floreció el comercio moderno entre sus países y la Unión Europea.

Las exportaciones totales de América Latina a Europa crecieron un 40% entre 1988 y 1998 (a una tasa promedio del 8% anual entre 1990 y 1998), ritmo solo superado por las exportaciones desde China y unos cuantos países de Asia Oriental.

Países latinoamericanos que aprovecharon las oportunidades europeas de ese período fueron Brasil, Chile, Costa Rica y Ecuador, cuyas exportaciones a la Unión pasaron, de representar respectivamente el 28.9%, el 8.6%, el 1.1% y el 1.2% de las importaciones latinoamericanas que realizaba Europa, a sumar el 37.7%, el 10.0%, el 3.5% y el 2.5%. Venezuela, mientras tanto, fue el mayor perdedor, reduciendo su participación de un 13.6% a un 4.1 % del subtotal latinoamericano.

⁵¹ En la actualidad la UE mantiene tres opciones de SGP: i) el SGP estándar para países de ingresos bajos y medianos bajos, que implica la eliminación parcial o total de los derechos de aduana en dos tercios de las líneas arancelarias; ii) el SPG plus que reduce los aranceles al 0 % para los países vulnerables de ingresos bajos y medianos bajos que

implementen 27 convenciones internacionales relacionadas con el trabajo y los derechos humanos, la protección ambiental y climática y la gobernanza democrática; y iii) el EBA (todo menos armas), acuerdo especial para los países menos adelantados (PMA o LDC), que les proporciona acceso libre de aranceles y cuotas al mercado de la UE para todos los productos excepto armas y municiones.

La Unión Europea tuvo un Acuerdo Marco Interregional de Cooperación con el Mercosur (1995), que evolucionó finalmente en un Acuerdo de Asociación acordado en 2019 pero que aún no ha entrado en vigor, lo que hace que tenga Acuerdos de Libre Comercio con todos los países latinoamericanos.

Buena parte de esos acuerdos fueron el resultado de diligencias impulsadas por la Unión a fines del Siglo XX e inicios del siglo XXI en respuesta a iniciativas similares de los EEUU: el Tratado de libre Comercio (TLC) con México y Canadá (1994 y 2021) y el fallido intento estadounidense del Área de libre Comercio de las Américas ALCA.

En adición al mencionado acuerdo con Mercosur (2019), la UE tiene Acuerdos de Asociación Económica con México (2000), con Chile (2002), con Cariforum (2008), con Colombia y Perú de la CAN (2012) y con el Sistema de Integración Centroamericano (2012). Ecuador se acogió nuevamente al SGP europeo (2014) y Bolivia sigue teniendo derecho al mismo sistema de preferencias.

El Acuerdo de Asociación Económica de la UE con el Mercosur abriría nuevamente a Venezuela oportunidades de agro comercio importantes. Pero Venezuela fue suspendida del MERCOSUR en 2017 y, de ser rehabilitada, sus agroexportaciones solo se beneficiarían si se alinean con las exigencias de sanitarias, fitosanitarias, ambientales y de calidad de la Unión, y si Venezuela adquiere los compromisos que ella exige en materia de sistemas regulatorios, derechos de propiedad, gobernanza democrática y respeto a los derechos humanos en general.

Acuerdos de Libre Comercio entre los EEUU y países de America Latina

En lo que respecta a los EEUU, aproximadamente un tercio de sus importaciones agroalimentarias proviene de las economías de America Latina y el Caribe.

Este país mantiene hoy vigentes veinte Acuerdos de Libre Comercio con países de todo el mundo, de los

cuales la mitad tienen como socios a países de la región.

Específicamente tienen Acuerdos de Comercio con los EEUU: Chile (2004), Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana (CAFTA-DR 2007); Perú (2009), Colombia (2012); Panamá (2012) y el USMCA (2020) entre EEUU, Canadá y México, que sustituyó al TLCAN o NAFTA.

Ecuador y EEUU exploran llegar a un Acuerdo de Libre Comercio a partir del acuerdo sobre transparencia, Inversión y Comercio que tienen vigente desde 2021.

Es de destacar el hecho de que los dos gigantes del comercio agrícola de Sur America, Brasil y Argentina, no tienen tratados de libre comercio con los EEUU, como tampoco Venezuela. La oposición de estos tres países al ALCA fue una de las razones principales para el fracaso de esa iniciativa.

III.2.4 Oportunidades que parecieran abrirse con China y el Espacio Económico Asia Pacífico

China tiende aceleradamente a convertirse en la primera potencia comercial del mundo, lo que probablemente logrará a finales de la década de 2030, y en ese camino viene promoviendo, desde 2013, "La Franja y la Ruta" (BRI por las siglas en Inglés), una iniciativa geoeconómica colosal, también conocida como La Nueva Ruta de la Seda.⁵²

Las políticas chinas dirigidas a América Latina y a todos los países en desarrollo referidas a acuerdos comerciales, financiamiento a infraestructuras, inversión directa IED y cooperación al desarrollo, están muy entrelazadas y deben verse a través del prisma de la iniciativa BRI, cuyas cuantiosas inversiones y mejoras de conectividad entre países de todos los continentes, puede elevar el PIB mundial para 2040 en 7,1 billones por año (CBER, 2017).

Más de 150 países ya se han adherido a la BRI, atraídos por las oportunidades muy interesantes que ofrece en IED y financiamiento a proyectos en

⁵² El término "Ruta de la Seda" fue acuñado a finales del siglo XIX por el geógrafo alemán Ferdinand von Richthofen para describir las vías de circulación terrestre de mercancías, ideas y personas entre Asia, por una parte, y por la otra Europa y África; y cómo el océano Pacífico y el mar de la China Meridional se enlazaban con el Mediterráneo y el

Atlántico, conformando en su conjunto una red amplia que se consolidó durante la dinastía Han (206 a.C.- 220 d.C.), y se extendió por países que hoy conforman Asia Central y las actuales India y Pakistán, prolongándose más de seis mil kilómetros hasta Europa, en uno de los primeros procesos de Globalización de la historia, que tuvo como epicentro a Asia Central (Frankopan, 2019).

industrias, telecomunicaciones, vías férreas, carreteras, puentes y túneles ferroviarios, aeropuertos, represas, centrales termoeléctricas, puertos y aeropuertos, entre otros campos.

En el período 2019-2020 las importaciones agrícolas que hizo China desde Latinoamérica crecieron 24.8 %, incremento solamente superado por la Unión Europea desde donde crecieron 36.1%.

Recuadro III.4: La doctrina geopolítica de El Sueño Chino y su iniciativa BRI

La doctrina geopolítica de “El Sueño Chino”, impulsada por el presidente Xi Jinping desde que asumió la dirección del Partido Comunista PCCh en 2012, consiste en que el país vuelva a ser lo que considera su normalidad histórica, el epicentro de la economía mundial y una potencia global, un logro del “nuevo siglo de revitalización de la civilización china” que se inició en 1949, cuando se gestó la República Popular China RPC. (Rosales, 2020).

Según el presidente, el proceso para la realización del Sueño Chino se divide en dos etapas, una entre 2020 y 2035 y la otra entre 2035 y 2049 (Xi, J; 2017 a, 2017 b), cuyos hitos e instrumentos internacionales están claramente asociados a “La Franja y la Ruta” (BRI), iniciativa que él mismo anunció en 2013. La iniciativa consiste en el desarrollo de un formidable sistema de infraestructura global de alta tecnología en el cual se apoyará la nueva fase de la globalización liderada por China, programa que se ha convertido en pieza fundamental de toda la estrategia económica internacional y de la geopolítica global del país, que lo están llevando a convertirse en la potencia económica que El Sueño Chino tiene como meta.

Las rutas de la geopolítica china y de la BRI se ven día a día más coincidentes, a través de una secuencia de señales de compromiso que vienen siendo dadas al mundo, cargadas de simbolismo histórico y geopolítico, y de realismo de diplomacia económica: i) el presidente anunció la BRI en 2013; ii) en 2017, el XIX Congreso del PCCh la incorporó a la Constitución China; iii) Xi Jinping, en la misma ocasión, definió que ella habrá sido completada para el año 2049, centenario de la fundación de la RPC; y iv) en el transcurso de los últimos años, el alcance de la BRI se ha ido adaptando para incorporar “La Franja y la Ruta Digital”, programa que impulsa el pujante sector chino de telecomunicaciones, y múltiples proyectos en energías renovables y limpias, en sintonía con todo el mundo occidental.

En palabras de Xi Jinping, la primera etapa del Sueño Chino, que ya se está viviendo, tiene dos objetivos: incrementar el poder económico, científico y tecnológico de China, para situarse a la vanguardia de las potencias mundiales; y reducir las desigualdades socioeconómicas internas, tanto entre las zonas urbanas y rurales, como entre las distintas regiones de la RPC. La segunda etapa atiende al objetivo de convertir a China en un poderoso país socialista moderno, próspero, civilizado y armonioso.

Hasta el momento, Argentina, Bolivia, Ecuador, Chile, Uruguay, Guyana, Surinam y Venezuela se han adherido a la iniciativa, pero China ha estado financiando proyectos a países de América Latina que no son miembros del BRI.

Fuente: Elaboración propia con base en OCDE (2018); Xi, J. (2017 a, 2017 b); CEBR (2019); Rosales, O. (2020); y Azañedo, T. (2021);

China tenía para diciembre de 2022 dieciséis acuerdos de libre comercio en vigor, de los cuales tres con países latinoamericanos: Chile (2006), Perú (2009) y Costa Rica (2011), y ocho en negociaciones que incluían a Ecuador, cuyo presidente anunció en ese mes la finalización exitosa de las tratativas.

En su página Web dedicada a esos acuerdos, el gobierno chino declara que *...“los Tratados de Libre Comercio (TLC) son una nueva plataforma para una*

mayor apertura al exterior y acelerar las reformas internas, un enfoque eficaz para integrarse en la economía global y fortalecer la cooperación económica con otras economías, así como un complemento particularmente importante al sistema multilateral de comercio”...

Pero además, la dinámica económica que se hizo presente desde la década de 1960 en Asia en general, las conexiones de Australia y Nueva Zelanda con ella

y las estrategias comerciales de China y los Tigres del Sudeste Asiático, contribuyeron a provocar la conformación de lo que se puede definir hoy como un Espacio Económico Asia-Pacífico.

Visto en su conjunto, el Espacio Económico Asia-Pacífico es desde hace más de cinco décadas el escenario de los mayores crecimientos de PIB del planeta, mientras China y los Tigres se han convertido, en las últimas tres décadas, en un mercado importador de productos agrícolas muy dinámico.

Varios mecanismos institucionalizados de cooperación y de libre comercio operan en el Asia-

Pacífico, de los cuales los más antiguos e importantes son la Asociación de Naciones del Sureste Asiático ASEAN (1967) y el Foro de Cooperación Asia-Pacífico APEC (1989), cuyos roles han sido relevantes para que en el Espacio Asia-Pacífico se creen las mayores redes de Acuerdos de Libre Comercio del mundo.

De hecho, en 2012 existían en el planeta 103 tratados de libre comercio con uno o más miembros asiáticos; y para 2020 ya había cerca de 200 acuerdos con miembros asiáticos y estaban siendo negociados unos cien tratados más.

Recuadro III.5: Mecanismos de concertación y cooperación en el Espacio Asia-Pacífico

La ASEAN, establecida en Bangkok, Tailandia, en 1967, tiene como objetivos fundamentales acelerar el crecimiento económico, el progreso social y el desarrollo cultural, fomentar la paz y la estabilidad regionales. Está conformada hoy por Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam, Brunéi Darussalam, Camboya, Laos y Myanmar y ya era, para 2019, antes de la pandemia del COVID 19, el tercer Acuerdo de Libre Comercio con el mayor PIB del mundo, después de la Unión Europea y el USMCA.

El APEC es un mecanismo transpacífico que opera sobre la base de compromisos no vinculantes entre sus economías miembros, concebido para promover el crecimiento económico a partir de la liberalización del comercio y la inversión, y fortalecer el Sistema Multilateral de Comercio en interés de todas las economías del Asia Pacífico.

Actualmente el APEC tiene 21 economías-miembro, de las cuales tres son latinoamericanas: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Corea, Chile, China, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Rusia, Singapur, Taiwán, Tailandia y Vietnam. Son observadores la ASEAN, el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC); y el Foro de las Islas del Pacífico (PIF).

En adición a la ASEAN y el APEC, merece la pena mencionar como mecanismos de concertación y cooperación al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico PECC, y al Foro de las Islas del Pacífico PIF, agrupación de dieciséis estados de Oceanía.

El PECC fue creado en Australia en 1980 como principal foro de cooperación de ese momento en el Pacífico; su composición es tripartita en sus comités nacionales: la academia, el sector empresarial y el Gobierno. Son miembros del PECC: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Colombia, Ecuador, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Mongolia, Nueva Zelanda, Perú, Filipinas, Singapur; Foro del Pacífico Sur, Taiwán, Tailandia, Estados Unidos y Vietnam- y dos miembros institucionales: la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo del Pacífico (PAFTAD) y el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico -PBEC.

El PIF, la principal organización panregional de concertación política y económica de Oceanía, nació en el año 1971 como Foro del Pacífico Sur y en 2000 tomó su nombre actual. Está compuesto por los 14 estados independientes y 2 dependencias del continente más dos países observadores que se encuentran en proceso de descolonización: Australia, Islas Cook, Estados Federados de Micronesia, Fiji, Kiribati, Nauru, Nueva Zelanda, Niue, Palau, Papúa Nueva Guinea, Islas Marshall, Samoa, Islas Salomón, Tonga, Tuvalu y Vanuatu.

Fuente: Elaboración propia

Y como colofón de toda esta dinámica, con el liderazgo de ASEAN y China, en enero de 2022 entró en vigor el mayor acuerdo de libre comercio del mundo en términos del PIB de sus miembros, el pacto comercial entre Asia y el Pacífico que lleva el nombre de Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés), integrado por 15 países de Asia Oriental y el Pacífico.⁵³

Los miembros del RCEP son los diez países de ASEAN más Australia, China, Japón, la República de Corea y Nueva Zelanda. Originalmente India habría formado parte el tratado pero a última hora se retiró, aunque los demás miembros le han asegurado la posibilidad de regresar al mismo.

La dimensión del RCEP, el propio peso comercial de China y su mega proyecto BRI de la Franja y la Ruta están llevando el centro de gravedad del comercio mundial al espacio Asia Pacífico, con el cual probablemente todos los países agroexportadores deberán negociar algún tipo de acuerdo en un futuro no muy lejano, o profundizar aquellos que ya tengan.

III.2.5 Una mirada a futuro de los acuerdos de libre comercio con los grandes bloques

El futuro comercio exportador de Venezuela debe dedicar un cuidado especial a las dinámicas y las lógicas de complementación que se están dando en Europa, en Norteamérica y en el Espacio Asia Pacífico, para decidir las prioridades a otorgar a acuerdos de libre comercio con esos tres bloques, sea en consideración de una estrategia agroexportadora o con las miras más amplias de su necesidad de diversificar sus exportaciones por origen sectorial interno y por destino geográfico.

De todas maneras, reiteramos aquí una idea que ha sido mencionada en otros apartes, y es que tales acuerdos no son panaceas para resolver limitaciones de competitividad de la cesta agrícola exportable, sino que pueden apalancar la elevación de la competitividad, incremento que Venezuela debe buscar por otras vías complementarias que se comentan en las secciones III.4 y III.5.

Viendo la dinámica que han tenido desde la década de 1990 las agroexportaciones de los países latinoamericanos que tienen acuerdos de libre comercio con los EEUU y la Unión Europea, incluidos algunos que se convirtieron en campeones en ese lapso, como Perú, es muy clara la conclusión: la estrategia agroexportadora de Venezuela se vería altamente beneficiada de acuerdos de libre comercio con esos tres bloques.

De las curvas de la Figura III.8 resulta más o menos evidente cómo las agroexportaciones de Colombia, Chile, Costa Rica y Perú se han beneficiado de los acuerdos de libre comercio con los EEUU y la Unión Europea.

Sin embargo, el cambio positivo en el comportamiento de las exportaciones no solo responde a la vigencia de los acuerdos, también muestra la consecuencia de la reforma de los sistemas regulatorios que precedieron a los acuerdos.

Todos los tratados de la Unión Europea entraron en vigor en los primeros años de la década de 2010, salvo el de Chile que lo hizo en 2002. Por su parte, los de los EEUU entraron en vigor, con Chile en 2004, con Colombia en el 2007, y con Perú y Costa Rica en el 2009. Las reformas regulatorias de Chile son de la década de 1980, las de Costa Rica de toda la década de los 90, y las de Perú y Colombia de fines de los 90.

Pero quedarían por evaluar varios ángulos de la política de acuerdos de Venezuela al futuro.

Uno de ellos es qué conviene más a Venezuela al negociar con Europa, Norteamérica y China...¿hacerlo como país autónomo o desde su pertenencia a la CAN o al MERCOSUR?⁵⁴...

Otro ángulo es el relativo a los efectos esperables de cada acuerdo en los distintos sectores productivos venezolanos, o qué puede usar Venezuela en cada caso como *tokens* sectoriales de negociación.

Venezuela deberá hacer una evaluación ex ante de los acuerdos a negociar, planteándose varios escenarios que consideren un abanico de objetivos sectoriales de corto, mediano y largo plazo, tanto relativos a la producción de las industrias finales venezolanas como

⁵³ Ordenados por el PIB de los miembros, el RCEP reúne casi el 31% del PIB del mundo, el USMCA reúne el 28% y la Unión Europea casi el 18%.

⁵⁴ Asumiendo que su suspensión actual del MERCOSUR fuese superada y que, como ha anunciado el actual gobierno venezolano, Venezuela se reincorporase a la CAN.

al empleo de sus ventajas energéticas, al aprovisionamiento de bienes de capital a bajo costo,

y a la expectativa de aprendizaje tecnológico, entre otros aspectos.

