

Venezuela en la integración latinoamericana: un análisis desde la teoría del comercio internacional*

López Ríos
Vladimir López Ríos**

Resumen

Este artículo evalúa el comercio de Venezuela con los socios regionales de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y del Mercado Común del Sur (Mercosur). Para ello se recurrió a conceptos de la teoría del comercio como la creación y desviación de comercio, determinados por el tamaño de la unión aduanera, la magnitud del comercio recíproco, la apertura externa, el grado de complementariedad o competitividad de las economías y la estructura del arancel de aduanas. Se estableció la pertinencia de la integración si ésta genera ganancias en el excedente del consumidor, aun cuando acontezca desviación de comercio. Se asume la presencia de factores específicos y se sugiere que una estrategia de integración con socios de tamaño económico relativo similar, permite la obtención de niveles crecientes de bienestar sin sacrificios elevados en términos de producto, empleo e ingreso. Se menciona la necesidad de que Venezuela

* Creo necesario expresar mi agradecimiento a Ramón Pineda Salazar, Reinier Schliesser Romero y Rafael Rangel Vargas, quienes asumieron el arduo trabajo de revisar el manuscrito y sugerir valiosos comentarios. Similar reconocimiento merece Jesús Rojas, del Departamento de Estadísticas de Comercio Exterior del Banco Central de Venezuela, Ximena Romero de la Comunidad Andina de Naciones, y Gloria Folle Estrada, del Departamento de Información de la Asociación Latinoamericana de Integración, quienes oportunamente suministraron parte de la información estadística que hizo posible esta investigación. Como es usual, los desaguisados sólo pueden atribuirse al autor, y los conceptos emitidos en absoluto comprometen o pueden endosarse a la institución donde trabaja.

** Magister Scientiarum Economía Internacional, Universidad Central de Venezuela. Especialización en Desarrollo Económico, Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, Chile. Especialista económico, Vicepresidencia de Estudios, Banco Central de Venezuela. Línea de investigación: relaciones económicas internacionales e integración económica. Correo electrónico: vlopez@bcv.org.ve

avance en un programa de reestructuración de su economía para favorecer la obtención de los beneficios inherentes a la integración, lo cual será posible mediante la constitución de capacidad productiva para la generación de oferta exportable en condiciones de competitividad, basado en productividad creciente e incorporación de progreso técnico (siempre que los incentivos en el marco institucional y la política económica sean los adecuados).

Palabras clave: Comercio internacional / Integración económica / Comercio intrasecciones / Comercio intersecciones

Código JEL: F15

Abstract

This paper assesses trade relationships between Venezuela and the other regional partners of the Andean Community (CAN) and the Southern Common Market (Mercosur). To this end, concepts from Theory of Trade are applied, such as the creation and deviation of trade, determined by the size of the tariff union, the magnitude of the reciprocal trade, external openness, degree of complementarity or competitiveness of economies, and the custom tariff structure. Relevance of integration was established as far as it is to generate profits in the consumer surplus, even when a trade deviation occurs. The presence of specific factors is assumed and it is suggested that an integration strategy with partners of similar relative economic size allows for the achievement of growing welfare levels without significant sacrifices in terms of product, employment, and income. The need for Venezuela to advance in an economic restructuring program in order to favor obtaining the inherent benefits of integration is mentioned. This will be possible through the building of productive capacity for the generation of exportable supply under competitive conditions, based on increasing productivity and the incorporation of technical progress (provided that incentives in the institutional framework and economic policy are appropriate).

Key words: International commerce / Economic integration / Intra-section commerce / Intersection commerce

JEL Code: F15

Resumo

Este artigo avalia o comércio da Venezuela com os sócios regionais da Comunidade Andina de Nações (CAN) e do Mercado Comum do Sul (Mercosul). Para isso recorre-se a conceitos da teoria do comércio como a criação e derivação do comércio, determinados pelo tamanho da união alfandegária, a magnitude do comércio recíproco, a abertura externa, o grau de complementaridade a competitividade das economias e a estrutura das taxas de alfândegas. Estabeleceu-se que é pertinente a integração se esta gera ganâncias no excedente do consumidor ainda que aconteça derivação do comércio. Assume-se a presença de fatores específicos e sugere-se que uma estratégia de integração com sócios de tamanho econômico relativo similar, favorece obter níveis crescentes de bem-estar sem sacrifícios elevados de produto, emprego e ingresso. Fala-se da necessidade de que a Venezuela avance num programa de reestruturação da sua economia para favorecer a obtenção dos benefícios inerentes à integração, o qual será possível mediante a constituição de capacidade produtiva para a geração duma oferta exportável em condições de competitividade, baseado em produtividade crescente e incorporação de progresso técnico (sempre que os incentivos no marco institucional e a política econômica sejam os adequados).

Palavras-chave: Comercio internacional / Integração econômica / Comercio intrasecciones / Comercio intersecciones

Código JEL: F15

Résumé

Cet article fait une évaluation des activités commerciales du Venezuela avec les partenaires régionaux de la Communauté andine de nations (CAN) et du Marché commun du sud (Mercosur). Pour y aboutir, des concepts de la théorie du commerce ont été pris; parmi eux, la création et la déviation commerciales, déterminées par la taille de l'union douanière, l'ampleur du commerce réciproque, l'ouverture externe, le degré de complémentarité ou de compétitivité des économies et la structure du tarif de douanes. La pertinence de l'intégration a été établie lorsqu'elle produit des profits dans l'excédent du consommateur, même si une déviation du commerce arrive. La présence de facteurs spécifiques est assumée et il est suggéré qu'une stratégie d'intégration, avec des partenaires d'une taille économique relativement semblable, permet d'obtenir des niveaux de bien-être croissants sans sacrifier des produits, des emplois ou des revenus importants. Il est mentionné la nécessité d'un avancement du Venezuela vers un programme de restructuration de son économie pour favoriser la collecte des bénéfices inhérents à l'intégration, ce qui sera possible à travers la constitution d'une capacité productive capable de générer une offre exportable dans des conditions de compétitivité, en base à une productivité croissante et à l'incorporation du progrès technique (les stimulants dans le cadre institutionnel et la politique économique étant les adéquats).

Mots clés: Commerce international / Intégration économique / Commerce intrasecciones / Commerce intersecciones

Code JEL: F15

Tres décadas después, ¿dónde estamos, qué tenemos?

Luego de tres décadas de experiencia andina de integración, en el año 2004 las exportaciones venezolanas hacia la Comunidad Andina (CA) constituyeron 2,30% del PIB¹, 6,85% de sus exportaciones totales² y su comercio comunitario 6,08% del comercio exterior³. Esta dilatada experiencia integracionista con tan menguados resultados requiere ser explicada, ya que los sucesivos gobiernos venezolanos a partir de 1973, han reiterado la vocación política nacional de incorporarse y participar activamente en un acuerdo regional, lo cual se ratifica en la actualidad con la decisión de incorporar el país al Mercosur⁴, con miras al diseño de una zona latinoamericana de integración económica. Si la voluntad política no está en discusión –se halla explícita en infinidad de acuerdos regionales– ¿dónde radica el bajo dinamismo de nuestro comercio comunitario? ¿Por qué la economía venezolana luce ajena a las externalidades de la integración en términos de crecimiento económico y empleo? Más allá de las características del comercio comunitario, ¿pueden nuestros magros resultados en el comercio andino e, incluso, en la evolución de las exportaciones no petroleras, endosarse a la elevada volatilidad experimentada por el producto durante los últimos treinta años? ¿Evolucionará de manera similar la relación con Mercosur? ¿Cabe esperar para la incipiente relación con este último la misma inconstancia observada respecto a la CAN? Por otra parte, ¿tiene sentido insistir en la integración regional?

En la perspectiva de la teoría convencional del comercio internacional, la integración favorece el aumento del bienestar de los países miembro si la reducción de las barreras aduaneras conduce a una asignación más eficiente de los recursos

¹ Comunidad Andina, *Exportaciones intra-extra Comunidad Andina, 2004*. IMF, *International Financial Statistics. Database and Browse*, junio, 2005. Cálculos propios.

² Comunidad Andina, *Ob. cit.*

³ Comunidad Andina, *Ob. cit.* La estadística de importaciones proviene de: Asociación Latinoamericana de Integración. *Sistema de Informaciones de Comercio Exterior*, julio 2005. Cálculos propios.

