



Venezuela: Oportunidades y Amenazas de su inserción en el MERCOSUR

Alejandro Gutiérrez (Univ. Los Andes)

I.- Introducción

En los ámbitos empresariales y académicos han surgido dudas sobre las ventajas que le reporta a Venezuela su inserción, en principio, como miembro asociado del MERCOSUR, y posteriormente como socio pleno de dicho acuerdo de integración. Los argumentos que sustentan las dudas parten del hecho de que los países del MERCOSUR, especialmente Brasil y Argentina, poseen un mayor grado de industrialización, una economía más diversificada, de mayor tradición y potencial exportador que Venezuela. Brasil y Argentina poseen ventajas comparativas y competitivas en la producción de bienes de la industria tradicional, bienes difusores de progreso tecnológico (industria automotriz, maquinarias pesadas, bienes de la industria química y equipos). Los países miembros del MERCOSUR son potencias exportadoras (entre las primeras diez del mundo, caso de Brasil y Argentina) de bienes agrícolas y agroindustriales (cereales, oleaginosas y aceites, carne de aves y bovina, cítricos, productos lácteos y otros).

Entre los países del MERCOSUR se destaca sin duda alguna a Brasil, por el tamaño de su economía (entre las diez primeras del mundo, 78 % del PIB total del MERCOSUR), por su elevado nivel de industrialización, por su creciente potencial exportador de bienes industriales hacia Sudamérica y al resto del mundo, y por lo que es más importante, el liderazgo político que ejerce en la región. Venezuela, por su parte, además de ser un importante productor y exportador de petróleo es el país con mayores reservas de gas natural de América del Sur, con potencial para producir energía hidroeléctrica. Sus exportaciones no petroleras (XNP) se concentran en hierro, manufacturas de bajo valor agregado de la industria metalmeccánica, productos químicos, fertilizantes y en menor medida de bienes agroalimentarios. Éstas pudieran tener mayores oportunidades de crecer en un marco de libre comercio con el MERCOSUR, siempre y cuando exista la voluntad política y la instrumentación de programas tendientes a fortalecer la competitividad y promover exportaciones para aprovechar las oportunidades que genera un comercio más libre.

Venezuela es un importador neto de bienes manufacturados y de alimentos. Las compras de Venezuela al exterior han aumentado de manera importante (sobre todo en 2004 y 2005) en tanto que sus exportaciones no petroleras sólo mejoran lentamente. Con estos patrones productivos y comerciales pareciera, en principio, que existen condiciones para el desarrollo de un comercio de carácter complementario (interindustrial), basado en las ventajas comparativas derivadas de las



correspondientes dotaciones de factores, entre Venezuela y los países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). Estos últimos necesitan asegurarse, primordialmente, un suministro confiable y seguro de petróleo, gas natural, energía eléctrica (la parte norte de Brasil) combustibles y derivados del petróleo. Venezuela, por su parte, es un mercado potencial para los bienes manufacturados de la industria liviana y pesada y los bienes agroalimentarios del MERCOSUR.

En el ángulo geopolítico, en la actualidad, los gobiernos de Brasil, Argentina y Uruguay muestran afinidad ideológica con el de Venezuela. Para Brasil, quien funge de líder del MERCOSUR y promueve la iniciativa de la Comunidad Suramericana de Naciones (CSN), la inserción de Venezuela como socio pleno del MERCOSUR, obviamente que está en concordancia con sus intereses políticos y comerciales. Es por ello que junto con Argentina promovieron la aceptación de Venezuela como socio pleno del MERCOSUR en diciembre de 2005. Venezuela, por su parte, desarrolla una política exterior de confrontación con EE.UU., definido como el imperio y el enemigo a vencer según la retórica del Presidente Hugo Chávez. Por lo tanto, Venezuela necesita reducir su dependencia económica y tecnológica de EE.UU., país que continúa siendo el principal mercado para sus exportaciones petroleras y no petroleras. Igualmente, EE.UU. es el principal origen de importaciones de bienes y de tecnología. De manera tal que existen algunas razones de orden económico y políticas para viabilizar la integración de Venezuela con MERCOSUR.

Al margen de la discusión en torno al hecho de que los intereses geopolíticos e ideológicos del gobierno actual de Venezuela condicionan la urgencia de una integración más profunda con el MERCOSUR, en el plano de lo concreto, la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre la CAN y el MERCOSUR en diciembre de 2003 (ACE-59), y su puesta en ejecución desde 2005, tendrá repercusiones para los diferentes sectores económicos nacionales. Más aún, la decisión del MERCOSUR, en diciembre de 2005, de aprobar la solicitud de Venezuela de adherirse como socio pleno de dicho bloque genera un nuevo escenario, por cuanto el proceso de desgravación arancelaria, originalmente establecido en el ACE 59 (TLC CAN-MERCOSUR), tendrá que acelerarse tal y como lo establece el Protocolo de adhesión de Venezuela al MERCOSUR¹.

Otro aspecto relevante es que Venezuela decidió separarse oficialmente de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) al denunciar dicho acuerdo el pasado 22 de abril de 2006. Venezuela fundamentó su separación de la CAN con el argumento de que Colombia y Perú habían culminado las negociaciones para la firma de Tratados de Libre Comercio con EE.UU. cuyos efectos perjudicaban al país y consolidaban una alianza de carácter neoliberal con el imperialismo (EE.UU.). La verdad es que al

¹ Aunque el 8 de diciembre de 2005, la Cumbre Presidencial del MERCOSUR, reunida en Montevideo, anunció la aceptación de Venezuela como miembro pleno de esa imperfecta unión aduanera (UA), este es un proceso que apenas se inicia. Y culminará cuando Venezuela, previa negociación, acepte toda la normativa del MERCOSUR, incluyendo las de orden político, la liberación del comercio intrabloque y la adopción del arancel externo común (AEC). Las relaciones comerciales con el MERCOSUR, hasta tanto se concrete definitivamente la inserción de Venezuela como socio pleno de ese bloque, se regirán por lo establecido en el Acuerdo de Complementación Económica (ACE No 59), firmado entre los miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN: Colombia, Ecuador y Venezuela), de manera individual cada país, y el MERCOSUR el 16 de diciembre de 2003. Los restantes miembros de la CAN previamente habían firmado sus TLC con el MERCOSUR. Bolivia lo hizo el 17 de diciembre de 1996 (ACE No 36) y Perú el 25 de agosto de 2003 (ACE No 58).



decidirse la incorporación de Venezuela como miembro pleno del MERCOSUR (una Unión aduanera) no podía continuar como miembro pleno de la CAN, pues ésta también es una Unión Aduanera, y consecuentemente Venezuela, aunque tendrá un lapso de transición, no puede aplicar dos aranceles externos comunes.

Independientemente de que detrás de la decisión de profundizar la integración con el MERCOSUR y separarse de la CAN prevalezcan las razones de orden político-ideológico, se tendrán consecuencias y efectos sobre el bienestar económico de la sociedad venezolana. Algunos autores han llamado la atención sobre el hecho de que la conformación de bloques de integración por razones no económicas (seguridad nacional, paz, cooperación en otras áreas) subestimen sus impactos económicos y se generen pérdidas de bienestar que conduzcan a un resquebrajamiento de dichos bloques en el largo plazo, debido a la ausencia de ganancias de bienestar económico en el largo plazo para al menos una de las partes (Schiff and Winters, 2003). En consecuencia, es deseable que, aunque prevalezcan las razones de orden político, la mayor integración de Venezuela con el MERCOSUR conlleve hacia ganancias de bienestar económico de orden estático (corto plazo) y dinámico (largo plazo) para la sociedad venezolana. En el anterior contexto, objetivo de este trabajo es el de presentar una exploración inicial sobre las oportunidades y amenazas que surgen para Venezuela al profundizar la integración económica con MERCOSUR.

Este artículo se ha organizado como sigue. A esta introducción le sigue una presentación de los elementos centrales de la política exterior venezolana. Posteriormente se abordará la política comercial reciente de Venezuela y su patrón de comercio, relacionándolo con el de MERCOSUR. Finalmente, se presentarán las principales oportunidades y amenazas que surge del ACE 59 para la economía venezolana y las conclusiones.

II.- El contexto: la política exterior y la política comercial de Venezuela desde 1999

A.- Los elementos centrales de la política exterior de Venezuela

En el VII Plan de la Nación (República Bolivariana de Venezuela, Ministerio de Planificación y Desarrollo, 2001) se establecieron las líneas maestras de la política exterior de Venezuela. De manera breve, las más importantes para los fines de este trabajo son: a) fortalecer la soberanía nacional; b) promover un mundo multipolar, para lo cual se privilegiarán las relaciones con los países latinoamericanos y caribeños, redefiniendo el modelo de seguridad hemisférica. Se le dará especial importancia a la promoción de cambios estructurales en los organismos internacionales para fortalecer las posiciones de los países en desarrollo, se difundirá a nivel internacional la importancia de la democracia participativa; c) consolidar y diversificar las relaciones internacionales fortaleciendo la cooperación sur-sur, reafirmando las relaciones con los países vecinos; d) fortalecer el posicionamiento de Venezuela en la economía internacional afianzando la vigencia y proyección de la OPEP, acelerando la internacionalización de Venezuela mediante la identificación de nuevos mercados para las exportaciones no tradicionales y el incremento de asociaciones estratégicas en materia energética con los países de ALC para diversificar los mercados y agregarle valor a los hidrocarburos. En materia energética se le dará trato especial a Sur América, el Norte de Brasil y el área del Caribe; e) promover un nuevo régimen de seguridad integral hemisférica de carácter integral y multidimensional. Para ello se deberá implementar un nuevo modelo de Fuerza Armada Nacional y fortalecer la



defensa regional en un marco de cooperación internacional con los países de la región de ALC.

En cuanto a la integración con América Latina y el Caribe (ALC) se recuerda que esta línea responde a un mandato de la Constitución aprobada en 1999 (Art. 153)². Por lo tanto, la política exterior del país deberá impulsar un nuevo modelo de integración en el cual se promoverá la integración política mediante el diseño de una política exterior, de seguridad y defensa común para ALC. También se le da importancia a los intercambios culturales y humanos en el área de ALC; el diálogo del Grupo de Río con la Unión Europea (UE), Japón, China, India y Rusia y Asia del Este.

