

[Capítulo IX

¿Debería Venezuela ingresar a MERCOSUR? Un análisis desde la perspectiva local

Ralf Klinkhammer]

En el contexto regional actual una opción que ha destacado en diversas oportunidades el gobierno de Venezuela es la de convertirse en miembro pleno de MERCOSUR, una unión aduanera entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Evaluamos en este capítulo los efectos que tendría para Venezuela su potencial ingreso al MERCOSUR a partir de la consideración de cuatro aspectos, excluidos los monetarios. En primer lugar, presentamos en forma resumida algunos aspectos políticos dado que la integración no se produce solamente por consideraciones de carácter económico. Luego examinaremos los efectos directos de esta integración utilizando la teoría de las uniones aduaneras de Jacob Viner (1950, pp. 41 y ss.), basada en los conceptos de creación y desviación de comercio aun cuando incluyendo nuevos elementos. Los efectos directos de la eliminación bilateral de tarifas se verían, por ejemplo, en los cambios en la estructura de producción y consumo tanto de empresas como de individuos debidos a los cambios en los precios relativos (cf. Caves et al., 2002, pp. 255 y ss.), lo cual permite observar los posibles efectos en los términos de comercio. También se presta atención al sector petrolero, un elemento determinante del comercio de Venezuela (World Bank, 1998, p.16). En tercero y cuarto lugar se observan los efectos dinámicos también conocidos como ganancias adicionales del comercio que se producen cuando asumimos una competencia imperfecta (por ejemplo, economías de escala). Para ilustrarlos puede señalarse la posibilidad de que el mayor tamaño del mercado después de la formación de una unión aduanera introduzca mayor competencia que lleve a producir ganancias en eficiencia (Krugmann y Obstfeld, 2003, p. 219). Al final se resumen los principales hallazgos a partir de estos cuatro elementos de análisis.

Aspectos políticos de la unión de Venezuela a MERCOSUR

Bajo el gobierno actual la política exterior de Venezuela se orienta a fortalecer los lazos regionales como contrapeso a la dominación de Estados Unidos en el hemisferio occidental (Economist Intelligence Unit, 2001a, pp. 12 y ss.). Una de las opciones al alcance de Venezuela es convertirse en miembro del MERCOSUR.

Venezuela posee la ventaja de ser un socio deseable para realizar acuerdos preferenciales de comercio dentro de la región, primero, porque su petróleo resulta interesante a todos los países de la

región y, segundo, porque tradicionalmente ha mantenido fuertes lazos con Estados Unidos y, desde ese punto de vista, podría servir como puente hacia el mercado estadounidense para otros países sudamericanos. A su vez, el poder de negociación internacional —por ejemplo, en el proceso de creación de un Área de Libre Comercio de las Américas-ALCA— se vería reforzado para Venezuela con la presencia de Brasil y el resto de MERCOSUR a su lado, si fuera parte de este acuerdo. Sin embargo, también Venezuela corre el riesgo de tener que adaptarse a lo que Brasil proponga. A este respecto resulta notorio que MERCOSUR tiene actualmente una alta asimetría interna y Brasil es responsable de aproximadamente 70% del PIB consolidado de MERCOSUR y de casi 75% de sus exportaciones. Esto hace que MERCOSUR no tenga la misma importancia para Brasil que para sus otros miembros, pues los países del MERCOSUR en su conjunto representan sólo 14% de las exportaciones brasileñas (para Argentina son 32%, para Uruguay 45% y para Paraguay 63%). Además, en Brasil las industrias que compiten por el mercado nacional con los productos de la importación parecen tener más influencia en la política doméstica que las del sector exportador, lo cual explicaría el ritmo lento de las reformas recientes del MERCOSUR (Veiga, 1999, pp. 25 y ss.).

Para Venezuela ser miembro de MERCOSUR puede ser una forma de disminuir su dependencia de Estados Unidos y de aumentar, a la vez, sus relaciones económicas con otras partes del mundo, en la medida en que MERCOSUR mantiene buenas relaciones comerciales con la Unión Europea. La unión al MERCOSUR podría dar más confianza a los inversionistas extranjeros y fortalecer la estabilidad política de Venezuela (Giacalone, entrevista personal). Sin embargo, MERCOSUR —por no poseer instituciones supranacionales— no puede hacer que sus miembros cumplan sus decisiones si ellos no desean hacerlo.

Dentro de MERCOSUR, Brasil está especialmente interesado en incorporar a Venezuela por distintas razones. Una es la promoción del desarrollo de su región nordeste, fronteriza con Venezuela, por ejemplo a través de la importación de electricidad desde ese país (Giacalone, 2003a, p. 132; Economist Intelligence Unit, 2001b, p. 14). Otra razón es que Brasil se encuentra compitiendo con México por el liderazgo regional: una evidencia de ello es que ambos aspiran a ser miembros plenos del Consejo de Seguridad de la Organización de las Naciones Unidas (Economist Intelligence Unit, 2001b, p. 14). Para incrementar su poder regional Brasil necesita atraer a su área de influencia a la mayor parte de países de Sudamérica. Especialmente en las negociaciones del ALCA, esto le permitiría aumentar su poder de negociación al tener más aliados de su lado. Debido a la existencia del Grupo de Los Tres (G-3), un tratado de libre comercio que incluye a Colombia, México y Venezuela, Brasil desea obtener acceso preferencial al mercado venezolano antes de que México penetre más en ese mercado andino.

Con este escenario es posible que por razones políticas Venezuela se una al MERCOSUR. Si lo hace para aumentar su poder de negociación en el ámbito internacional puede ser ventajoso, pero corre el riesgo de que el gobierno brasileño tome la mayor parte de las decisiones y que Venezuela deba seguir-las, le resulten favorables o no, ya que su peso político y económico dentro de esta unión aduanera será pequeño comparado con el de Brasil.