⁴ Constituido el 26 de marzo de 1991 mediante el Tratado de Asunción, bajo el nombre de Mercado Común del Sur. Está conformado por la República Federativa del Brasil, la República Argentina, la República Oriental del Uruguay y la República del Paraguay. Hasta el 31 de diciembre de 1994 operó como una zona de libre comercio y desde el 01 de enero de 1995 se comporta como una unión aduanera. Mantiene relaciones comerciales en calidad de asociados con Bolivia, Chile y Perú. En junio de 2005 concedió el estatuto de Estado Asociado a la CAN como un todo. La CAN respondió recíprocamente el mes siguiente. Se sientan así las bases de la Comunidad Suramericana de Naciones, creada en diciembre de 2004, con la participación de la CAN, Mercosur, Chile, Guyana y Surinam.

productivos y al aumento del excedente del consumidor⁵. Sin embargo, retomando la percepción en 1966 de las pequeñas economías andinas acerca de su experiencia de liberalización comercial con las grandes economías de Latinoamérica en el seno de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalca)⁶, podríamos señalar que el efecto del comercio sobre el bienestar no está condicionado a la existencia de preferencias arancelarias, bien sea zona de libre comercio (ZLC) o unión aduanera (UA). El efecto del comercio sobre el bienestar luce indeterminado y puede acontecer en un escenario libre de restricciones arancelarias o con ellas. De hecho, los resultados en términos del PIB per cápita observados en algunas economías exportadoras asiáticas, tales como Corea, Taiwan, Tailandia y Hong Kong, así como Chile en Latinoamérica, que no participan en bloques de integración económica, podrían apuntar a la incidencia de la consistencia en el largo plazo de la política económica en la generación de bienestar.

En este trabajo, para el análisis de los efectos del comercio en condiciones de apertura, recurriremos a los conceptos de *creación de comercio* y *desviación de comercio*, los cuales son determinados por: 1) el tamaño de la Unión Aduanera (UA), 2) la magnitud del comercio recíproco, 3) la apertura externa, 4) el grado de competitividad y complementariedad y 5) la estructura del arancel de aduanas. Por otra parte, como es usual en el análisis de las uniones aduaneras, se asume que la creación de comercio tiende a incrementar el bienestar, mientras que la desviación de comercio lo reduce. El efecto final sobre el bienestar estará condicionado por la preponderancia de una de estas dos influencias opuestas.

En un área de integración económica (AIE)⁷ los beneficios del comercio se generan cuando la producción local se expone a la competencia y el comercio al interior del

⁵ El excedente del consumidor mide la ganancia del consumidor en una compra, por la diferencia entre el precio que realmente paga y el precio que estuvo dispuesto a pagar. Teóricamente, en condiciones de preferencias arancelarias, el incremento de la oferta y la mayor competencia tienden a reducir el precio efectivamente pagado, ampliando así la utilidad del consumidor aun en presencia de desviación de comercio. Ello puede observarse en el gráfico 1.

⁶ En 1966, mediante la llamada “Declaración de Bogotá”, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela anuncian la necesidad de trascender el esquema Alalca de integración, basado exclusivamente en el comercio. En su opinión, este esquema beneficiaba sólo a las mayores economías de la región: en esa oportunidad el PIB de Argentina, México y Brasil excedía tres veces al de los países andinos aquí mencionados. IMF, *International Financial Statistics: Yearbook 1979* (para el caso de México) y *Database and Browser*. July, 2004. Cálculos propios.

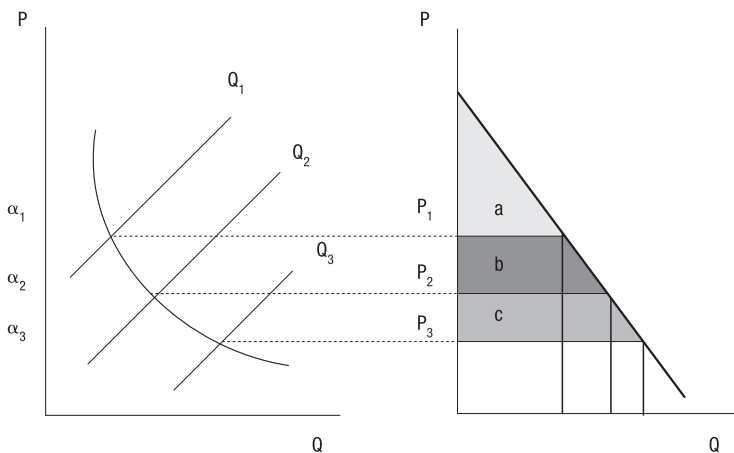
⁷ Comúnmente, los AIE se clasifican en: zona de libre comercio (ZLC), la cual consiste en la supresión de los aranceles aduaneros; unión aduanera (UA), implica la ZLC más la introducción de un arancel externo común; mercado común (MC), añade a las condiciones anteriores la libre movilidad de los factores productivos; unión económica y monetaria (UEM), caracterizada por la coordinación macroeconómica y una autoridad monetaria y, finalmente, la integración económica total (IET), que conduce a la subordinación de la soberanía local a una autoridad supranacional.

AIE se expande. La creación de comercio acontece cuando la producción local ineficiente (de alto costo) es desplazada por la producción más eficiente (de menor costo) proveniente de otros países del acuerdo, lo que permite crear nuevo comercio. Decimos que se produce un efecto de desviación de comercio cuando la producción local de alto costo es desplazada por productores de menores costos en el AIE, pero la discriminación geográfica de los aranceles excluye a los productores más eficientes fuera del acuerdo. La desviación de comercio está siempre acompañada de una pérdida de bienestar, dado que una parte de los ingresos fiscales de origen aduanero se transmutan en subsidios (renta) a proveedores menos eficientes dentro del AIE⁸. Aun así, el efecto neto de la desviación de comercio no tiene que ser negativo si puede compensarse con ganancias en el excedente del consumidor.

El efecto de la reducción de los aranceles en virtud de acuerdos de integración y su efecto sobre el excedente del consumidor podemos observarlo en el gráfico siguiente:

Gráfico 1

Efecto de la unión aduanera sobre el excedente del consumidor



⁸ Este criterio está acotado por la “profundidad” de la integración económica. En un estadio de mercado común, la libre movilidad de factores implica, igualmente, la extraterritorialidad del uso y destino de las remuneraciones factoriales, por lo cual los beneficios asociados al comercio podrían mantener un alcance comunitario. Por otra parte, una sociedad democrática podría decidir aceptar precios comparativamente más elevados a cambio de menor desempleo. Igualmente, puede convenir en pagar más por los productos agrícolas si con ello satisface criterios de seguridad alimentaria o mantener poblada su campiña. La concepción de utilidad social de allí resultante confronta la definición de utilidad en la economía neoclásica, microeconómicamente fundamentada a partir de la relación costo-beneficio.

En este gráfico el excedente del consumidor, ubicado en el margen derecho, abarca toda la zona por debajo de la curva de demanda y por encima del precio. De esta manera, el área *a* ilustra la ganancia del consumidor en condiciones de autarquía; el área *b* muestra la ampliación de la ganancia una vez que el arancel se reduce con la integración desde α_1 hasta α_2 . Este movimiento en los aranceles conduce a la creación de nuevo comercio, el cual se evidencia en el desplazamiento de la curva de oferta desde Q_1 a Q_2 , y en el descenso subsiguiente de los precios domésticos desde P_1 a P_2 que habría de estimular la expansión de la demanda. El área *c* demarca la mayor ganancia posible para el consumidor en el mundo ideal neoclásico de pleno empleo, movilidad de factores y competencia perfecta. En este enfoque el área *c* señala la máxima ganancia por los consumidores, pero también la desviación de comercio en función de la discriminación geográfica de los aranceles, ya que P_3 define el precio de los productores más eficientes a escala mundial. Como en este trabajo asumimos la presencia de factores específicos, la apertura con los productores más eficientes a escala global podría generar efectos desastrosos sobre el producto, el empleo y el ingreso en economías poco competitivas y de menor dinamismo interno. Señalamos entonces que *el objetivo de la integración para acelerar el crecimiento y el ajuste interno en la asignación de los recursos puede cumplirse sin mayores traumatismos y reducir la generación de cuasi-rentas, mediante la asociación con economías de tamaño relativo similar. Por otra parte, la desviación de comercio no necesariamente se traducirá en un deterioro del bienestar.*