El impulso a un nuevo modelo de integración estableció como prioridad el privilegio a las iniciativas regionales “...en este sentido se impulsará el ingreso de Venezuela como miembro asociado del MERCOSUR y la asociación entre MERCOSUR y CAN y se supeditarán las negociaciones del ALCA a la previa conclusión de los acuerdos latinoamericanos” (República Bolivariana de Venezuela, Ministerio de Planificación y Desarrollo, 2001:156).

En el transcurso de estos años, siguiendo las líneas estratégicas de la política exterior, Venezuela ha desarrollado una política de confrontación antiimperialista con EE.UU. y ha tratado de fortalecer las relaciones políticas, militares y económicas con sus rivales en la arena de la política internacional: Cuba, Rusia, Irán, Corea del Norte y China. En materia de integración, acorde con los lineamientos de la política exterior se destacan las siguientes acciones:

- a) El fuerte rechazo al ALCA promovido por EE.UU., proponiendo un modelo de integración alternativo denominado Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), cuyos principios rectores son: la complementación; la cooperación, la solidaridad y el respeto a la soberanía de los países³. Venezuela se opone al carácter puramente comercial del ALCA y al enfoque neoliberal (de mercados) del mismo. Para ello propone una integración basada en lo político y social, exige una reducción sustancial de los subsidios y de los niveles de protección aplicados por EE.UU. y Canadá a su producción doméstica y exportaciones agrícolas a la par que propone la creación de fondos de compensación y el tratamiento diferenciado para los países más pequeños⁴.

² El Art. 153 de la nueva Constitución de la República Bolivariana de Venezuela establece que: “La República promoverá y favorecerá la integración latinoamericana y caribeña, en aras de avanzar hacia la creación de una comunidad de naciones, defendiendo los intereses económicos, sociales, culturales, políticos y ambientales de la región. La República podrá suscribir tratados internacionales que conjuguen y coordinen esfuerzos para promover el desarrollo conjunto de nuestras naciones, y que garanticen el bienestar de los pueblos y la seguridad colectiva de sus habitantes. Para estos fines, la República podrá atribuir a organizaciones supranacionales, mediante tratados, el ejercicio de las competencias necesarias para llevar a cabo estos procesos de integración. Dentro de las políticas de integración y unión con Latinoamérica y el Caribe, la República privilegiará relaciones con Iberoamérica, procurando sea una política común de toda nuestra América Latina. Las normas que se adopten en el marco de los acuerdos de integración serán consideradas parte integrante del ordenamiento legal vigente y de aplicación directa y preferente a la legislación interna”.

³ Para más detalles véase el portal del ALBA:

<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=1&page=2>

⁴ Para más detalles ver Gutiérrez (2005).



- b) En la Organización Mundial de Comercio (OMC) Venezuela es partidaria de la disminución de los subsidios y protección agrícola de las grandes potencias (EE.UU.; UE, Japón), de la necesidad de eliminar las barreras a las exportaciones de los países del tercer mundo y del reconocimiento de tratamiento asimétrico para los países menos desarrollados. Forma parte del denominado G-20, grupo en el cual Brasil ejerce una posición de liderazgo.
- c) El uso del potencial energético del país como instrumento de política internacional, para afianzar la presencia del país, el apoyo internacional y la concreción de su estrategia de política exterior, en un momento de altos precios de los hidrocarburos en los mercados internacionales. Es en este contexto que Venezuela ha promovido los acuerdos de cooperación energética con países deficitarios en esta materia como las Islas del Caribe (creación de PETROCARIBE) y los miembros del MERCOSUR (posible creación de PETROSUR), cuyos países líderes Brasil y Argentina requieren asegurarse un suministro suficiente y estable de petróleo y de gas natural. Los acuerdos de cooperación prevén la construcción de refinerías e infraestructura a la vez que aseguran un suministro de petróleo en condiciones favorables de precios (descuentos sobre los precios del mercado), plazos y tasas de interés sobre el financiamiento.
- d) El poco entusiasmo por fortalecer la CAN, con cuyos socios comerciales se ha mantenido un ambiente de confrontación en lo político, sobre todo con Colombia y Perú, a la par del aumento de las controversias comerciales. La inminente culminación del TLC de Colombia con EE.UU., definido como el imperio y blanco de las críticas de la política exterior venezolana, aunado a la firma en el mes de diciembre de 2005 del TLC entre EE.UU. y Perú, y la muy posible firma de Colombia del TLC por parte de Colombia en 2006, contribuyen a reforzar la posición venezolana de no fortalecer el proceso de integración dentro de la CAN. Este fue el argumento utilizado para justificar la definitiva salida de Venezuela de la CAN en Abril de 2006.
- e) Finalmente, debe mencionarse el interés mostrado por Venezuela para que se firmara el TLC CAN-MERCOSUR, la creación de la Comunidad Suramericana de Naciones (CSN) y la insistencia para ingresar al MERCOSUR no sólo como país asociado sino como miembro pleno, proceso que se inició en Montevideo, Uruguay, el 8 de diciembre de 2005, con el estatus de miembro en proceso de adhesión plena. Esto le da derecho para participar con voz pero sin voto en los órganos del MERCOSUR.

B.- La política comercial de Venezuela

En 1989, Venezuela, en el marco de un programa de estabilización y ajustes estructurales, de carácter ortodoxo, instrumentó la reforma de la política comercial (Decreto Presidencial 239 del 30 mayo de 1989). Esta permitió reducir las trabas al comercio internacional. La reforma de la política comercial se reforzó con el ingreso de Venezuela al GATT en 1990, y su posterior adhesión a la OMC en diciembre de 1994, a la par que suscribió los acuerdos de la Ronda Uruguay. Adicionalmente, fortaleció el proceso de integración en la CAN y firmó una serie de acuerdos de comercio preferencial con México, Chile, las Islas del Caribe, Centro América, Brasil y Argentina. Después del lapso de fuerte intervención en la economía, en que estuvo en vigencia el control de cambios, junio 1994-mayo 1996, Venezuela retomó los principios de la reforma comercial iniciada en 1989. Puede decirse que hasta 1999 no asumió



una posición radical de oposición o de reversión de las políticas comerciales en vigencia desde 1989.

En 1999, el nuevo gobierno constitucional inició un proceso de cambios en materia política, económica y social. Se asumió un discurso fuertemente crítico de las reformas económicas orientadas hacia el mercado planteadas en el programa de ajustes de 1989 y continuadas a partir de 1996. A finales de 1999 se aprobó una nueva constitución (CN), cuyos rasgos más relevantes en materia de política comercial son los siguientes: a) el Estado se reserva el uso de la política comercial para defender las actividades económicas de las empresas nacionales públicas y privadas. No se le podrá dar trato más beneficioso que a los nacionales a las empresas, personas u organismos extranjeros, La inversión extranjera está sujeta a las mismas condiciones que la inversión nacional (Art. 301); b) Se promueve y favorece la integración latinoamericana, caribeña e iberoamericana y se establece que las normas que se adopten en el marco de los acuerdos de integración son parte del ordenamiento legal de la República y de aplicación directa y preferente a la legislación interna (Art. 153). De otro lado, en el Plan de la Nación 2001-2007 ((República Bolivariana de Venezuela- Ministerio de Planificación y Desarrollo, 2001) se establecen como lineamientos principales en materia de política comercial: a) lograr mayores niveles de competitividad (hacia fuera y hacia adentro) para generar una estructura de precios relativos favorables a la producción nacional; b) Impulsar el proceso de apertura económica promoviendo la revisión de los acuerdos subregionales con el fin de obtener resultados equitativos para el productor nacional; c) desarrollar un nuevo sistema aduanero acorde con los nuevos tiempos y que reduzca el contrabando; d) estimular la libre competencia en la economía interna; e) Incentivar la inserción de los productos nacionales dentro del mercado mundial y regional estableciendo y asumiendo como premisa básica de competencia, la calidad superior, el precio más competitivo y una mayor capacidad de suministro; f) incrementar los niveles de productividad del sector en rubros con opción a la exportación y garantizar eficientes condiciones de financiamiento.

Durante el lapso 1999-2003 el entorno de la política comercial estuvo influenciado por la conflictividad política⁵. Adicionalmente, con la finalidad de disminuir la tasa de inflación, se mantuvo una política económica de apreciación del tipo de cambio real (hasta febrero de 2002) y de fuerte expansión del gasto público, en un contexto de alza de los precios del petróleo, de los ingresos fiscales y paradójicamente de endeudamiento público y de déficit fiscal. A partir de enero de 2003 se suspendió la libre convertibilidad del bolívar y se instauró un control del tipo de cambio y de los precios para un conjunto de bienes y servicios. A partir de 2005 el control se extendió a las tasas de interés. A pesar de la recuperación de la economía en 2004 Y 2005, el PIB per cápita decreció a la tasa media anual de - 1,9 % durante el lapso 1998-2005.

Entre las medidas específicas de política comercial más importantes instrumentadas por Venezuela, desde 1999, se encuentran las siguientes: a) Aplicación del régimen de contingentes arancelarios (según OMC) para 15 productos (agrícolas, entre los cuales se encuentran caña de azúcar leche en polvo y otros lácteos, aceites y grasas de origen vegetal) y 70 subpartidas arancelarias. El contingente se administra mediante la emisión de licencias de importación por el Ministerio de Agricultura y Tierras desde el 17 de octubre de 2001. Los países miembros de la CAN manifestaron su

⁵ Incluyendo un intento de golpe de Estado en abril de 2002, una huelga nacional con duración de 2 meses entre noviembre 2002 y enero 2003, y la realización de un *referendum* revocatorio del Presidente en agosto de 2003.



desacuerdo ante los órganos oficiales. Igualmente, otros países como Nueva Zelanda, Uruguay y EE.UU. se han quejado de la poca transparencia para la entrega de licencias de importación y de la obligación de la absorción de cosechas nacionales como requisito para obtener las licencias (OMC, 2003: 106-108). Los países andinos, especialmente Colombia se han quejado formalmente ante los órganos de la CAN por la utilización de las normas sanitarias como argumento para impedir las importaciones⁶. b) En 2003 Venezuela instauró la obligación de presentar un certificado de insuficiencia o ausencia de producción nacional para tener acceso a las divisas al tipo de cambio oficial y pagar las importaciones. Esta exigencia se eliminó en octubre de 2005; c) En 2003 se exigió el aval del Ministerio de Agricultura y Tierras (MAT) para poder realizar exportaciones agrícolas; d) A partir de febrero 2003, se obligó a los exportadores a vender las divisas obtenidas por concepto de exportaciones al tipo de cambio oficial. Este es inferior al que existe en el mercado paralelo (en el orden del 20 %); e) En 2003, mediante resolución conjunta de los ministerios de producción y comercio (MPC) y el MAT (República Bolivariana de Venezuela, Gaceta Oficial 327.290) se concedió la exoneración total de los aranceles a las importaciones de bienes considerados de primera necesidad o de consumo masivo. En total 51 subpartidas arancelarias). Esta medida se considero violatoria del AEC de la CAN y otorgó preferencias a productos provenientes de países no miembros de dicho acuerdo de integración; f) en 2005 Venezuela inició el proceso para convertirse en socio pleno del MERCOSUR, lo que implicará abandonar la CAN, pues no puede ser miembro de dos uniones aduaneras.