Efectos de la creación y desviación del comercio sobre el bienestar

A primera vista la eliminación de las barreras comerciales que se produce cuando se crea una unión aduanera debería necesariamente llevar a ganancias de bienestar por una distribución mejor de los recursos y por la generación de mayores ganancias para los consumidores (Bhagwati, 1993, pp. 22 y ss.). Al menos esto es lo que dice la teoría de la economía internacional. El problema es que los acuerdos

preferenciales de comercio pueden aumentar o disminuir el bienestar económico pues liberan el comercio entre sus miembros al mismo tiempo que crean distorsiones en el comercio con terceros. Una beneficiosa creación de comercio se produce cuando la producción antes protegida debe entrar a competir y el comercio se expande entre los miembros del acuerdo. De esta forma la producción se transfiere de un proveedor menos eficiente a otro que lo es más. Los efectos que se producen en las economías son similares a los de una disminución no discriminatoria de las tarifas aduaneras. La distorsión del comercio ocurre cuando las preferencias arancelarias hacen que un país cambie sus importaciones de un productor eficiente a otro que lo es menos. En esta situación el productor menos eficiente puede ofrecer sus productos a menor precio que el productor más eficiente sólo porque sus productos pueden pasar las fronteras sin pagar aranceles. Este cambio impone costos de bienestar al país importador porque parte de la renta que antes generaban las tarifas arancelarias se pierde para convertirse en una renta para los productores menos eficientes que se hallan dentro de la unión aduanera. El efecto neto de la distorsión comercial no necesita ser totalmente negativo pues podría resultar compensado por una ganancia en la capacidad de consumo doméstico (Caves et al., 2002, pp. 254 y ss.).

De acuerdo con lo planteado, el nivel de bienestar en un país está influido por los efectos de la creación y distorsión del comercio. Visto de esta manera, formar parte de una unión aduanera tendrá repercusiones negativas para un país si la distorsión comercial tiene un efecto neto total negativo y si el impacto negativo de esta distorsión comercial es mayor que los beneficios que se obtienen.

Resulta obvio que existen dificultades para examinar las consecuencias sobre el bienestar de un país, pues sería necesario analizar la creación y distorsión de comercio para cada mercado de productos y luego comparar esos efectos teniendo en cuenta todos los mercados de productos. Para enfrentar este problema la literatura económica ha establecido algunos criterios generales que pueden indicar si los efectos de la creación de comercio logran compensar los de la distorsión, los cuales pueden no ser necesariamente negativos. Esos son los criterios que se analizan a continuación (Caves et al., 2002, pp. 254 y ss.; Ammon, 1998, pp. 30 y ss.).

I. Los efectos de la creación de comercio serán mayores que los posibles efectos negativos de la distorsión del comercio cuanto más grande sea la unión aduanera.

Si miramos a Venezuela y MERCOSUR, desde una perspectiva regional aparecen como bastante importantes. En el año 2002 Venezuela tenía 25,1 millones de habitantes, Brasil y Argentina —los dos países más grandes de MERCOSUR— tenían 147,1 millones y 37,9 millones, respectivamente (cf.: <http://www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html>; última consulta: 5 de septiembre de 2003). América Latina, incluye el Caribe, Sudamérica y Centroamérica, tenía 527 millones de habitantes en ese mismo año. La población y el PIB acumulado del MERCOSUR y Venezuela alcanzarían casi la mitad de toda la población y la mitad del PIB acumulado de toda América Latina medida para el año 2001¹. La Asociación Latinoamericana de Integración-ALADI poseía una participación de 5% de las exportaciones mundiales en el año 2000 mientras que Venezuela y MERCOSUR representaban ya casi la mitad de esa participación (cf. Trade CAN 2002).

El tamaño de una unión aduanera entre Venezuela y MERCOSUR, sin embargo, parece bastante pequeño a nivel mundial, ya que juntos sólo representan 1,9% de las exportaciones mundiales. Esta participación incluso ha disminuido a lo largo de los años (ver cuadro 1). Desde este punto de vista la proba-

¹ Zahlen zu GDP desde 2001, zur Bevölkerung bereits Zahlen (2002), Siehe Tab. 3.1 y <http://www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html> (09.09.2003). Die Dimension der Fläche ist auf dem Titelblatt ersichtlich (Venezuela grün und Mercosur blau eingefärbt).

CUADRO 1 Participación de Venezuela y MERCOSUR en las exportaciones mundiales totales

Año	1985	1990	1995	2000
Participación de Venezuela (%)	0,68	0,452	0,411	0,436
Participación de MERCOSUR (%)	1,861	1,562	1,546	1,417

Fuente: Elaboración propia con datos de Trade CAN 2002.

CUADRO 2 Composición de las exportaciones de Venezuela y MERCOSUR por regiones (en %)

Venezuela:	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Europa occidental	22,3	14,2	10,7	9,9	9,3	9,4	9,3	9,3
América del Norte	60,5	66	62,7	63,4	63,9	63,9	65,3	66,8
América en desarrollo	12,8	14	23,3	23,6	24,1	24	22,8	21,5
MERCOSUR ¹	3,2	3,3	5,2	5,5	5,7	5,9	5,9	5,9
CAN ²	3,1	3,1	10,4	10,5	10,8	10,2	8,4	6,8
Otros países industrializados	3,7	3,5	2,1	1,9	1,5	1,7	1,4	1,4
Resto del mundo	0,6	2,3	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1

¹ Incluyendo América en Desarrollo. Europa occidental, América del Norte, Otros países industrializados y Resto del Mundo alcanzan 100%.

² Los datos sobre exportaciones de Venezuela son del BCV porque los datos de países individuales como destino de exportaciones no pueden extraerse de Trade CAN 2002.

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Trade CAN 2002.

bilidad de que los productores más eficientes se encuentren dentro de la unión aduanera es baja y hay riesgo de que una remoción discriminatoria de las barreras arancelarias cree distorsión del comercio.