Al recurrir a los criterios señalados en la literatura como determinantes de la creación o desviación de comercio y centrarnos en la relación de Venezuela con la CAN y el Mercosur, observaremos inicialmente el relativo al tamaño de la UA. Este criterio señala que si la UA es grande a escala mundial, la probabilidad de alojar a productores eficientes es mayor que en el caso de una UA pequeña. Si utilizamos la participación de las exportaciones como sucedáneo de la escala, nos encontramos que las exportaciones de la CAN en 1990 constituyeron el 0,93% del total mundial, descendiendo a 0,73% en 2003⁹. Adicionalmente, para ambos años sus importaciones con relación al total mundial fueron 0,52% y 0,50%¹⁰, respectivamente, lo cual señala una escasa capacidad para afectar los precios mundiales de un bien cuando la demanda de éste se oriente al mercado comunitario. Con referencia al Mercosur, en 1991 sus exportaciones e importaciones fueron 1,32% y 0,96% del total mundial. En 2003 los valores fueron 1,42% y 0,85%, respectivamente¹¹. Para

⁹ Fuente: Comunidad Andina. *34 años de integración comercial, 1969-2003*. IMF, *Directions of Trade Statistics. Yearbook 1995 y Quarterly*, March, 2005. Cálculos propios.

¹⁰ *Ob. cit.*

¹¹ IMF, *Directions of Trade Statistics. Quarterly*, March, 2005. Cálculos propios. La cronología utilizada obedece, en el caso de la CAN, a la creación en 1990 de la ZLC. Con relación a Mercosur, en la nota 4 se mencionó a 1991 como su año de fundación.

ambas UA podemos anotar que, salvo casos excepcionales, la probabilidad de contener productores eficientes a escala global es muy pequeña. Una manera de aproximarnos a estos casos excepcionales a escala global que pueden dar lugar a espacios de creación de comercio en una pequeña UA, proviene de la posición de sus empresas en los negocios globales. Como sucedáneo empleamos la participación de las corporaciones transnacionales (CTN) no financieras en la jerarquía de las 100 más grandes del mundo y de las 50 mayores provenientes de países en desarrollo. En ambas clasificaciones la posición se determina por sus activos externos para el año 2002. En el primer caso no se encuentra alguna empresa proveniente de CAN o Mercosur y en el segundo sólo cuatro (todas provenientes de Mercosur).

Cuadro 1

Principales corporaciones transnacionales provenientes de economías en desarrollo, clasificadas por sus activos externos 2002

Posición	INT ^{1/}	Empresa	País	Industria
17	50	Petroleo Brasileiro, S.A.	Brasil	Petróleo
21	35	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Minas y canteras
22	31	Metalurgica Gerdau, S.A.	Brasil	Metales y productos metálicos
23	27	Perez Companc	Argentina	Petróleo

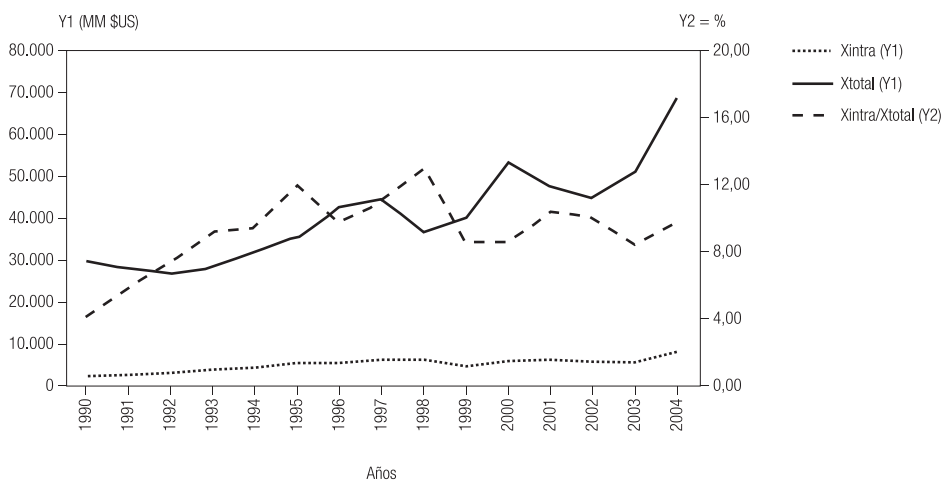
^{1/} Índice de transnacionalidad: a mayor valor menos transnacionalidad.

Fuente: Unctad, *World Investment Report*, 2004.

La existencia de considerables proporciones de comercio recíproco y su distribución interior acrecienta, igualmente, el potencial de creación de comercio. Para el momento de adopción por la CAN de la ZLC en 1990, las exportaciones intra-comunitarias alcanzaron 4,23% de sus exportaciones totales y 10,47% en 2004. Sin embargo, en los años 1995 y 1998 ascendieron a sus niveles históricos más elevados: 12,67% y 13,9%, respectivamente¹².

¹² Comunidad Andina. *34 años de integración comercial, 1969–2003 y Exportaciones intra-extra Comunidad Andina, 2004. Ob. cit.*

Gráfico 2
Exportaciones Comunidad Andina



Fuente: Comunidad Andina.

Las exportaciones bilaterales entre los países miembro, aun cuando fueron irrelevantes en 1990, en 2004 –como se observa en los cuadros 2 y 3– adquieren para Bolivia, Colombia y Ecuador una importancia inusitada; para Perú y Venezuela la CAN se mantiene como un socio menor.

Cuadro 2
Comunidad Andina. Exportaciones intracomunitarias 1990
Como porcentaje de las exportaciones totales de cada país

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	CAN
Bolivia	–	0,43	0,01	5,75	0,30	6,50
Colombia	0,08	–	1,10	1,32	3,01	5,51
Ecuador	0,01	1,19	–	5,10	0,65	6,95
Perú	1,04	2,84	0,85	–	1,74	6,46
Venezuela	0,00	2,21	0,38	0,20	–	2,79

Fuente: Comunidad Andina, *34 años de integración comercial, 1969-2003*. Cálculos propios.

Cuadro 3
Comunidad Andina. Exportaciones intracomunitarias 2004
Como porcentaje de las exportaciones totales de cada país

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	CAN
Bolivia	–	5,43	0,18	6,31	10,11	22,03
Colombia	0,35	–	6,04	3,23	9,63	19,24
Ecuador	0,07	2,62	–	8,05	1,15	11,90
Perú	1,08	2,15	1,65	–	1,60	6,49
Venezuela	0,01	2,95	1,43	2,46	–	6,85

Fuente: Comunidad Andina, *Exportaciones intra-extra Comunidad Andina, 2004*. Cálculos propios.

El comercio intrazona del Mercosur, medido igualmente por sus exportaciones, muestra valores de 11,10% en 1991, año fundacional, y 12,45% en 2004. Empero, en los años 1997 y 1998 estas exportaciones alcanzaron valores históricos superiores a 24,00%¹³.

Gráfico 3
Exportaciones Mercosur



Fuente: IMF, *Directions of Trade Statistics*.

¹³ IMF, *Directions of Trade Statistics*. Varios años. Aladi. *Sistema de Informaciones de Comercio Exterior*. Agosto 2005. Cálculos propios.

En una década y media la CAN multiplicó casi seis veces el valor de sus exportaciones intracomunitarias y el Mercosur las triplicó¹⁴. Sin embargo, estos valores de 2004 continúan siendo magnitudes pequeñas comparadas con el porcentaje de las exportaciones intracomunitarias europeas en 1960 (Bélgica, Luxemburgo, Alemania, Francia, Holanda e Italia), a comienzos de la iniciativa común (34,3%)¹⁵. Los datos nos permiten inferir que la inestabilidad experimentada en la presente década por las economías que lideran el comercio en cada UA, ha restado dinamismo a la expansión observada a finales de los años noventa, como es el caso de Colombia y Venezuela en la CAN, o Argentina y Brasil en Mercosur. No obstante, la evidencia de un reducido comercio antes de los acuerdos comunitarios muestra la ausencia de complementariedad entre sus establecimientos productivos. Así, lo que tenemos hoy día son las ganancias del lento avance de los acuerdos.