En síntesis, desde 1999 Venezuela continuó participando de los acuerdos de integración económica firmados por gobiernos anteriores y promovió la firma de nuevos (como el de CAN-MERCOSUR) lo cual aparentemente está en la dirección de promover un comercio más libre. Sin embargo, desde 1999, Venezuela ha aumentado las restricciones cuantitativas a las importaciones y generado una política comercial más discrecional, de mayor influencia de las compras directas de las empresas estatales. La situación actual de plena vigencia del control de cambios, de precios y del cumplimiento de condiciones especiales para la obtención de divisas al tipo de cambio oficial para pagar importaciones, las trabas a los exportadores y de la obligación de vender las divisas obtenidas al tipo de cambio oficial (por debajo del existente en el mercado paralelo), conforman un ambiente de franco retroceso en cuanto a la facilitación de las exportaciones y de los flujos de comercio.

III.- La evolución y el patrón de comercio exterior de Venezuela

**Cuadro 1. Venezuela: Comercio Exterior
(Millones de US dólares)**

VARIABLE	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones totales (XT)	17.707	20.963	33.035	26.751	26.656	27.170	38.748	55.487
Exportaciones no petroleras (XNP)	5.529	4.228	5.655	4.523	5.126	5.141	6.831	7.428
Exportaciones petroleras (XP)	12.178	16.735	27.380	22.228	21.530	22.029	31.917	48.059
Importaciones	16.755	14.492	16.865	18.660	13.622	10.687	17.318	23.955

⁶ Para más detalles sobre este aspecto ver Gutiérrez (2002).



totales (MT)								
Balanza comercial (Xt-Mt)	952	6.471	16.170	8.091	13.034	16.483	21.430	31.532

Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV).

Venezuela, gracias a las exportaciones petroleras (XT) tiende a tener un saldo comercial positivo. Entre los rasgos más resaltantes del patrón de comercio exterior de Venezuela conviene destacar los siguientes:

1.- La alta dependencia del comercio exterior que tiene la economía. El coeficiente de comercio exterior⁷ mostró un promedio de 49,5 % para el período 1994-2004, pero durante los años 2003 y 2004 tal cifra aumentó a 50,8 % y 56,3% respectivamente. El alto coeficiente de comercio exterior presentado por el país se debe en mayor grado al coeficiente de exportaciones (XTPIB), y específicamente al peso de las exportaciones petroleras (XP). En 2003 y 2004, este coeficiente de exportaciones alcanzó valores de 33,6 y 36,2 % respectivamente.

2.- Durante el período 1994-2005 las exportaciones totales (XT) del país (medidas en dólares corrientes) promediaron US dólares 27.343 millones, con un promedio mayor durante 1999-2005 de US dólares 32.687 millones. Los valores promedios de las XT para el período 1999-2005 fueron mayores que los obtenidos durante el período 1994-1998 cuando promediaron US dólares 19.862 millones. Para todo el período (1994 - 2005) las XT crecieron a la tasa media anual del 12,0%, con una intensidad mayor durante el período 1998-2005, cuyo ritmo promedio anual de crecimiento fue del 17,7 %, explicado fundamentalmente por el crecimiento del valor de las exportaciones petroleras, a su vez, explicado por el incremento de los precios del petróleo en los mercados internacionales. Las exportaciones petroleras (XP) para el período 1999-2005 contribuyeron con 83,0 % del total exportado. Puede afirmarse que Venezuela es básicamente un país exportador de materias primas (petróleo crudo y en menor medida hierro, oro), productos semielaborados de la industria metal-mecánica, de la industria química y algunos productos agrícolas. Es decir, muestra un patrón de exportaciones basado en las ventajas comparativas que le ofrece la dotación de recursos naturales mineros, lo cual le permite exportar productos de bajo valor agregado.

De acuerdo con la CEPAL (2005) el patrón de las exportaciones de Venezuela para 2004 se resume en 84,9% bienes primarios (energéticos en su casi totalidad) y bienes industrializados sólo el 15,1%. No obstante, debe destacarse que en las exportaciones hacia ALC prevalecen los bienes industrializados (97,1%, pero concentrados básicamente en las industrias de altas economías de escala (66,2%) que corresponde a las industrias básicas (aluminio, hierro, productos siderúrgicos y en menor medida la industria automotriz que exporta hacia la CAN)), quedando el restante 2,9 % repartido entre los bienes primarios (2,3%) y otros (0,6%). También se observa la poca participación en el patrón de exportaciones de Venezuela de los bienes difusores de progreso técnico (alta tecnología). En todo caso debe señalarse el importante rol que tiene ALC (especialmente la CAN) como mercado de productos manufacturados para Venezuela, lo cual no sucede con los otros destinos, hacia los cuales se exporta fundamentalmente bienes primarios.

⁷ Definido como la relación entre la suma de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios (XT+MT) y el Producto Interno Bruto (PIB) para un período determinado.



El patrón exportador de Venezuela contrasta con el de MERCOSUR, pues este bloque exporta hacia el mundo apenas el 23,8% de bienes primarios (fundamentalmente agrícolas no procesados) y el 75,8% de bienes industriales (entre los cuales se destacan los de las industrias tradicionales, de alimentos y bebidas y los de altas economías de escala). Además, el patrón exportador de los bienes industriales, de mayor importancia relativa en las exportaciones hacia ALC (82,9% del total) muestra una mayor diversificación que el de Venezuela tanto en las exportaciones industriales hacia ALC como hacia el mundo. Puede señalarse también que las exportaciones difusoras de progreso técnico tienen mayor importancia en valores absolutos y relativos en el patrón exportador de MERCOSUR que en el de Venezuela, lo que denota la superioridad del desarrollo industrial del bloque, especialmente de Brasil y Argentina.

3.- Venezuela ha retrocedido en cuanto a la diversificación de sus exportaciones, por cuanto para el período 1994-1998 las exportaciones no petroleras (XNP) contribuyeron con el 25,9% de las exportaciones totales (XT), mientras que para el período 1999-2005 su aporte a las XT se redujo a 17,0 %.

4.- El mercado natural y principal destino de las exportaciones Venezolanas, tanto las petroleras (XP) como las XNP es el hemisferio occidental. El principal destino de las exportaciones venezolanas es EE.UU. con aportes que oscilan entre el 44 y más del 50%, aunque con tendencia decreciente en los últimos años (en valor absoluto y relativo) como destino de las exportaciones venezolanas⁸. Le siguen en orden de importancia la Unión Europea (UE) con aportes de entre el 5% y el 13%, las Antillas neerlandesas con aportes en el rango de 4% y 21%⁹, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con aportes que varían entre 4 y 12 % y MERCOSUR con una importancia que ha oscilado entre el 1% y el 5 %, pero con tendencia decreciente. De menor importancia como destino de las exportaciones totales han sido los continentes asiáticos, africano y Oceanía. Aunque los valores son bajos, debe hacerse seguimiento al mejoramiento de las exportaciones venezolanas hacia China y Cuba. El salto impresionante de las exportaciones hacia Cuba se debe fundamentalmente a los envíos de petróleo hacia esa Isla, luego de haber firmado con Venezuela un acuerdo de complementación económica en 2001, el cual garantiza el suministro de petróleo venezolano en condiciones favorables de precios y financiamiento.

5.- La estructura de las XNP para 2003-2004, con un promedio de US dólares 5.986 millones, para los principales rubros exportados, se conformó así: productos del hierro (25,2%), aluminio (18,9%), otros productos químicos (12,6%), mineral de hierro (3,6%), combustibles minerales (3,1%), calderas y artefactos mecánicos (2,2%), materias plásticas artificiales (1,9 %), maquinas y artefactos eléctricos (1,8%), abonos (1,6%), cemento (1,5 %), productos del mar (1,3 %), amoniaco (0,8 %).

6.- Las estructura promedio de las exportaciones no tradicionales (XNT, excluye petróleo y mineral de hierro) para los años 2003-2004, por país y por área geoeconómica, era la siguiente:

⁸ En 2004 se produjo una recuperación de la importancia relativa y en los valores de las exportaciones venezolanas hacia EE.UU. Para 2005 continuó esa tendencia.

⁹ Este incremento en valor absoluto y relativo de las Antillas Neerlandesas se debe al crecimiento de las exportaciones de Petróleo a las refinería de Curazao y Aruba, propiedad de la empresa estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA).



Cuadro 2. Venezuela: Destino de Exportaciones no Tradicionales (%)

Período	EE.UU.	Colombia	México	Ecuador	Holanda	China	Japón	España	Brasil	Otros	Total
2003-2004	33,4	15,1	7,0	4,3	4,3	4,3	3,0	2,5	2,3	23,7	100,0

Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV).

Cuadro 3. Venezuela: Destino de Exportaciones No Tradicionales por Área Geoeconómica (%)

Año	América	ALADI	CAN	MERCOSUR	Europa	Asia
2003-2004	77,8	32,4	21,0	3,5	13,3	8,8

Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV).