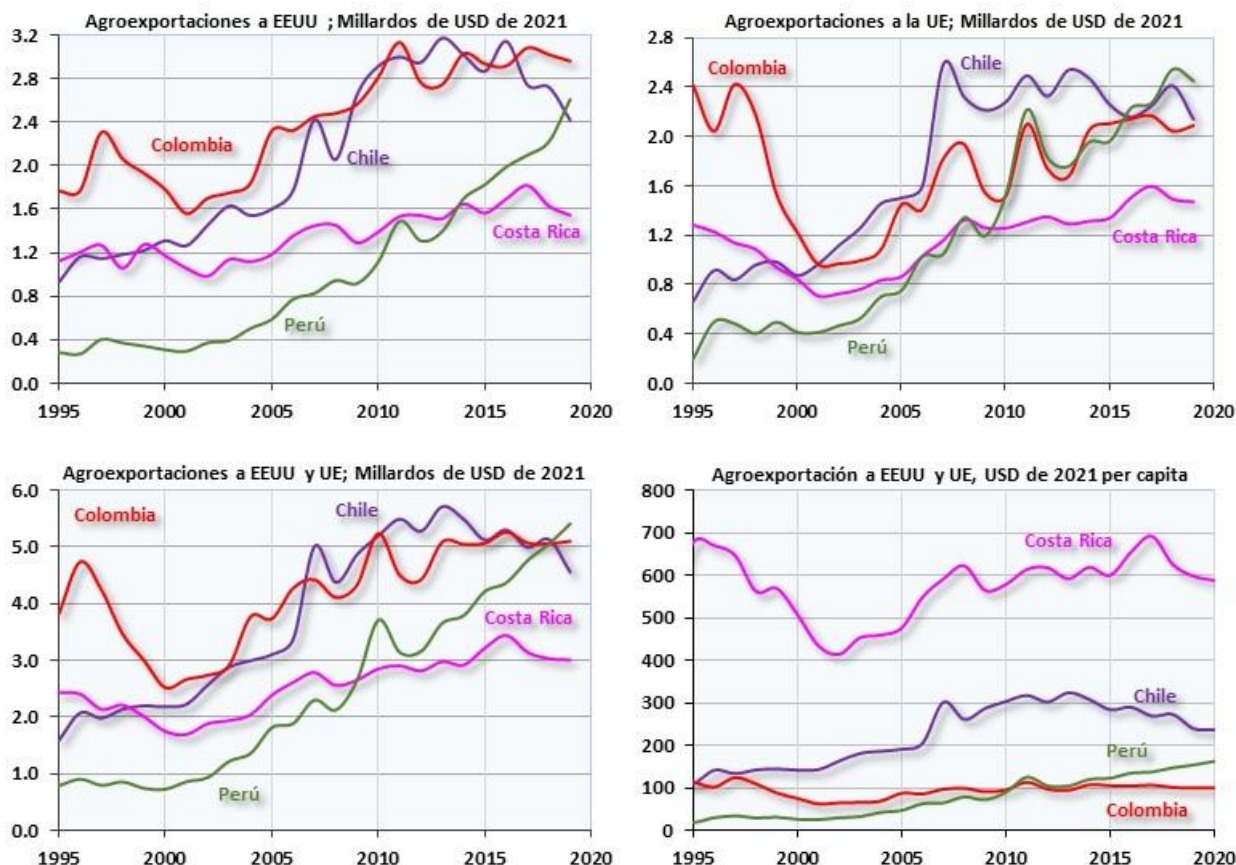


Figura III.8: Efecto de los acuerdos de libre comercio en el crecimiento de las agroexportaciones de países latinoamericanos escogidos

Fuente: Elaboración propia con base en FAOSTAT(2022) y Fraser Institute (2022)

Lo antes dicho es particularmente importante como precondition para dar pasos dirigidos a acuerdos de libre comercio con China, porque alrededor de ellos se puede tejer una gran estrategia de complementación que incorpore explícitamente las oportunidades que abre la iniciativa BRI.

En una perspectiva de corto plazo, celebrar acuerdos de libre comercio con la Unión Europea y los EEUU pareciera una prioridad.

Por una parte, hacerlo presionaría por las reformas institucionales que, como se ha visto, deben ser previas a los acuerdos y elevar el potencial competitivo en el origen PCO (ver sección II.4). Por la otra, contribuiría con los objetivos de

agroexportación sin poner en riesgo posibles objetivos de otros sectores, dado que no cambiaría mayormente los patrones tradicionales de importación de esos países.

III.3 Modelos de negocio en evolución: factor de competitividad ausente del agro venezolano

En los últimos cincuenta años se produjeron cambios importantes en la manera en que funciona el comercio de exportación en el mundo, a los cuales muchos países de America Latina se adaptaron, pero no Venezuela, la mayor parte de cuya agricultura mantiene aún modelos de negocio que han sido

superados en todos los países que han sido exitosos en la agroexportación de las últimas décadas.

Como consecuencia de ello, la caída de los factores que explican la competitividad venezolana fue progresiva mientras avanzaban aquellos cambios, para hacerse muy pronunciada desde comienzos del Siglo XXI y llegar a sus valores mínimos coincidiendo con el colapso agro exportador observado entre 2010 y el presente.

III.3.1 Los principales cambios sucedidos en 50 años del comercio agrícola mundial

El comercio mundial de bienes y servicios cambió notablemente en volúmenes y patrones de funcionamiento y gestión entre la década de 1960 y el presente, cambios que progresivamente afectaron todas las etapas del comercio y de la producción.

Los cambios se aceleraron a raíz de la liberalización de las economías que comenzó en los años 60 y se impuso a fines de la década de 1980, y con la desaparición del bloque de economías socialistas a partir de los años 90.

La apertura a la inversión extranjera, y la minimización de las regulaciones estatales sobre el comercio y la producción, fueron instrumentales para la transformación.

Las altas tasas de crecimiento del comercio mundial se consolidaron con la entrada de casi todos los países del mundo en la Organización Mundial del Comercio (OMC), heredera del Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT) al que pertenecían muy pocos países en desarrollo antes de la Ronda Uruguay.⁵⁵

En todo el comercio de bienes, incluido el comercio agrícola, la liberalización favoreció el debilitamiento del patrón disperso de exportadores, que dominaba hasta los años 50, y a partir de los años 70 ya se había consolidado el patrón de Cadenas de Valor, algunas de ellas de dimensión global, a lo largo de las cuales se organizaban los intercambios y progresivamente las actividades de producción.

El patrón de las Cadenas de Valor ya era dominante en los años 90 y se hizo más robusto desde entonces, propiciando a su vez una transición del negocio tradicional del transporte internacional especializado por modos, a los Sistemas Logísticos de hoy.

En esa evolución se incorporaron muchas innovaciones en transporte, equipamientos de cambio intermodal y sistemas digitalizados de gestión a lo largo de toda la cadena que va desde la unidad de producción en el país de origen, hasta el almacén del destinatario en el país importador.

En el caso del comercio internacional agrícola, mantener o elevar el poder negociador y los beneficios frente a las poderosas Cadenas de Valor y tener acceso a Sistemas Logísticos eficaces, llevó a los productores de países desarrollados y en desarrollo a cambiar sus modelos de negocios.

Los que ya eran más grandes integraron nuevos conglomerados que hoy dominan cadenas globales de valor; otros, los medianos a nivel nacional, se han venido organizando en Clusters Exportadores, todos ellos buscando economías de escala; y en algunos pocos casos los agricultores menores y más dispersos de los países en desarrollo, han acudido a las cooperativas y otras formas solidarias de asociación.

El cambio producido en el comercio internacional agrícola ha valorizado las economías de escala que pueden alcanzar los productores y ha propiciado nuevos modelos de negocio, desvaneciendo en alto grado la frontera que existía entre las perspectivas de negocio del productor y las del comercializador internacional.

Todos los cambios comentados pueden resumirse en una imagen: ya no se comercia entre un enorme número de pequeños exportadores e importadores, o sea de país a país.

Hace años se lo hace en altísima medida insertándose en Cadenas de Valor con las cuales los productores se relacionan a través de nuevos Modelos de Negocio y sistemas logísticos, más complejos pero también mucho más eficientes (ver apartado III.3.2 subsiguiente).

⁵⁵ El GATT entró en vigor en 1948 con 23 países miembros. En 1994 había 26 países desarrollados y 70 en desarrollo. Desde 2016 el total de miembros de la OMC, heredera del GATT, es 164.

Recuadro III.6: El comercio mundial y las Cadenas de Valor

Cadenas de Valor tradicionales y modernas

Una Cadena de valor Agrícola (CVA) identifica al conjunto de actores y actividades que llevan un producto agrícola desde la producción en el campo hasta el consumo final en cualquier mercado, agregándole valor al producto en cada etapa. Una CVA puede ser vertical o puede constituir una red que relaciona a varias organizaciones empresariales independientes, y puede incluir procesamiento, envasado, almacenamiento, transporte y distribución.

En general, en las organizaciones agrícolas tradicionales las transacciones se pagan al contado o con sistemas de crédito muy costosos y de corto plazo, involucrando a una gran cantidad de pequeños productores y minoristas. Las CVA modernas se caracterizan por su coordinación vertical, la consolidación de la base de abastecimiento, el uso de estándares para garantizar atributos de calidad y el cumplimiento de exigencias sanitarias (de inocuidad) y fitosanitarias a lo largo de la cadena, y en muchos casos por el procesamiento agro-industrial.

Algunos ejemplos de la concentración del comercio a través de CVA

Algunos datos cuantitativos permiten captar la dimensión en la cual las grandes CVA dominaban el comercio agrícola mundial para la segunda década del Siglo XXI: i) en 2002 dos empresas controlaban cerca del 50% del comercio mundial de banano y otras tres acaparaban tres cuartas partes del comercio mundial de cereales; ii) en 2008 las cuatro principales empresas del café concentraban el 45% del procesamiento mundial de café y apenas tres empresas controlaban el 80% de los mercados del té; iii) cuatro empresas transnacionales controlaban el 90% del comercio mundial de cereales en 2012; iv) en el mismo período, los cuatro principales actores de los mercados del cacao de Costa de Marfil, Ghana y Nigeria compraron más de la mitad del cacao en grano producido en esos países.

Los intereses estratégicos de los países en desarrollo frente a la consolidación de grandes CVA

Varios factores explican la concentración del comercio mundial a través de grandes CVA. El primero es la generación de economías de escala, lo que podría llevar a un nuevo modelo económico mundial que contribuya a mejorar la asignación de recursos, con los consiguientes beneficios para todos los participantes a lo largo de esas cadenas; el segundo es la necesidad de los exportadores e importadores de ejercer un control estricto para garantizar la calidad exigida por sus clientes; y el tercero es el alto costo de la inversión agroindustrial, en razón de los elevados gastos no recuperables y de comercialización.

Para los países en desarrollo, las CVA son una realidad a aprovechar promoviendo la modernización de los Modelos de Negocio de sus agriculturas, pero también constituyen un riesgo social frente a la realidad de que la mayoría de sus agricultores son pequeños, económicamente débiles y permanecen dispersos.

La respuesta a estas situaciones estaría en estrategias que promuevan formas de asociatividad para todo tipo de productores, para lograr mayores escalas y poderes de negociación en todos ellos.

Fuente: Elaboración propia con base en FAO (2003); McCullough et al (2008); UNCTAD (2016)

Los estados de países en desarrollo, y en particular de América Latina, que comprendieron esto, como fueron Perú, Chile, Costa Rica, Colombia, México y Brasil, se alinearon también con los cambios y centraron su interés en tres líneas de reformas y

políticas dirigidas a propiciar el progreso de los agronegocios en sus territorios:

- Liberalizar los marcos regulatorios y desaparecer el protagonismo de los gobiernos en la producción y el comercio, con el fin de incentivar la inversión privada, nacional y

extranjera, facilitar la modernización de los modelos de negocios y propiciar el desarrollo de mercados de servicios a la producción agrícola, incluidos mercados competitivos de asistencia técnica, consultoría y financiamiento a la producción;

- Promover acuerdos de libre comercio para favorecer el acceso de sus exportadores privados a los mercados importadores más dinámicos del mundo; y
- Facilitar la conexión de los agronegocios privados y los sistemas nacionales y regionales de ciencia, tecnología e innovación, para favorecer la incorporación de nuevas tecnologías en la producción agrícola, elevar la productividad y la calidad de los productos y hacerlos compatibles con los estándares internacionalmente exigidos en los mercados de importación.

Lamentablemente la generalidad de la agricultura de Venezuela no se adaptó a los cambios comentados, y, por el contrario, el Estado navegó en dirección contraria a ellos.

Eso explica en altísima medida los resultados insatisfactorios que ha tenido la agroexportación venezolana en los últimos cincuenta años y se expresa hoy en la prevalencia de modelos de negocio vetustos; en la obsolescencia de los servicios logísticos y las infraestructuras; en la inexistencia de mercados que ofrezcan asistencia técnica, consultoría especializada, insumos y financiamiento en condiciones competitivas, como se resume en el apartado III.3.2.

III.3.2 Cooperación, innovación y modelos de negocio exitosos

Los patrones hacia los cuales ha migrado el comercio mundial agrícola, altamente ligados a las CVA, han inducido cambios en los Modelos de Negocio que adoptan los empresarios del campo de países desarrollados y en desarrollo, sobre todo los actores orientados a la agroexportación, persiguiendo economías de escala y buscando mayores poderes de negociación frente a aquellas cadenas. Los modelos de Clusters se han impuesto entre ellos.

En el mismo sentido, se generaliza entre los estados y ONG de países en desarrollo la búsqueda de modelos de organización adaptables a sus pequeños agricultores, que exploten las capacidades del capital social relacional para desarrollar también entre ellos economías de escala y mayores poderes de negociación. Los modelos de cooperativas y otras formas asociativas de organización han sido objeto de amplia experimentación por parte de organismos oficiales y ONG que promueven el desarrollo agrícola y rural.

Entre los países latinoamericanos más reconocidos por su éxito exportador están Brasil, Colombia, Costa Rica, México, Chile y Perú. En casi todos ellos se encuentran experiencias exitosas ligadas a formas de organización en Clusters y aún en redes de cooperación y escalas mucho mayores.

Son muchas las publicaciones disponibles en internet que documentan experiencias latinoamericanas de agroexportación apoyadas en Clusters.

Por una parte merece la pena destacar valiosos artículos que evalúan las estrategias y metodologías empleadas en los clusters agrícolas, entre los cuales ameritan mención los de Montoya (2008); Chaudry (2013); Tapia et al (2015), Bonales y Valenzo (2016) y Larrea (2021).

Así mismo, hay una profusión de publicaciones sobre clusters que da cuenta de numerosos éxitos y de un crecimiento notable de las nuevas iniciativas brasileñas, colombianas, chilenas, mexicanas, costarricenses y ecuatorianas, entre otras.

Pero lo que más debe resaltarse es la exitosísima experiencia de asociatividad para la calidad y la exportación que representa la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia.

La penetración del café colombiano y su reconocimiento en prácticamente todos los mercados del mundo a través de la imagen de Juan Valdés, están asociados al trabajo de la FNCC.

La Federación cuenta, entre otros eficaces instrumentos, con equipos de planificación estratégica; organizaciones propias o aliadas para la mejora de calidad y productividad, incluyendo centros de investigación; y hasta un servicio exterior con embajadores de alto nivel en los principales mercados.

Recuadro III.7: Modelos de negocio agrícolas basados en Clusters

El término “Cluster”, popularizado a fines del Siglo XX por Michael Porter, se refiere a “un grupo de empresas y de otros actores institucionales localizados en un mismo espacio geográfico, que obtienen ventajas de su proximidad mutua y de sus conexiones” (Porter, 1991,1999). El hecho es que el empleo del término se ha extendido en todo el mundo para referirse a un modelo de negocio o forma de organización empresarial, a un instrumento estratégico de políticas productivas y de desarrollo regional (Clustering), y al modelo de organización de sistemas regionales de innovación.

Innovación, cooperación e interacción en favor de la escala

El Cluster, como Modelo de Negocio es un instrumento empresarial para el logro de economías de escala y para dinamizar la innovación. Cuatro dimensiones se expresan en el concepto: i) la de cooperación, en la cual se desarrollan relaciones de colaboración y de complementariedad entre las organizaciones participantes; ii) la de la innovación (sea tecnológica o de organización) que se propicia y dinamiza en la interacción que se da entre empresas y otros actores que se aglomeran; iii) la sectorial porque las empresas están vinculadas a un mismo sector de actividad; y iv) la territorial por tratarse de empresas localizadas en un mismo ámbito geográfico, en el cual su interacción genera economías de aglomeración.

Clusters y Cadenas de Valor Agrícolas

Desde finales del Siglo XX, Think Tanks y centros de investigación dedicados al Comercio Agrícola llevaron a cabo estudios y campañas de concientización entre formuladores de políticas y negociadores comerciales de países en desarrollo, acerca de la importancia que tiene el manejo de las cadenas de valor para la competitividad agrícola, y en las primeras dos décadas del presente siglo ya hay cientos de experiencias exitosas en muchos países basadas en la utilización del Cluster como Modelo de Negocio.

La rápida industrialización de la producción agrícola, la estructura de oligopolio del sector de distribución de alimentos, el avance de las TIC en la logística, las preocupaciones de los clientes y las normas sanitarias, fitosanitarias y ambientales, son sólo algunas de las razones que han conducido a la adopción de la gestión de la cadena de suministros en el sector agroalimentario (Tsolakis et al., 2014).

Para Fischer y Hartman (2010) es evidente que las empresas participantes en las CVA modernas necesitan desarrollar la colaboración sólida y las relaciones de largo plazo entre sus socios. En consecuencia, los Clusters se deben articular a las CVA y con ellos las conductas de cooperación y coordinación para asegurar eficiencia y prácticas de desarrollo sostenible en favor de los consumidores, las cadenas y las empresas.

Para el IICA (2003), las economías de aglomeración y la consolidación de Clusters pueden determinar la competitividad de la agricultura y la forma en que las poblaciones asentadas en los territorios pueden captar beneficios de la misma.

Fuente: Elaboración propia con base en Antoldi et al (2009), Cobo et al (2011), Kaplinsky (2000), ONUDI (2003), Tapia et al (2015)

III.4 Una síntesis del contraste con Campeones: luces sobre el desempeño venezolano

El presente apartado resume los resultados de los análisis comparativos hechos entre Venezuela, por una parte, y, por la otra los países que son Campeones exportadores a los mercados más dinámicos del mundo, estudios que fueron realizados con los enfoques explicados en la sección II.4.