Por otra parte, con referencia a la relación particular de Venezuela con Mercosur, la evolución de su comercio bilateral –medida por las exportaciones– muestra una importancia menor y decreciente, como puede observarse en los cuadros 4 y 5, con una incipiente recuperación en 2004. Este hecho limita las posibilidades de predominio de la creación de comercio sobre la desviación de comercio en la relación bilateral y señala que las ganancias de bienestar en el corto plazo no lucen obvias. Podríamos aclarar, sin embargo, lo cual es igualmente válido en la relación con la CAN, que en medio de un auge de las exportaciones petroleras, momento en el cual se incrementa su preponderancia en las exportaciones totales (82,37%), lógicamente la mayor cuantía habrá de orientarse hacia los principales consumidores de hidrocarburos, que son precisamente los mercados tradicionales del producto para Venezuela (economías industriales del norte de América y Europa).

Cuadro 4
Venezuela. Exportaciones al Mercosur
Como porcentaje de las exportaciones totales

	1995	2000	2003	2004
Mercosur	9,19	4,22	1,11	1,12
Por países				
Argentina	0,19	0,08	0,05	0,62
Brasil	8,90	3,65	1,04	0,49
Paraguay	0,01	0,01	0,02	0,00
Uruguay	0,09	0,49	0,00	0,01

Fuente: Aladi, *Sistema de Informaciones de Comercio Exterior*, agosto 2005. Cálculos propios.

¹⁴ No está de más recordar que al momento de iniciar la experiencia de integración, el valor de las exportaciones entre los países del Mercosur era tres veces más elevado que el registrado en 1990 por la CAN.

¹⁵ IMF, *Directions of Trade Statistics*. *Ob. cit.*

Cuadro 5
 Mercosur. Exportaciones a Venezuela
 Como porcentaje de las exportaciones totales

	1995	2000	2003	2004
Mercosur	1,27	1,19	0,72	1,45
Por países				
Argentina	1,80	0,84	0,48	1,27
Brasil	1,05	1,39	0,84	1,54
Paraguay	2,35	1,13	0,52	0,57
Uruguay	0,52	0,66	0,26	1,11

Fuente: Aladi, *Sistema de Informaciones de Comercio Exterior*, agosto 2005. Cálculos propios.

La relación de Venezuela con Mercosur, a la luz del comercio bilateral, discurre en esencia con Argentina y Brasil. En 2004 Brasil adquirió 55,19% de las exportaciones al Mercosur (43,87%), mientras que Argentina suministró 75,43% de las importaciones de esa procedencia, las cuales constituyeron apenas 11,17% de las importaciones totales venezolanas¹⁶. Sin embargo, en la relación con los países miembro del Mercosur, Venezuela muestra un resultado comercial adverso: desde 1995 con Argentina y Paraguay, con Brasil desde 2001 y con Uruguay en 1998, 2003 y 2004. En el caso de la CAN, se registran déficit desde 1998 con Bolivia y desde 2000 con Colombia.

La apertura externa, bien sea medida por el comercio exterior o las importaciones, con relación al PIB, muestra que la CAN es relativamente más abierta que Mercosur. Ello señala un mayor potencial de creación de comercio en la primera experiencia de integración (en tanto el libre comercio abarca en la CAN, con la excepción de Perú, casi el 100,0% del universo arancelario, disponemos de espacio para afirmar que el reducido comercio intracomunitario obedece a restricciones distintas a las asociadas con el arancel de aduanas). Venezuela, empero, muestra mayor apertura externa que la CAN y el Mercosur. En la perspectiva de la integración suramericana, dependiendo de la estructura arancelaria de partida y los bienes involucrados, podría ocurrir para Venezuela que las ganancias en el excedente del consumidor sean tan pequeñas que no justifiquen la desviación de comercio. Sin embargo, ello puede contrarrestarse con un más rápido esquema para la desgravación arancelaria o mediante la adscripción de una mayor proporción de bienes a las condiciones de libre comercio.

¹⁶ Aladi. *Sistema de Informaciones de Comercio Exterior*, julio 2005. Cálculos propios.

Cuadro 6
Apertura externa ^{1/}
(%)

	1990	1995	2003
Venezuela			
Comercio exterior/PIB	53,56	54,14	38,69
Importaciones/PIB	15,55	21,67	7,48
Comunidad Andina			
Comercio exterior/PIB	41,39	31,43	31,68
Importaciones/PIB	14,83	15,79	12,62
Mercosur			
Comercio exterior/PIB	19,97	12,28	21,41
Importaciones/PIB	8,31	6,39	7,70

^{1/} Neto de flujos intracomunitarios.

Fuente: Comunidad Andina. IMF, *Directions of Trade Statistics, International financial statistics*.

Cálculos propios.

La competitividad o complementariedad de la producción genera posibilidades de creación de comercio entre las economías sujetas a procesos de integración económica, en la medida en que la supresión de los derechos aduaneros esté igualmente acompañada por la flexibilización de las restricciones de entrada y salida sobre la inversión, lo cual permitirá a los oferentes comunitarios el acceso a la dotación de recursos productivos en cada país miembro. Mientras los países posean diferentes dotaciones de recursos productivos y tecnología, tendrá sentido suponer que cada uno es productor eficiente de algún bien producido con mayores costos en otro. Esta condición, junto a la presencia de economías de escala, constituye la explicación de la especialización y el comercio internacional. De esta manera, la apertura inherente al AIE puede incrementar la eficiencia de las economías mediante el fomento de la relocalización de la producción sobre la base de ventajas comparativas.

La teoría convencional del comercio internacional postula que los países se especializan en la producción de bienes cuyos insumos poseen en abundancia. Así, la concentración de las exportaciones en determinados bienes señala la ventaja comparativa de cada país en su producción. Para una canasta de bienes sujeta a intercambio, podemos concebir la mayor proporción de un bien respecto al valor total de la canasta como sucedáneo de eficiencia. Como puede verse en el cuadro 7 y tomando como referencia el año 2002, las exportaciones de los países andinos se concentraron en cuatro de las seis primeras secciones del arancel de aduanas, con especial relevancia en Productos minerales (sección 5). Esta sección explicó ese año cerca de 60,0% de sus exportaciones: en conjunto, las cinco primeras secciones determinadas por su valor contienen 82,90% de las exportaciones de ese año.

Cuadro 7
Comunidad Andina
Oferta exportable por sección del arancel de aduanas discriminada por países
Como porcentaje de las exportaciones totales
2002

Código	Sección	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
1	Animales vivos y productos del reino animal	0,70	1,73	6,01	2,24	0,45
2	Productos del reino vegetal	5,37	16,42	27,57	6,37	0,29
3	Grasas y aceites, ceras de origen animal o vegetal	8,50	0,43	0,59	0,93	0,04
4	Productos de las industrias alimenticias, bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre y tabaco	17,55	5,68	13,15	14,12	0,77
5	Productos minerales	39,50	36,76	42,63	21,25	82,36
6	Productos de las industrias químicas e industrias conexas	0,49	8,08	1,51	2,02	3,56
7	Materias plásticas artificiales, éteres, ésteres de la celulosa, resinas y caucho	0,16	4,25	1,05	1,31	1,06
8	Pieles, cueros y peleterías	1,79	1,14	0,09	0,28	0,15
9	Madera, carbón vegetal y manufacturas de corcho, madera, espartería y cestería	3,00	0,29	1,23	1,38	0,08
10	Materias utilizadas en la fabricación de papel, papel y sus aplicaciones	0,14	3,10	0,48	0,83	0,29
11	Materias textiles y sus manufacturas	2,44	6,17	1,30	8,91	0,23
12	Calzados, sombrerería y paraguas	0,03	0,25	0,39	0,04	0,02
13	Manufacturas de piedra, yeso y cemento	0,27	1,62	0,76	0,54	0,34
14	Perlas, piedras preciosas	11,45	1,98	0,44	22,18	0,27
15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	3,95	5,10	0,90	15,92	7,82
16	Máquinas y aparatos, material eléctrico	2,31	2,80	0,61	0,94	0,85
17	Material de transporte	0,70	3,05	0,94	0,37	1,26
18	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía	0,64	0,21	0,01	0,05	0,12
19	Armas y municiones	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00

Continúa en la página siguiente...