Se debe destacar la importancia del hemisferio occidental, y dentro de éste EE.UU., Colombia y México como destino de más del 50 % de las XNT. Visto el destino por área geoeconómica se debe señalar la relevancia del área del ALCA (América) y particularmente la Comunidad Andina de Naciones como destino de las XNT. Así, puede concluirse que los principales socios comerciales de Venezuela por el lado de las exportaciones son EE.UU. y la CAN, destacándose dentro de éste acuerdo de integración Colombia¹⁰. Obsérvese la poca relevancia del MERCOSUR como destino de las XNT de Venezuela.

7.- A lo largo del período 1994-2005 las importaciones de Venezuela mostraron una tendencia creciente, y promediaron los US dólares 14.677 millones, con una tasa media de crecimiento anual de 10,1 %. Durante el período 1994-1998 las importaciones promediaron US dólares 12.105 millones, con una tasa media de crecimiento de 19,0%. No obstante, en el período 1999-2005 el valor promedio de importaciones se incrementó a US dólares 16.514 millones, para una variación porcentual, con respecto al período 1994-1998 de 36,4 % y una tasa media de crecimiento anual 1998-2005 de 5,2 %. El incremento del valor promedio de las importaciones, del lapso 1999-2005, responde a la mejora del poder de compra internacional del país, derivada, a su vez, del incremento del precio del petróleo y del valor de las exportaciones. La reactivación económica del año 2004 Y 2005, también impulsó las importaciones. El pico de importaciones se obtuvo en el año 2001 (US dólares 18.660 millones) luego de un período de fuerte ascenso explicado básicamente por la apreciación del tipo de cambio real que se dio entre 1997-2001¹¹. El valor más bajo de la serie analizada se obtuvo en 2003, cuando a la par de la depreciación del tipo de cambio real, la economía enfrentó una profunda recesión, bajo los efectos de la huelga general que duró entre noviembre 2002-enero 2003¹². En 2004 Y 2005, nuevamente se obtuvo un elevado nivel de importaciones gracias al aumento del poder de compra internacional derivado de la mejora del precio del barril de petróleo.

8.- Sobre el origen de las importaciones venezolanas (MT) puede concluirse lo siguiente

¹⁰ Hacia Colombia se exportó en bienes no tradicionales, en 2004, 979 millones de US dólares, lo cual representó el 13,4% de las exportaciones no tradicionales (XNT). Para más detalles ver Banco Central de Venezuela (2005: 118).

¹¹ De acuerdo con la CEPAL, 2005 entre 1996 y 2001 el tipo de cambio real efectivo tuvo una apreciación de 46,3 %.

¹² Desde 2002 se ha dado una continua depreciación del tipo de cambio real efectivo. Según CEPAL entre 2001 y 2004 la depreciación del tipo de cambio real fue de 50,4 %.



- EE.UU. es la principal fuente de aprovisionamiento de Venezuela, aunque su importancia relativa es decreciente. Así, mientras en el lapso 1996-1998 era, en promedio, el origen del 44,5% de las MT para el período 1999-2004 tal promedio se redujo al 34,8%. Para 2003-2004 EE. UU. fue el origen del 33,1% de las MT.
- El segundo origen de las MT es la Unión Europea (UE-15). Para 2003-2004 las importaciones provenientes de Europa aportaron el 18,0% del total.
- En el hemisferio occidental, el segundo proveedor de importaciones es la CAN. Durante 1996-1998, tal aporte fue en promedio de 7,9%. Para el período 1999-2004 dicho aporte se incrementó hasta 10,8% y para 2003-2004 fue de 13,7%. En el seno de la CAN se destaca Colombia, segundo país importante proveedor de importaciones para Venezuela con un promedio de 8,2 % para el lapso 1999-2004, contribución que se elevó al 11,4% en 2004 (BCV, 2005).
- En el hemisferio occidental el tercer proveedor de Venezuela es el MERCOSUR, con aportes promedios de 14,1 % para el período 1996-1998 y de 16,8% para 1999-2004. debe destacarse la importancia creciente de Brasil como país origen de las MT (en valores absolutos y relativos. Este país que apenas aportaba el 4 % de las MT en 1996, elevó su importancia relativa para 2004 hasta 8,1%, tercer país origen de importaciones, lugar del cual desplazó a México. Para 2003-2004, el MERCOSUR se ubicó en el tercer lugar como origen de importaciones al contribuir con el 13,4%.
- Por último debe hacerse notar la importancia creciente de China como origen de las importaciones venezolanas. En 1996 las importaciones desde China eran inferiores a US dólares un millón, pero para 2004 habían crecido hasta US dólares 495 millones, con un aporte a las importaciones totales (MT) de 3,3%. Es probable que esto señale una tendencia creciente de la importancia relativa de China como origen de importaciones para Venezuela, proceso que también se observa en otros países de ALC.

**Cuadro 4. Venezuela: Origen de las Importaciones (MT)
por Área Geoeconómica (%)**

Año	América	EE.UU.	ALADI	CAN	MERCOSUR	Europa	Asia
2003-2004	73,0	33,1	32,5	13,7	13,4	18,0	8,4

Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV, 2005:120).

9.- Las importaciones venezolanas son altamente diversificadas, hasta tal punto que para 2004, los primeros veinte productos importados apenas aportaban el 24,6% del total. Según ALADI-SICOEX para 2004 los diez principales productos importados eran los siguientes: vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios (3,4%); aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión, incluso con aparato receptor o de grabación o reproducción de sonido incorporado; cámaras de televisión; videocámaras, incluidas las de imagen fija (2,8%); productos farmacéuticos (2,1%); vehículos de transporte de cilindrada superior a 3.00 cm³ (1,8%); Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya (soja), incluso molidos o en "pellets" (1,5%); whisky (1,4%); barcos y demás artefactos flotantes de registro superior a 1.000 t (1,3%); vehículos de cilindrada superior a 1.000 cm³ pero inferior o igual a 1.500 cm³ (1,1%); aceite de soya (soja) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente (1,1%). Según el destino de consumo (CEPAL, 2005) el patrón importador de Venezuela para 2004 estaba dominado por las importaciones de bienes



industriales, destacándose los que corresponden al grupo de los difusores de progreso técnico (34,4%), y los bienes de las industrias tradicionales (22,4%) y bienes de altas economías de escala (21,2). En los bienes primarios las importaciones son fundamentalmente de bienes agrícolas (4,8%). Obsérvese que el MERCOSUR tiene un patrón exportador en cuya estructura los bienes que importa Venezuela tienen un importante peso. En consecuencia, Venezuela se convierte en un mercado atractivo por ser importador de estos bienes agrícolas e industriales. En contrapartida, no queda claro, si en reciprocidad, la oferta exportadora de Venezuela, más allá del petróleo, gas y derivados, se corresponde con la estructura de las importaciones de los países miembros del MERCOSUR para que se realice un comercio de doble vía (altamente complementario) como es uno de los objetivos de la estrategia de integración que promueve Venezuela.

En el patrón de importaciones del MERCOSUR se destacan los bienes primarios (15,0%) fundamentalmente energéticos (10,4%) y agrícolas (3,1%) lo que abre oportunidades para las exportaciones de energía desde un país como Venezuela y de algunos productos de la pesca y bienes agrícolas tropicales hacia Argentina y Uruguay. Las importaciones de bienes industriales representan el 84,7% de las totales del MERCOSUR, siendo las de mayor importancia relativa las de bienes difusores de progreso técnico (41,1%), bienes con elevadas economías de escala (26,9%), industrias tradicionales (9,1%). Venezuela podría tener oportunidades para exportar productos siderúrgicos y de la industria de aluminio y algunos bienes de la industria tradicional. En materia de bienes difusores de progreso técnico y manufacturas de mayor valor agregado es muy poco lo que podría exportar dado su bajo desarrollo industrial en esta agrupación.

V.- El patrón de Comercio con MERCOSUR

**Cuadro 5. Exportaciones de Venezuela hacia MERCOSUR
(Millones de US dólares)**

DESTINO	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	PROMEDIO 1998-2004	%	Tasa de Crec. 1998-2004
	Argentina	22	13	23	22	13	12	207	45	6,2
Brasil	675	588	1129	675	588	260	165	583	81,2	-21,0
Paraguay	3	4	2	3	4	5	2	3	0,4	-9,3
Uruguay	162	68	151	162	68	1	2	87	12,2	-52,2
MERCOSUR	862	672	1.306	862	672	277	375	718	100,0	-12,9
TOTAL EXP. (XT)	17.707	20.963	33.035	26.751	26.656	27.170	38.748	27.290		13,9
% MERCOSUR/XT	4,9	3,2	4,0	3,2	2,5	1,0	1,0	2,8		

Fuente: ALADI (Sicoex)- BCV- Cálculos propios.

Las exportaciones venezolanas hacia el MERCOSUR tienen marcada tendencia decreciente. Se han reducido desde US dólares 862 millones en 1998 a US dólares 375 millones en 2004, con un valor máximo alcanzado en el año 2000 de US dólares 1.306 millones. La declinación ha sido mayor para en el caso de las ventas a Brasil al pasar de US dólares 675 millones en 1998 a US dólares 165 millones en 2004 (una reducción de 75,6%). Durante el lapso 1998-2004 las exportaciones venezolanas a MERCOSUR declinaron a la tasa media anual del -12,9%. Esto en un contexto en el cual sus XT se incrementaron, como promedio anual, al 13,9 %. En promedio, para el lapso 1998-2004, hacia el MERCOSUR se dirigió apenas el 2,8% de las XT, siendo el



año de mayor participación 1998 con 4,9 %. Puede afirmarse que, al menos hasta el presente, el MERCOSUR no ha sido ni es un destino relevante para las exportaciones venezolanas, especialmente las XNP. Además, las exportaciones han venido declinando a la par que disminuye la importancia relativa de MERCOSUR como destino de las mismas.

Durante el período 1998-2004, las exportaciones Venezolanas hacia el MERCOSUR se concentraron básicamente en los mercados de Brasil (81,2%) Uruguay (12,2%) y Argentina (6,2%), en tanto que Paraguay ha sido un mercado marginal que no supera los US dólares 5 millones en el período bajo estudio (apenas el 2,8% de lo exportado hacia MERCOSUR. (ver cuadro 5).