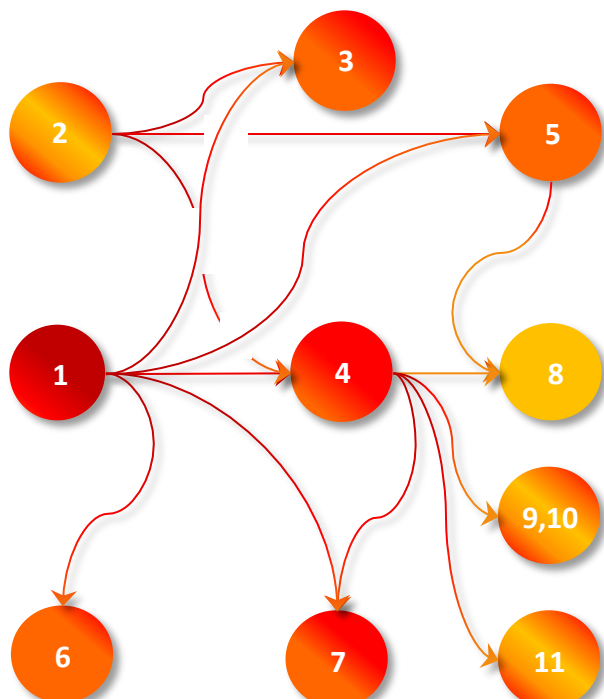
El criterio que subyace a todas las comparaciones es que Venezuela debe rivalizar en los mercados importadores con países cuyos factores de competitividad son muy altos, los cuales se distinguen por ser los Campeones en esos mercados.

III.4.1 Resumen de los resultados del análisis de factores de competitividad

El Cuadro III.1 a continuación ofrece una imagen de síntesis de los esfuerzos de políticas que tendría que realizar Venezuela para equipararse a los Campeones en los once factores explicativos de la competitividad que fueron definidos en el Cuadro II.7 de la sección II.4, calificando dichos esfuerzos en una escala de tres niveles: Bajo, Medio y Alto.

Para ello, el cuadro compendia las conclusiones del aparte III.3.3 y el contenido de los Cuadros III.2 a III.4 que recogen los resultados de la comparación hecha para los distintos factores de competitividad de Venezuela y los Campeones.

Cuadro III.1 Síntesis de los esfuerzos de políticas necesarios para equiparar a Venezuela y los Campeones

FACTOR	Esfuerzo de Políticas para equipararse a los Campeones			Diagrama de sinergias entre reformas y políticas dirigidas a mejorar los factores de competitividad
	Bajo	Medio	Alto	
1 RDER			● +	
2 LIBEX		●		
3 ACIMI			●	
4 MONEG			●	
5 DELOG			●	
6 CALIN			●	
7 PROD			●	
8 ALCAX		●		
9 HAMB		●		
10 QUAL		●		
11 SANIT		●		

Fuente: Elaboración propia con base en las secciones III.2.1- III.2.3, y los Cuadros III.2, III.3,y III.4. (● +: Muy alto)

Los nombres abreviados de los factores en el Cuadro III.1 corresponden a los definidos en el Cuadro II.7:

- RDER: Calidad del Marco Legal y Respeto a los Derechos de Propiedad;
- LIBEX: Libertad para Exportar e Importar;
- ACIMI: Acuerdos Comerciales Internacionales con el Mercado Importador;
- MONEG: Modelo de Negocio;
- DELOG: Desempeño del Sistema Logístico de apoyo a la exportación;
- CALIN: Calidad de la Infraestructura logística de importación-exportación;
- PROD: Productividad del exportador en un rubro;
- ALCAX: Alcance de las exportaciones del rubro;
- HAMB: Huella Ambiental del rubro o grupo de rubros;
- QUAL: Atributos de Calidad del rubro o grupo de rubros; y
- SANIT: Cumplimiento de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios.

Los niveles bajo, medio o alto (y muy alto) del cuadro expresan la diferencia que existe entre los Campeones y Venezuela en cada uno de los once factores evaluados. De acuerdo con esa clasificación hay un factor con diferencia muy alta, cinco con disparidad alta, tres con distancia media y uno con baja diferencia.

Pero las implementaciones de las reformas conducentes a elevar los factores de competitividad de Venezuela a los niveles de los Campeones tienen niveles diversos de dificultad y además son sinérgicas.

Para expresar a la vez la sinergia entre reformas, las diferencias a salvar en los factores individuales y las dificultades de implementación de las reformas, el grafo anidado en el Cuadro III.1 emplea flechas que manifiestan influencias de unas reformas sobre otras y gradaciones de colores que sugieren diferencias a salvar y dificultades de implementación.

Con el artificio expresivo del grafo pueden distinguirse entonces seis niveles decrecientes en cuanto a diferencias y dificultades a salvar en la implementación, a saber:

Nivel I: Reformas relativas al respeto efectivo a los derechos de propiedad (1);

Nivel II: Migración a nuevos modelos de negocio (4);

Nivel III: Logro de Acuerdos de Libre Comercio con los mercados más importantes (3) y mejora relevante de los niveles de productividad (7);

Nivel IV: Mejora del desempeño logístico (5) y las infraestructuras (6);

Nivel V: Elevación de la libertad para importar y exportar (2); mejora de la huella ambiental, los atributos de calidad y el cumplimiento con requisitos sanitarios y fitosanitarios (9, 10, 11); y

Nivel VI: Mejora del alcance exportador

El diagrama muestra dos “nudos” cuya liberación ayuda a desencadenar los cambios en los demás factores.

Se trata, en primer lugar, de la creación de regímenes legales y regulatorios en los cuales se garantice el respeto a los derechos de propiedad (1), y en segundo término de la migración de los agricultores a modelos de negocio asociativos (4), acordes con la realidad de un comercio complejo, muy dependiente de Cadenas de Valor (CVA) y de Sistemas Logísticos.

Las reformas legales y regulatorias sobre el respeto a los derechos de propiedad promueven la disposición privada a innovar e invertir, necesaria para la mejora de todos los factores aguas abajo del diagrama; y la migración a nuevos modelos de negocio permite a los actores privados elevar considerablemente las escalas y la eficiencia de sus operaciones, y en consecuencia sus capacidades, tanto para introducir mejoras en los demás factores, como para aprovechar las externalidades.

Como puede observarse en el grafo del Cuadro III.1, los esfuerzos necesarios para equipararse con los campeones en el indicador de respeto a los derechos de propiedad en Venezuela (1) resultan ser muy altos, por la muy amplia diferencia que muestra ese factor, entre ella y los países Benchmark.

Le sigue en orden decreciente la migración a nuevos modelos de negocio, proceso que no será instantáneo y que requiere un avance importante de las reformas relativas al respeto efectivo a los derechos de propiedad y el desmontaje total de las regulaciones que permiten a agencias del Estado

crear y remover impedimentos a la importación y la exportación.

Deben resaltarse el logro de acuerdos de libre comercio (3) y las mejoras de productividad (7) entre los factores asociados a un alto esfuerzo de políticas.

Una vez en vigor, los acuerdos de libre comercio contribuyen a mejorar el acceso a los mercados de importación envueltos, pero alcanzarlos implica llevar a cabo una serie de reformas al interior de Venezuela.

Por ejemplo, en las negociaciones de esos acuerdos con los EEUU o con la Comunidad Europea, los contrapartes de Venezuela le exigirán a ésta muestras creíbles de su compromiso con reformas y prácticas referidas a los factores numerados 1, 2, 9, 10 y 11, lo que implicará para Venezuela un empeño real y sostenido de años.

En cuanto a la productividad, una elevación considerable es un prerequisite para que el negocio exportador se haga atractivo, ya que no es de esperar ninguna clase de subsidios que cubran las diferencias entre niveles de eficiencia con respecto a los Campeones.

Elevar los rendimientos exigirá un impulso sostenido de años por parte de Venezuela, que implica comprometer muchos esfuerzos privados y públicos, en cuyo éxito influirá el cambio de modelos de negocios.

Siguen en nivel de dificultad los pasos para mejorar los niveles de desempeño logístico (5) y de calidad de las infraestructuras (6), también bastante bajos en contraste con los Campeones.

Lograr mejoras apreciables en estos factores requerirá la participación de inversiones privadas en ambos campos, incluyendo inversión extranjera directa que introduzca cambios tecnológicos, lo cual solo es imaginable si suceden dos cosas: una reforma profunda de los regímenes regulatorios (1,2), y una animación de las exportaciones venezolanas en varios sectores distintos al de hidrocarburos, que genere escalas atractivas de servicios al comercio internacional.

Los niveles de dificultad implícitos en la mejora de los factores numerados 9, 10 y 11 son medios-altos y su maduración puede llevar más de 5-7 años como mínimo, porque debe crearse una institucionalidad que funcione en redes de cooperación partiendo de niveles actuales de gran debilidad o inexistencia.

En efecto, alcanzar y sostener en el tiempo logros de calidad, reducción de la huella ambiental y cumplimiento de requisitos sanitarios y fitosanitarios en muchas producciones agrícolas implica la introducción de nuevas tecnologías, el funcionamiento de un mercado privado de asistencia técnica a la agricultura que no existe, la puesta en funcionamiento de un sistema de normalización y certificación que tampoco ha operado en la realidad, y establecer conexiones orgánicas entre la agricultura y el sistema de ciencia, tecnología e innovación.

Entrando en un mayor detalle de los análisis comparativos, cada uno de los Cuadros III.2 a III.4 señala, para varios factores de competitividad, el valor del indicador de Venezuela y el correspondiente del respectivo país empleado como Benchmark.

Cada uno de los cuadros presenta indicadores de los "esfuerzos de política" que debe hacer Venezuela para equipararse en cada factor al nivel que ostenta el respectivo Benchmark, expresado en función de la diferencia que existe hoy entre ellos para cada factor.

Los factores que explican la competitividad y sus indicadores fueron identificados, junto con otras variables, en el Cuadro II.7 de la sección II.4 y aquí han sido clasificados en tres grupos A, B y C para facilitar su presentación en tres matrices.

III.4.2 La comparación en base a los factores Clase A

Los factores clase A son característicos del país exportador; o sea que los valores de sus indicadores no dependen de los rubros comercializados. Se trata de los indicadores para *Calidad del marco Legal y Respeto a los Derechos de Propiedad; Libertad Económica; Desempeño Logístico y Calidad de la Infraestructura*. El Cuadro III.2 los presenta para Venezuela y los países Benchmark de cada mercado y grupo de rubros⁵⁶.

presenta destacando el mercado y el grupo de rubros en los que ellos son Campeones o segundos mejores.

⁵⁶ Los factores Clase A solo dependen del país exportador. No obstante, puesto que los países usados como *benchmarks* pueden diferir por mercado importador y grupo de rubros, el Cuadro III.1 los

Cuadro III.2: Esfuerzos de Política necesarios para equiparar a Venezuela y los Campeones en Factores “A”

Grupo de Rubros	Mercado de Referencia	País Benchmark	Valores de los índices			
			Derechos de Propiedad ⁵⁷	Libertad para exportar ⁵⁸	Desempeño Logístico ⁵⁹	Calidad de Infraestructura ⁶⁰
Bebidas Alcohólicas	Europa Occidental	Francia	7,19	8,21	3,84	4,0
Café y Cacao	Europa Occidental	Brasil	5,13	5,80	2,99	2,93
Ceras y Mieles	Europa Occidental	China	5,12	6,56	3,61	3,75
Cereales	Europa Occidental	Francia	7,19	8,21	3,84	4,0
Espicias	Europa Occidental	Madagascar	3,05	5,80	2,46	2,24
Fibras de Origen Vegetal	Asia Oriental	EEUU	7,56	7,77	3,89	4,05
Frutas	Europa Occidental	España	7,35	8,09	3,83	3,84
Frutos Secos	Asia N. y Central	Costa de Marfil	4,46	5,24	3,08	2,89
Hierbas Medicinales ⁶¹	Europa Occidental	Marruecos	5,74	6,22	2,54	2,43
Hortalizas Piso Alto	Norte América	EEUU	7,56	7,77	3,89	4,05
Hortalizas Piso Medio y Bajo	Europa Occidental	España	7,35	8,09	3,83	3,84
Legumbres	Asia Oriental	China	5,12	6,56	3,61	3,75
Oleaginosas	Europa Occidental	Indonesia	4,91	6,61	3,15	2,89
Raíces y Tubérculos	Europa Occidental	Francia	7,19	8,21	3,84	4,0
CAMPEÓN CON EL ÍNDICE MÁS ALTO	País		EEUU	Francia	EEUU	EEUU
	Índice Actual		7,56	8,21	3,89	4,05
VENEZUELA	Índice Actual		2,52	6,03	2,23	2,10
	Esfuerzo de Política (%)		200%	36%	74%	93%

Fuente: Elaboración propia con base en Fraser Institute (2022); y World Bank (2022 a, 2022 b).

⁵⁷ Sistema Legal y Derechos de Propiedad (Fraser Institute, 2022)

⁵⁸ Libertad para comerciar internacionalmente (Fraser Institute, 2022)

⁵⁹ Índice de Desempeño Logístico (World Bank, 2022)

⁶⁰ Calidad de la Infraestructura para el Comercio y el Transporte (World Bank, 2022)

⁶¹ Información insuficiente

III.4.3 La comparación de los niveles de productividad, los factores Clase B

Los factores clase B dependen de los rubros porque se refieren a la *Productividad* en ellos.

El Cuadro III.3 los presenta para Venezuela y para los respectivos países Benchmark (Campeones y segundos mejores) de cada mercado importador y grupo de rubros.

Cuadro III.3: Esfuerzos de Política necesarios para equiparar a Venezuela y los Campeones en Factores “B”

Grupos de rubros	Mercados de referencia	Países Benchmark (Campeones o segundos mejores)	Productividad VBP/Ha (\$ 2014-2016)		Esfuerzo de Política ⁶²
			Venezuela	Benchmark	
Azúcares, melazas y conservas de frutas	Asia Oriental	Brasil	2.525,22	3.349,04	32,6%
	Norte América	México		3.285,15	30,1%
Bebidas Alcohólicas	Asia Oriental	Francia		.	.
	Europa Occidental	Francia		.	.
Café y Cacao	Europa Occidental	Brasil	640,12	2.609,83	307,7%
	Norte América	Brasil		2.609,83	307,7%
Ceras y Mieles	Europa Occidental	China		.	.
	Norte América	Argentina		.	.
Cereales	Europa Occidental	Francia	887,41	1.744,82	96,6%
	Norte de África	Argentina		1.449,59	63,4%
Especias	Norte América	Indonesia		1.023,69	.
	Europa Occidental	Madagascar		449,90	.
Fibras de Origen Vegetal	S.E. Asiático	EEUU	1.056,83	.	.
	Asia Oriental	EEUU		.	.
Frutas	Europa Occidental	España	5.913,38	7.126,98	20,5%
	Norte América	México		7.805,27	32,0%
Frutos Secos	Asia N. y Central	Costa de Marfil		395,03	.
	S.E. Asiático	Costa de Marfil		395,03	.
Hierbas Medicinales ⁶³	Europa Occidental	Marruecos		.	.
	Europa Oriental	Bielorrusia		.	.
Hortalizas de Piso Alto	Norte América	EEUU	7.448,50	13.047,63	75,2%
	S.E. Asiático	China		17.172,17	130,5%
Hortalizas de Piso Medio y Bajo	Norte América	México	8.119,29	14.495,91	78,5%
	Europa Occidental	España		33.061,71	307,2%
Legumbres	Asia N. y Central	Canadá	634,11	918,62	44,9%
	Asia Oriental	Canadá		918,62	44,9%
Oleaginosas	Europa Occidental	Indonesia	704,82	1.681,81	138,6%
	Asia Occidental	Malasia		1.867,50	165,0%
Raíces y Tubérculos	Europa Oriental	Egipto	3.533,56	7.062,67	99,9%
	Europa Occidental	Francia		10.313,65	191,9%

Fuente: Elaboración propia con base en FAOSTAT (2022)

⁶² El Esfuerzo de Política se estima como $100 \times [(VPPB/VPPV) - 1]$ siendo VBPC el Valor Bruto por Hectárea del País tomado como Benchmark y VBPV el correspondiente de Venezuela

⁶³ Información insuficiente

III.4.4 Los atributos de los productos, una aproximación a los factores Clase C

Los factores clase C, finalmente, se refieren al *Alcance de la Exportación* y a varios atributos del producto que se analiza: la *Huella Ambiental* del proceso

productivo, la *Calidad* y el cumplimiento de *Estándares Sanitarios y Fitosanitarios*.

La evaluación se hace en el mercado más exigente respecto al factor en cuestión, comparando los indicadores de Venezuela y los del respectivo país Benchmark en dicho mercado.

Cuadro III.4: Esfuerzos de Política necesarios para equiparar a Venezuela y los Campeones en Factores "C"

Grupo de rubros	Mercado más exigente	País Benchmark y Venezuela	Nivel de los índices de esfuerzo estimados (Bajo, Medio y Alto)					
			Distancia geográfica (km)	Alcance actual (km)	Esfuerzo requerido (%)	Calidad	Huella Ambiental	Sanitaria y Fitosanitaria
Bebidas Alcohólicas	Europa Occidental	Francia	649	3.625				
		Venezuela	7.804	6.605	+18%	B		B
Café y Cacao	Europa Occidental	Brasil	9.111	12.344				
		Venezuela	7.804	10.198	0%	M*	B	M/A
Ceras y Mieles	Europa Occidental	China	7.567	7.867				
		Venezuela	7.804	6.360	+22.7%	B	B	B
Cereales	Europa Occidental	Francia	649	1.402				
		Venezuela	7.804	1.095	+612.6%	B	M	M
Espicias	Europa Occidental	Madagascar	8.884	11.839				
		Venezuela	7.804	6.999	+11.5%	M	M	M
Fibras Origen Vegetal	Asia Oriental	EEUU	11.511	11.147				
		Venezuela	15.324	8.171	+83.1%	M	M	B
Frutas	Europa Occidental	España	1.409	4.884				
		Venezuela	7.804	9.597	0%	B	M	M
Frutos secos	Asia N. y Central	C. de Marfil	8.508	10.922				
		Venezuela	14.516	15.336	0%			
Hierbas medicinales	Europa Occidental	Marruecos	1.757	1.731				
		Venezuela	7.804	0	.	M	M	M
Hortalizas de Piso Alto	Norte América	EEUU	1.904	6.974				
		Venezuela	3.424	8.582	0%	A	A	A
Hortalizas Piso Medio y Bajo	Europa Occidental	España	1.409	1.966				
		Venezuela	7.804	9.119	0%	A	A	A
Legumbres	Asia Oriental	Canadá	9.326	9.709				
		Venezuela	15.324	13.064	+17.3%	M	M	M
Oleaginosas	Europa Occidental	Indonesia	11.419	11.736				
		Venezuela	7.804	7.888	0%	B	M	B
Raíces y Tubérculos	Europa Occidental	Francia	649	1.502				
		Venezuela	7.804	8.582	0%	M	M	M
VENEZUELA	Mercado		Europa occidental					
	Grupo		Cereales					
	Esfuerzo de Política Máximo		+612,6%					

Fuente: Elaboración propia

Europa Occidental ha sido considerado el mercado más exigente y sus campeones han sido los Benchmarks para todos los factores C, que son atributos de productos..