Tradicionalmente las importaciones de Venezuela son menores que sus exportaciones mientras MERCOSUR importa más de lo que exporta. Las importaciones de Venezuela y MERCOSUR juntos están bastante por debajo de 2% de las importaciones mundiales². La capacidad de demanda de una unión aduanera entre ambos sería entonces baja y no puede considerarse suficiente como para ejercer influencia a su favor sobre los precios en el mercado mundial.

2. Los efectos de creación de comercio serán mayores que los posibles efectos negativos de la distorsión de comercio cuanto mayor sea el volumen de su intercambio comercial antes de la creación de una unión aduanera³.

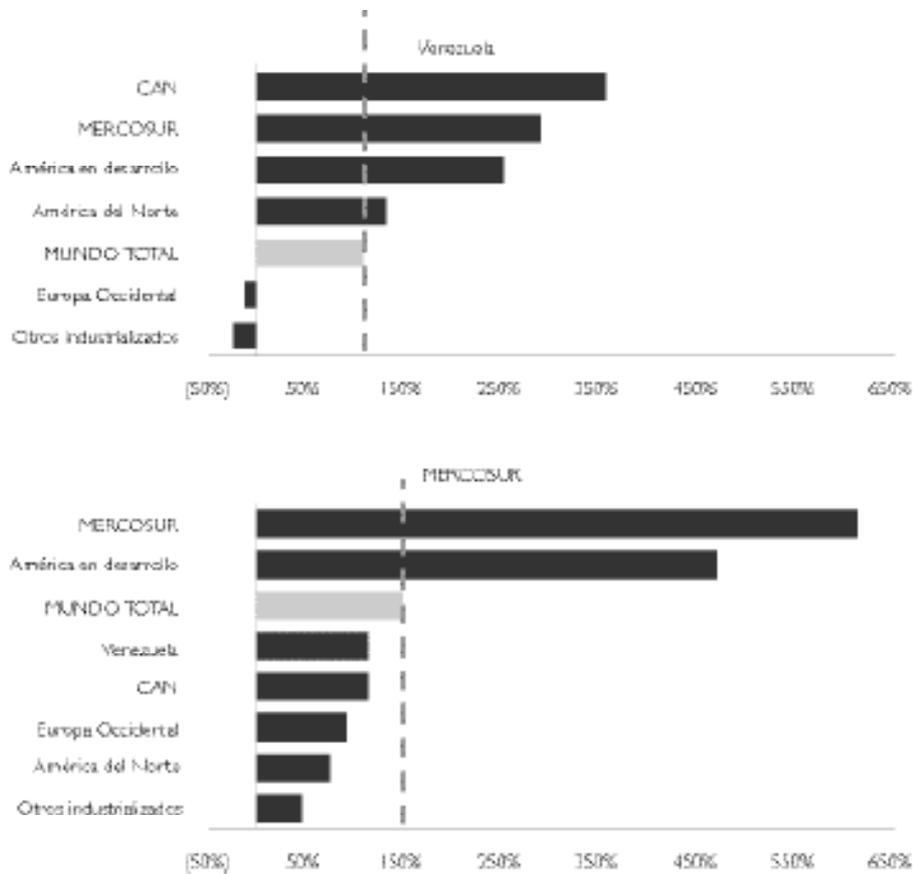
El cuadro 2 presenta un resumen de los destinos hacia donde se dirigen las exportaciones de Venezuela y del MERCOSUR. Venezuela, por el predominio de su industria petrolera, ha tenido tradicionalmente fuertes lazos comerciales con América del Norte y ha dependido de ese mercado.

La proporción de sus exportaciones hacia ese mercado se ha incrementado a lo largo de los años. En el caso de MERCOSUR, éste es fuerte en sus exportaciones hacia Europa occidental. Para

² Ver para Venezuela BCV Series Estadísticas de Venezuela (1940-1999): Capítulo III-Comercio exterior <http://www.bcv.org.ve/cuadros/series/balanzadepagos/CapituloIII.xls>; última consulta: 16 de septiembre 2003, y para MERCOSUR el Information System of External Trade DATAINTAL. Information System of External Trade DATAINTAL Electronic Database <http://estadisticas.sieca.org.gt/dataintalweb/>; última consulta: 6 de septiembre de 2003.

³ En este caso los países que se integran entre sí son considerados «socios comerciales naturales».

Crecimiento de las exportaciones de Venezuela y MERCOSUR desde 1985 a 2002 | GRÁFICO 1



América del Norte incluye a EE.UU. y todos los territorios asociados (Puerto Rico e Islas Vírgenes) más Canadá.
Europa Occidental incluye la U.E (sin los nuevos miembros) más Suiza y Liechtenstein.
Otros industrializados incluye a Australia, Japón, Nueva Zelanda e Israel.
América en desarrollo incluye a todo el continente americano menos EE.UU. y Canadá (en otras palabras Latinoamérica y el Caribe). La CAN, Venezuela y el MERCOSUR también forman parte de la agrupación América en desarrollo.

Venezuela, en cambio, la proporción de sus exportaciones hacia el mercado europeo se ha reducido con los años y no llegó ni a 10% en el año 2000, lo que representa menos de la mitad de lo que era en 1985 (22,3%).

Tanto Venezuela como MERCOSUR tienen en común la creciente importancia del comercio regional para ambos. Su participación en las exportaciones hacia América en Desarrollo ha crecido en forma considerable en los últimos quince años para Venezuela y MERCOSUR (cuadro 2). Si observamos el crecimiento de las exportaciones desde 1985 a 2000 podemos constatar esta dinámica regional (gráfico 1). Las exportaciones de MERCOSUR han crecido en forma más sostenida que las de Venezuela, pero este país siempre ha tenido un sector exportador fuerte mientras que MERCOSUR comenzó desde niveles más bajos.