Continuación del cuadro 7

20	Mercancías y productos n.e.p.	0,99	0,91	0,35	0,28	0,05
21	Objetos de arte	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00
	Cinco secciones	82,37	73,12	90,87	82,38	96,06
	Diez secciones	95,86	91,42	96,29	95,70	98,76

Fuente: Comunidad Andina, Instituto Nacional de Estadísticas y Banco Central de Venezuela.
Cálculos propios.

Venezuela es el caso extremo de concentración en una sola sección con 82,36% de sus exportaciones (sección 5) y ninguna relevancia en alguna otra, excepto la sección 15 (Metales comunes y manufacturas de estos metales), lo cual revela que el país ha radicado su esfuerzo productivo sobre las principales ventajas naturales disponibles. Como resultado del sector externo, esto parece incongruente con el argumento esgrimido inicialmente para incorporarse al Acuerdo de Integración Subregional Andino en febrero de 1973, el cual consistió en orientar la política de desarrollo hacia una mayor ampliación del mercado y la diversificación de las exportaciones¹⁷. Lo anterior puede ilustrarse con el coeficiente de concentración de Herfindahl¹⁸, el cual muestra la probabilidad (para el caso comentado) de que dos unidades de valor de las exportaciones provengan de una misma sección del arancel de aduanas. Al tomar como referencia el momento de la creación de la ZLC andina, puede observarse que Venezuela no sólo muestra la mayor concentración de sus exportaciones, sino que ésta tiende a intensificarse. Lo contrario sucede con los restantes países miembro.

Cuadro 8
Coeficiente de concentración de Herfindahl

	1990	2002
Bolivia	0,31	0,21
Colombia	0,24	0,18
Ecuador	0,35	0,28
Perú	0,22	0,15
Venezuela	0,65	0,69

Fuente: Comunidad Andina y Banco Central de Venezuela. Cálculos propios.

¹⁷ Venezuela en 1973. Quinto Mensaje del Presidente de la República, doctor Rafael Caldera, al Congreso Nacional.

¹⁸ Se obtiene mediante la sumatoria de los cuadrados de la participación de las secciones del arancel de aduanas. El coeficiente posee valores extremos de 0,0 y 1,0. El primer valor señala una perfecta dispersión y, el segundo, total concentración.

El análisis de las exportaciones consolidadas de la CAN desde la adopción de la ZLC, muestra cambios proclives a una menor concentración de las exportaciones. Como puede constatarse en el cuadro 9, para 1990 cuatro secciones comunes (tres o más países) dieron cuenta de 85,47% de las exportaciones. En 2002 continuamos observando cuatro secciones comunes, sólo que la 6 desplazó a la 15: éstas explicaron 75,19% de las exportaciones totales. Estamos en presencia, entonces, de economías mutuamente competitivas, concentradas en la producción de bienes similares, lo cual pareciera no abonar a favor de la integración en los términos tradicionales de ventajas comparativas.

Cuadro 9

Comunidad Andina. Concentración de la oferta exportable
por sección del arancel de aduanas
Como porcentaje de las exportaciones totales

Código	Sección	1990	2002
1	Animales vivos y productos del reino animal	2,44	1,54
2	Productos del reino vegetal	9,37	7,59
3	Grasas y aceites, ceras de origen animal o vegetal	0,14	0,54
4	Productos de las industrias alimenticias, bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre y tabaco	3,87	5,46
5	Productos minerales	62,21	58,03
6	Productos de las industrias químicas e industrias conexas	1,50	4,10
7	Materias plásticas artificiales, éteres, ésteres de la celulosa, resinas y caucho	0,96	1,81
8	Pieles, cueros y peleterías	0,69	0,43
9	Madera, carbón vegetal y manufacturas de corcho, madera, espartería y cestería	0,29	0,51
10	Materias utilizadas en la fabricación de papel, papel y sus aplicaciones	0,69	1,03
11	Materias textiles y sus manufacturas	3,94	3,03
12	Calzados, sombrerería y paraguas	0,38	0,11
13	Manufacturas de piedra, yeso y cemento	0,34	0,70
14	Perlas, piedras preciosas	0,71	4,19
15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	10,02	7,63
16	Máquinas y aparatos, material eléctrico	1,07	1,33

Continúa en la página siguiente...

Continuación del cuadro 9

17	Material de transporte	0,33	1,50
18	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía	0,31	0,14
19	Armas y municiones	0,08	0,00
20	Mercancías y productos n.e.p.	0,11	0,34
21	Objetos de arte	0,54	0,01

Fuente: Comunidad Andina, Instituto Nacional de Estadísticas y Banco Central de Venezuela. Cálculos propios.

En general, para todos los países miembro, la conclusión obligada nos remite a su condición de exportadores de productos básicos o de bienes con escaso valor agregado. Quizá allí radica la baja cobertura del comercio intracomunitario respecto del producto (2,29% en 1990 y 2,96% en 2003): bajo potencial de creación de comercio por ausencia de oferta y concentración de la misma en unas pocas secciones del arancel de aduanas, lo cual sugiere insuficiente diversificación para sostener niveles crecientes de comercio.

Cuando separamos las exportaciones venezolanas de las comunitarias, y obviamos la sección *Productos minerales*, develamos una economía menos diversificada que la de los socios andinos. Dadas las diferencias de tamaño económico relativo (Venezuela y Colombia son las economías más grandes, en ese orden), esta evidencia permite mostrar la presencia avasallante del petróleo en la canasta de exportaciones venezolanas; no obstante, en términos de valor, para 11 secciones del arancel las exportaciones venezolanas se erigen como la primera o segunda cuantía más elevada. Constituyen, empero, montos realmente exiguos que sugieren capacidades de producción relativamente bajas o poco competitivas. Sin embargo, ello no puede convertirse en un obstáculo para el diseño de políticas sectoriales específicas. A escala regional, la importancia relativa en términos de valor señala el potencial efectivo de realización: en el caso hipotético de mayor capacidad de producción, *ceteris paribus*, mayores serían los ingresos esperados por exportación en las 11 secciones antes mencionadas.

Cuadro 10
Comunidad Andina. Concentración de la oferta exportable
por sección del arancel de aduanas
Como porcentaje de las exportaciones totales

Código	Sección	Venezuela	CAN ^{1/}
	TOTAL	100,00	100,00
1	Animales vivos y productos del reino animal	0,45	2,63
2	Productos del reino vegetal	0,29	14,97
3	Grasas y aceites, ceras de origen animal o vegetal	0,04	1,04
4	Productos de las industrias alimenticias, bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre y tabaco	0,77	10,21
5	Productos minerales	82,36	33,44
6	Productos de las industrias químicas e industrias conexas	3,56	4,65
7	Materias plásticas artificiales, éteres, ésteres de la celulosa, resinas y caucho	1,06	2,56
8	Pieles, cueros y peleterías	0,15	0,72
9	Madera, carbón vegetal y manufacturas de corcho, madera, espartería y cestería	0,08	0,94
10	Materias utilizadas en la fabricación de papel, papel y sus aplicaciones	0,29	1,78
11	Materias textiles y sus manufacturas	0,23	5,86
12	Calzados, sombrerería y paraguas	0,02	0,20
13	Manufacturas de piedra, yeso y cemento	0,34	1,07
14	Perlas, piedras preciosas	0,27	8,15
15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	7,82	7,44
16	Máquinas y aparatos, material eléctrico	0,85	1,81
17	Material de transporte	1,26	1,74
18	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía	0,12	0,15
19	Armas y municiones	0,00	0,01
20	Mercancías y productos n.e.p.	0,05	0,62
21	Objetos de arte	0,00	0,01

^{1/} Excluye a Venezuela.

Fuente: Comunidad Andina y Banco Central de Venezuela. Cálculos propios.

La suposición intuitiva de bajo potencial de comercio por ausencia de oferta pareciera válida en un contexto teórico de ventajas comparativas y se constituye como tal por la herencia del prolongado período de sustitución de importaciones

que vivió la región, liderado por empresas transnacionales que segmentaron y aislaron los mercados, en un contexto de políticas orientadas a la expansión de la demanda interna. De allí pudo surgir un establecimiento productivo con una relación capital-trabajo relativamente similar en virtud de la tecnología transferida y actividades productivas redundantes, lo cual pareciera reforzar la especialización en las ventajas naturales de la región andina. Ahora bien, si la disponibilidad de factores y las actividades productivas fuesen equivalentes o similares, no habría comercio a menos que existiesen economías de escala. Éstas permiten, aun en presencia de dotaciones factoriales semejantes, que las economías se especialicen en la producción de una reducida gama de bienes que facilitan la realización de comercio internacional.