Para el *Alcance* también se ha tomado el mercado de Europa Occidental, salvo para cuatro grupos de rubros: i y ii) fibras de origen vegetal en Asia Oriental y hortalizas de piso alto en Norte América, en los cuales EEUU es el benchmark; iii) legumbres en Asia Oriental con China como Benchmark; y iv) Frutos Secos en Asia Norte y Central con Costa de Marfil como Campeón.

Con respecto a algunos grupos de rubros del Cuadro III.4 deben hacerse los siguientes comentarios:

Café y Cacao: i) en general es necesario elevar las calidades para exportar, aunque hay localidades donde son altas (Cacao de Sucre y Aragua; Café de Portuguesa, Táchira, Trujillo y Lara); ii) se requiere mejora fitosanitaria ante algunas enfermedades que demandan empleo de biocidas (La roya y la broca del Café, la escoba de bruja en el Cacao); iii) es necesario atender las concentraciones de Cadmio en el Cacao. Se requiere mejora fitosanitaria ante algunas enfermedades que demandan biocidas (La roya y la broca del Café, la escoba de bruja en el Cacao).

Cereales: Solo se consideró el arroz para la evaluación del grupo.

Espicias: Se consideró vainilla, nuez moscada, onoto, clavo de olor, pimienta. En algunos casos, al cambiar la forma tradicional de cultivo y ampliar la superficie bajo explotación, podrían darse procesos locales de deforestación, degradación de suelos y uso de biocidas, alterando la huella ambiental. Puede considerarse que el grupo tiene riesgos sanitarios, fitosanitarios y ambientales bajos en su forma tradicional de producción.

De intensificarse y elevar las superficies de producción pudieran aparecer plagas y enfermedades asociadas al monocultivo y requerirse biocidas que elevarían la huella ambiental.

Frutas: Fueron consideradas el aguacate, el mango, la piña y los bananos. Pudiera existir riesgo de propagación de algunas enfermedades como el Fusarium en los bananos, a lo que la respuesta con biocidas podría incidir en la huella ambiental.

Plantas Medicinales: Se consideró sábila, cúrcuma, jengibre; en hierbas malojillo, menta, toronjil, albahaca, romero, manzanilla, llantén, orégano-orejón, cayena. Al producirse a mayores escalas, hay que abordar el control integrado de plagas y enfermedades.

Oleaginosas: Se consideró solamente el Ajonjolí

III.5 Conclusiones del estudio de competitividad: lecciones útiles a una estrategia

Las líneas de análisis seguidas en el estudio permitieron llegar a conclusiones que tienen el valor de lecciones, útiles para la construcción de una estrategia orientada a desarrollar la agroexportación venezolana del futuro.

La primera de ellas, muy clara, es que los países que reformaron sus marcos regulatorios en las dos últimas décadas del Siglo XX para basar sus economías en instituciones liberales y en intervenciones mínimas del Estado, pudieron aprovechar para su fortalecimiento exportador el enorme envión que tuvo la demanda agrícola internacional en los primeros dos decenios del Siglo XXI.

La segunda lección es que los más exitosos países exportadores, especialmente los que han devenido Campeones en las últimas décadas, han basado sus logros en posicionarse en los mercados más exigentes, de ninguna manera intentando vender a precios bajos productos con atributos de calidad de segunda.

El tercer valioso aprendizaje es que las mejoras de la productividad y el enorme beneficio económico que han disfrutado los países exportadores más exitosos, han respondido a estrategias en las cuales, además de incorporar las dos consideraciones comentadas anteriormente, los empresarios del campo han implantado nuevos modelos de negocio en los cuales se desdibujó la perspectiva separada y muchas veces confrontada del productor y el comercializador. La cooperación para lograr economías de escala en la logística y en el acceso a nuevas tecnologías se ha convertido en una regla de oro.

Y la cuarta lección resulta de observar cómo hoy se han impuesto preferencias por productos “sostenibles” que comenzaron a expresarse hace unos treinta años, y cómo hay nuevas preferencias

subjetivas emergentes, que pudiesen dar la oportunidad de nichos en los que se posea Venezuela. La perspectiva del desarrollo sostenible ya ejerce una influencia decisiva en las demandas de alimentos, y las corrientes del naturismo que hoy se perciben exóticas podrían tener un potencial parecido, que se exprese ampliamente en las próximas décadas.

III.5.1 Apalancarse en los grupos de rubros y mercados más dinámicos y más exigentes

La lógica de competitividad que pareciera más conveniente a Venezuela es una basada en la diferenciación de atributos y a la vez en la capacidad para resistir y recuperarse de shocks comerciales. Los contenidos de los cuadros III.5 y III.6 que siguen apoyan esa afirmación.

Cuadro III.5: Crecimiento de las importaciones del mundo por grupos vegetales y quinquenios

Grupos de rubros	Tasas quinquenales del total (%) y Elasticidades por grupos de rubros					Δ quinquenales del total (Millardos USD) y participación (%) por grupo de rubros					Atractivo de Mercado	
	1995 1999	2000 2005	2006 2009	2010 2014	2015 2019	1995 1999	2000 2005	2006 2009	2010 2014	2015 2019	A (2)	B (1)
Tasa quinquenal de crecimiento %	45.61	10.71	75.14	52.89	6.16							
Δ+ Quinquenal Millardos USD						153.5	52.5	407.8	502.7	89.5		
Azúcares, melazas y conservas de frutas	1.10	0.96	1.12	1.39	-0.80	9.02	8.08	9.38	12.26	-8.03	●	
Bebidas alcohólicas	1.24	2.46	0.87	0.56	0.50	19.32	41.28	16.61	10.11	7.63	●	
Café y cacao	2.03	-2.53	1.14	1.16	0.68	17.88	-29.49	8.78	9.41	5.85	●	
Ceras y mieles	1.03	5.83	0.61	1.61	3.61	0.45	2.55	0.39	0.86	2.33		●
Cereales	0.30	0.38	0.75	1.47	-0.22	4.11	4.10	7.61	13.30	-2.33	●	
Espicias	1.77	-0.32	0.11	2.16	9.31	1.41	-0.32	0.09	1.16	6.98		●
Fibras de origen vegetal	0.41	0.76	0.58	0.93	-0.57	0.03	0.04	0.03	0.04	-0.03		●
Frutas	1.04	1.34	0.92	0.79	4.19	0.17	0.22	0.15	0.13	0.63	●	
Frutos secos, nueces y almendras	1.89	3.81	0.33	3.65	18.97	0.44	1.12	0.12	0.97	9.71	●	
Hierbas medicinales	0.54	1.74	-1.33	-1.89	-	0.0004	0.0012	-0.0009	0.0000	0.0036		●
Hortalizas de piso alto	0.85	2.10	0.97	0.80	3.44	3.57	8.44	4.32	3.52	14.07	●	
Hortalizas de piso medio y bajo	0.82	3.15	0.94	0.66	1.11	5.46	19.86	7.14	4.92	7.30	●	
Legumbres	0.06	0.07	1.08	1.14	0.87	0.15	0.12	1.67	1.84	1.47		●
Oleaginosas	1.28	1.22	1.55	1.23	-0.36	17.48	18.05	23.58	23.02	-7.26		●
Raíces y tubérculos	0.56	0.07	0.96	0.92	1.31	1.18	0.12	1.59	1.50	2.07		●

Fuente: Elaboración propia con base en FAOSTAT

En una racionalidad así, la focalización en mercados y grupos de rubros debe aprovechar los dinamismos de un conjunto variado de socios y de una cesta diversificada de productos; y lograr niveles de

excelencia que hagan conocer su oferta porque se destaca en la "liga de los campeones", compitiendo en los mercados más exigentes y sofisticados.

El Cuadro III.5 anterior y el Cuadro III.6 que sigue muestran los 16 grupos de rubros vegetales de la cesta exportable de Venezuela, clasificados en dos

niveles de atractivo de mercado, y un ranking de los mercados más dinámicos en cada grupo.

Cuadro III.6: Posición de los Mercados Importadores en los rankings de la demanda mundial por Grupo de Rubros

Grupos de rubros	Atractivo ⁶⁴		Posiciones de los Mercados en los rankings mundiales por Grupo de Rubros	
	A	B	Primera y Segunda	Tercera y Cuarta
Azúcares, melazas y conservas de frutas	●		Asia Oriental	S.E. Asiático
			Norte América	Asia Occidental
Bebidas Alcohólicas	●		Asia Oriental	Norte América
			Europa Occidental	S.E. Asiático
Café y Cacao	●		Europa Occidental	Asia Oriental
			Norte América	Europa Oriental
Ceras y Mieles		●	Europa Occidental	Asia Occidental
			Norte América	Europa Oriental
Cereales	●		Europa Occidental	Asia Occidental
			Norte de África	S.E. Asiático
Especias		●	Norte América	Asia Occidental
			Europa Occidental	Europa Oriental
Fibras de Origen Vegetal		●	S.E. Asiático	Asia Norte y Central
			Asia Oriental	Asia Occidental
Frutas	●		Europa Occidental	Europa Oriental
			Norte América	Asia Oriental
Frutos Secos	●		Asia Norte y Central	Asia Occidental
			S.E. Asiático	Asia Norte y Central
Hierbas Medicinales ⁶⁵		●	Europa Occidental	Norte de África
			Europa Oriental	
Hortalizas de Piso Alto	●		Norte América	Europa Occidental
			S.E. Asiático	Europa Oriental
Hortalizas de Piso Medio y Bajo	●		Norte América	Europa Oriental
			Europa Occidental	Asia Oriental
Legumbres		●	Asia Norte y Central	Europa Occidental
			Asia Oriental	Norte de África
Oleaginosas	●		Europa Occidental	Europa Oriental
			Asia Occidental	Norte de África
Raíces y Tubérculos		●	Europa Oriental	Asia Occidental
			Europa Occidental	S.E. Asiático

Fuente: Elaboración propia con base en FAOSTAT

⁶⁴ A y B se refieren al atractivo de mercado de cada grupo de rubros, basado en el Cuadro III.5 anterior

⁶⁵ Información insuficiente

En adición a los razonamientos que sustentan la lógica de los Cuadros III.4 a III.6 anteriores, hay que sumar los comentarios que hacen este mismo aparte y su Recuadro III.8 en torno a rubros considerados

“especiales”, para concluir con propuestas que los consideren a todos.

Recuadro III.8: El Biocomercio como oportunidad diferenciadora de la agroexportación

El conjunto de rubros denominado “especial” incluye grupos no tradicionales para Venezuela, como son las plantas medicinales, las especias y las ceras y mieles, entre otros.

En adición a las preferencias emergentes que los caracterizan, ellos han sido considerados en el análisis por dos razones de peso: el alto potencial agroclimático de buena parte de los rubros de este grupo denominado “especies no convencionales”, y la coincidencia que hay entre las influencias del “comercio sostenible”, el “comercio justo” y el “Biocomercio” de los países en desarrollo, al que ellos se vinculan.

La iniciativa del Biocomercio (BioTrade) nace a partir del Convenio sobre Diversidad Biológica de 1992, concebido como un comercio sostenible basado en la diversificación biológica, que promueve la inclusión social y el comercio justo, apoyando el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad, en los países en vía de desarrollo.

En particular, el grupo de las plantas medicinales adquieren cada día mayor importancia como productos de exportación en numerosos países en desarrollo. Las plantas medicinales son aquellas plantas cuyas partes o extractos se utilizan con fines curativos, como tratamiento de una afección de salud. Es creciente la demanda de un sector de la población con preferencias por los denominados “productos naturales”, en pro de la salud humana. De igual modo, un grupo de las plantas medicinales es utilizado industrialmente para la producción de extractos, cosméticos y fitofármacos, por lo que la demanda de plantas medicinales ha desplegado un espacio significativo en el mercado internacional.

Fuente: Elaboración propia con base en Castillo y Díaz (2019); Guzmán y González (2004); y Jácome (2016)

Los rubros “especiales” son hierbas medicinales, especias y otros influidos por predilecciones basadas en salud, naturismo y sofisticación gastronómica, segmento del mercado internacional, que ya se destaca cuantitativamente, el cual podría abrir oportunidades para Venezuela por sus particulares condiciones de biodiversidad.

Esa particularidad venezolana podría hacer viable, aún desde el corto-mediano plazo, una producción sostenible de cultivos específicos de esas clases

Entre las plantas medicinales destaca la Sábila y entre las hierbas medicinales el Malojillo, la Menta, la Hierba Luisa o Toronjil, la Albahaca, el Romero, la Manzanilla, el Llantén, el Orégano-orejón y la Cayena, entre muchos otros.

Asimismo aparece el grupo de las especias, provenientes de semillas, cortezas o raíces de plantas,

utilizadas en la gastronomía internacional por su capacidad para potenciar el sabor y el aroma de las comidas.

Las condiciones agroecológicas de Venezuela, son propicias para numerosas especias tropicales, entre las que sobresalen el Onoto, la Cúrcuma, el Jengibre, la Pimienta Guayabita, la Vainilla, la Canela y la Nuez Moscada, entre otras.

En síntesis, las oportunidades que mejor puede aprovechar Venezuela en camino a convertirse en un país agroexportador, se deben buscar entre los rubros de su cesta exportable que estén expresando alguna de las dos condiciones siguientes:

- la mayor tendencia a crecer, y/o
- las nuevas preferencias de los mercados mayores y más sofisticados.

III.5.2 Regulaciones, protagonismos y externalidades propios de Campeones

Convertir a Venezuela en un competidor que juegue en la "Liga de Campeones" exige que sus marcos que regulan la economía sean reformados y varias leyes y decretos sean derogados para, entre otros propósitos, garantizar la protección de los derechos de propiedad y atraer la inversión privada y la tecnología al negocio agroexportador, y para hacer posible el funcionamiento de mercados competitivos de agro productos, de insumos y de toda clase de servicios a la producción y el comercio agrícola nacional e internacional.

Solo un marco de libertad económica y respeto a los derechos de propiedad permite que los actores privados sean los protagonistas de la estrategia, desde la producción hasta la comercialización, y hace viable el desarrollo de los mercados privados de tecnología, asistencia técnica, seguros y otros servicios, que son externalidades positivas para la agricultura pero a la vez son el nuevo corazón de la agroexportación.

La evolución de esos marcos en Venezuela ha tenido un curso que comenzó siendo levemente negativo en los años 80 del Siglo XX para hacerse abiertamente para hacerse abiertamente nocivo en los últimos 20 años, mientras otros países latinoamericanos con éxito agroexportador se han esforzado en mejorar los suyos, y lo han logrado, como muestra la Figura III.9.

Ella muestra dos gráficos en los que se comparan Venezuela, Chile y Brasil con base en indicadores de la calidad de sus sistemas legales y la dimensión del Estado en la economía.

En ellos se puede ver cómo Chile y Brasil han logrado mejorar los dos factores en los últimos veinte años, cuando Venezuela los iba degradando con un ritmo que se incrementó con respecto a las últimas dos décadas del Siglo XX.

Es tan importante superar el marco legal actual y crear sistemas regulatorios liberales, que sin ellos no habrá

incentivos para que los agentes privados pongan en marcha nuevos modelos de negocios ni para que Venezuela reciba inversiones y tecnología internacionales que modernicen sus equipamientos y sistemas logísticos, o para ensayar Alianzas Publico Privadas para el desarrollo y la gestión de infraestructuras logísticas, de transporte, de riego y de telecomunicaciones, entre otras.

Los clúster modernos propios de los nuevos modelos de negocios, integrados por productores medianos y mayores, proveedores y centros de investigación, así como las cooperativas y otras formas asociativas de pequeños productores, requieren la concertación activa con los gobiernos locales y regionales para resolver asuntos relativos por ejemplo a infraestructuras de provisión de agua, energía y comunicaciones, o de servicios de seguridad.

Nada de eso es posible en Venezuela sin una reforma del Estado que retome y profundice la descentralización que fue abandonada en el primer quinquenio del Siglo XXI para dar paso al "Poder Comunal" que promueve todo lo contrario de la paz social y la cooperación pública privada.

Sin una amplia y profunda reforma los productores de ninguna escala tendrán acceso a financiamiento suficiente para producir y menos para crecer, es decir seguirán viviendo el calvario de los últimos veinte o más años, ni los pequeños y medianos agricultores tendrán acceso a nuevas tecnologías o a asistencia técnica y consultorías privadas que los ayuden a introducir innovaciones en sus sistemas productivos.

En fin, deshacer el nudo legal actual, resultado de cuatro o más décadas de progresiva estatización de la economía, es el indispensable paso inicial de cualquier estrategia que pretenda dinamizar la agroexportación, porque esta es una actividad que requiere el protagonismo privado y no florece sino en economías competitivas que respeten los derechos de los ciudadanos y grupos de personas a emprender y trabajar.