En el caso de Brasil, por ejemplo, sus exportaciones como proporción del PIB representaban 7,6% en 1982 y 13,2% en 2001. Las exportaciones de Venezuela eran 22% de su PIB en 1982 y todavía llegaban a 22% en 2001⁴. Para MERCOSUR y Venezuela sus exportaciones hacia el bloque al cual perte-

⁴ <http://www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html> (última consulta: 05.09.2003).

CUADRO 3 Exportaciones e importaciones de Venezuela - Proporción para Mundo y para MERCOSUR

	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones Totales (Millones US\$)	14.283	17.444	14.968	13.988	14.586	15.905	18.842	23.414	23.443	17.367	20.076	31.402
MERCOSUR (Millones US\$)	253	326	326	300	425	615	861	1.100	1.030	762	955	1.287
MERCOSUR en %	1,77	1,87	2,18	2,14	2,91	3,87	4,57	4,7	4,39	4,39	4,76	4,1
Importaciones Totales (Millones US\$)	7.501	6.807	10.131	12.714	11.390	8.346	11.937	9.810	13.641	15.048	13.290	15.256
MERCOSUR (Millones US\$)	404	391	685	737	619	485	844	718	930	1.006	791	1.074
MERCOSUR en %	5,39	5,74	6,76	5,8	5,43	5,81	7,07	7,32	7,18	6,69	5,95	7,04

Fuente: BCV y <http://www.comunidadandina.org/estadisticas/comp9099/rubro11.htm> (última consulta: 24 de septiembre de 2003).

CUADRO 4 Principales socios comerciales de Venezuela, año 2001 (en %)

Socio exportador		Socio importador	
Estados Unidos	60	Estados Unidos	35,8
Brasil	5,5	Colombia	6,8
Colombia	3,5	Brasil	4,5
Italia	3,5	Alemania	3,9
España	3,4	Italia	3,9

Fuente: CIA, 2003.

necen han mostrado el mayor crecimiento (ver CAN en el caso de Venezuela y MERCOSUR en el caso de MERCOSUR en gráfico 1). Ha habido también algo de crecimiento rápido en el comercio entre Venezuela y MERCOSUR de 1985 a 2000 lo cual parece positivo. El crecimiento de las exportaciones de Venezuela a MERCOSUR como destino ha sido superior al promedio de crecimiento de sus exportaciones al Mundo (ver la barra correspondiente a MUNDO TOTAL) y también del crecimiento de las exportaciones hacia América del Norte, el principal destino de las exportaciones venezolanas. El problema es que, a pesar de esta buena tasa de crecimiento, los niveles actuales de exportaciones hacia MERCOSUR y de las importaciones que se originan en MERCOSUR son todavía bastante bajos. Sólo 4% de las exportaciones van a MERCOSUR y cerca de 7% de las importaciones vienen de países del MERCOSUR (cuadro 3). Estos porcentajes bajos muestran poco potencial para creación de comercio y un alto riesgo de distorsión de comercio.

En la actualidad Estados Unidos es el principal socio comercial de Venezuela, seguido por Brasil y Colombia (Cuadro 4). En realidad el único país de MERCOSUR que es importante para Venezuela es Brasil, responsable por casi 90% de las exportaciones venezolanas hacia MERCOSUR y 60% de las importaciones de ese origen ⁵.

La baja proporción del comercio con MERCOSUR, especialmente en importaciones que apenas alcanzan cerca de 7%, muestra nuevamente poco potencial para creación de comercio y un alto riesgo de distorsión. El «socio comercial natural» de Venezuela es Estados Unidos, pues de ese país recibe Venezuela la mayor proporción de sus importaciones y hacia allá dirige la mayor proporción de sus exportaciones.

⁵ Ver datos del BCV para estos cálculos.

3. Los efectos de la creación de comercio serán mayores que los posibles efectos negativos de la distorsión comercial si los países que se integran tienen estructuras industriales eficientes y no eficientes que se complementan (cada miembro es un productor eficiente de bienes que se producen en los otros países socios con métodos de producción ineficientes y viceversa).

Si revisamos los más importantes productos de exportación a nivel agregado podemos observar que Venezuela y MERCOSUR son fuertes en muy distintos sectores industriales⁶⁻⁷.

Principales categorías de exportación de Venezuela:

3 Minerales combustibles, lubricantes y productos conexos (alrededor de 75% de exportaciones totales)

6 Bienes manufacturados clasificados por material (alrededor de 10% de exportaciones totales)

5 Químicos y productos conexos (alrededor de 5% de exportaciones totales)

Principales categorías de importación de Venezuela:

7 Maquinaria y equipo de transporte (alrededor de 45% de importaciones totales)

6 Bienes manufacturados clasificados por material (alrededor de 15% de importaciones totales)

5 Químicos y productos conexos (alrededor de 13% de importaciones totales)

0 Alimentos y animales vivos para alimentación (alrededor de 10% de importaciones totales)

8 Misceláneos artículos manufacturados (alrededor de 9% de importaciones totales)

Principales categorías de exportación de MERCOSUR:

0 Alimentos y animales vivos para alimentación (alrededor de 25% de exportaciones totales)

7 Maquinaria y equipo de transporte (alrededor de 19% de exportaciones totales)

6 Bienes manufacturados clasificados por material (alrededor de 18% de exportaciones totales)

2 Materiales crudos, no comestibles, exceptuando combustible (alrededor de 15% de exportaciones totales)

Los patrones de comercio de Venezuela responden en forma bien clara a su dotación de factores. Venezuela exporta principalmente bienes relacionados con recursos naturales (petróleo y derivados, químicos y hierro) mientras que los productos intensivos en tierra, capital o trabajo no se exportan. Sus principales productos de importación son bienes de capital, lo cual confirma otra vez que Venezuela está provista de abundantes recursos naturales, por ejemplo, los relacionados con la energía, pero pocos recursos de capital y trabajo (World Bank, 1998, pp. 6 y ss.) y que es todavía muy alta la dependencia de sus exportaciones de bienes primarios.