En el cuadro 6 se presentan los principales productos que se exportan hacia cada uno de los países miembros del MERCOSUR. Obsérvese que, para el año 2004, en el caso de Argentina las exportaciones de Aceites de petróleo o de mineral bituminoso superan el 92% del total exportado hacia ese país. Hacia Brasil se exporta una mayor variedad de productos, donde no dejan de ser importantes los hidrocarburos, la energía eléctrica y en menor medida los productos de la industria química, de la industria agroalimentaria (sardinas) y de la industria metalmecánica. No obstante, los diez productos líderes contribuyen con el 61,6%, lo que denota una menor concentración si se compra con el aporte los diez principales productos exportados hacia Argentina (97,2 % del total). Debe señalarse que Brasil ha perdido importancia para Venezuela como destino de las exportaciones de petróleo y derivados, pues para el año 2001 éstas fueron de US dólares 503 Millones (un 74,4% del total exportado hacia ese país) pero para el año 2004 éstas se habían reducido a US dólares 34 millones (20,4 % del total exportado hacia ese país). Esta tendencia se acentuará en el futuro, dado que Brasil ha declarado su autosuficiencia en materia petrolera. Las exportaciones de gas hacia Brasil y el resto del MERCOSUR surgen como una alternativa, pero esto requiere de grandes inversiones.

Lo exportado hacia Uruguay y Paraguay son montos bajos en valores absolutos y relativos. En los últimos tres años no superaron los US dólares 5 millones.

En síntesis, las exportaciones venezolanas hacia el MERCOSUR son poco diversificadas, tienen tendencia declinante en valores absolutos y relativos. Brasil y Argentina se destacan como los principales destinos de las mismas durante 2003-2004.

**Cuadro 6. Venezuela: Principales Exportaciones e Importaciones.
Hacia y desde el MERCOSUR**

PAÍS	PRINCIPALES CAPÍTULOS O PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN (DIEZ PRINCIPALES) PORCENTAJES ENTRE PARÉNTESIS	PRINCIPALES CAPÍTULOS O PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (DIEZ PRINCIPALES) PORCENTAJES ENTRE PARÉNTESIS
ARGENTINA	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (92,43); Discos para la fabricación de envases tubulares (1,07); Etilenglicol (0,82); útiles de perforación	Aceite de soya en bruto (15,53); productos farmacéuticos los demás (5,32%); leche en polvo (4,39); carne bovina deshuesada (4,35); tubos de entubación los



	<p>diamantadas (0,61%); Productos químicos de silicio (0,60); Máquinas de afeitar (0,53); máquina y material eléctrico para una tensión inferior o igual a 1.000 V (0,32); productos químico inorgánicos-los demás (0,32); Juegos de suerte, envite y azar (0,27); Trifosfato de sodio (tripolifosfato de sodio) (0,25). Total acumulado: 97,21% MONTO TOTAL: US dólares 207 millones</p>	<p>demás (3,87); carne congelada deshuesada (3,45); aceite de girasol en bruto (3,14); vehículos de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3 (2,92); tubos de perforación (2,29). Total acumulado: 50,09 % MONTO TOTAL: US dólares 299 millones</p>
BRASIL	<p>Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos (17,61); Hulla bituminosa (8,15); energía eléctrica (8,0); Sardinias (Sardina pilchardus, Sardinops spp.), sardinelas (Sardinella spp.) y espadines (Sprattus sprattus) (6,81); Desperdicios y desechos, de aluminio (5,81); Amoníaco anhidro (4,17); Plomo refinado (3,03); Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso-Combustibles (2,76); Urea, incluso en disolución acuosa (2,71); Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias (2,71). Total acumulado: 61,62% MONTO TOTAL: US dólares 165 millones</p>	<p>Vehículos automóbiles de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3 (13,58); Tabaco para fumar, incluso con sucedáneos de tabaco en cualquier proporción (5,46); Máquinas-aparatos de radiotelefonía o radiotelegrafía (4,44); Tractores-los demás (3,73); vehículos para transporte de mercancías de peso total con carga máxima superior a 5 t pero inferior o igual a 20 t (2,98); mezclas de sustancias odoríferas- las demás (2,12); Puentes y sus partes (2,06); Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya (soja), incluso molidos o en "pellets" (1,89); carne y despojos comestibles, de aves de la partida no 01.05, frescos, refrigerados o congelados sin trocear (1,74); calderas y máquinas para productos agrícolas (1,56). Total acumulado: 39,55% MONTO TOTAL: US dólares 1.238 millones</p>
PARAGUAY	<p>Mechas de acetato de celulosa para fabricar filtros de cigarrillos (44,62); textiles de fibras sintéticas o artificiales (15,65); conductores eléctricos de cobre (9,30); Cables, trenzas y similares, de aluminio, sin aislar para electricidad (9,11); Los demás vidrios sin armar (4,84); Máquinas de afeitar (4,71); Azadas, picos, binaderas, rastrillos y raederas (4,46); vidrios sin armar De espesor inferior o</p>	<p>Aceite de soya en bruto (86,05); Tortas de soya (7,04); Algodón sin cardar ni peinar (5,95); Aceite de tung y sus fracciones (0,18); Productos farmacéuticos (0,08); Madera contrachapada (0,07); Los demás medicamentos para uso veterinario (0,06); De las demás materias textiles (0,05); T-shirts y camisetas de algodón (0,05); camisetas interiores de algodón (0,04). Total acumulado: 99,56%</p>



	igual a 6 mm (2,26); neumáticos (1,70); manufacturas de plásticos-demás (0,57).). Total acumulado: 97,30% MONTO TOTAL: US dólares 2 millones	MONTO TOTAL: US dólares 77 millones
URUGUAY	Herbicidas-los demás (36,28); máquinas de afeitar (8,07); Mechas de acetato de celulosa para fabricar filtros de cigarrillos (7,45); Moldes para caucho o plástico Para moldeo por inyección o compresión (6,73); Etilenglicol (etanodiol) (6,47); Insecticidas-los demás (5,02); Sardinias (Sardina pilchardus, Sardinops spp.), sardinelas (Sardinella spp.) y espadines (Sprattus sprattus) (3,62); guata de fibras sintéticas o artificiales (3,36); Funguicidas-los demás (3,62); Extrusoras (2,33). Total acumulado: 81,99% MONTO TOTAL: US dólares 2 millones	Productos farmacéuticos-los demás (30,0); Leche en polvo (13,93); Quesos-los demás (10,33); Tubos de perforación (6,20); Productos farmacéuticos para uso humano (5,19); quesos con un contenido de humedad inferior al 36% en peso (3,45); Productos farmacéuticos que contengan otros antibióticos para uso humano (2,44); Libros, folletos e impresos-los demás (2,42); productos farmacéuticos Antisueros (sueros con anticuerpos) (1,81); productos curtientes-los demás (1,81). Total acumulado: 77,57% MONTO TOTAL: US dólares 27 millones

Fuente: ALADI (Sicoex)- Cálculos Propios.

La posibilidad de que Venezuela incremente sus exportaciones hacia el MERCOSUR dependerá en gran medida de las necesidades de petróleo y de gas natural de los principales mercados del bloque del sur (Brasil y Argentina). Estas economías emergentes requieren asegurarse un suministro confiable y suficiente, principalmente de gas natural en el caso de Brasil, en un contexto internacional marcado por una relativa escasez de hidrocarburos, precios altos y conflictos políticos en las áreas de mayor producción (Medio Oriente). De otro lado, las exportaciones no petroleras (XNP) venezolanas, sólo crecerán si se desarrolla una adecuada estrategia de promoción y de reconversión productiva que mejore la competitividad. Hasta ahora las estadísticas muestran que Venezuela tiene una débil oferta exportable hacia el MERCOSUR y las políticas gubernamentales sólo apuntan hacia un fortalecimiento de las ventas de petróleo y de gas natural en lugar de promover la diversificación de las mismas. Esto es una actitud contradictoria con la necesidad histórica que ha tenido Venezuela de diversificar las exportaciones venezolanas. No obstante, luce coherente con la estrategia del actual gobierno de disminuir su dependencia del mercado de EE.UU. como destino de las exportaciones petroleras (XP).

Las importaciones provenientes del MERCOSUR, durante el lapso 1998-2004 crecieron a la tasa media anual de 8,6%, en tanto que las MT lo hicieron apenas al 0,6%. El valor se incrementó desde US dólares 1.000 millones a US dólares 1.642 millones. Teniendo en cuenta el valor de las importaciones y el peso que ellas representan en el total importado desde el MERCOSUR, se destaca el crecimiento de las importaciones cuyo origen es Brasil, las cuales aumentaron a la tasa media anual de 12,2% en el lapso antes mencionado, desde US dólares 620 millones en 1998 a US dólares 1.238 en 2004 (prácticamente se duplicaron). Argentina y Uruguay muestran



disminuciones en el valor importado por Venezuela entre 1998 y 2004, sin embargo, debe señalarse que en el 2004 las importaciones provenientes de todos los países miembros del MERCOSUR aumentaron con respecto a 2003 en valores absolutos y relativos. Debe también señalarse la importancia creciente del MERCOSUR como origen de las importaciones venezolanas desde un 5,3% en 1999 al 9,5% en 2004. Este es un resultado de la estrategia gubernamental de fortalecer las relaciones con MERCOSUR aunque esto se logre incrementando las exportaciones sólo del lado del MERCOSUR.

**Cuadro 7. Importaciones de Venezuela desde MERCOSUR
(Millones de US dólares)**

ORIGEN								PROMEDIO	Tasa de Crec.	
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1998-2004	%	1998-2004
Argentina	325	220	227	227	151	142	299	227	21,3	-1,3
Brasil	620	457	727	975	755	555	1.238	761	71,3	12,2
Paraguay	23	36	31	19	36	65	77	41	3,8	22,0
Uruguay	32	51	44	56	38	18	27	38	3,6	-3,0
MERCOSUR	1.000	765	1.029	1.277	981	780	1.642	1.068	100,0	8,6
TOTAL IMP.(MT)	16.755	14.492	16.865	18.660	13.622	10.687	17.318	15.486		0,6
% MERCOSUR/MT	6,0	5,3	6,1	6,8	7,2	7,3	9,5	6,9		

Fuente: ALADI (Sicoex)- BCV- Cálculos propios

Durante el período 1998-2004 se observó que las importaciones origen MERCOSUR se concentran fundamentalmente en Brasil (71,3%) y Argentina (21,3%), le siguen con una importancia menor las provenientes de Paraguay (3,8%) y Uruguay (3,6). Venezuela importa del MERCOSUR fundamentalmente bienes manufacturados (automóviles, tractores y maquinaria agrícola, Vehículos para transporte, máquinas para diferentes usos) y bienes agroalimentarios (oleaginosas y aceites vegetales, tortas de soya, cereales, productos lácteos, carne bovina y de aves). En el cuadro 6 se muestran los diez principales productos importados desde cada país en el año 2004.