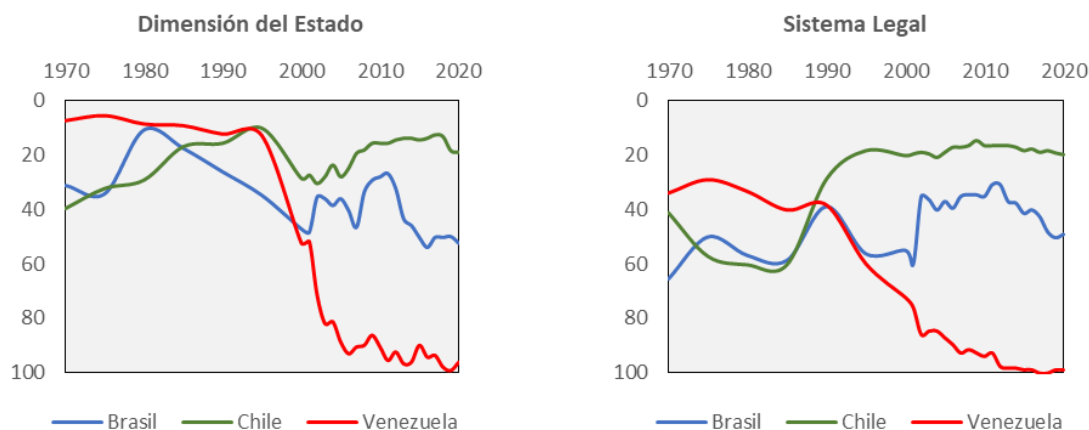


Figura III.9. Evolución de los sistemas legales y la dimensión del Estado en Brasil, Chile y Venezuela. Posición en el ranking para el año indicado

Fuente: Fraser Institute (2022) Economic Freedom of the World

III.5.3 Apostar a la productividad y la calidad en clave de sostenibilidad

Hace por lo menos treinta años que las élites políticas y económicas de los países desarrollados, muchas organizaciones de la sociedad civil de esos países y variados organismos multilaterales, incluida la ONU, han mostrado su preocupación respecto a los daños a la naturaleza que produce el crecimiento económico no responsable. De hecho, la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) se han convertido ya en una guía normativa para el comercio internacional.

En términos de conductas de los mercados, las condiciones ambientales y sociales en las cuales se producen los rubros agrícolas constituyen un tema de interés ascendente en todo el mundo y en particular en los mercados importadores más grandes de Occidente, por ejemplo en los EEUU y en Europa, cuyos consumidores muestran de manera creciente preferencias por productos “orgánicos” y procedentes del “comercio justo”.

Las tendencias descritas son altamente crecientes y se profundizan cada día más en la exigencia de garantías sobre la inocuidad y el valor nutricional de los alimentos y sobre la huella ambiental y de salud de sus procesos de producción, por ejemplo relacionados

con el uso de fertilizantes químicos, plaguicidas y elementos tóxicos o con el empleo de ciertas tecnologías de manipulación genética o que conducen a la presencia de residuos dañinos a la salud humana en los productos. Es muy claro que esa tendencia lleva a hacer más estrictos los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de origen exigidos a las importaciones agrícolas de cualquier parte del mundo.

Y por otra parte, además de expresar un interés real de los importadores por el ambiente global y la salud de sus consumidores, los requisitos son instrumentos del proteccionismo de las economías de los países importadores, lo que afecta principalmente a los países en vías de desarrollo.

En los ámbitos y ante las tendencias comentadas, hay dos debilidades que Venezuela debe superar. Una se refiere al hecho de que hay una gran cantidad de rubros vegetales exportables por Venezuela, que hoy se producen bajo prácticas que no aseguran totalmente las garantías sanitarias, fitosanitarias y ambientales comentadas.

Venezuela posee normativas amplias, que cubrirían los principales temas que exigen los países importadores de productos del agro; sin embargo, la debilidad institucional existente en Venezuela desde

hace varios lustros lleva a que la implementación real de la normativa discrepe de sus propósitos.

La agricultura de Venezuela debe y puede resolver esta debilidad para convertirse en una robusta agroexportadora. En términos de la estrategia que ocupa al presente estudio, la respuesta a esta situación debe ser que los fines de sostenibilidad social y ambiental sean parte fundamental de los objetivos estratégicos, que guíen a todas las políticas de la misma, sean éstas referidas a productividad, calidad, infraestructuras, financiamiento, inocuidad o modelos de negocios, para mencionar algunas.

Responder así hará que el comercio agrícola venezolano contribuya efectivamente al desarrollo sostenible a nivel nacional y global; además se reflejará en que los productos venezolanos cumplan todos los requisitos que dominarán el comercio mundial del inmediato futuro; y en tercer lugar, abrirá a Venezuela amplias oportunidades de cooperación internacional para el desarrollo y en particular para la agroexportación, tanto de agencias multilaterales, como de países europeos y organismos comunitarios de la UE.

III.6 Las recomendaciones: propuestas para una estrategia agro exportadora venezolana

La estrategia para la agroexportación venezolana que se propone como resultado de este estudio, tiene como fin permanente mejorar la inserción de la agricultura venezolana en la economía mundial a través de una considerable elevación de la competitividad, alineada con objetivos y prácticas del desarrollo sostenible, de aquí en adelante referida como *Competitividad Sostenible*.

Se pretende con eso que Venezuela consolide a la agroexportación como un motor relevante de su crecimiento económico, al que debe contribuir con equidad social y en armonía con la naturaleza.

Se apoya en una Oferta de Valor a los consumidores del mundo, alineada con el Desarrollo Sostenible; se vale de la consolidación de la competitividad venezolana en los mercados internacionales más dinámicos y exigentes y en los rubros para los cuales Venezuela cuenta con ventajas naturales; y es dominada por una perspectiva que integra las fases de la producción y del comercio pretendiendo

contribuir a la eficiencia de la actividad agrícola en ambas fases. La estrategia se orienta por cinco Objetivos Generales o Ejes Directores.

Su éxito dependerá, fundamentalmente, de mantener el Norte en elevar y consolidar la Competitividad Sostenible a base de robustecer el protagonismo privado de grandes, medianos y pequeños emprendedores, de modernizar los modelos de negocios hoy imperantes en la mayor parte del sector agrícola venezolano, y de propiciar el funcionamiento de mercados competitivos en el país, en los que actores privados ofrezcan insumos, asistencia técnica, financiamiento, seguros y otros servicios a la producción y la exportación agrícola.

Y para mantener el rumbo esbozado, es indispensable que la dirigencia venezolana de las esferas política, empresarial y laboral, mantengan el compromiso de liberalizar los marcos regulatorios y asignar al Estado un rol sinérgico -no protagonista- de la actividad productiva o comercializadora de la agricultura, ni un papel pretendidamente rector de lo que ella deba producir o transar en los mercados.

Los apartados que siguen presentan las propuestas que hace este estudio para la estrategia agroexportadora de Venezuela.

El apartado III.6.1 ofrece lo que en conjunto podría definirse como la Visión General y un primer Eje Director de la estrategia: una propuesta para la Oferta de Valor y dos lineamientos que abarcan a todas las políticas en las que ella se instrumenta.

Los apartados III.6.2 a III.6.4 desarrollan los otros tres Ejes Directores y comentan dieciséis objetivos específicos en los cuales se despliegan los Ejes, dirigidos a promover sinergias entre las reformas y políticas instrumentales.

Finalmente, los apartados III.6.6 y III.6.7 se dedican a las políticas que pueden servir de instrumento para implementar la estrategia.

El primero de ellos menciona los objetivos específicos a los que cada política debe contribuir, y el apartado III.6.7 se extiende algo más en tres políticas en las cuales el Estado debería asumir un rol activo de facilitación en el período de transición, para contribuir al Impulso Inicial de la estrategia.

III.6.1: Una oferta sostenible de valor al mundo y una guía estratégica para el éxito

Este primer apartado pretende comunicar la Visión que debe adquirir la agricultura exportadora de Venezuela según la estrategia, a través de la Oferta de valor que ella debe hacer a los consumidores de los países importadores, y de dos compromisos a los que se debe invitar a sus actores, públicos y privados. Ellos constituyen el primero de cinco Ejes Directores.

La Oferta de Valor de Venezuela

La Oferta de valor que se propone para la estrategia, puede expresarse como ...

...“Venezuela Sostenible®” provee al mundo productos agrícolas de alta calidad basados en procesos de producción y comercio sostenibles y justos en lo ambiental, lo económico y lo social”...

La garantía de los atributos de la Oferta

Esa oferta no puede ser simplemente retórica, ella debe reflejar el compromiso que tendría que conservar Venezuela en las políticas de su estrategia agroexportadora: todas ellas se deberán mantener efectivamente alineadas con los ODS de la Agenda 2030 y con las condicionalidades ESG (Corrales, 2021a) y se deberán obligar con el objetivo de desarrollar una Agricultura Sostenible.

Por otra parte, hacer permanentemente creíble por los consumidores internacionales la *Oferta de Valor*, implica que bajo la denominación “Venezuela Sostenible®”, los atributos de calidad estén certificados por organizaciones reconocidas internacionalmente y comprendan calidad, huella ambiental, inocuidad y condiciones sanitarias y fitosanitarias consistentes con los estándares internacionales, en particular con los requisitos de los mercados importadores donde la denominación pretenda posicionarse.

La guía estratégica para asegurar el éxito de las políticas de competitividad

Y, finalmente, alcanzar el éxito en la elevación de la competitividad, implica competir con Campeones, diversificarse y preservar el potencial natural en el que se sustenta la especificidad de la oferta exportable de

Venezuela. Apalancarse en el posicionamiento de las agroexportaciones en los mercados importadores más exigentes, ganará para Venezuela experiencias apreciables en cuanto a atributos de calidad, huella ambiental y exigencias sanitarias y fitosanitarias.

III.6.2 Vigorizar el protagonismo privado: marcos regulatorios y modelos de negocio

El segundo Eje Director de la estrategia es robustecer el protagonismo privado de pequeños, medianos y grandes actores, y radicar al Estado en un rol regulador y facilitador, más no rector. De él derivan dos objetivos específicos: promover la inversión nacional e internacional en la agricultura y en las actividades que la apoyan, y propiciar la elevación de la escala y la incorporación creciente de tecnologías sostenibles en el agro.

A este Eje Director de la estrategia corresponde dar lineamientos para tres grupos de acciones: reformas de marcos legales y regulatorios; negociación de acuerdos económicos internacionales, y promoción del cambio de modelos de negocio.

a. Las reformas legales y de marcos regulatorios deben ser diseñadas para propiciar:

- i) la inversión privada, nacional e internacional, en producción, comercio, logística y servicios a la agricultura, garantizando en todos los derechos de propiedad;
- ii) la coexistencia de pequeños, medianos y grandes productores agrícolas en permanente adecuación de sus modelos de negocio;
- iii) la flexibilización del mercado de tierras agrícolas;
- iv) el funcionamiento competitivo de mercados privados de provisión de servicios a la producción agrícola, incluidos el financiamiento de corto plazo, la provisión de insumos y la asistencia técnica;
- v) un acceso amplio de las iniciativas agrícolas a fuentes internacionales de financiamiento para inversión y adquisición de tecnologías; y

- vi) la cooperación entre formas asociativas de productores privados, por una parte, y gobiernos, regionales y locales, por la otra, en la toma de decisiones referidas a servicios e infraestructuras para la producción y el desarrollo rural.

b. Las negociaciones económicas internacionales deben dirigirse a:

- i) Establecer acuerdos de libre comercio con países de los mercados de Europa Occidental, Norteamérica y el espacio Económico Asia-Pacífico, incluido China; y perfeccionar los existentes en los ámbitos de Suramérica, Centroamérica y el Caribe. El propósito es triple: aprovechar oportunidades comerciales en ellos para la agroexportación; apuntalar las ganancias de competitividad que se logren con otras políticas, y en general cerrar la brechas que tiene Venezuela frente a los Campeones; y
- ii) ampliar acuerdos de protección mutua de inversiones con países de gran experiencia en temas de logística y tecnologías innovadoras en la producción y el comercio.

c. La promoción de nuevos modelos de negocio en la agricultura debe:

- i) propiciar la convergencia de patrones actuales hacia modelos adaptados a la realidad mundial en términos de gestión e innovación, que contribuyan a elevar la escala de los productores para facilitar su acceso a tecnologías, financiamiento y servicios de diversa índole; y
- ii) apoyar el impulso inicial y la fase de transición de la estrategia, facilitando el acceso al financiamiento de grupos de empresas que busquen cambiar sus modelos y/o participar en formas asociativas como clúster y cooperativas, entre otras.

III.6.3 Mejorar simultáneamente la productividad, la calidad y la huella ambiental

En su tercer Eje Director, la estrategia plantea asegurar el mejoramiento sostenido de la productividad, los atributos de calidad, y el

cumplimiento de estándares sanitarios, fitosanitarios y ambientales por parte de las actividades de producción y comercio agrícola y por las operaciones directamente asociadas a ellas.

A él corresponde dar lineamientos para tres grandes grupos de acciones: establecer un sistema de normalización y certificación de atributos de productos agrícolas para exportación; fomentar el desarrollo de un mercado nacional, privado, de asistencia técnica; y favorecer el acceso de los productores y formas asociativas de ellos a programas de investigación y de innovación tecnológica.

a. El sistema de normalización y certificación para la exportación agrícola debería:

- i) apoyar con supervisión y asistencia técnica a los productores que aspiren disfrutar de la denominación común "Venezuela Sostenible"
- ii) poder organizarse bajo la forma de alianzas público-privadas;
- iii) apalancarse en los sistemas nacionales de normalización existentes;
- iv) promover alianzas con organismos internacionales reconocidos; y
- v) apoyarse financieramente en fondos internacionales de cooperación al desarrollo, y crear bases de operación que le aseguren los costos de funcionamiento.

b. Propiciar el desarrollo de un mercado nacional, privado, de asistencia técnica que debería:

- i) orientarse a facilitar a los productores y formas asociativas de productores, el acceso a consultorías y asistencia especializada en temas de productividad, calidad e impacto ambiental, gestión y modelos de negocio, e introducción de nuevas tecnologías; y
- ii) facilitar el funcionamiento de un sistema de financiamiento privado de los servicios, lo que en la fase de transición implica promover la participación del sistema financiero privado y de fondos de apoyo a la Innovación, como los de la Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e innovación (LOCTI).

c. Favorecer el acceso a programas de investigación e innovación tecnológica implica:

- i) promover la participación de entes de Investigación y Desarrollo de universidades y otras organizaciones del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCTI) en programas de Investigación del Agro y facilitar su financiamiento con fondos de la LOCTI; y
- ii) facilitar la concertación entre formas asociativas de productores, por una parte, y por la otra organizaciones nacionales e internacionales de Asistencia Técnica, de Investigación y Desarrollo y de Cooperación al Desarrollo

III.6.4 Preservar el Capital Natural en que se soporta el potencial agro exportador

El cuarto Eje Director persigue orientar a las políticas para que deben contribuir a preservar el Capital Natural que sustenta las ventajas potenciales de Venezuela para competir en la agroexportación.

Para ello, este Eje plantea tres líneas de acción, basadas todas en fortalecer la institucionalidad ambiental, debilitada hoy en extremo.

Se trata de:

- a. Actualizar y supervisar los instrumentos normativos y planes de ordenamiento territorial en favor de preservar el uso agrícola en tierras de esa aptitud;
- b. Realizar una implementación efectiva de programas para conservación de suelos, agua y agrobiodiversidad; y
- c. Abordar los impactos del cambio climático en la agricultura de Venezuela

III.6.5 Promover Sistemas Logísticos e infraestructuras de nivel mundial

El quinto y último eje director de la estrategia propuesta es promover sistemas logísticos venezolanos e infraestructuras de transporte con desempeño de nivel mundial.

El logro de los objetivos asociados a este eje es fundamental para la transición de la agricultura venezolana a una moderna que responda a una visión compatible con las cadenas globales de valor y los sistemas logísticos. Ello debe intentarse a través de dos líneas complementarias de política: una orientada a atraer inversiones y tecnología del resto del mundo, y la otra a elevar el aprendizaje tecnológico de las empresas venezolanas y su capacidad para difundir el conocimiento.

a. Atraer inversiones en transporte, e inversiones y tecnología en logística, implica:

- i) propiciar sistemas regulatorios seguros a la inversión extranjera (ver también III.4.2 a) y promover activamente la participación en Venezuela de inversionistas internacionales especializados, para mejorar el equipamiento en puertos, sistemas de acopio e intercambio modal, a través de Alianzas Público-Privadas (APP); y
- ii) procurar asistencia internacional al desarrollo en temas de cadenas internacionales de valor y sistemas logísticos.

b. Elevar el aprendizaje tecnológico y la capacidad de difusión de empresas venezolanas implica:

- i) promover activamente la consolidación de formas asociativas de negocio de productores agrícolas (clústeres en medianos y grandes; cooperativas y similares en pequeños) en la perspectiva agroexportadora, para elevar la demanda de servicios logísticos; y
- ii) apoyar el aprendizaje de empresas venezolanas de Asistencia Técnica y Consultoría, en materia de Logística, a través de su interacción con las empresas internacionales y los proveedores de asistencia al desarrollo especializados en Logística.

III.6.6 Una visión sintética de las reformas y políticas instrumentales a la estrategia

Un exportador está siempre sujeto a una intensa competencia, por lo que los marcos nacionales que él debe respetar deben también estar alineados con regímenes competitivos. Si no es así, el exportador

puede correr riesgos que lo hagan fracasar o inhibirse de participar en la agroexportación.

La propuesta de estrategia agroexportadora parte de una reforma legal y de marcos regulatorios que no inhiba sino que propicie el protagonismo de los productores privados.

Teniendo en cuenta la experiencia mundial del agro comercio de los últimos 50 años, en la cual los Campeones se robustecieron por sus propios marcos competitivos de libre mercado, y teniendo en mente los indeseables conflictos potenciales mencionados en los párrafos anteriores, la propuesta de estrategia contempla su implementación a través de un conjunto de políticas nacionales en las cuales el rol del Estado es fundamentalmente de regulador y promotor de la actividad económica a través de incentivos de mercado.

Las políticas públicas que muestra el Cuadro III.7 como instrumentales de la estrategia son de dos tipos, unas son reformas regulatorias y otras son políticas públicas propiamente dichas. El Estado es el protagonista de todas las reformas, a través del Poder Legislativo y a instancias del Ejecutivo o de grupos ciudadanos.

En las políticas públicas en sentido estricto también hay siempre un rol para el estado, pero él puede tener conductas activas o bien ser regulador y supervisor de leyes, reglamentos o marcos regulatorios en general, circunstancias en las cuales puede controlar y en algunos casos imponer penas pecuniarias a los privados si ellos irrespetan las regulaciones.