El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) para el año 1999 presenta una imagen similar. Venezuela y MERCOSUR poseen diferentes sectores en los que ambos son fuertes (ver Anexo I al final de este trabajo). Este análisis muestra también diferentes estructuras de diversificación exportadora: Venezuela tiene sólo 26 categorías de productos en el tercer nivel del SITC (Standard International Trade Classification) con un IVCR superior a 1, mientras que MERCOSUR tiene más de 40 categorías de productos con IVCR mayor a 1. Estas estructuras diferentes de sus industrias exportadoras indican buen potencial de ganancias a través de la concentración en sus respectivas ventajas comparativas. La mayor parte de los productos industriales de importación de Venezuela parecen ser aquellos en los cuales son fuertes las exportaciones de MERCOSUR. Pero del total de productos no petroleros venezolanos una pequeña parte va a MERCOSUR, en tanto que la CAN absorbe buena parte de estas exportaciones de Venezuela (cuadro 5). Además, a largo plazo Venezuela debería diversificar sus exportaciones a pesar de su fuerte ventaja relativa en petróleo y productos intensivos en recursos naturales.

⁶ El sistema de categorías utilizado es el Standard International Trade Classification (SITC). En el mayor nivel de agregación se pueden distinguir 10 industrias diferentes que se numeran de 0 a 9.

⁷ Trade CAN, 2002. Para más detalle sobre productos de exportación/importación ver Anexo 2 al final de este capítulo.

CUADRO 5 | **Exportaciones no petroleras de Venezuela (en % del total mundial de exportaciones no petroleras)**

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
CAN	9,7	28,1	28,8	29,6	27,5	24,3	20,7
MERCOSUR	2,2	3,6	3,9	3,9	3,5	3,2	3
América del Norte	33,7	33,3	31,5	31,6	32,8	35,2	37,9

Fuente: Elaboración propia con datos de Trade CAN 2002.

En resumen, podemos decir 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 tienen 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.

4. Los efectos de la creación de comercio serán mayores que los posibles efectos negativos de la distorsión del comercio si los aranceles son altos antes de la formación de la unión aduanera y si el arancel externo común para terceros países es bajo después de creada la unión aduanera.

Si observamos los aranceles que se aplican actualmente entre Venezuela y Brasil/Argentina parece que los mayores beneficios de la supresión arancelaria ya se han producido. Los acuerdos bilaterales entre la CAN y Brasil y la CAN y Argentina (Acuerdos de Complementación Económica 39 y 48) permiten que los más importantes productos de exportación de Venezuela entren ya a Brasil y a Argentina con un arancel casi cero⁸. De todas las exportaciones de la CAN a MERCOSUR 90% goza de preferencias arancelarias significativas⁹.

Los niveles del arancel externo común (AEC) de la CAN y MERCOSUR son similares. El AEC promedio de la CAN en 2001 estaba alrededor del 13,6%, con 11,9% como promedio para Venezuela¹⁰. El AEC de MERCOSUR ese mismo año era 11%. A nivel de país los promedios simples arancelarios en el año 2000 eran 12,6% para Venezuela, 12,6% para Argentina y 14,4% para Brasil (World Bank, 2002, pp. 348-351). Las barreras arancelarias están en niveles similares también mientras que Brasil puede ser considerado el más proteccionista de estos tres países. Para evitar la distorsión de comercio sería mejor que Venezuela bajara también su nivel de tarifas actuales para terceros países al integrarse al MERCOSUR. Debe señalarse además que la estructura del AEC de la CAN es menos complicada que la de MERCOSUR. En la CAN hay 4 niveles generales de aranceles mientras que en MERCOSUR se aplican 11 niveles distintos.

La conclusión es que si las mayores ganancias de una reducción arancelaria bilateral ya se han producido dentro de los acuerdos existentes con Brasil y Argentina, no hay mucho potencial de creación de comercio a través de la remoción de las barreras arancelarias entre Venezuela y MERCOSUR.

Posible efecto sobre el comercio

El impacto de una unión aduanera con MERCOSUR probablemente será pequeño para el comercio de Venezuela. El poder de demanda en los mercados mundiales de una unión aduanera entre

⁸ Toro (2003, pp. 65 y ss.) e INTAL (2002, pp. 91 y ss.). En diciembre de 2003 se firmó además entre MERCOSUR y tres miembros de la CAN: Colombia, Ecuador y Venezuela un tratado de libre comercio que incorpora algunas exportaciones adicionales.

⁹ INTAL (2003, pp. 115 y ss.).

¹⁰ Los niveles arancelarios promedio de los países miembros usualmente son diferentes debido a sus distintas listas de excepciones; cf. INTAL, 2002, p. 13 y <http://www.comunidadandina.org/union/arancel.htm> (última consulta: 18 de septiembre de 2003).

Venezuela y MERCOSUR sería demasiado pequeño. De todas formas los términos de comercio parecen estar más relacionados con el precio del petróleo venezolano en el mercado internacional (World Bank, 1998, p.16). Un movimiento similar de los términos de intercambio y del precio del petróleo puede verse en el gráfico 2. Esta relación causal no resultará afectada en gran medida por la creación de una unión aduanera con MERCOSUR ya que en un futuro cercano Venezuela seguirá exportando petróleo principalmente. Así que para contestar la pregunta acerca de si será o no positivo para Venezuela convertirse en miembro de MERCOSUR los términos de comercio se revelan como factores neutrales para el análisis. Los precios del petróleo venezolano en el mercado internacional no resultarán afectados por ninguna elección de integración que haga Venezuela.