Al analizar el comercio de Venezuela con los demás países miembro de la CAN mediante las diez primeras secciones del arancel de aduanas para exportaciones e importaciones (relevantes por su cuantía), observamos flujos recíprocos de consideración en siete de ellas, las cuales explican más de 70,0% del comercio bilateral. Esto señala que el comercio comunitario venezolano, en una proporción considerable, se verifica en un tercio de las secciones del arancel de aduanas.

Cuadro 11

Comercio exterior de Venezuela. Exportaciones e importaciones de bienes FOB con la Comunidad Andina, 2002
Como porcentaje del comercio intracomunitario

Código	Sección	Exportaciones	Importaciones
	TOTAL	100,00	100,00
1	Animales vivos y productos del reino animal	0,42	3,45
2	Productos del reino vegetal	1,99	1,26
3	Grasas y aceites, ceras de origen animal o vegetal	0,69	4,19
4	Productos de las industrias alimenticias, bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre y tabaco	5,29	14,96
5	Productos minerales	20,42	0,64
6	Productos de las industrias químicas e industrias conexas	17,06	11,96
7	Materias plásticas artificiales, éteres, ésteres de la celulosa, resinas y caucho	11,80	6,68
8	Pieles, cueros y peletería	0,06	0,48
9	Madera, carbón vegetal y manufacturas de corcho, madera, espartería y cestería	0,68	0,58
10	Materias utilizadas en la fabricación de papel, papel y sus aplicaciones	1,06	6,95

Continúa en la página siguiente...

Continuación del cuadro 11

11	Materias textiles y sus manufacturas	1,86	18,20
12	Calzados, sombrerería y paraguas	0,17	0,61
13	Manufacturas de piedra, yeso y cemento	1,16	2,20
14	Perlas, piedras preciosas	0,00	0,20
15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	24,98	5,56
16	Máquinas y aparatos, material eléctrico	4,25	6,31
17	Material de transporte	7,20	13,98
18	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía	0,54	0,27
19	Armas y municiones	0,00	0,00
20	Mercancías y productos n.e.p.	0,38	1,51
21	Objetos de arte	0,00	0,00
Siete secciones comunes		72,43	77,65
Diez primeras secciones de comercio		96,00	92,24

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Banco Central de Venezuela. Cálculos propios.

Pese a la amplitud de la agregación implícita en las secciones del arancel, las cuales pueden contener miles de bienes, su relevancia radica en la definición del patrón de comercio. La teoría convencional del comercio internacional supone que las diferencias en la dotación de factores generan un patrón de comercio basado en ventajas comparativas: economías con abundancia de capital tenderían a exportar principalmente bienes intensivos en capital; economías abundantes en trabajo exportarán principalmente productos trabajo-intensivos. El comercio implica, así, el intercambio de bienes intensivos en factores relativamente escasos (o abundantes) en condiciones de competencia perfecta. Por otra parte, la nueva teoría del comercio internacional, a partir del análisis de las economías de escala y el desarrollo de un sector industrial de competencia monopolística, define un patrón de comercio basado en la diferenciación de productos. Ello implica, a su vez, que una parte del comercio acontece al interior de un mismo sector, el cual se denomina comercio *intraindustrial* (manufacturas) y el resto posee características de *interindustrial* (manufacturas por alimentos).

El nivel de agregación utilizado (secciones del arancel de aduanas) no permite obtener de manera concluyente el patrón de comercio propio de la relación bilateral Venezuela-Comunidad Andina. Pero al obviar el hecho de la elevada agregación en la taxonomía empleada, justificado en el reducido tamaño relativo de las economías involucradas (con una limitada oferta exportable), nos permitiremos extrapolar

la fórmula empleada por Krugman y Obstfeld¹⁹ para calcular la importancia del comercio intraindustrial respecto del comercio total. En este caso pretendemos medir la magnitud del comercio bilateral explicado por flujos al interior de una sección del arancel. El resultado obtenido se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro 12

Comercio exterior de Venezuela. Exportaciones e importaciones de bienes FOB con la Comunidad Andina, 2002
Miles de \$US

Código	Sección	Exportaciones	Importaciones	Coefficiente de comercio
	TOTAL	1.345.034	1.435.887	
1	Animales vivos y productos del reino animal	5.598	49.523	0,2
2	Productos del reino vegetal	26.749	18.082	0,8
3	Grasas y aceites, ceras de origen animal o vegetal	9.341	60.150	0,3
4	Productos de las industrias alimenticias. bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre y tabaco	71.106	214.757	0,5
5	Productos minerales	274.656	9.232	0,1
6	Productos de las industrias químicas e industrias conexas	229.429	171.745	0,9
7	Materias plásticas artificiales, éteres, ésteres de la celulosa, resinas y caucho	158.694	95.953	0,8
8	Pieles, cueros y peleterías	790	6.845	0,2
9	Madera, carbón vegetal y manufacturas de corcho, madera, espartería y cestería	9.103	8.284	1,0
10	Materias utilizadas en la fabricación de papel, papel y sus aplicaciones	14.280	99.845	0,3
11	Materias textiles y sus manufacturas	25.031	261.344	0,2
12	Calzados, sombrerería y paraguas	2.246	8.759	0,4
13	Manufacturas de piedra, yeso y cemento	15.550	31.633	0,7

Continúa en la página siguiente...

¹⁹ La fórmula empleada es la siguiente: $I = 1 - |X - M| / X + M$, y el numerador expresa el valor absoluto de la balanza comercial. En tanto se supone comercio recíproco de un mismo bien, si el valor de las exportaciones e importaciones resulta similar, obtendremos $I = 1$. Krugman y Obstfeld. *Economía internacional. Teoría y política*. 5^{ta} edición, Addison-Wesley, 2001.

²⁰ Ver nota 6.

<i>Continuación del cuadro 12</i>				
14	Perlas, piedras preciosas	51	2.877	0,0
15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	336.017	79.844	0,4
16	Máquinas y aparatos, material eléctrico	57.155	90.551	0,8
17	Material de transporte	96.803	200.807	0,7
18	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía	7.312	3.920	0,7
19	Armas y municiones	0	31	0,0
20	Mercancías y productos n.e.p.	5.110	21.671	0,4
21	Objetos de arte	12	34	0,5
Secciones entre 0,0 y 0,5				13
Secciones entre 0,6 y 1,0				8
Comercio intersecciones/comercio total (%)				56,07
Comercio intrasección/comercio total (%)				43,93

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Banco Central de Venezuela. Cálculos propios.

En resumen, los cuadros 11 y 12 nos muestran que pocas secciones del arancel de aduanas explican el comercio entre Venezuela y los socios andinos, y a su vez concentran la mayor proporción de ese comercio. Igualmente, sugieren economías escasamente diversificadas y niveles análogos de eficiencia o productividad media en las actividades productoras de transables en el comercio al interior de las secciones del arancel. Por el contrario, la relación comercial con Mercosur, como se observa en los cuadros 13 y 14, luce más concentrada en pocas secciones en lo referente a las exportaciones, aun cuando el comercio intrasección es ligeramente inferior a 7,0% del comercio total y se produce en cuatro secciones, de las cuales dos son comunes a la relación con la CAN (Materias plásticas artificiales..., y Manufacturas de piedra, yeso y cemento). De hecho, estas secciones poseen alguna relevancia sólo en el valor de las exportaciones canalizadas hacia los países andinos: 12,95% del total.