Las políticas públicas que la propuesta contempla para la implementación de la estrategia son en su mayoría instrumentos que incentivan conductas de los actores privados, algunas contemplan un rol activo del Estado como promotor y facilitador de cambios, y ninguna le otorga al estado el papel de protagonista de los negocios o de rector de lo que los productores puedan producir o comerciar.

El Cuadro III.7 que sigue muestra los Ejes Directores 1 a 5 de la estrategia y los objetivos específicos y lineamientos de política asociados a cada uno de

ellos, todo lo cual fue revisado en los apartes III.6.2 a III.6.5 anteriores.

Como puede observarse en las siete columnas de la derecha del cuadro, la propuesta contempla un conjunto de reformas regulatorias y seis conjuntos de políticas públicas propiamente dichas, las cuales deben servir de instrumentos para el logro de los objetivos específicos 2.1 a 5.2.

De los cinco Ejes de la estrategia hay dos que requieren la implementación de políticas públicas en las cuales el Estado ejerza roles activos. El primero es el Eje 4, referido a preservar el capital natural. Los privados y diversas organizaciones de la sociedad civil pueden coadyuvar a la implementación de muchas políticas de Ambiente (tercera columna de políticas en el cuadro), pero el Estado no puede dejar de ser el protagonista de la implementación de los objetivos específicos 4.1, 4.2 y 4.3, actuando como ejecutor de todos ellos.

El Eje 3 es el segundo que requiere de roles activos para la implementación de políticas instrumentales; en este caso la proactividad del Estado no consiste en asumir la ejecución, cuyo protagonismo corresponde a los privados, sino que debe expresarse en la facilitación de los tres objetivos específicos durante los primeros años de implementación de la estrategia, para contribuir a su Impulso Inicial, a través de políticas de mejora de la productividad y los atributos de calidad, inocuidad y estándares sanitarios y fitosanitarios.

Se trata del establecimiento de un sistema de normalización y certificación; el desarrollo de un mercado privado de Asistencia Técnica y la introducción de nuevos paquetes tecnológicos en la agricultura; y la promoción del acceso de los productores y formas asociativas de los mismos a programas de investigación e innovación tecnológica.

Dada su importancia para el Impulso Inicial y para asegurar el éxito de la transición, y dado el carácter específico de proactividad del Estado en esas políticas, los apartes III.4.7 y III.4.8 desarrollan ideas de programas de esas políticas a nivel conceptual.

Cuadro III.7: Ejes Directores y Políticas Instrumentales de la Estrategia de Agroexportación para Venezuela

Ejes de la Estrategia		Objetivos Específicos y Lineamientos de Política	Políticas involucradas							
			Reformas Regulatoria	Modelos de Negocio	Ambiente	Servicios a Empresas	Logística	Infraestructura	Productividad Sostenible	
2	Protagonismo privado; el Estado en rol regulador y facilitador; promover la inversión privada; propiciar la elevación de la escala y la incorporación creciente de tecnologías sostenibles.	2.1	Reformar marcos legales y regulatorios para propiciar: i) la inversión privada; ii) la adecuación de modelos de negocio; iii) la flexibilización del mercado de tierras; iv) el funcionamiento de mercados privados de servicios; v) un acceso amplio de las iniciativas agrícolas a fuentes internacionales de financiamiento y vi) la cooperación entre formas asociativas de privados y gobiernos	● ●	●		●			●
		2.2	Negociar Acuerdos Internacionales de Libre Comercio y Protección Mutua de Inversiones	●	●			●		
		2.3	Propiciar convergencia de Modelos de Negocio.		●			●		●
3	Asegurar Δ+ de productividad y calidad, y estándares sanitarios, fitosanitarios y ambientales	3.1	Establecer sistema de normalización y certificación en calidad y estándares							●
		3.2	Propiciar el desarrollo de un mercado privado de Asistencia Técnica y la introducción de nuevos paquetes tecnológicos en la agricultura	●	●		●			●
		3.3	Favorecer el acceso a programas de investigación e innovación tecnológica			●				●
4	Preservar el Capital Natural que sustenta las ventajas potenciales de Venezuela para la agroexportación	Fortalecer la Institucionalidad Ambiental, para:								
		4.1	Actualizar instrumentos normativos y planes de ordenación territorial	●		●	●			
		4.2	Implementar programas para la conservar suelos, agua y agro diversidad			●	●			●
		4.3	Abordar los impactos del cambio climático en la Agricultura en Venezuela.			●				
5	Promover sistemas logísticos e infraestructuras de nivel mundial	5.1	Atraer inversiones y tecnología en transporte y logística	●	●			●	●	
		5.2	Elevar el aprendizaje tecnológico y la capacidad de difusión de empresas venezolanas		●			●		

Fuente: Elaboración propia

III.6.7 Tres programas en productividad y tecnología para el Impulso Inicial

Los productores son los beneficiarios y a la vez los actores de quienes se espera el protagonismo de la estrategia, pero ellos tienen en su mayoría el legado

cultural de una reducida capacidad de agencia, herencia de más de 60 años de ser “protegidos” o controlados por un modelo paternalista e interventor de la actividad agrícola.

A ese legado de reducida autonomía, se suman la inexistencia de mercados de servicios como asistencia técnica, una cultura productiva en muchos rubros exportables que da poca importancia a los atributos de calidad y al control de impactos ambientales, y una limitada experiencia de los productores, aún los más modernos, en relaciones con fuentes internacionales de asistencia al desarrollo.

En función de asegurar, en ese contexto, el éxito de la transición al nuevo estilo de desarrollo, se ha propuesto la ejecución de tres programas de políticas públicas relativos a productividad y tecnología, que tienen focos específicos pero que deben hacerse sinérgicos. Ellos persiguen objetivos comunes de la estrategia como la migración de los productores a nuevos modelos de negocio; la elevación de la productividad, la calidad y los atributos sanitarios y fitosanitarios; y la reducción de los impactos ambientales de la producción.

Poner simultáneamente en operación esas tres dinámicas requiere que los organismos especializados del Estado, apoyados en cooperación internacional, faciliten activamente el nuevo funcionamiento tan pronto entren en vigor las reformas legales y regulatorias que le den viabilidad jurídica. Por eso se les ha llamado Programas del Impulso Inicial.

El primer programa debe dar apoyo por tiempo limitado a una organización que se encargaría de certificar la calidad, la inocuidad y la conformidad de los productos exportables respecto a normas sanitarias y fitosanitarias internacionales.

El segundo programa consiste en poner en funcionamiento un mercado competitivo de asistencia técnica a la producción agrícola, cuyos proveedores, privados, mantengan una oferta tecnológicamente actualizada para apoyar la actualización permanente de modelos de negocio; la introducción de nuevos paquetes tecnológicos y prácticas para reducir los impactos ambientales; y para elevar la productividad, la calidad y los atributos sanitarios y fitosanitarios de la producción.

Y el tercer programa persigue contribuir a que se establezcan conexiones permanentes entre el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCTI), por una parte, y las organizaciones asociativas de productores que se estén formando.

El Impulso inicial al Sistema de Normalización y Certificación para la Exportación Agrícola.

El Sistema de normalización y certificación para la exportación agrícola (SICEX) debe ser concebido como un ente de fines públicos pero de carácter privado, o ser establecido como una alianza público-privada en la cual participen organizaciones de exportadores agrícolas, cuya gestión sea ejercida con independencia del Estado.

Con el propósito de lograr el reconocimiento internacional de las certificaciones que emita, el SICEX debe establecer acuerdos internacionales y alianzas con organismos internacionales de prestigio, sean privados o públicos, que lo avalen.

Los servicios que prestaría el SICEX serían pagados por quienes los reciban y consistirían en: i) el otorgamiento original de las certificaciones y su renovación periódica, mediando supervisiones y previa comprobación técnica de las condiciones de producción y los atributos del producto; y ii) asistencia técnica a los beneficiarios para lograr los niveles de suficiencia requeridos por la certificación.

El financiamiento ordinario del SICEX debe provenir de los aranceles que cobre por los servicios prestados; para su montaje inicial los costos de inversión y de asistencia técnica deben sufragarse con fondos de cooperación internacional al desarrollo.

El papel que debería jugar el Estado durante la puesta en funcionamiento del SICEX consiste en: i) brindar apoyo institucional y asistencia experta a los organizadores del Sistema, a través de los organismos de Normalización del Estado, de dependencias competentes del Ministerio de Agricultura, del Ministerio de Ciencia y Tecnología y de centros de investigación dependientes del Ejecutivo; y ii) facilitar a través de los mismos organismos, del Ministerio de Relaciones Exteriores y de las Misiones Diplomáticas correspondientes, los contactos del SICEX con entes especializados multilaterales (por ejemplo FAO, WIPO, ISO, PNUMA) y con organismos nacionales (o comunitarios) de países amigos encargados de normalización y certificación de atributos de los productos agrícolas, a objeto de procurar asistencia técnica y apoyo financiero para la puesta en funcionamiento.

Recuadro III.9: Algunas consideraciones sobre el Sistema de Normalización y Certificación

Venezuela, a diferencia de muchos países en desarrollo, que dependen económicamente del agro comercio internacional, no cuenta con ningún sistema de normalización y certificación para sus productos agrícolas exportables.

Por ejemplo, Chile y Brasil han desarrollado sus propios sistemas nacionales de certificación y están suscritos a diversos certificados internacionales para sus rubros exportables. Algunas certificaciones son específicas de un determinado producto o zona y otras son más generales. Existen agencias privadas que ofrecen los servicios de certificación de un producto o un manejo determinado, algunas con mucho prestigio dentro del sector agrícola.

Algunas relaciones internacionales que debería explorar el SICEX para apalancar el reconocimiento de las certificaciones que emita, podrían incluir, por ejemplo a las agencias que emiten:

- i) Global G.A.P, que es el estándar líder mundial para una agricultura segura y sostenible, y se aplica a productos primarios, y respaldada por una organización privada organizada por las cadenas de supermercados europeos;
- ii) Agricultura Ecológica, una certificación de carácter público, avalada por el Parlamento Europeo, que se aplica sobre productos procedentes de la agricultura y la ganadería destinados a la alimentación humana o animal (excepto caza o pesca de animales salvajes), u otros que guardan un estrecho vínculo con los productos agrícolas como ceras, aromas, aceites esenciales, sal, pieles, lana y preparados vegetales; y
- iii) C.O.F.E.E. Practices, otorgada por Conservation International y la empresa internacional Starbucks, que incluye prácticas de relativas al Café y el Agricultor, con la verificación de más de 200 criterios económicos, sociales y medioambientales.

Fuente: Elaboración propia

El impulso inicial a un mercado competitivo de oferentes privados de servicios técnicos

Todos los productores agrícolas, en cualquier país del mundo, se enfrentan a necesidades de conocimiento sobre un vasto y diverso sistema, que incluye las dimensiones biológica, económica, social y tecnológica.

Por ello se hacen necesarios sistemas de asistencia técnica que provean información experta y servicios de apoyo para que desarrollen y fortalezcan sus capacidades técnicas, organizacionales y de gestión. (Ortega y Ramírez, 2018).

Dada la situación relativa de los modelos de negocio, las productividades y los atributos de productos venezolanos frente a los que ostentan los Campeones de la exportación, la estrategia de agroexportación necesita contar con una oferta muy robusta y

permanente de servicios de asistencia técnica de alta calidad.

Esa oferta tiene que generarse a corto plazo para equiparar los factores de competitividad mencionados y la eficiencia de los procesos postcosecha incluida la logística primaria para la exportación.

Por otra parte, sería económicamente inviable, además de contradictorio con los objetivos de la estrategia, que el costo de esa asistencia corriese por cuenta del Estado, como sucedió con la mayor parte de la exigua oferta que existió en el pasado.

La viabilidad de la estrategia, en pocas palabras, requiere fortalecer en alto grado la oferta de servicios de asistencia técnica, y eso sólo puede hacerse a través del funcionamiento de un mercado privado.

Recuadro III.10: La oferta de asistencia técnica a la agricultura venezolana desde la década de 1960

Históricamente, la asistencia técnica al sector agrícola venezolano ha sido provista casi exclusivamente por el Estado, gratuitamente a través de la instancia de Extensión Agrícola del Ministerio de Agricultura, o de los entes financieros estatales. El más antiguo de ellos, el Banco Agrícola y Pecuario, fundado en 1936, cuyas operaciones se dirigieron principalmente a pequeños agricultores y se incrementaron considerablemente a partir de la puesta en vigor de la Ley de Reforma Agraria en 1960, y más tarde BANDAGRO, creado en 1967 para atender al segmento de los productores empresariales.

El financiamiento de los servicios de asistencia técnica pública corrió por cuenta del presupuesto del Estado o se pagaba con una fracción de los créditos que otorgaban sus entes financieros. Los bancos privados, desde la década de 1960, estuvieron obligados a destinar un porcentaje de su cartera al financiamiento agrícola (créditos de "la cartera agrícola") y, desde 2001, La Ley de Crédito para el Sector Agrícola estableció que parte de los préstamos otorgados para la producción se destinase a pagar asistencia técnica y aseguramiento de la cosecha (Giacalone et al, 2010).

La oferta privada de asistencia técnica a la agricultura ha sido siempre muy limitada, no ha existido un mercado de oferentes privados ni mecanismos de financiamiento a sus servicios que lo hagan económicamente viable. La actividad de consultores individuales o empresas consultoras venezolanas en materia agrícola ha sido muy restringida.

Sin embargo, se pueden mencionar los excelentes servicios de asistencia técnica del Servicio Shell para el Agricultor, ente privado sin fines de lucro fundado en 1952 y convertido posteriormente en la organización Fundación Servicios para el Agricultor (FUSAGRI), y más recientemente, la empresa Agroisleña, que inició operaciones como proveedor de insumos en 1958, y posteriormente añadió la asistencia técnica a sus servicios. Lamentablemente, ambas organizaciones desaparecieron en los procesos de expropiación que se iniciaron en los primeros años del presente siglo.

Recientemente ha tomado cuerpo una iniciativa de pequeñas empresas que han asumido el reto de servir de puente entre el sector tecnológico, la academia y las necesidades específicas del campo y la agroindustria, a quienes la Cámara Venezolana de Empresas Consultoras (CAVECON) ha invitado a afiliarse.

Fuente: Elaboración propia

Pero el Impulso Inicial que necesita la transición del régimen actual al nuevo sistema, requiere tres cosas. Por una parte necesita apoyos técnicos y de gestión para que la nueva maquinaria empiece a funcionar; por la otra debe contribuir a hacer sinérgicas las políticas que persiguen mejorar la productividad y la calidad, con las que buscan disminuir la huella ambiental y abordar el cambio climático; y, finalmente, debe asociarse a expectativas de servicios innovadores, modernos y de buena calidad, que contribuyan prontamente a generar elevaciones de productividad y que apalanquen a otros programas de la transición, como los referidos a normalización y certificación y a introducción de nuevos paquetes tecnológicos.

En función de lo anterior, el Impulso Inicial al funcionamiento del nuevo mercado de asistencia técnica debe darse durante un período limitado, de

no más de tres años, después del cual no debe haber intervención alguna del Estado en él.

En ese primer período, el apoyo del Estado debe limitarse a facilitar que se completen cuatro procesos:

- La transición del financiamiento de la totalidad de los servicios de asistencia técnica a los productores agrícolas, a un sistema de créditos de corto plazo de la banca privada;
- El diseño y la puesta en vigor de mecanismos preferenciales de crédito, por ejemplo con tasas menores de interés, para financiar la asistencia técnica a organizaciones asociativas de pequeños productores que estén participando en programas de certificación.

- El carácter preferencial de estos mecanismos busca incentivar a los pequeños productores para que den inicio a sistemas asociativos de organización y al perfeccionamiento de sus prácticas que los ayuden -vía certificaciones- a tener acceso a los mercados internacionales;
- La introducción de nuevas prácticas y paquetes tecnológicos por parte de muchas organizaciones asociativas de pequeños y medianos productores, entre otros, de "Agricultura de Precisión", de "Prácticas Agrícolas climáticamente inteligente" y de regímenes controlados (p.e. en invernaderos), asociados a los créditos de la banca; y
- La capacitación y certificación de muchos profesionales del agro y otros especialistas, con apoyo de fondos de la Ley Orgánica de Ciencia,

Tecnología e Innovación (LOCTI), de programas de cooperación internacional al desarrollo, de universidades venezolanas y de la Cámara Venezolana de Consultores, para que se conviertan en oferentes individuales o pequeñas empresas de servicios técnicos, o para que adquieran conocimientos y destrezas en nuevas áreas como la Agricultura de Precisión y las Prácticas Climáticamente Inteligentes.

El Impulso Inicial a la conexión orgánica entre centros de investigación y organizaciones de productores

El tercer eje de la estrategia contempla como uno de sus objetivos específicos establecer una conexión orgánica, continua, entre centros de investigación y desarrollo de tecnologías pertenecientes al SNCTI y los productores agrícolas.

Recuadro III.11: Agricultura de precisión y Prácticas agrícolas climáticamente inteligentes, instrumentos del Impulso Inicial

La introducción de "Prácticas agrícolas climáticamente inteligentes" y de "Agricultura de precisión" como parte de las iniciativas del Impulso Inicial puede contribuir efectivamente a mejorar la productividad y afrontar el cambio climático, haciendo sinérgicas las diversas políticas con las que se pretende dinamizar la transición, y abriendo oportunidades de cooperación internacional al desarrollo. Las Prácticas Climáticamente Inteligentes se enmarcan en el enfoque propuesto por la FAO (2010) para desarrollar las condiciones técnicas y de inversión, de manera de lograr un desarrollo agrícola sostenible bajo el cambio climático.

La Agricultura de precisión permite optimizar la eficiencia en los procesos productivos, cuantificando y manejando diferencialmente la variabilidad natural del área productora, así como la variabilidad genética y de crecimiento de los cultivos. (IICA, 2007). Ella consiste en la aplicación de diversas tecnologías innovadoras, asociadas a la informática y a la percepción remota; igualmente a varias parcelas de conocimiento agronómico como la variabilidad de suelos, la mecanización agrícola, el riego, la fertilización y el combate de plagas y enfermedades de los cultivos.