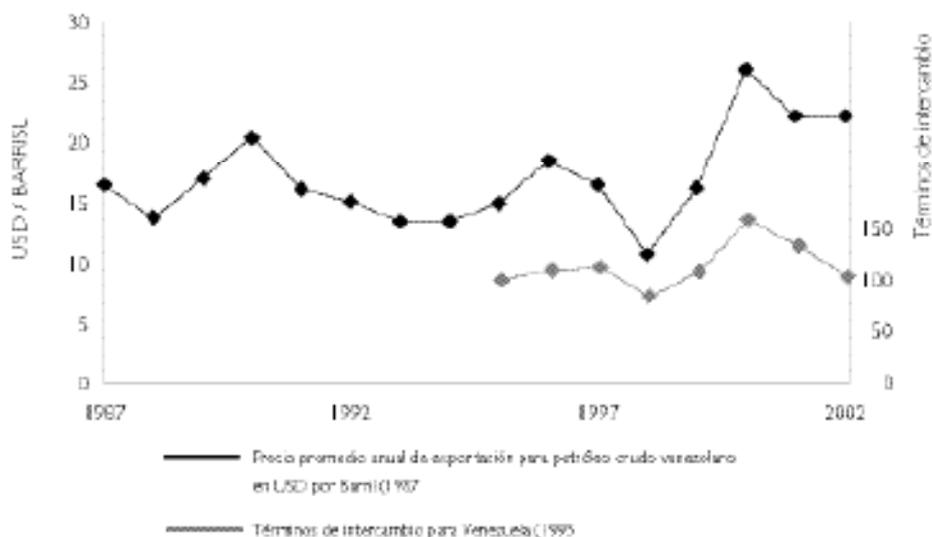
Ganancias adicionales del comercio

En esta parte del trabajo analizamos cuáles son los efectos de crecimiento que se pueden derivar de pertenecer a un mercado mayor e integrado. Estos van más allá de los cambios en producción y consumo que ya se analizaron.

Asumimos una competencia imperfecta, lo cual nos llevaría a esperar un comercio intra-industria no basado en las ventajas comparadas. El comercio intra-industria se relaciona con los efectos de la especialización si se introducen economías de escala a nivel de las empresas. En las economías industrializadas el comercio intra-industria predomina ya que a menudo no hay claras ventajas comparadas porque sus tasas de capital/trabajo son similares.

Precio promedio anual de exportación de petróleo y términos de intercambio para Venezuela (1982-2002)

GRÁFICO 2



Fuentes: Precios promedio anuales de exportación para petróleo crudo venezolano en USD por barril fueron tomados de http://www.veneconomia.com/files/Indicadores/Indicador89_1817.PDF (24.09.03) y Economist Intelligence Unit (1993, p. 37).

Términos de intercambio fueron tomados de <http://www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html> (24.09.03); Banco Mundial (2003, Tabla 4.4) y Banco Mundial (2002, Tabla 4.4).

CUADRO 6 Comercio intra-industria entre Venezuela y Brasil/Argentina (en %)

Comercio que se clasifica como intra-industria	1985	1990	1995	1998	1999
Exportaciones a Argentina	1,8	4,6	2,5	3,0	3,5
Importaciones de Argentina	2,8	6,6	1,8	3,5	2,6
Exportaciones a Brasil	0,1	9,5	4,7	6,7	4,5
Importaciones de Brasil	0,2	13,0	2,5	6,5	4,8

Fuente: ALADI, 2000, pp. 42 y ss.

— Un mercado integrado mayor da origen a economías de escala si la razón para no haberlas antes era un mercado doméstico demasiado pequeño y si, en general, hay opciones de diversificar productos. Esto significa que las economías que se integran deben tener estructuras industriales similares para que exista comercio intra-industria.

Para las industrias de Venezuela el MERCOSUR presenta sólo posibilidades limitadas de comercio intra-industria puesto que la teoría establece que estructuras industriales similares y niveles similares de desarrollo económico entre países favorecen el comercio intra-industria (Krugmann y Obstfeld, 2003, pp. 120 y ss.). 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 en el caso de Brasil. En el pasado el comercio intra-industria entre Venezuela y MERCOSUR ha sido bastante pequeño (cuadro 6).

De todo el comercio entre Brasil y Argentina, por ejemplo, 39% se clasifica como intra-industria. Venezuela posee su mayor proporción de comercio intra-industria con Colombia (31%). Esto confirmaría la teoría que señala que los países con similares niveles de estructuras industriales y de desarrollo económico tienden a tener las mayores proporciones de comercio intra-industria pues Colombia es también un país exportador de petróleo. En general, dentro de Sudamérica Venezuela tiene la menor proporción de comercio intra-industria. De todo su comercio en 1999, exportaciones e importaciones, sólo 4,7% clasificaba como comercio intra-industria, mientras que Brasil tenía una proporción de 15% y Argentina de 15,8% en ese mismo año (ALADI, 2000, p. 14). México, con una proporción de 41,4%, es el líder de América Latina en términos de comercio intra-industria. Las razones de esta situación son obvias: Venezuela tiene una pequeña proporción de exportaciones que pueden calificarse como intensivas en tecnología pues exporta sobre todo petróleo y productos primarios. En el año 2001 59% de todas las exportaciones de Venezuela eran todavía de productos primarios en comparación con las de Brasil que en esa categoría sólo tenía 27% de sus exportaciones totales (CEPAL, 2002, p. 176).