Cuadro 13
 Comercio exterior de Venezuela. Exportaciones e importaciones de bienes FOB
 con el Mercosur, 2002
 Como porcentaje del comercio bilateral

Código	Sección	Exportaciones	Importaciones
	TOTAL	100,00	100,00
1	Animales vivos y productos del reino animal	1,54	2,30
2	Productos del reino vegetal	0,02	3,09
3	Grasas y aceites, ceras de origen animal o vegetal	0,00	6,25
4	Productos de las industrias alimenticias, bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre y tabaco	1,14	5,81
5	Productos minerales	79,54	0,82
6	Productos de las industrias químicas e industrias conexas	6,84	14,02
7	Materias plásticas artificiales, éteres, ésteres de la celulosa, resinas y caucho	3,03	4,01
8	Pieles, cueros y peleterías	0,02	0,10
9	Madera, carbón vegetal y manufacturas de corcho, madera, espartería y cestería	0,11	1,35
10	Materias utilizadas en la fabricación de papel, papel y sus aplicaciones	0,15	3,21
11	Materias textiles y sus manufacturas	0,60	2,58
12	Calzados, sombrerería y paraguas	0,01	1,10
13	Manufacturas de piedra, yeso y cemento	1,24	1,21
14	Perlas, piedras preciosas	0,01	0,02
15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	3,47	9,73
16	Máquinas y aparatos, material eléctrico	1,72	17,11
17	Material de transporte	0,27	25,69
18	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía	0,21	0,85
19	Armas y municiones	0,00	0,02
20	Mercancías y productos n.e.p.	0,07	0,71
21	Objetos de arte	0,00	0,01
	Siete secciones comunes	17,08	78,94
	Diez primeras secciones de comercio	99,40	91,50

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Banco Central de Venezuela. Cálculos propios.

Cuadro 14

Comercio exterior de Venezuela. Exportaciones e importaciones de bienes FOB con el Mercosur, 2002
Miles de US\$

Código	Sección	Exportaciones	Importaciones	Coefficiente de comercio
	TOTAL	654.646	1.056.266	
1	Animales vivos y productos del reino animal	10.064	24.291	0,6
2	Productos del reino vegetal	126	32.688	0,0
3	Grasas y aceites, ceras de origen animal o vegetal	1	66.068	0,0
4	Productos de las industrias alimenticias, bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre y tabaco	7.440	61.345	0,2
5	Productos minerales	520.734	8.642	0,0
6	Productos de las industrias químicas e industrias conexas	44.806	148.135	0,5
7	Materias plásticas artificiales, éteres, ésteres de la celulosa, resinas y caucho	19.817	42.311	0,6
8	Pieles, cueros y peletería	147	1.017	0,3
9	Madera, carbón vegetal y manufacturas de corcho, madera, espartería y cestería	739	14.229	0,1
10	Materias utilizadas en la fabricación de papel, papel y sus aplicaciones	998	33.939	0,1
11	Materias textiles y sus manufacturas	3.951	27.203	0,3
12	Calzados, sombrerería y paraguas	50	11.671	0,0
13	Manufacturas de piedra, yeso y cemento	8.112	12.773	0,8
14	Perlas, piedras preciosas	87	222	0,6
15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	22.746	102.749	0,4
16	Máquinas y aparatos, material eléctrico	11.240	180.684	0,1
17	Material de transporte	1.791	271.402	0,0
18	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía	1.348	9.008	0,3
19	Armas y municiones	0	255	0,0

Continúa en la página siguiente...

<i>Continuación del cuadro 14</i>				
20	Mercancías y productos n.e.p.	442	7.528	0,1
21	Objetos de arte	8	105	0,1
Secciones entre 0,0 y 0,5				17
Secciones entre 0,6 y 1,0				4
Comercio intersecciones/comercio total (%)				93,12
Comercio intrasección/comercio total (%)				6,88

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Banco Central de Venezuela. Cálculos propios.

En la relación con Mercosur, el coeficiente de comercio muestra valores inferiores a 0,3, en 71,0% de las secciones, lo cual indica la presencia de flujos orientados casi exclusivamente en una dirección y que son adversos a Venezuela en forma determinante. Esto sugiere actividades productivas vinculadas a las secciones respectivas del arancel con niveles de eficiencia bien diferenciados, contrariamente a la evidencia disponible para el caso de la CAN. En virtud del tamaño económico relativo significativamente desigual entre Venezuela, Argentina y Brasil, y para evitar incurrir nuevamente en las desventajas denunciadas en la Declaración de Bogotá en 1966 con respecto a la Alalc²⁰, Venezuela deberá avanzar en la instrumentación de políticas sectoriales específicas y en el reordenamiento de su macroeconomía, con la finalidad de sostener el crecimiento de largo plazo. Para lograr dicho crecimiento, la inversión deberá expandirse sostenidamente en los sectores productores de transables y de prestación de servicios a la producción, acompañado ello de la transformación del marco institucional de la política económica (costos transaccionales e incentivos). En un escenario de mayor integración comercial con Mercosur, la situación descrita apunta a un rápido incremento del comercio mutuo, con formidables exigencias sobre Venezuela con relación a la formulación de las políticas comercial (en sentido amplio), industrial y agrícola, orientadas a elevar la productividad de las unidades económicas y fomentar la competitividad, tanto de exportables como de aquellos que compiten con las importaciones.

El cuadro 15, que muestra la especialización de las economías de Venezuela y Mercosur mediante sus exportaciones, señala la magnitud de la competencia que habrá de enfrentar Venezuela en el mercado regional ampliado. Para las diez primeras secciones del arancel, Venezuela y Mercosur compiten en nueve: Mercosur es más eficiente²¹ en todas, excepto productos minerales.

²¹ Se toma la importancia relativa de una sección como sucedáneo de eficiencia.

²² Comunidad Andina, *Programa de liberación entre el Perú y los países andinos conforme a la Decisión N° 414 y otras normas pertinentes de*

Cuadro 15
 Venezuela-Mercosur. Concentración de las exportaciones
 por sección del arancel de aduanas, 2002
 Como porcentaje de las exportaciones totales

Código	Sección	Venezuela	Mercosur
	TOTAL	100,00	100,00
1	Animales vivos y productos del reino animal	0,45	6,18
2	Productos del reino vegetal	0,29	11,27
3	Grasas y aceites, ceras de origen animal o vegetal	0,04	3,44
4	Productos de las industrias alimenticias, bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre y tabaco	0,77	13,53
5	Productos minerales	82,36	12,77
6	Productos de las industrias químicas e industrias conexas	3,56	5,18
7	Materias plásticas artificiales, éteres, ésteres de la celulosa, resinas y caucho	1,06	2,80
8	Pieles, cueros y peleterías	0,15	2,41
9	Madera, carbón vegetal y manufacturas de corcho, madera, espartería y cestería	0,08	2,27
10	Materias utilizadas en la fabricación de papel, papel y sus aplicaciones	0,29	2,79
11	Materias textiles y sus manufacturas	0,23	2,08
12	Calzados, sombrerería y paraguas	0,02	1,73
13	Manufacturas de piedra, yeso y cemento	0,34	1,12
14	Perlas, piedras preciosas	0,27	0,82
15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	7,82	8,72
16	Máquinas y aparatos, material eléctrico	0,85	9,32
17	Material de transporte	1,26	10,25
18	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía	0,12	0,56
19	Armas y municiones	0,00	0,24
20	Mercancías y productos n.e.p.	0,05	1,06
21	Objetos de arte	0,00	1,47
	Nueve secciones comunes	98,42	80,02

Fuente: Aladi, Instituto Nacional de Estadísticas y Banco Central de Venezuela. Cálculos propios.

Esta situación muestra la existencia de un potencial de competencia con capacidad para desplazar la oferta nacional en los mercados interno y regional, el cual se concreta en la tendencia al déficit comercial (cuadro 16) y debe contrarrestarse con una estrategia de largo plazo de política económica congruente con el objetivo de la integración con economías de mayor tamaño económico relativo (reconocimiento de las asimetrías), para que la integración con Mercosur no culmine en un descalabro interno en términos de desarrollo. De esta manera, las exigencias de política económica con énfasis en la reestructuración sectorial (actividades productivas, prestación de servicios al productor y marco institucional) deben imponer restricciones adicionales sobre la agenda de negociación en términos de productos y plazos.

Cuadro 16

Venezuela-Mercosur. Balanza comercial de bienes FOB

Miles de US\$

Período	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Mercosur
1995	(256.932)	1.268.386	(81.729)	4.580	934.305
1996	(227.837)	385.485	(43.509)	12.091	126.230
1997	(266.028)	340.984	(20.512)	67.975	122.419
1998	(270.219)	40.820	(18.503)	(14.887)	(262.789)
1999	(157.587)	361.029	(35.623)	22.613	190.432
2000	(203.342)	401.707	(28.844)	106.559	276.080
2001	(204.427)	(300.040)	(16.105)	105.691	(414.881)
2002	(138.887)	(167.009)	(32.511)	29.912	(308.495)
2003	(130.056)	(295.851)	(60.177)	(16.726)	(502.810)
2004	(92.278)	(1.073.672)	(75.347)	(24.972)	(1.266.269)

Nota: Los valores en paréntesis señalan un déficit.