**Cuadro 8. Balanza Comercial Venezuela-MERCOSUR
(Millones de US dólares)**

PAÍS								PROMEDIO
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1998-2004
Argentina	-302	-208	-203	-204	-139	-130	-92	-183
Brasil	55	131	402	-300	-167	-296	-1.074	-178
Paraguay	-20	-33	-29	-16	-33	-60	-75	-38
Uruguay	129	16	107	106	30	-17	-25	49
MERCOSUR	-139	-93	276	-415	-308	-503	-1.266	-350

Fuente: ALADI (Sicoex)- BCV- Cálculos propios.

Con la excepción del año 2002, los saldos de la balanza comercial de Venezuela con MERCOSUR han sido deficitarios, con tendencia a crecer (ver cuadro 7). El máximo valor del déficit se alcanzó en 2004 (US dólares -1.266 millones). Brasil es el país con el cual se acumula el mayor déficit, aunque durante 1998-2000 el saldo comercial fue positivo, gracias a las exportaciones de petróleo de Venezuela hacia ese país. Éstas han venido mermando como consecuencia de la conversión de Brasil de país importador a exportador neto de petróleo y derivados. Con Uruguay se mantuvieron saldos positivos hasta 2001 para luego revertir el resultado comercial. El acumulado de todo el período, sin embargo, es positivo solamente con Uruguay y negativo con el resto de los países del MERCOSUR.

VI.- El Estado de las RELACIONES ENTRE Venezuela y MERCOSUR

En octubre de 2004 finalizaron formalmente las negociaciones conducentes a la puesta en vigencia, a partir de 2005, del tratado de libre comercio (ALC) entre los



países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y MERCOSUR. El antecedente más inmediato de la culminación de las negociaciones se sitúa en abril de 1998, cuando se suscribió el acuerdo marco entre la CAN y MERCOSUR para iniciar las negociaciones conducentes a la creación de una zona de libre comercio entre los países miembros de ambos acuerdos de integración. A finales de 2003 (16 de diciembre de 2003), los Presidentes de las Repúblicas signatarias suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica No 59 que establecía la zona de libre comercio CAN-MERCOSUR.

Los objetivos del ACE-59, con base en el documento suscrito por las Partes son los siguientes (ver ALADI, 2005): a) establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia entre las Partes Contratantes; b) formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco; c) alcanzar el desarrollo armónico en la región, tomando en consideración las asimetrías derivadas de los diferentes niveles de desarrollo económico de las Partes Signatarias; d) promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, con especial énfasis en el establecimiento de corredores de integración que permita la disminución de costos y la generación de ventajas competitivas en el comercio regional recíproco y con terceros países Promover consultas, cuando corresponda, en las negociaciones comerciales que se efectúen con terceros países y agrupaciones de países extra regionales fuera de la región; e) promover e impulsar las inversiones entre los agentes económicos de las Partes Signatarias; f) promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica.

Seguidamente, teniendo en cuenta las limitaciones de espacio, se hará referencia a algunos de los aspectos más relevantes del ACE 59¹³:

- Las desgravaciones arancelarias son anuales y progresivas y se aplican sobre el arancel vigente en el momento de la firma para terceros países. Así, los márgenes de preferencia van creciendo en forma progresiva hasta alcanzar el 100%. El programa de liberación comercial (PLC) reconoce las asimetrías entre los países signatarios, y establece cronogramas diferenciados, nivel de inicio, ritmo de la desgravación y plazo, según se trate de las concesiones dadas y recibidas entre la Argentina, Brasil, Paraguay o Uruguay, con Colombia y Venezuela, y entre cada uno de los cuatro Estados Partes del MERCOSUR con Ecuador.
- El conjunto de productos negociados incluido en el PLC corresponde al universo arancelario de la NALADISA 96 la que contiene un total de 6.524 ítems.
- En el PLC se establecen cronogramas generales y cronogramas especiales. Éstos últimos se aplican a los productos del Patrimonio Histórico de la ALADI, a

¹³ Salvo que se indique lo contrario, este capítulo se basa en el documento Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre los gobiernos de la República argentina, de la república federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República oriental del Uruguay, Estados Partes del MERCOSUR y los gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador y de la República Bolivariana de Venezuela, países miembros de la Comunidad Andina y el resumen de dicho documento publicado por la ALADI (2005).



los productos sensibles y a los productos de desgravación inmediata y semi-inmediata.

- Los productos considerados sensibles por la CAN e incluidos en el sistema andino de franjas de precios se incluyen en el Anexo 1 (sujetos a un Mecanismo de Estabilización de Precios (MEP), en este caso, el arancel sujeto a desgravación más el MEP no excederá los niveles consolidados de la OMC vigentes a la fecha de su aplicación.
- La preferencia arancelaria se aplicará sobre el total de los aranceles, incluidos los derechos aduaneros adicionales.
- El PLC considera los tratamientos diferenciales que rigen en la ALADI. Estos al tener en cuenta los diferentes niveles de desarrollo de los países, se traducen tanto en plazos diferenciados (más largos para los países de menor desarrollo) como en los ritmos de la desgravación arancelaria.
- El ACE 59 no hace mención a excepciones al proceso de desgravación. No obstante, para algunos productos se fijan cupos con preferencias arancelarias estáticas y se identifican en el PLC "con nota". Los ítems identificados "con nota" corresponden básicamente a productos sensibles y donde se destaca el tratamiento de algunos sectores estratégicos para el desarrollo regional como por ejemplo el sector automotriz. Se trata de pocos productos y en total son 15 ítems de MERCOSUR y 134 de los tres países de la CAN.
- El capítulo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias está contenido en el Anexo VIII. Las partes acordaron el compromiso de regirse por el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (MSF/OMC) y por lo regido en el Acuerdo.
- El ACE 59 prevé la aplicación de salvaguardias con la finalidad de contrarrestar los efectos negativos que la apertura de los mercados pueda causar a los mercados domésticos de los países participantes.
- En el Anexo IX se incluyen Salvaguardias agrícolas. Se prevé para la Argentina, Brasil y los países de la Comunidad Andina la aplicación de "medidas especiales" para el comercio recíproco de algunos productos agrícolas sensibles (un promedio de 30 ítems por país).

De acuerdo con lo negociado Argentina y Brasil le otorgan a Venezuela la desgravación total, en un plazo menor o igual a ocho años, para el 93,8 % y el 97,3 % de los ítems respectivamente. Paraguay y Uruguay, por ser considerados países de menor desarrollo concentran la desgravación en los lapsos de 10 a 15 años, 82,5 % de los ítems en el caso de Paraguay y 88,6% en el caso de Uruguay. En contrapartida, Venezuela le otorga a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay la desgravación total, en un plazo mayor a 10 años, al 80,1%; 73,7%; 74,2% y 78,3% de los ítems respectivamente.

Una conclusión parcial que surge del Programa de liberación comercial en el ACE 59 negociado es que Venezuela dispondría de un lapso relativamente largo, para reestructurar su aparato productivo. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que al incorporarse Venezuela como socio pleno al MERCOSUR los lapsos establecidos para la liberación total del comercio se acortarán y se perderán algunas de las ventajas obtenidas en el ACE 59. Surge entonces la amenaza de que parte importante de la producción nacional agrícola e industrial sea desplazada por las importaciones desde MERCOSUR, con sus consecuentes efectos negativos sobre el empleo y la producción venezolana.



VII.- Algunas Oportunidades y Amenazas para Venezuela de su incorporación al MERCOSUR

A.- Oportunidades

- Acceso libre y seguro a un mercado ampliado que para 2004 tenía 233 millones de habitantes, con un PIB de US dólares 777.070 millones y un PIB per cápita de US dólares 3.338/hab. (CEPAL, 2005).
- El MERCOSUR representa una oportunidad para Venezuela de incrementar las exportaciones. Los productos de exportación de Venezuela para los cuales se presentan oportunidades claras en el corto plazo son: petróleo y derivados, gas natural y licuado, productos de la industria metalmecánica (aluminio, productos siderúrgicos)¹⁴, energía eléctrica (la cual ya se vende al norte de Brasil), productos de la industria química, fertilizantes y productos petroquímicos, cemento, neumáticos, productos pesqueros y derivados agroindustriales, frutas tropicales y derivados agroindustriales¹⁵. El aprovechamiento de oportunidades dependerá de los programas y políticas que fomenten las mejoras de productividad y de la competitividad. Deberá hacerse énfasis en la promoción de exportaciones y en la identificación de nichos de mercado para los productos nacionales con potencial exportador, ya que el nivel de exportaciones hacia MERCOSUR es todavía muy bajo y con tendencia declinante en los últimos años (-12,9% como promedio anual para 1998-2004). Concretar la oportunidad de aumentar las exportaciones venezolanas requiere de un marco institucional (reglas de juego) que estimule la inversión privada nacional y extranjera en un contexto de estabilidad macroeconómica. La eliminación de los controles de precios y al tipo de cambio a la par de una política que evite la apreciación del tipo de cambio real es necesaria, de lo contrario se le restaría competitividad a la producción nacional y se desaprovecharía la oportunidad de acceder libremente al mercado del MERCOSUR.
- Puede haber creación neta de comercio, en la medida que el proceso de desgravación arancelaria permita el acceso, vía importación de bienes

¹⁴ Algunos productos como los de la industria siderúrgica no se beneficiaban del ACE 39 y del ACE 48, acuerdos de comercio preferencial entre Colombia, Venezuela, Ecuador y Brasil y entre Colombia, Venezuela, Ecuador y Argentina respectivamente. Ahora estos productos son incorporados al PLC del ACE 59. Por su parte Klihammer, 2005: 194) concluye que "...en general las diferentes ventajas comparativas parecen favorecer los efectos de creación de comercio. Tanto Venezuela como MERCOSUR podrían concentrarse más en las industrias en las cuales tiene ventajas comparativas al abrir sus barreras comerciales. El único aspecto negativo es el bajo potencial que muestran las exportaciones no petroleras de Venezuela al MERCOSUR y su alta concentración en productos intensivos en recursos naturales como el petróleo".