Los sectores del SITC que representaban la mayor parte del comercio intra-industria dentro de la ALADI para 1998 fueron los siguientes (ALADI, 2000, p. 22):

- 7 Maquinaria y equipo de transporte (51%)
- 6 Bienes manufacturados clasificados por material (16%)
- 5 Químicos y productos relacionados (16%)

Si se mira con atención la posición 7 del SITC se observa que la industria automovilística es responsable de la mayor parte del comercio intra-industria en la ALADI. Lo mismo ocurre con el comercio intra-industria entre Brasil y Argentina y entre Venezuela y Colombia (ALADI, 2000, p. 44). Este análisis muestra también poco potencial de comercio intra-industrial con Brasil y Argentina. Las estructuras industriales son distintas y no favorecen el comercio basado en la especialización y diferenciación de productos. Las economías de escala serían posibles en el sector petrolero pero aquí el volumen de exportaciones ya es bastante alto y los aranceles para los países del MERCOSUR casi cero.

— Un mercado integrado mayor refuerza la competencia y ejerce presión sobre las industrias monopólicas o casi-monopólicas.

La mayor presión para que la industria venezolana mejorara su eficiencia ocurrió a finales de los años ochenta y comienzos de los noventa, cuando Venezuela comenzó a liberalizar su comercio en forma unilateral y bajó sus aranceles de importación (Francés, 1999, pp. 122 y ss.). Existe, sin embargo, algo de potencial en este sentido frente a la presión de la industria brasileña. El sector privado de Venezuela considera alta la competencia que representaría una apertura comercial hacia Brasil. En este sentido la Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA) reconoce que el mercado brasileño demanda habilidades gerenciales sofisticadas y está más desarrollado que el mercado doméstico de Venezuela (CONINDUSTRIA, 2002, p. 10)). En el caso de unirse a MERCOSUR la presión para mejorar la eficiencia industrial a causa de una mayor competencia podría tener efectos positivos sobre la economía venezolana aunque los costos del ajuste también serían altos. El problema es que las empresas brasileñas a menudo son fuertes no sólo debido a su eficiencia gerencial sino también porque el gobierno brasileño trata de promover las exportaciones y subsidia sectores exportadores estratégicos.

Conclusiones

Buena parte del potencial de creación de comercio entre Venezuela y MERCOSUR parece haberse alcanzado dentro de los acuerdos de preferencias arancelarias existentes pues los aranceles para exportar a —e importar de— Brasil/Argentina ya están en un nivel bastante bajo. Dado que el volumen de comercio bilateral existente entre MERCOSUR y Venezuela es todavía pequeño, hay riesgo de distorsión del comercio y sólo un potencial bajo de creación de comercio si se levantan totalmente las barreras comerciales de forma discriminatoria. Las estructuras del mercado y de la industria de Venezuela y Brasil parecen ser distintas por lo cual habría alguna base para el desarrollo de un comercio intra-industria basado en economías de escala y en un tamaño mayor del mercado conjunto.

Desde el punto de vista político es difícil afirmar si el ingreso de Venezuela al MERCOSUR resultará favorable o desfavorable para el país porque esto puede significar mayor estabilidad política a largo plazo y aumentar su capacidad negociadora en la arena internacional pero, al mismo tiempo, podría resultar problemático tener lazos demasiados estrechos con Brasil. De acuerdo con estos señalamientos políticos y con base en las consideraciones económicas aquí presentadas podría no ser demasiado atractivo para Venezuela unirse a MERCOSUR como miembro pleno en un futuro cercano.

Referencias bibliográficas

- ALADI (2000) El comercio intraindustrial en el intercambio regional, Estudio I 30, 2000; [http://www.aladi.org/nsf-aldi/estudios.nsf/decd25d818b0d76c032567da0062fec1/612645b776479050032569d5005b3310/\\$FILE/I30.doc](http://www.aladi.org/nsf-aldi/estudios.nsf/decd25d818b0d76c032567da0062fec1/612645b776479050032569d5005b3310/$FILE/I30.doc).
- ALADI (2003) Sistema de Informaciones de Comercio exterior: Electronic Database <http://200.40.42.222/sii/marcosSii.htm> (última consulta: 24.9.2003).
- Ammon, G. (1998) Voraussetzungen und Folgen regionaler Integration in Amerika, dargestellt am Beispiel von NAFTA und MERCOSUR: Inaugural-Dissertation an der Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg.