Fuente: Aladi, *Sistema de Informaciones de Comercio Exterior*, agosto 2005. Cálculos propios.

Finalmente, culminaremos con un breve comentario sobre la situación arancelaria. En el caso de la CAN, la totalidad del universo arancelario está sometido a la vigencia de la ZLC, con la excepción de Perú, el cual aún mantiene derechos aduaneros sobre las importaciones provenientes de los restantes países miembro: Bolivia, 5,89%; Colombia, 29,02%; Ecuador, 82,13% y Venezuela, 59,05%. A su vez, Ecuador y Venezuela someten al pago de aranceles 3,01% y 1,23% de las exportaciones peruanas. La incorporación plena del Perú a la Zona Andina de Libre Comercio deberá completarse al cierre del año 2005²².

En el escenario CAN, la discusión arancelaria pareciera centrarse principalmente en el nivel

la CAN.

²³ El trasfondo de esta discusión remite al nivel mínimo de protección que garantice la expansión de la industria doméstica en condiciones de exposición a la competencia internacional.

del arancel externo común (AEC)²³ y las tarifas sobre la lista de bienes no producidos²⁴. Señalamos así, nuevamente, el escaso potencial de ampliación del comercio a partir de la manipulación de los aranceles de aduanas.

Con relación a los beneficios estrictamente comerciales para Venezuela derivados de la profundización de la relación con Mercosur, parecieran ser pocos de no ampliarse la oferta exportable en condiciones de creciente competitividad. Para el año 2000, 90,4% de las exportaciones venezolanas disfrutaban de preferencias arancelarias por parte de Mercosur; éstas incidían sobre 94,2% y 99,9% de aquellas exportaciones canalizadas hacia Argentina y Brasil, respectivamente. Por el contrario, las preferencias concedidas por Venezuela incidieron sobre 76,2% de las importaciones provenientes de Mercosur; específicamente, 82,2% de Argentina y 75,4% de Brasil²⁵. Visto en términos de preferencias, se observa entonces que Mercosur podría esperar beneficios mayores de la relación con Venezuela al profundizarse la integración económica. Sin embargo, pueden obtenerse beneficios mutuos crecientes si la negociación del programa de liberación arancelaria asociado con la mayor integración contempla la supresión de las restricciones no arancelarias, profusamente utilizadas en el pasado por Brasil contra las exportaciones no petroleras venezolanas. Otro elemento de potenciales ganancias radica en la velocidad de la liberalización al adoptarse la ZLC y las menores tasas para los derechos aduaneros. Este hecho podría permitir, en ambas economías, ganancias en el excedente del consumidor aun en presencia de desviación de comercio. Efectivamente, en el Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59), firmado por Mercosur con Colombia, Ecuador y Venezuela en diciembre de 2003²⁶, se estableció un programa de liberación comercial a diez años que progresivamente reduce la tasa de los derechos aduaneros para el universo arancelario en un esquema escalonado que reconoce las asimetrías y permite el margen temporal para el ajuste sectorial interno. Por otra parte, el artículo 6° del Acuerdo suprime expresamente la introducción y empleo de restricciones no arancelarias en el comercio recíproco.

Con base en el análisis realizado, podemos concluir que las ganancias comerciales para Venezuela en la profundización de la integración en América del Sur, *provendrán menos de los programas de liberalización comercial que de la existencia de capacidad productiva para la generación de*

²⁴ La ausencia de tratamiento uniforme podría conducir a la introducción de subsidios implícitos sobre la producción doméstica que los emplea como insumos; afecta igualmente las normas de origen.

²⁵ Comunidad Andina. *Estado de situación de las preferencias y el comercio de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela con los países del Mercosur*. Septiembre 2002.

²⁶ Previamente, Mercosur suscribió con Bolivia el ACE N° 36 el 17 de diciembre de 1996 y con Perú el ACE N° 58 el 25 de agosto de 2003. En ambos casos el acuerdo permitió la creación de una zona de libre comercio.

²⁷ Por razones de extensión y focalización del estudio, deliberadamente no consideramos, aun cuando reconocemos, el papel que juegan la distancia geográfica de los mercados y la ausencia de infraestructura física y de servicios orientada a su superación, así como las diferencias de ingreso y la elevada exclu-

oferta exportable en condiciones de competitividad basada en productividad creciente e incorporación de progreso técnico (siempre que los incentivos en el marco institucional y la política económica sean los adecuados).

A manera de conclusión

Este estudio sostiene la pertinencia de la integración con economías de tamaño relativo similar, aun cuando en éstas no se encuentren los productores más eficientes a escala mundial. Hemos señalado como criterio necesario que la integración conduzca a ganancias en el excedente del consumidor, la cual está acotada por el reconocimiento de las asimetrías con la finalidad de favorecer un “aterrizaje suave” hacia niveles crecientes de eficiencia: se trata de aprender a producir-competir con economías similares. Asumimos que el empleo de estos criterios en la escogencia de los socios para la integración permite que el ajuste resulte menos traumático en términos de producto, empleo e ingreso.

Por otra parte, hemos observado que el escaso dinamismo del comercio entre Venezuela y la Comunidad Andina pareciera estar vinculado a insuficiencias de oferta y ello se expresa en la concentración del comercio en pocas secciones del arancel de aduanas²⁷. Por otra parte, *la estrategia negociadora por producto, seguida a lo largo de la vigencia del Acuerdo, ha minimizado la velocidad de reasignación de recursos productivos a escala comunitaria, al actuar como factor de preservación de espacios de mercado*. Un incremento en la integración (y complementación) de las economías podría alcanzarse mediante negociaciones más generales basadas en secciones del arancel de aduanas.

La conformación de la Comunidad Suramericana de Naciones como una zona de libre comercio podría introducir mayores presiones para la creación de comercio por la incorporación de Argentina y Brasil. Sin embargo, en cuanto refiere a Venezuela en su relación con Mercosur, el abrumador comercio intersectorial, unilateralmente favorable a este último, siembra dudas acerca de las ventajas a obtener, más allá de las vinculadas con el excedente del consumidor, y exige de parte de los negociadores nacionales la definición de una estrategia con plazos creíbles, negociados, para la reestructuración inter-

sión social (concentración del ingreso) que restringe el tamaño efectivo de los mercados y contribuye a generar crisis distributivas recurrentes. Estas últimas reducen la capacidad para desarrollar políticas fiscales autónomas y traslada a los países asociados parte de los costos del ajuste interno bajo la figura de sacrificio de la experiencia de integración, el cual se expresa en los frecuentes incumplimientos de metas comunitarias.

na, sustentado precisamente en el reconocimiento de las asimetrías.

La agenda nacional para este fin debe contemplar alcances micro y macroeconómicos con una selección de incentivos consistentes con los objetivos definidos *ex ante* para participar en la integración: diversificación de la producción y de la oferta exportable. El primer alcance supone un estudio nacional de capacidades y potencial de producción para evaluar el estado de las empresas en términos de adecuación tecnológica, capacitación de la fuerza de trabajo, situación financiera (endeudamiento y capacidad de financiamiento), entorno regulatorio (tributación, permisología, restricciones de entrada y salida) y eficiencia del sistema de pagos medida por el aporte de la intermediación financiera a la generación y distribución del producto (tasas de interés, garantías y efecto desplazamiento). El segundo alcance remite a la capacidad negociadora del Estado para mantener la apertura de los mercados regionales, difusión de la oferta exportable y el sostenimiento de reglas de política económica estables de largo plazo, consistentes con el objetivo de la integración. En este sentido, no encontramos sustituto de la estabilidad macroeconómica, entendida ésta como escenario de equilibrio fiscal, de precios y del sector externo (estabilidad del tipo de cambio real).

La integración económica no sólo es un medio para potenciar la obtención de niveles crecientes de bienestar, sino también para favorecer la diversificación de la economía con niveles de eficiencia que puedan sostener en el tiempo las ganancias de bienestar.