¹⁵ Un trabajo reciente (Berretoni y Cicowiez, 2005) con base en los resultados de un modelo de equilibrio general computarizado concluye que, como consecuencia de la firma de un TLC entre la CAN y el MERCOSUR, Venezuela podría aumentar las exportaciones entre otros productos de los siguientes: productos del petróleo, productos químicos, productos minerales y metálicos, vehículos y sus partes maquinarias y equipos livianos, manufacturas pesadas, vegetales y frutas, semillas oleaginosas (de ajonjolí), industria alimenticia, bebidas y tabaco, textiles e indumentaria. Por su parte Klihammer (2005) identificó a finales de los 1990,s ventajas comparativas reveladas > 1 para un grupo de productos Venezolanos en el MERCOSUR, entre ellos: petróleo y productos refinados, petróleo crudo, minerales crudos, hierro y manufacturas, aluminio y derivados, productos químicos (varios), sardinas, semillas oleaginosas, gas natural y manufacturado y fertilizantes (abonos).



producidos en el MERCOSUR de manera eficiente, sin desplazar a las fuentes más baratas de importaciones provenientes de terceros países (no miembros del acuerdo). De todos modos, al margen de cual de las dos fuerzas prevalecerá (creación o desviación de comercio) existe la posibilidad clara y concreta de crear comercio en una serie de productos para los cuales los países del MERCOSUR tienen ventajas comparativas y competitivas¹⁶.

- Los consumidores podrán beneficiarse de una mayor variedad de productos y a precios menores, con sus consecuentes efectos positivos sobre el consumo dada una cierta respuesta positiva de éste al disminuir los precios (elasticidad precio de la demanda).
- La productividad de la economía puede incrementarse por al menos dos razones: 1) la mayor competencia obliga a la reestructuración productiva y a la incorporación de progreso técnico. 2) De acuerdo con el planteamiento pionero

¹⁶ La creación neta de comercio se da cuando en un acuerdo de comercio preferencial prevalece la creación de comercio sobre la desviación de comercio. La creación neta de comercio es deseable porque genera ganancias netas de bienestar para la sociedad, promueve un mayor consumo y una mejor asignación de recursos basado en las ventajas comparativas de cada país. Ambas fuerzas pueden estar presentes, pero lo que finalmente determina las ganancias o pérdidas de bienestar económico en un marco de análisis estático es cual de las dos fuerzas (creación o desviación de comercio) prevalece. Los elementos teóricos de la integración económica requieren ser complementados con mucho trabajo empírico para poder tener una idea más clara de qué es lo que está pasando en la realidad. Esto se debe a que la teoría permite identificar las fuerzas que están actuando al crearse un bloque económico, pero es muy poco lo que puede decir con certeza acerca de lo que efectivamente sucederá en la práctica (Krugman, 1993). En un contexto de análisis estático y de equilibrio parcial, la teoría económica ortodoxa considera que la creación de comercio entre los miembros de un acuerdo de comercio preferencial se da cuando una fuente de abastecimiento proveniente del seno del acuerdo, con costos de producción más bajos (país miembro de la UA) exporta hacia otro país (también miembro de la UA) desplazando la producción doméstica, que es de costos más elevados (menos eficiente). Para Bhagwati y Panagariya (1996), la creación de comercio, en el sentido Vineriano del término, sucede cuando hay un cambio de las importaciones desde un proveedor ineficiente (de mayores costos) a un proveedor eficiente (de menores costos). Esto genera en el país importador ganancias netas de producción y de consumo (Robson, 1987), estimulando una mejor asignación de recursos (ganancias de eficiencia productiva) y un aumento del consumo doméstico. Las ganancias en términos de eficiencia y mejor asignación de recursos (efecto de producción), se derivan del hecho de que los recursos que antes se utilizaban para producir ineficientemente en el país importador, al quedar disponibles se moverían hacia sectores más eficientes (con ventajas comparativas). Si la producción no fuera totalmente eliminada, aquella que permanece se obtendría también en condiciones de mayor eficiencia (puede competir con las importaciones). Por su parte, las ganancias de consumo se producirían porque los habitantes del país importador podrían consumir más debido al menor precio de las importaciones, a menos que la elasticidad precio de la demanda del producto importado sea igual a cero. En términos de bienestar económico, para que haya creación de comercio, las ganancias en el excedente del consumidor deben ser superiores a las pérdidas derivadas de la menor producción nacional desplazada por las importaciones (disminución del excedente del productor) y a las pérdidas que tiene el país importador por los aranceles que deja de cobrarle al país socio al ser creado el acuerdo de comercio preferencial. Por su parte, La desviación de comercio se da cuando una fuente internacional de abastecimiento (tercer país, no miembro del acuerdo), pero que produce a costos más bajos y es más eficiente, es sustituida por una fuente de abastecimiento al interior de la UA (país socio), pero que produce el mismo bien a costos más elevados (menos eficiente). En el sentido Vineriano, el concepto de desviación de comercio no es otra cosa que un cambio en la fuente proveedora de importaciones de menores costos (más eficiente) a una de mayores costos (menos eficiente), pero miembro del acuerdo de comercio (Bhagwati y Panagariya, 1996). El desplazamiento como proveedor del país no socio, se da debido a que las ventas que hace el país que si es miembro del acuerdo no pagan aranceles, ya que goza de preferencias arancelarias.



de Adam Smith, el tamaño del mercado condiciona la división del trabajo, la cual es, a su vez, la fuente de mejoras en la productividad. Así, al permitir la integración económica un aumento del tamaño del mercado en esa misma medida estimula un incremento de la división del trabajo y de la productividad. Balassa (1980: 119) asoma la hipótesis de que con recursos naturales y capital dados se puede lograr un nivel de productividad más alto en la manufactura, en un mercado más grande. Y concluye que: **“Si el nivel de productividad depende de la magnitud del mercado, una ampliación de éste, como consecuencia de la integración, contribuirá al crecimiento de la productividad”**.

- Desde el punto de vista de la cercanía geográfica, el norte de Brasil con una población que supera los diez millones de habitantes, siempre ha lucido como un nicho estratégico para que Venezuela pueda desarrollar un cierto potencial exportador, dado que los costos de transporte son ventajosos en relación a los que se tendrían que pagar para abastecerse de la parte sur del Brasil. Sobre esta base desde 1994 el gobierno venezolano de la época promovió el fortalecimiento de las relaciones económicas con Brasil (Cisneros, 1997; Toro, 2002)¹⁷.
- En Venezuela podrían localizarse inversiones procedentes de los países del MERCOSUR para producir, coordinar sus operaciones o para distribuir sus productos en el mercado venezolano. Desde terceros países podrían atraerse inversiones para aprovechar las ventajas de acceso libre al MERCOSUR. La condición necesaria para que esta oportunidad se concrete requiere de un entorno macroeconómico estable y de un marco institucional que garantice el pleno ejercicio de los derechos de propiedad. El Art. 29 del ACE 59 plantea que: **“Las Partes Signatarias procurarán estimular la realización de inversiones recíprocas, con el objetivo de intensificar los flujos bilaterales de comercio y de tecnología, conforme sus respectivas legislaciones nacionales.”**
 - Desarrollo conjunto de proyectos de infraestructura.
 - Desarrollo de la cooperación en materia científica y tecnológica.
 - Alianzas estratégicas entre empresas de Venezuela y del MERCOSUR.
 - Fortalecimiento y planteamiento de posiciones conjuntas en bloque en las negociaciones multilaterales de la OMC (Ronda de Doha) y en la negociación de otros TLC (con la Unión Europea y el ALCA).

B.- Amenazas

- Desplazamiento de la producción nacional por las importaciones con efectos negativos sobre el empleo. Algunas ramas de la industria tradicional y de los sectores agroalimentarios podrían ser afectados. Esta amenaza es cierta, surge en un contexto en el cual el sector privado de la economía no ha sido consultado en las negociaciones entre Venezuela y MERCOSUR. Tampoco se tiene certeza sobre el respeto a los derechos de propiedad y la tendencia es a una marcada intervención del Estado en materia de controles de los precios,

¹⁷ Al respecto Toro (2002: 153) afirma que la cercanía geográfica de Venezuela con el norte de Brasil “... facilita el intercambio comercial debido a una similitud de gustos y a la facilidad para el establecimiento de de vías de distribución, ya que el costos de supervisión y de comunicación disminuye en función de la distancia. Poblaciones como Boa Vista, Manaus y otras importantes regiones del Norte de Brasil obtendrán beneficios dentro del acuerdo de libre comercio entre la CAN y el Mercosur debido a su proximidad con las fronteras venezolanas”



del tipo de cambio y de restricciones para importar y exportar. La consecuencia ha sido la merma de la inversión privada y de la competitividad del aparato productivo nacional.