La adopción de la Agricultura de precisión y de Prácticas agrícolas climáticamente inteligentes por muchos productores en el proceso de la transición, aparte de mejorar la eficiencia productiva y la huella ambiental, puede contribuir a dinamizar la migración a nuevos modelos de negocios y la demanda de asistencia técnica, haciendo así sinérgicos los diversos programas de la estrategia.

Fuente: Elaboración propia

Como parte de la transición es muy deseable que se dé un impulso inicial a esa conexión haciéndola sinérgica con la organización en Clusters y otras

formas asociativas de medianos y grandes productores.

Los temas en los cuales poner en marcha la conexión pueden ser muy variados, pero tomando en cuenta la necesidad de mejorar cultivos en grupos de rubros de alto interés exportador cuyas productividades son bajas (ver sección III.2.3, por ejemplo cultivos permanentes como los frutales, o especies de cultivos tropicales, como el cacao y el café), la investigación agrícola debe poner en un lugar preponderante el mejoramiento de cultivos.

En función de lo antes dicho, se ha sugerido dar el impulso inicial a esa conexión a través de líneas de

investigación en ingeniería genética, que pueden generar metodologías para modificar propiedades de las plantas de manera más amplia, más precisa y más rápida que otras tradicionales.

Esta opción de investigación para el Impulso Inicial, robustecería simultáneamente a la estrategia agroexportadora, a las universidades nacionales con estudios de Agronomía y a los centros de investigación agrícola, públicos y privados, existentes en el país.

Recuadro III.12: La Ingeniería Genética y el impulso al mejoramiento de cultivos exportadores

Con los avances recientes en el conocimiento en fisiología y genética, el mejoramiento de cultivos se ha desarrollado por la vertiente de la ingeniería genética (basada en biotecnología molecular), en contraposición a los métodos tradicionales de mejoramiento que se basan en la hibridación (cruzamientos). Actualmente en Venezuela se desarrolla una muy escasa actividad de investigación en esta línea, cuyo incremento podría apalancar el mejoramiento de cultivos requerido para impulsar la estrategia de agroexportación.

La ingeniería genética consiste en el conjunto de metodologías que permiten transferir genes de un organismo a otro y expresarlos en organismos diferentes al de origen. Es una herramienta más segura y más eficiente para el mejoramiento de especies que los métodos tradicionales (cruzamientos), ya que elimina gran parte de la aleatoriedad y el azar, y permite modificar los atributos de los organismos vivos mediante la introducción de material genético preparado in vitro.

Esta metodología tiene tres ventajas fundamentales respecto a las técnicas convencionales de mejora genética basadas en la hibridación: i) los genes que se tienen que incorporar pueden venir de cualquier especie, emparentada, o no; ii) a la planta mejorada genéticamente se le puede introducir un único gen nuevo preservando el resto de los genes de la planta original a su descendencia, cuestión que no es posible por métodos de hibridación; y iii) este proceso de modificación reduce los plazos que se requieren en el mejoramiento por cruzamiento (en términos de años de trabajo), y esto es especialmente importante en cultivos permanentes, como los frutales, o especies de cultivos tropicales, como el cacao y el café, especies prioritarias en un escenario de exportación agrícola en Venezuela.

Fuente: Elaboración propia con base en Ramos (2016)

III.6.8 Tres programas ambientales de especial valor en el Impulso Inicial

El Capital Natural, constituido por los recursos y ecosistemas naturales, se extiende a los servicios ecosistémicos que ellos brindan para constituir la base de todos los sistemas agrícolas y alimentarios.

Mantener las funciones de los ecosistemas, y conservar este capital natural, expresado en la disponibilidad de una amplia variedad de tierras y de la diversidad de condiciones agroecológicas, es una condición indispensable para el lanzamiento agro exportador de la agricultura venezolana, y sobre todo para que pueda mantenerse competitiva en el nivel de los Campeones, como se ha expuesto en secciones precedentes.

Con vistas a garantizar la preservación de la base de los recursos naturales que sustenta el potencial agroexportador de Venezuela, se requiere, entre otros elementos, el fortalecimiento de una institucionalidad ambiental sólida y eficaz.

Como parte del Impulso Inicial a la transición, ese fortalecimiento debe generar resultados concretos en tres campos: los instrumentos de ordenamiento territorial que pueden preservar el uso agrícola en tierras de esa aptitud; la conservación de suelos, agua y agrobiodiversidad; y el abordaje del cambio climático.

Recuadro III.13: Conservación de suelos, agua y agrobiodiversidad

La preservación del capital natural para la agricultura se refiere en buena medida mantener o mejorar la calidad de los suelos y las aguas para riego, de manera que las tierras con buena aptitud para la producción de rubros exportables no disminuyan su potencial.

Por otra parte, los suelos no solo son la fuente de nutrientes y agua para los cultivos, sino que además constituyen uno de los más importantes sumideros de carbono del planeta.

Otro elemento clave sobre el cual descansa la producción agrícola sostenida en el tiempo, y con ella, la posibilidad de la agroexportación, es la diversidad biológica asociada a la agricultura, o agrobiodiversidad. Esta incluye tres elementos: i) los recursos genéticos vegetales, animales, microbianos y micóticos; ii) los componentes de la biodiversidad que soportan los servicios de los ecosistemas en los que se basa la agricultura; y iii) los paisajes en los que se desarrollan los diversos agroecosistemas, así como las dimensiones socio-económicas y culturales del proceso productivo, incluyendo la diversidad de sistemas de producción agrícola existentes a lo ancho del país.

La conservación y el uso sostenible de la agrobiodiversidad en las explotaciones agrícolas, en la naturaleza (in situ), y en los bancos de genes (conservación ex situ), es esencial para el presente y futuro de la agricultura en general y en particular para el éxito de la estrategia de agro exportación. Con el fortalecimiento de programas de conservación in situ y ex situ, el valor agregado, el compartir beneficios y la construcción de capacidades; los gobiernos, las organizaciones internacionales y la sociedad civil, pueden contribuir a la salvaguarda de la agrobiodiversidad, de manos de los agricultores.

Fuente: Elaboración propia

Actualizar los instrumentos normativos y planes de ordenamiento territorial

Una estrategia de agroexportación necesita preservar las tierras de mejor calidad para la agricultura, especialmente para los rubros exportables; y el marco jurídico venezolano en materia ambiental y de ordenación del territorio, que podría coadyuvar en ese propósito es amplio.

Pero la práctica institucional falla en la implementación y la supervisión del cumplimiento de la normativa, en desmedro de la preservación de suelos agrícolas frente al avance de la urbanización, como ha sucedido en la depresión de la cuenca del

lago de Valencia, donde tierras de buena calidad para la agricultura han sucumbido al avance de los procesos de urbanización indebidamente planificados (Grupo Orinoco y SVCS, 2021).

Adicionalmente, se requiere una actualización de los instrumentos normativos principales (por ejemplo, la Ley Orgánica del Ambiente), los cuales han avanzado significativamente en otros países, mientras Venezuela ha permanecido rezagada.

En materia de ordenación del territorio, específicamente de ordenación urbana y de los espacios rurales, el espacio agrícola exige una atención especial porque los centenares de planes existentes se encuentran en un estado de

incumplimiento manifiesto, lo que amerita actualización y mejoramiento de los mecanismos de supervisión y control.

En virtud de estas consideraciones, se sugiere como parte del Impulso Inicial, la actualización de las normativas de ordenación territorial y de los planes de ordenación que afectan a las zonas agrícolas en las cuales se apoyaría la estrategia de agro exportación.

Abordar el cambio climático en la agricultura en Venezuela

Una de las principales consecuencias del cambio climático es el aumento de la variabilidad climática, y dado que la variabilidad del clima es una de las causas fundamentales de riesgo en la producción agrícola, se prevé que este fenómeno afectará significativamente a la agricultura (IPCC, 2022; Kurukulasuriya y Rosenthal, 2008; Martelo, 2012, citados por Viloria et al, 2022). Venezuela no está preparada, en ningún sentido, para abordar el fenómeno, incluyendo los impactos en la agricultura, debido a una manifiesta debilidad institucional en materia ambiental.

La agricultura venezolana es particularmente vulnerable al cambio climático, porque solo 6% de su superficie cultivada dispone de riego y el 94%

restante está bajo cultivos de secano (Ovalles, 2005; citado por Viloria, 2022).

Sin embargo, los impactos del cambio climático no serán iguales en todo el país, por la distribución geográfica de la precipitación y la temperatura.

Los cultivos de algunos rubros que la propuesta de estrategia ha considerado como exportables se verán seriamente afectados porque sus requerimientos de temperatura y precipitación cambiarán y sus sistemas fisiológicos no lograrán adaptarse a las nuevas condiciones.

En tal situación ellos podrían dejar de ser del grupo de los rubros potenciales, por disminución de la productividad, o ser desplazados de sus áreas geográficas naturales de producción.

Frente a la situación descrita, se ha propuesto dos programas dirigidos a afrontar el cambio climático, como parte de los programas del Impulso Inicial de la estrategia.

El primero de esos programas, sobre el cual se comenta a continuación, consiste en disminuir la tasa de deforestación en el territorio del país.

Recuadro III.14: Deforestación, cambio climático y consecuencias comerciales

Los ecosistemas forestales actúan como sumideros de carbono y desempeñan un papel importante en la absorción de gases de efecto invernadero, por lo que la deforestación produce una huella adversa en la fijación de dióxido de carbono (CO₂). Así mismo, la destrucción de la cubierta boscosa genera un impacto significativo en la pérdida del hábitat y la extinción de especies de flora y fauna silvestre, y en general, en la pérdida o degradación de la biodiversidad.

Algunos países desarrollados han impuesto mecanismos restrictivos al comercio ilegal de madera, y otros han asumido posiciones de salvaguarda de las áreas boscosas del mundo, imponiendo limitaciones al comercio de productos agrícolas proveniente de áreas intensamente deforestadas.

Recientemente, el Parlamento Europeo aprobó un acuerdo sobre una ley pionera en la lucha contra la deforestación mundial. Esta nueva regulación europea asegurará que las empresas agroexportadoras en el mercado europeo, no hayan contribuido a la deforestación o degradación forestal, en ningún lugar del mundo. Los siete productos clave con los que se inicia la normativa son, el aceite de palma, el cacao, el café, el caucho, el ganado, la madera y la soja, así como sus derivados, entre otros, carne de vacuno, productos de cuero o de papel impreso, muebles, cosméticos o chocolate (Diario El País, 2022). Este es un paso decisivo a nivel internacional, que contribuye a frenar el grave problema de la deforestación y degradación de los bosques globales.

Fuente: Elaboración propia con base en Diario El País (2022) y Wikipedia (2022)

La propuesta de acciones dirigidas a reducir la tasa de deforestación amerita realizar estudios específicos de factibilidad, pero debería atender urgentemente la zona sur del país donde se está desarrollando una minería descontrolada, el área inmediata al norte del río Orinoco y las cuencas altas de los ríos principales y sus afluentes.

Ella podría apoyarse en mecanismos restrictivos y punitivos al comercio ilegal de madera y a la explotación minera, pero tiene que considerar otros mecanismos que limiten la corrupción de los órganos de control del Estado, la cual es evidente en algunas de las zonas mencionadas.

Aparte de contribuir con la mitigación del cambio climático a mediano y largo plazo, la acción urgente

de Venezuela para disminuir la deforestación es una respuesta indispensable al riesgo de perder a corto plazo uno de los principales mercados a los que se aboca la estrategia propuesta para la agroexportación venezolana, que es Europa Occidental. La Unión Europea ya ha dado los primeros pasos dirigidos a impedir el acceso de importaciones agrícolas cuyos cultivos provengan de la deforestación.

El segundo programa, el cual consiste en introducir prácticas agrícolas climáticamente inteligentes como parte de los programas de productividad, fue comentado en el aparte anterior III.5.7.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1** Agroempresario.com. 2022. Venezuela está en capacidad de desarrollar una ganadería competitiva. Países y Regiones. Venezuela. Medio de comunicación agropecuario. Fecha 31 octubre de 2022.
[En: <https://agroempresario.com/publicacion/...>]
- 2** Antoldi, F., D. Cerrato y D. Depperu. 2009. The Strategic Management of Export Consortia: An Analysis of the Experience of UNIDO in Morocco, Peru, Tunisia, and Uruguay. Informe preparado para la ONUDI.
[En: <https://www.unido.org/sites/default/files/...>]
- 3** Altendorf, S. 2017. Perspectivas mundiales de las principales frutas tropicales. Perspectivas, retos y oportunidades a corto plazo en un mercado global pujante. FAO.
[En: <https://www.fao.org/fileadmin/templates/...>]
- 4** Azañedo, T. 2021. Belt and road initiative (BRI): oportunidades y desafíos en la nueva ruta de la seda. Universidad de Comillas, Madrid. [En: <https://repositorio.comillas.edu/..>]
- 5** Bairoch, P. 1976. *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX siècle*, Mouton, París, La Haya: Écoles des Hautes Études en Sciences Sociales.
- 6** Bairoch, P. 1989. European Trade Policy, 1815-1914, en Mathias y Pollard (comp.) *The Cambridge Economic History of Europe*, volumen VIII
- 7** Banko, Catalina. 2016. La dinámica del comercio exterior venezolano (Siglo XIX), Nuevo Mundo Mundos Nuevos [En línea], Coloquios. <http://journals.openedition.org/nuevomundo/69978>
- 8** Banko, Catalina. 2019. Agricultura y Agroindustria: ¿Sembrando el Petróleo?. En Spiritto y Straka "La economía venezolana del siglo XX". IEPFT. Caracas
- 9** Baptista, A. 2006. "Bases cuantitativas de la economía venezolana 1830-2002). Caracas: Fundación Polar
- 10** Baritto, F. 2009. Disasters, Vulnerability and Resilience from a Macro-economic Perspective: Lessons from the empirical evidence. ISDR Ginebra.
[En: <https://www.academia.edu/43658087/...>]
- 11** Baritto, F., W. Corrales y S. Mohan. 2007. Special and Differential Treatment for Small and Vulnerable Countries Based on the Situational Approach. ICTSD, Ginebra.
[En: <https://www.academia.edu/82370779/...>]
- 12** Baritto, F. y W. Corrales. 2007. Estrategias de desarrollo sostenible apoyadas en el comercio: aplicaciones e ilustraciones de casos para América Latina y el Caribe. CEPAL, Santiago de Chile.
[En: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362...>]
- 13** Bonales, J. y M.Valenzo. 2016. Cluster de empresas exportadoras agrícolas. Universidad de Guadalajara-CUCEA.
[En: <https://www.researchgate.net/publication/...>]
- 14** Boza, S.; M. Cortes et al. 2014. Evaluación de los impactos de los acuerdos comerciales en el sector silvoagropecuario. Oficina de Estudios y Políticas Agrarias ODEPA, Chile. [En: www.odepa.gob.cl ..]
- 15** Cámara Venezolana de Empresas Consultoras (CAVECON). 2021. Encuentro Oportunidades de Participación de las Empresas Consultoras del Agro en CAVECON. Boletín CAVECON. Nov. 2021.
- 16** Cámara Venezolana de Empresas Consultoras (CAVECON). 2022. Jornadas Técnicas de Consultoría Agrícola en Venezuela: Bajo el auspicio de ANIH, CAVECON, IICA y FUSAGRI. Boletín CAVECON. Agosto de 2022.
- 17** Cartay, R. 1988. Historia Económica de Venezuela 1830-1900 Vadell, Ed. Valencia, Venezuela.
- 18** Castillo, S. y Díaz. L. 2019. Características de la exportación de plantas medicinales del Perú en el periodo de 2015 a 2020. Universidad María Auxiliadora. Lima. Perú.
[En: <https://repositorio.uma.edu.pe/bitstream/...>]

- 19** CEBR. 2019. Belt and Road Initiative to boost world GDP by over \$7 trillion per annum by 2040. [En: <https://www.ciob.org/..>]
- 20** CEPAL 2012. Herramientas para el análisis del aprovechamiento de los acuerdos comerciales: El caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos [En: <https://repositorio.cepal.org/..>]
- 21** Comisión Europea 2022. Generalised Scheme of Preferences. [En: https://policy.trade.ec.europa.eu/development-and-sustainability/generalised-scheme-preferences_en]
- 22** Cobo Q. F., Hervé, A y M. Aparicio S. 2011. La Europa de los clusters: el apoyo institucional a los clusters en la Unión Europea. Anuario Jurídico y Económico Escurialense, XLIV (2011) 471-488 / ISSN: 1133-3677 [En: <https://vlex.es/vid/europa-clusters...>]
- 23** Comerma, J. y Paredes, R. (1978). Principales limitaciones y potencial agrícola de las tierras en Venezuela. Agronomía Tropical, 28(2):.71-85.
- 24** Corrales, W. 2006. Emerging Issues in the Interface between Trade, Climate Change and Sustainable Energy. ICTSD. Ginebra. [En: <https://www.academia.edu/65867863/...>]
- 25** Corrales, W. 2007a. "Las Políticas para la Competitividad, como Marcos para fortalecer los Sistemas de Logística, Transporte y Facilitación del Comercio". Presentación al Grupo de Trabajo de Logística y Facilitación del Comercio y el Transporte. Quito, 10 de Octubre de 2007
- 26** Corrales, W. 2007 b. Debate conceptual sobre las estrategias de desarrollo sostenible apoyadas en el comercio. CEPAL, Santiago de Chile. [En: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/...>]
- 27** Corrales, W. 2017. Perspectiva conceptual y sistema de indicadores para evaluar el desarrollo de Venezuela. Academia Nacional de la Ingeniería, Caracas. [En: <http://acading.org.ve/info/publicaciones/...>]
- 28** Corrales, W. 2021a. Las oportunidades y desafíos de Venezuela para recuperarse e implantar un nuevo estilo de desarrollo alineándose con las agendas globales 2030 y ESG. Grupo Orinoco, Caracas. [En: <https://grupoorinoco.org/2021/10/06...>]
- 29** Corrales, W. 2021b. Un nuevo estilo de desarrollo para Venezuela. Cuadernos del CENDES Vol. 38 Núm. 108 (2021): septiembre-diciembre 2021 desarrollo [En: http://saber.ucv.ve/ojs/index.php/rev_cc/...]
- 30** Chaudry, T. 2013. Los clusters y el uso de marcas colectivas en consorcios de exportación. El trimestre económico, Vol. 80.2013. [En: <https://www.econbiz.de/Record/los-clusters-y...>]
- 31** China FTA Network (2022) Página Web de Acuerdos de Libre Comercio de la República Popular de China <http://fta.mofcom.gov.cn/>
- 32** Delahaye, O. (2002). Realidades e ilusiones agraristas: reflexiones sobre una ley de tierras en Venezuela». En R. Romero; J. Arango y J. Salomón (eds.). xviii Cursillo sobre Bovinos de Carne. UCV-Ciencias Veterinarias, pp.51-68. Maracay.
- 33** Delahaye, O. (2003). La privatización de la tierra agrícola en Venezuela desde Cristóbal Colón: la titulación (1492-2001). Universidad Central de Venezuela. Facultad de Agronomía. Maracay. pp187.
- 34** Delahaye, O. (2020). La cuestión agraria, la producción agroalimentaria y la apropiación de la tierra y el trabajo en Venezuela: una revisión histórica. Agroalimentaria. Vol. 26, No. 50, enero-junio 2020.
- 35** EDELCA (2004a). Evaluación del Uso de los Recursos Naturales. Vol.2, Tomo 1. Evaluación de los Elementos Geosféricos. Capítulo 8. Clasificación de tierras por Capacidad de Uso. Caracas.
- 36** EDELCA (2004b). Evaluación Ambiental, Agrícola y Forestal de las Tierras (FAO) para el Área Bajo Caroní. Vol.4, Tomo 2. Capítulo 6. Caracas.
- 37** Elizalde, G., Vilorio, J. y Rosales, A. (2007). Geografía de Suelos de Venezuela. GeoVenezuela. Volumen 2. Capítulo 15, pp 492-513. Fundación Empresas Polar. Caracas
- 38** Diario El País, 2022. Edición 06 de diciembre de 2022. Madrid. Europa aprueba una ley pionera en la lucha contra la deforestación mundial. [En: <https://elpais.com/clima-y-medio-ambiente/...>]
- 39** Díaz, K.M. 2017. La política alimentaria en Venezuela (1999-2015): origen y evolución.