- Balassa, B. (1962) *The theory of economic integration*. London: George Allan & Unwin.
- BCV-Banco Central de Venezuela Series Estadísticas de Venezuela (1940-1999): Capítulo III - Comercio exterior <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp> [balanza de pagos]
- Bhagwati, J. (1993) «Regionalism and Multilateralism: An overview», en: de Melo, J. y Panagariya, A. (Eds.) *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Butler, F. (1997) «Regionalism and Integration», en: Baylis, J. / Smith, S. (Eds.) *The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations*, Oxford: Oxford University Press.
- Caves, R. E.; Frankel, J. A.; Jones, R. W. (2002) *World Trade and Payments: an Introduction*, 9th ed., Boston/Mass: Addison-Wesley.
- CEPAL (2002) «The integration of Latin America and the Caribbean in global trade and production circuits», en *Globalization and development*, pp. 167-202: <http://www.eclac.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/3/LCG2157SES293I/Globalization-Chap6.pdf>
- CIA (2003) The World Factbook - Venezuela <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/ve.html>
- Cisneros, I. (1997) «Venezuela and Integration: Is it reversing the process?», en: Jatar, A. J. / Weintraub, S. (Eds.) *Integrating the Hemisphere: Perspectives from Latin America and the Caribbean*, Washington D.C.: Inter-American Dialogue.
- CONINDUSTRIA (2002) «Posición del Sector Industrial en los Acuerdos de Integración» <http://www.conindustria.org/PRESENTACIONFOROALCASEPT2002l.pdf>
- Economist Intelligence Unit (2003) Country Report - Venezuela http://db.eiu.com/report_dl.asp?mode=pdf&valname=CRVED901
- Economist Intelligence Unit (1993) *Country Profile 1993/94 – Venezuela*, London.
- Economist Intelligence Unit (2001a) *Country Profile 2001 – Venezuela*, London.
- Economist Intelligence Unit (2001b) *Country Profile 2001 – Brazil*, London.
- Ethier, W. J. (1994) *Moderne Außenwirtschaftstheorie*, 3. Auflage, München / Wien: Oldenbourg.
- Frances, A. (1999) *Venezuela posible: Siglo XXI*, 1^a Edición, Ediciones IESA. Caracas.
- Gabler (1996) *Gabler-Volkswirtschafts-Lexikon*, Band I, Wiesbaden: Gabler.
- Giacalone, R. (2003a) «Posición y participación de los empresarios en las negociaciones entre la CAN y el MERCOSUR», en: Giacalone, R. (Ed.) (2003b).
- Giacalone, R. (Ed.) (2003b) *CAN-MERCOSUR a la sombra del ALCA*. Grupo de Integración Regional-Universidad de Los Andes Mérida/Venezuela.
- Information System of External Trade DATAINTAL Electronic Database <http://estadisticas.sieca.org.gt/dataintalweb/>
- INTAL (2002) *Informe Andino*, Banco Interamericano de Desarrollo, Informe n° 1, Buenos Aires.
- INTAL (2003) *Informe MERCOSUR*, Banco Interamericano de Desarrollo, Informe n° 8, Buenos Aires.
- Krugman, P. R.; Obstfeld, M. (2003) *International economics: theory and policy*, 6th ed., Boston/Mass.: Addison-Wesley.
- Limburg von, L. (2002) *Strategic Trade Policy: An Option for Developing Countries? A Review of the Theory, Empirical Findings and a CGE-Evaluation for Venezuela*, Frankfurt am Main u.a.: Peter Lang.
- Melo de, J./Panagariya, A./Rodrik, D. (1993) «The new regionalism: a country perspective», en: de Melo, J./Panagariya, A. (Eds.) *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Neue Zürcher Zeitung (2003a) «Reduzierte Erdölabhängigkeit in den Industriestaaten», en: *Neue Zürcher Zeitung*, 224. Jahrgang, Nr. 197: 23 (27.08.03).

- Neue Zürcher Zeitung (2003b) «Lichtblicke für die Lateinamerikaner», en: *Neue Zürcher Zeitung*, 224. Jahrgang, Nr. 197: 23 (27.08.03).
- Neue Zürcher Zeitung (2003c) «Geldsegen oder Fluch», en: *Neue Zürcher Zeitung*, 224. Jahrgang, Nr. 197: 23 (27.08.03).
- Neue Zürcher Zeitung (2003d) «Scheitern des WTO-Gipfels in Cancún», en: *Neue Zürcher Zeitung*, 224. Jahrgang, Nr. 213: 15 (15.09.03).
- Nogués, J. J./Quintanilla, R. (1993) «Latin America's integration and the multilateral trading system», en: de Melo, J./Panagariya, A. (Eds.) *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge: Cambridge University Press.
- OPEC (2001) *Annual Statistical Bulletin 2001* <http://www.opec.org/Publications/AB/pdf/AB002001>
- Pereira, L.V. (1999) «Toward the Common Market of the South: MERCOSUR's origins, evolution and challenges», en: Roett, R. (Ed.) *MERCOSUR: Regional Integration, Worldmarkets*, Boulder/London: Lynne Rienner Publishers Inc.
- Pomfret, R. (1997) *The economics of regional trading arrangements*, Oxford: Clarendon Press.
- Porta, E. D. / Hebler, M. / Kösters, W. (2001) «MERCOSUR: Probleme auf dem Weg zu einer Zollunion», Arbeitsheft Nr. 69, Lateinamerika-Zentrum <http://www.uni-muenster.de/CeLA/publik/Ah/ArbHeft69>.
- Reid, M. (2002) «Mercosur: A critical overview», Chatham House Mercosur Study Group, http://www.riia.org/pdf/briefing_papers/REID%20paper.
- Stewart, F. (1984) «Recent theories of international trade: some implications for the South», en: Kierzkowski, H. (Ed.) *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford: Clarendon Press.
- Switky, B. (2000) «The Importance of Trading Blocks: Theoretical Foundations», en: Kerremans, B. / Switky, B. *The political importance of regional trading blocs*, Aldershot: Ashgate.
- Toro, L.A. (2003) «Dos escenarios alternativos de un acuerdo de libre comercio entre CAN y MERCOSUR: con o sin ALCA», en Giacalone, R. (Ed.) (2003b).
- Trade CAN 2002 *A Computer Program on International Competitiveness of Countries*, [CD-ROM], CEPAL y World Bank.
- UBS (2003) *Preise und Löhne: Ein Kaufkraft- und Lohnvergleich rund um die Welt*, Ausgabe 2003, Zürich: UBS AG.
- Veiga da Motta, P. (1999) «Brazil in MERCOSUR: Reciprocal Influence», en: Roett, R. (Ed.) *MERCOSUR: Regional Integration, Worldmarkets*, Boulder/London: Lynne Rienner Publishers Inc.
- Viner, J. (1950) *The custom union issue. Endowment for International Peace*. New York: Carnegie.
- World Bank (1998) *Venezuela: The Remaining Agenda for Trade Reform in Venezuela*, Report N° 17983-VE, June 30. http://www.ws.worldbank.org/servlet/WDSContentServer?WDSPath=/IB/1999/06/03/000009265_3980901104652/Rendered/PDF/multi0page.
- World Bank (2002) *2002 World Development Indicators*, Washington D.C.
- World Bank (2003) *2003 World Development Indicators*, Washington D.C.
- World Trade Organization (2003) *World Trade Report 2003*, Geneva.
- Yeats, A. (1997) *Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?*, World Bank Policy Research Working Paper No. 1.729, Washington D.C.

Personas entrevistadas:

Rita Giacalone. Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes, coordinadora del Grupo de Integración Regional (GRUDIR); 14 de agosto de 2003.