- Posibilidad de generar desviación neta de comercio, al menos desde la perspectiva venezolana. Esta posibilidad ha sido planteada en estudios previos (Klikhammer, 2005; López, 2006). Entre las razones que se mencionan son las siguientes: a) el poco peso que tiene el MERCOSUR en las importaciones de Venezuela, lo que incrementa la posibilidad de que terceros países no socios sean desplazados como proveedores de Venezuela, no porque sean ineficientes sino porque son discriminados al no gozar de las preferencias arancelarias que obtiene los países del MERCOSUR; b) Los acuerdos de alcance parcial negociados previamente entre Colombia, Venezuela y Ecuador con Brasil y Argentina (ACE 39 y 48) ya han desgravado una parte importante del universo arancelario. Por lo que se concluye que si las mayores ganancias de una reducción bilateral ya se han producido antes de la entrada en vigencia del TLC no habrá, por esta razón, muchas posibilidades de crear comercio.
- Las limitadas posibilidades para Venezuela de generar comercio intraindustrial con el MERCOSUR, ya que las estructuras industriales y exportadoras difieren sustancialmente¹⁸. A esta misma conclusión arriba Klinkhammer (2005: 196) quien afirma que “Venezuela y MERCOSUR se han concentrado en industrias bastante diferentes y las industrias de MERCOSUR son a menudo más avanzadas debido a fuertes estrategias gubernamentales de promoción como es el caso de Brasil. En el pasado el comercio intraindustrial entre Venezuela y MERCOSUR ha sido bastante pequeño”. De hecho, para 1999 el mayor índice de comercio intraindustrial de Venezuela con el MERCOSUR se daba con Brasil, y correspondía a un valor de 4,8% del total de intercambios. Con Argentina era apenas de 2,6%, con Paraguay de 0,0 % y con Uruguay de 0,7% (Toro, 2002: 134). Klikhammer (2005: 196) presentó resultados que muestran que para 1999 sólo el 3,5% y el 4,5% de las exportaciones venezolanas a Argentina y Brasil era de carácter intraindustrial.
- Finalmente, debe mencionarse la fragilidad institucional del MERCOSUR y sus puntos de vista diferentes en cuanto a las relaciones entre este bloque y EE.UU. Esto podría debilitar no sólo los flujos de comercio sino la misma existencia del MERCOSUR.

VII.- Conclusiones

La concreción de la inserción de Venezuela en el MERCOSUR significa la culminación de un proceso cuyos orígenes se remontan a los esfuerzos de los gobiernos anteriores, presididos por Carlos Andrés Pérez en 1992 y Rafael Caldera (1994-

¹⁸ El comercio intraindustrial es un comercio entre bienes diferentes pero de la misma naturaleza. Por ejemplo, automóviles de una marca o modelo por automóviles de otra marca o modelo. Se considera que este tipo de comercio es beneficioso para los acuerdos de integración económica porque: 1) al generarse una mayor competencia entre dos o más productos similares, pero de diferente modelo y marca se pueden tener menores precios para los consumidores; 2) un mayor aprovechamiento de las economías de escala, pues al liberarse el comercio entre países se facilita el acceso de los bienes a mercados de mayor tamaño, lo que implica usar capacidad ociosa (lo que es el caso del sector industrial venezolano) y obtener economías de escala, mientras que simultáneamente se intercambia una mayor variedad de productos diferenciados; y 3) mejora en la satisfacción de necesidades de productos diferenciados y una oferta mayor y más diversificada para los consumidores (Tugores , 1999).



1998), para fortalecer las relaciones económicas y políticas con Brasil inicialmente y con MERCOSUR posteriormente. Los esfuerzos de la actual gestión gubernamental para que culminara la firma del TLC- ACE 59 y posteriormente la incorporación de Venezuela como miembro pleno del MERCOSUR, se ubican en el contexto del proyecto político-ideológico que se quiere promover. Este proyecto requiere minimizar las relaciones económicas y políticas con EE.UU., definido como el imperio, cuya estrategia de dominación debe ser minimizada por la vía de la firma de alianzas políticas y económicas con quienes fungen, aparentemente, como sus rivales en la arena de la política internacional. Al margen de las motivaciones de orden político-ideológico que orientaron la estrategia de inserción de Venezuela en el MERCOSUR, tal decisión tendrá consecuencias económicas.

En condiciones normales, o donde el pragmatismo se imponga a los objetivos de orden político-ideológico, las estrategias del país deberían estar destinadas a aprovechar las oportunidades y minimizar o evadir las amenazas que surgen de su inserción como miembro pleno del MERCOSUR. En las actuales circunstancias, la política económica del país marcada por los controles de precios y del tipo de cambio, por la política de apreciación del tipo de cambio real reanudada de nuevo en 2006, por los incrementos excesivos del gasto y de la deuda pública, por la discrecionalidad y los brotes proteccionistas de la política comercial, por el deterioro del marco institucional, por la carencia de una política para fomentar las exportaciones no petroleras, por la desconfianza sobre el ejercicio de los derechos de propiedad y sus consecuentes efectos negativos sobre los niveles de inversión privada, no queda más espacio que para el escepticismo sobre el futuro de la competitividad de la producción nacional no petrolera y su capacidad para enfrentar los desafíos de la integración con el MERCOSUR. Sólo un viraje en materia de política económica y en la manera de concebir la política exterior, donde el pragmatismo y la defensa de los intereses nacionales con una visión de Estado se imponga sobre el proyecto ideológico de quienes hoy detentan el poder, podrá lograr el objetivo de aprovechar plenamente las oportunidades y minimizar las amenazas que surgen de la inserción de Venezuela en el MERCOSUR.

Bibliografía

ALADI, (2005), "Análisis descriptivo del acuerdo de complementación económica n° 59 suscrito entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay estados partes del Mercosur y Colombia, Ecuador y Venezuela países miembros de la comunidad andina", Montevideo, ALADI/SEC/di 1891, 18 pp.

ALADI, "Base de datos en línea: SICOEX", <http://www.aladi.org/> [Consulta: 20 de enero de 2006].

BALASA, Bela, (1980), "Teoría de la integración económica", México, Uteha, 332 pp.

Banco Central de Venezuela, (varios años), "Informe económico", <http://www.bcv.org/> [Consulta: 23 de enero de 2006].

BHAGWATI, Jagdish and PANAGARIYA, Arvind, (1996), "Preferential trade areas and multilateralism-starrngers, friend, or foes? ", In Bhagwati, Jagdish and Panagariya, Arvind (Editors), *The economics of preferential trade agreements*, Washington, Edited by The American Enterprise Institute, 159 pp.



BERRETONI, Daniel y CICOWIEZ, Martín, (2005), "El Acuerdo de libre comercio Mercosur-Comunidad Andina de Naciones: una evaluación cuantitativa", Santiago de Chile, CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas, 45 pp.

BULMER-THOMAS, Victor, (2000), "Regional integration and intra-industry trade", In BULMER-THOMAS, Victor (Editor), *Regional Integration in Latin America and the Caribbean: The political economy of open regionalism*, London, Institute of Latin American Studies, pp. 65-91.

CHÁVEZ, Hugo, (2005), "Discurso de Clausura de la Tercera Cumbre de los Pueblos de América", http://www.alternativabolivariana.org/pdf/discurso_Chavez_MardelPlata.pdf [Consulta: 25 de enero de 2006].

CEPAL, (2005), "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2004 tendencias 2005", Santiago de Chile, www.eclac.org/ [Consulta: 24 de enero de 2006].

CISNEROS, Imelda, (1997), "Venezuela and integration: is it reversing the process", In Jatar, Ana Julia and Weintraub, Sidney (Editors), *Integrating the hemisphere perspectives from Latin America and the Caribbean*, Washington, D.C, Interamerican Dialogue, pp. 60-88 .

Diario EL NACIONAL, Caracas, Edición del día 26 de octubre de 2005, pág. A-16.

ECHAVARRÍA, Juan José and GAMBOA, Cristina, (2001), "Colombia and Venezuela after the Uruguay Round", Latin American Trade Network (LATN)-FEDESARROLLO, Bogotá, 40 pp.

GUTIÉRREZ, Alejandro, (2002), "Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia", Buenos Aires, Banco Interamericano de Desarrollo-INTAL-ITD-STA, Documento de Trabajo 11, 26 pp.

GUTIÉRREZ, Alejandro, (2005), Los intereses agroalimentarios de Venezuela en el ALCA, En Giacalone, Rita (Compiladora), *Venezuela en el ALCA entre realidades y fantasías*. Mérida, Universidad de Los Andes Vicerrectorado Académico Publicaciones, pp. 93-116.

KLINKHAMMER, Ralf, (2005), "¿Debería Venezuela ingresar a MERCOSUR? Un análisis desde la perspectiva local", En Giacalone, Rita (Compiladora), *Venezuela en el ALCA entre realidades y fantasías*. Mérida, Universidad de Los Andes Vicerrectorado Académico Publicaciones, pp. 187-209.

KRUGMAN, Paul, (1993), "Regionalism Versus multilateralism: analytical notes, In De Melo, Jaime and Panagariya, Arvind, (Eds.) *New dimension in regional integration*, Cambridge, Center for Economic Policy research, Cambridge University Press.

LÓPEZ RIOS, Vladimir, (2005), "Venezuela en la integración latinoamericana: un análisis desde la teoría del comercio internacional", *Revista BCV*, Vol. IX, No 2, pp. 21-50.

Organización Mundial del Comercio (OMC), (2003), "Examen de las políticas comerciales de Venezuela (Reporte Final)", WT/TPR/M/108, Geneva, 156 pp.



Portal del ALBA, "Qué es el ALBA",
<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=1&page=2>, [Consulta: 25 de enero de 2006].

República Bolivariana de Venezuela. Ministerio de Planificación y Desarrollo (2001), *Líneas generales del Plan de desarrollo económico y social de la Nación 2001-2007*. Caracas, 162 pp.

ROBSON, Peter (1987), "The economics of international integration", London, Allen and Unwin Third Edition, 220 pp.

SCHIFF, Maurice and WINTERS, L. Alan, (2003). *Regional integration and development*. Washington, The World bank 391 pp.

TORO, Luis, (2002), "El acuerdo entre la CAN y el Mercosur: importancia e impacto en las economías suramericanas", En Briceño Ruiz, José y Bustamante, Ana Marlene (Coordinadores), *La integración latinoamericana entre el regionalismo abierto y la globalización*, Mérida, Universidad de Los Andes-Grupo CEFI-ULA Táchira-Consejo de Publicaciones, pp125-158.

TUGORES, Juan, (1999), "Economía internacional, Globalización e integración regional", Madrid, Mc Graw Hill, cuarta Edición, 264 pp.

Alejandro Gutiérrez

Economista. Profesor Titular de la Universidad de Los Andes-Venezuela. Master en Economía Agrícola (Iowa State University- USA). Doctor en Estudios del Desarrollo (Universidad Central de Venezuela). Miembro del sistema de Promoción al Investigador del Ministerio de Ciencia y Tecnología de Venezuela (nivel III). Autor de varios libros y artículos en temas de Políticas Agroalimentarias, Integración Económica y Desarrollo Económico.

E-mail: agutie@intercable.net.ve

Fecha de recepción: 28/02/06

Fecha de aceptación definitiva: 30/07/06