Agroalimentaria, vol. 23, núm. 45, 2017. Universidad de los Andes, Venezuela.

[En: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?...>]

40 Digaloahidigital.com. 2022. Un Servicio de Extensión Agrícola y de Asistencia Técnica (VII).

[En: <https://digaloahidigital.com/articulo/...>].

41 Durán L, J. et al. 2021. Economic and social effects of a possible trade agreement between Latin America and the Asia-Pacific region. CEPAL, Santiago

[En: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47659/3/S2100847_en.pdf..]

42 Distefano, E., Toledo, A., F. Egal. E., Hoeschle, I. Eyzaguirre, P. y B Sthapit. 2007. La ADRS y la Agrobiodiversidad. Unidad de Facilitación Global para Especies Subutilizadas. P. Eyzaguirre, B. Sthapit (Bioversity International). Agricultura y Desarrollo Rural Sostenible y Agrobiodiversidad.

[En: <http://www.lamolina.edu.pe/postgrado/...>]

43 Espinach, M. 2018. Estrategia de negocios para exportar productos agrícolas desde Costa Rica. Vol. 9 Núm. 1 (2018): Revista Nacional de Administración. Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica mespinach@uned.ac.cr

[En: <https://revistas.uned.ac.cr/index.php/...>]

44 FAO. 1950-1962 "The State of Food and Agriculture" (varios años).

45 FAO. 2003, " The World Banana Economy 1985-2002" Roma;

46 FAO. 2010. Climate-Smart. Agriculture, Policies, Practices and Financing for Food Security, Adaptation and Mitigation.

47 FAO. 2013. Climate-Smart Agriculture. Sourcebook.Rome, IT. 570 p.

[En: <http://www.fao.org/docrep/018/...>]

48 FAO 2022 "Historia de la CIPF" [En: <https://www.ippc.int/es/history-of-the-ippc..>]

49 FAOSTAT (2022). Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Datos sobre Alimentación y Agricultura.

[En: <https://www.fao.org/faostat/es/#data/QCL>]

50 FEDEAGRO (2022). Estadísticas FEDEAGRO Años 2000-2008.

[En: <https://fedegagro.org/estadisticas-agricolas/...>]

51 Fundación Polar. (2004). Actualización del Mapa generalizado de disponibilidad de tierras agrícolas de Venezuela. Sobre trabajo original de R. Marin. Caracas

52 García, P. (1994). Los suelos del estado Amazonas: sus potencialidades agrícolas. Venesuelos, Vol. 2 No.2: 59-67.

53 García, P. (2022). La oferta de tierras con aptitud agrícola como base para una exportación factible y sostenible. Borrador. Grupo Orinoco. Mimeografiado. Caracas.

53 Ghémar, K (2014). Oportunidades y retos de los requisitos medioambientales para el comercio internacional en América Latina Estudios de caso: Bolivia, Ecuador y Paraguay. Proyecto ALADI - PNUD "Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER) de la ALADI para acceder a mercados internacionales y prepararse para nuevas regulaciones y estándares ambientales para la exportación de productos claves".

[En: <http://www2.aladi.org/biblioteca/...>]

54 Fernández A, M. 2003. La agricultura costarricense ante la globalización : las nuevas reglas del comercio internacional y su impacto en el agro Universidad de Costa Rica. . [En: http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/Costa_Rica/iis-ucr/20120725045133/agricultura.pdf...]

55 Fernández Pérez, J. A., SF. Ingeniería genética en plantas. Instituto de Desarrollo Regional. Universidad de Castilla-La Mancha. Albacete. España.

[En: <http://www.segenetica.es/docencia/...>]

56 Fischer, C. y Hartman, M. UK. 288p.

[En: <http://sherekashmir.informaticspublishing....>]

57 Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. 2008. Ley de Crédito para el Sector Agrario. GO 5.890 del 31 de Julio de 2008.

[En: <https://www.fao.org/pgfra-gpa-archive/...>].

58 Giacalone, Rita; Hernández, Martha; Zerpa, Sadcidi. 2010. El Financiamiento del componente primario del Sistema Agroalimentario Venezolano. La Visión de los actores privados. Agroalim v.16 n.30 Mérida ene. 2010.

[En: <http://ve.scielo.org/scielo.php...>].

59 González, R. y M. Maesso. 2000. Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina:

De la marginación al entendimiento

[En: <https://dialnet.unirioja.es/> ..]

60 Govaere, V. 2011 "Resultados y perspectivas del comercio exterior de Costa Rica". [En: <https://revistas.uned.ac.cr/index.php/rna/article/view/359> ...]

61 Grupo Orinoco y SVCS. 2021. Armonización de los usos agrícolas y urbanos para el desarrollo sostenible de la depresión del lago de Valencia. Memoria del Foro Taller organizado por el Grupo Orinoco y la Sociedad Venezolana de la Ciencia del Suelo.

[En: <https://grupoorinoco.org/>]

62 Grupo Orinoco. 2022. "Estudio de Escenarios de Desarrollo para Venezuela" (en impresión)

63 Guzmán I., S y González A., 2004. Biocomercio: una estrategia de desarrollo endógeno para Risaralda Scientia Et Technica, vol. X, núm. 25, agosto, 2004, pp. 297-301. Universidad Tecnológica de Pereira. Colombia.

[En: <https://www.redalyc.org/pdf/849/...>]

64 Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). 2003. Territorios rurales, competitividad y desarrollo. Serie Cuadernos Técnicos / IICA. No. 23.

[En: <http://repiica.iica.int/docs/B0239e/B0239e.pdf>]

65 Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). 2007. Agricultura de precisión. ComunIICA, Edición N° 1, II Etapa, enero-abril, 2007. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Costa Rica.

66 Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 2020. Preferential trade agreements as tools to support agricultural trade". IICA. [En: <https://repositorio.iica.int/>...]

67 Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). 2022. América Latina debe fortalecer la Institucionalidad en Asistencia Técnica y Extensión Rural.

[En: <https://www.iica.int/es/prensa/noticias/...>].

68 ITAQA SARL .2012. Evaluación del impacto económico del pilar comercial del acuerdo de asociación UE-Chile. Comisión Europea; París. mimeo 2012

69 Jácome, V. 2016. Análisis del nuevo modelo de desarrollo: el biocomercio de las pymes exportadoras ecuatorianas de plantas medicinales, aromáticas y productos derivados. Período: 2013- 2015 (Bachelor's thesis, PUCE).

[En: <http://repositorio.puce.edu.ec/>...]

70 Jaimes, E., J. Mendoza et al. 2002. Propiedad de la tierra y la seguridad agroalimentaria de Venezuela. INCI v.27 n.12 Caracas dic. 2002.

[En: <https://ve.scielo.org/scielo.php...>]

71 Kaplinsky, R. 2000, Spreading the Gains from Globalisation: What Can Be Learned from Value Chain, Analysis. Documento de Trabajo núm. 110 del IDS, Instituto de Estudios del Desarrollo, Universidad de Sussex.

[En: <https://www.ids.ac.uk/>...]

72 Kellermann, M. 2019 "Ensuring Quality to Gain Access to Global Markets: A Reform Toolkit" The World Bank and Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB). Washington, D.C.

73 Klobucista, 2022 sobre AGOA [En: <https://www.cfr.org/backgrounder/agoa-us-africa-trade-program> ..]

74 López A, J. y O. Rodil. 2019. La inserción comercial de China en Latinoamérica. (China con México, Chile, Costa Rica y Perú 1995-2017. [En: <https://www.scielo.org.mx/pdf/ineco/v78n310/0185-1667-ineco-78-310-137.pdf> ..]

75 López S, R. 2022 Historia Agroexportadora Venezolana [En: <https://robertolopezsanchez.wordpress.com/> ...]

76 McCullough, E.B et al eds. 2008, "The transformation of Agri-Food Systems" FAO y Earthscan, Londres;

77 Mercado, L., Muschler, R., Rosales, A., Villareyna, R., Vargas, A. and I. Chávez. 2018. Training Manual on Climate Smart Agriculture Practices for Belize. CATIE (Tropical Agricultural Research and Higher Education Center). Turrialba , Costa Rica.

78 Miquilena, T. y W. Corrales. 2017. Venezuela, vértigo y futuro. Unimet y Ed Dahbar, Caracas 2017.

79 Molina R., L. E. 2013. Ley de Tierras y Desarrollo Agrario: una interpretación jurídica de sus contenidos

y de su aplicación. En Gutiérrez S., A. (Coord.), El Sistema Alimentario Venezolano a comienzos del Siglo XXI. Evolución, balance y desafíos (pp. 523-580). Mérida (Venezuela): Facultad de Ciencias Económicas y Sociales-Consejo de Publicaciones de la ULA. Serie Mayor, Vol. 1.

[En: <http://www.saber.ula.ve/bitstream/...>]

79 OECD 2018. Business and Financial Outlook 2018: China's Belt and Road Initiative in the Global Trade, Investment and Finance Landscape. [En: <https://www.oecd.org/finance/> ...]

80 OCDE/FAO 2019 "Perspectivas Agrícolas 2019-2028", OECD Publishing, París/Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Roma.

[En: <https://doi.org/10.1787/7b2e8ba3-es>]

81 ODEPA y Universidad de Chile (2014) Evaluación de los impactos de los acuerdos comerciales en el sector silvoagropecuario. [En: <https://biblioteca.digital.gob.cl/handle/123456789/1441..>]

82 OMC. 2007 "Informe sobre el Comercio Mundial". Ginebra. ISBN-978-92-870-3403-8

83 ONUDI. 2003. A Guide to Export Consortia. Development of clusters and networks of SMEs: The UNIDO programme.

[En: <https://www.unido.org/sites/...>]

84 Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO. 2002. "Alternativas para mejorar la capacidad de inserción y negociación de los pequeños empresarios rurales en los mercados de América Latina". Lima.

[En: <https://www.fao.org/3/af127s/af127s.pdf>]

85 Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO. 2002. Portal de apoyo a las políticas y la gobernanza.

[En: <https://www.fao.org/policy-support/...>]

86 Ortega, J. y E. Ramírez. 2018. El impacto de las asesorías técnicas en el sector agrícola: el caso de la agricultura familiar campesina en Chile. Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (Rimisp) Santiago, Chile.

[En: <https://imisp.org/wp-content/filesmf/...>]

87 Padilla R. 2017. Política industrial rural y fortalecimiento de cadenas de valor. CEPAL, Santiago de Chile.

[En: <https://www.cepal.org/sites/default/files/...>]

88 Porter M. E. 1991. La ventaja competitiva de las naciones. 1ª Edición. Javier Vergara Editor SA, Argentina.

[En: <https://www.academia.edu/36052850/...>]

89 Perdomo, O. J. (2022). La reforma agraria de 1960 en Venezuela. Política de tierras para el desarrollo rural. Presentación en Power Point en el Seminario Doctoral del Centro de Estudios para el Desarrollo (CENDES). Universidad Central de Venezuela. Caracas. pp. 18 láminas.

90 Ramos, M. 2016. ¿Cómo se aplica la ingeniería genética en plantas?

[En: <https://allyouneedisbiology.wordpress.com...>]

91 Rodríguez P., O. S. 2018. Conservación de Suelos y Agua: Una premisa del Desarrollo Sustentable. 2da. Edición (digital). Universidad Central de Venezuela, Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico. Caracas

92 Rosales, O. (2020). El sueño chino. ¿Cómo se ve China a sí misma y cómo nos equivocamos los occidentales al interpretarla? CUPEA Cuadernos De Política Exterior Argentina, (131), 127-129. doi:10.35305/cc.vi131.88. [En: <https://revista-mici.unr.edu.ar/index.php/revistamici/article/view/101..>]

93 Sánchez, Y. 2014. Megacuerdos comerciales en Asia Pacífico. Centro de Investigaciones de Economía Internacional (CIEI- UH). [En: yanaisy@rect.uh.cu ..]

94 SICE 2022. Sistema de Información sobre Comercio exterior de la OEA [En: <http://www.sice.oas.org> }

95 Sites.Google. S/F. Propuesta para la Conservación de la Agrobiodiversidad.

[En: <https://sites.google.com/site/...>]

96 Sébastien J. y J Bureau. 2015.. Do Regional Trade Agreements Really Boost Trade? Estimates for Agricultural Products. CEPII [En: http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2015/wp2015-09.pdf..]

97 Starbucks C.O.F.E.E Practices.

[En: <https://preferredbynature.org/es/node/155699>];

98 St Calvo, A. Las 5 principales certificaciones agroalimentarias que debes tener en cuenta.

[En: <https://www.agroptima.com/es/...>];

99 Sela, G. Certificación en la Agricultura.

[En: <https://croipa.com/es/blog/...>]

100 Tapia, L., Aramendiz, H., Pacheco, J. y A. Montalvo. 2015. Clusters agrícolas: un estado del arte para los estudios de competitividad en el campo. Revista de Ciencias Agrícolas vol.32 no.2 San Juan de Pasto July/Dec. 2015.

[En: <https://revistas.udenar.edu.co/...>]

101 Trienekens, J. 2011. Agricultural Value Chains in Developing Countries A Framework for Analysis. International Food and Agribusiness Management Review. Volume 14, Issue 2, 2011.

[En: <https://edepot.wur.nl/189057>].

102 Tsolakis N., Keramydas C., Toka, A., Aidonis, D. y Iakovou, E. 2014. Agrifood supply chain management: A comprehensive hierarchical decision-making framework and a critical taxonomy. Biosystemsengineering. 120(1):47 - 64.

103 UN Statistical Office 1962. International Trade Statistics 1900-1960- UN New York.

104 UNCTAD (2016), "Las cadenas de valor de los productos básicos agrícolas: los efectos de la concentración del mercado para los agricultores y los países productores - El caso del cacao" [En: https://unctad.org/system/files/official-document/tdb63d2_es.pdf...]

105 UNCTAD 2021. Pacto comercial entre Asia y el Pacífico crea un nuevo "centro de gravedad" para el comercio mundial.

[En: <https://unctad.org/es/news/pacto-comercial-entre-asia-y-el-pacifico-crea-un-nuevo-centro-de-gravedad-para-el-comercio...>]

106 UIV (Universidad Internacional de Valencia). 2016 "Acuerdos comerciales entre la unión europea y Latinoamérica" [En: <https://intranet.eulacfoundation.org/es/content/acue>

[rdos-comerciales-entre-la-uni%C3%B3n-europea-y-latinoam%C3%A9rica ..\]](https://intranet.eulacfoundation.org/es/content/acue)

107 USTR 2022. Free Trade Agreements [En: [https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements ..\]](https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements..)

108 Venezuela, República Bolivariana de. 2008. Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Agroalimentaria Decreto 6.071 con rango, valor y Fuerza de Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Agroalimentaria (Extraordinario 5.889 de la Gaceta Oficial, 31 de Julio de 2008).

109 Vilorio, J.A.; Garcia, P.; Rosales, A. and L. Iskandar. (2022). Mapping the projected variation of temperature and precipitation related to climate change en Venezuela. En proceso de publicación".

110 Von Clausewitz, K. 2017. LibroDot. [En: <https://docplayer.es/23437755...>]

111 Wikipedia 2022. Deforestación. [En: <https://es.wikipedia.org/wiki/Deforestación.>]

112 World Bank. 2022 a. Logistic performance Index. [En: [https://lpi.worldbank.org/.](https://lpi.worldbank.org/)]

113 World Bank. 2022 b. Quality of Infrastructure. [En: <https://data.worldbank.org/topic/9>]

114 Xi, J. (2017a), Secure a Decisive Victory in Building a Moderately Prosperous Society in all Respects and Strive for the Great Success of Socialism with Chinese Characteristics for a New Era, Delivered at the 19th National Congress of the Communist Party of China, 18 October.

115 Xi, J. (2017b), Work Together to Build the Silk Road Economic Belt and The 21st Century Maritime Silk Road, Opening speech, The Belt and Road Forum for International Cooperation, May.

116 Zegarra, E. 2020. El Tratado de Libre Comercio Perú - Unión Europea y su impacto socio económico en la agricultura familiar. GRADE, Lima. [En: <https://coeeci.org.pe/el-tratado-de-libre-comercio-peru-union-europea-y-su-impacto-socioeconomico-en-la-agricultura-familiar/...>]

ANEXOS