

ACUERDO VENEZUELA-MERCOSUR: OPORTUNIDADES Y AMENAZAS EN EL AMBITO COMERCIAL

Mendoza Álvarez, Carolina

e-mail: mendozaca695@hotmail.com

Vásquez Cueto, María José

e-mail: pepi@us.es

Departamento de Economía

UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL LISANDRO ALVARADO, VENEZUELA

Departamento de Economía Aplicada III

UNIVERSIDAD DE SEVILLA, ESPAÑA

Área temática: Economía Internacional y Desarrollo

Resumen

En Julio del 2006, Venezuela acuerda con los países del Mercado Común del Sur incorporarse como miembro pleno en un plazo de cuatro años. Como todo acuerdo de integración, supone la existencia de oportunidades y riesgos. En este caso, si tomamos en consideración la poca diversificación de la economía venezolana (aproximadamente el 80% de sus exportaciones son petroleras), el tamaño y la diversificación de la economía de Argentina y Brasil y la reducción de la participación del país en los mercados de MERCOSUR, a los cuales se llega fundamentalmente con productos petroleros y sus derivados, es de esperar que el acuerdo apunte aún más las exportaciones del MERCOSUR a Venezuela en detrimento de la producción de los sectores nacionales no petroleros que no estén preparados para enfrentar la competencia.

No obstante, si entendemos que la integración latinoamericana es una vía que puede conducir a un mayor nivel de desarrollo a los países de la región, logrando un elevado poder de negociación ante terceros y, que deben aprovecharse al máximo los beneficios y minimizar las amenazas, es necesario conocer la posición comercial de Venezuela para implantar medidas que permitan un aprovechamiento del mismo.

Así, este trabajo analiza, mediante un examen crítico de los flujos comerciales en los últimos años y con la estimación del Índice de Ventaja Comparativa Revelada, las potenciales oportunidades y amenazas que se presentan a Venezuela en el marco del acuerdo.

Este análisis, además, permite identificar elementos de apoyo al sector público en la formulación de políticas para obtener el mayor beneficio posible del acuerdo y orientan al sector privado en las oportunidades y riesgos que se les ofrece, contribuyendo a ubicar la discusión en el plano económico determinando, de manera objetiva, los sectores nacionales que pueden aprovechar el acuerdo y los que deben prepararse para enfrentarlo.

Palabras claves: Patrón de comercio, Integración comercial, Índice de Ventaja Comparativa Revelada, MERCOSUR.

Abstract

In Julio of the 2006, Venezuela agrees with The Common Market Countries of the South (MERCOSUR) incorporate like full member in a term of four years. This paper studies, by mean of the last years commercial flows and with the estimation of the Index of Revealed Comparative Advantage, the potential opportunities and the risks than its offers. In addition, allows to identify elements of support to the public sector in the formulation of policies to obtain the greater possible benefit in the agreement and orient to the sector deprived in the opportunities and risks that are offered to them, contributing to locate the discussion in the economic plane determining, of objective way, the national sectors that can take advantage of the agreement and those that must be prepared to face it.

Key words: Commercial integration, Index of Revealed Comparative Advantage, MERCOSUR

1. Introducción

En el mes de Julio del año 2006, Venezuela y los países del Mercado Común del Sur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay) firman un acuerdo de integración que permite a esta nación incorporarse como miembro pleno de este bloque regional en un plazo de cuatro años. Esta decisión requiere de un conjunto de elementos que sirvan de apoyo al sector público en la formulación de políticas en lo referente a la obtención del mayor beneficio posible del acuerdo y de orientación al sector privado en cuanto a las oportunidades y riesgos que el mismo les ofrece.

Por ello es necesario contribuir a ubicar la discusión en el plano económico y determinar de manera objetiva los sectores nacionales que pueden aprovechar el acuerdo y maximizar sus oportunidades y los que deben prepararse para enfrentarlo, minimizando las amenazas.

En este contexto, este trabajo de investigación tiene como objetivo general identificar, en el ámbito comercial, las oportunidades y los desafíos de Venezuela en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Para ello comenzamos, tras una breve reseña histórica de gestación del proceso de acuerdo de integración, analizando en la sección 2 el patrón de comercio de Venezuela con los países del MERCOSUR, tomando como periodo de estudio la década comprendida por los últimos años 90 y los primeros 2000, años 1995 a 2004. En la sección 3 utilizamos el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), cuya metodología presentamos brevemente en el primer apartado de la sección, para conocer el desempeño y la competitividad productivo – comercial de Venezuela. En función de los valores que toman los índices clasificamos los sectores venezolanos en cinco grupos: Sectores fuertemente amenazados, amenazados, con posibilidades de competir, con oportunidades y con grandes oportunidades. Terminamos el trabajo extrayendo, a modo de resumen, las principales conclusiones.

2. Venezuela frente a MERCOSUR: Patrón de comercio.

Como resultado de la Declaración de Iguazú de los Presidentes de Argentina y Brasil, donde se decide crear una comisión que formulara propuestas concretas para la integración bilateral, en 1986 se firma el Acta para la Integración Argentino – Brasileña, la cual se

ratifica en 1990 con el Acta de Buenos Aires, donde se deja abierta la posibilidad de adhesión inmediata a este acuerdo, de cualquier país miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI),

Es así como el 26 de marzo de 1991 se crea el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en la ciudad de Asunción, capital de Paraguay, a través de la firma del Tratado de Asunción, suscrito por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, con el objetivo de establecer un mercado común en un plazo de cuatro años, que incluiría la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, la adopción de una política comercial exterior común, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la armonización de la legislación pertinente.

La Cumbre Presidencial de Ouro Preto de finales de 1994, decide el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC), en el seno del MERCOSUR, a partir del 01 de enero de 1995. Con esta decisión se materializa la creación de la unión aduanera y se intenta avanzar en el proceso de integración del Sur de América, a través de la aprobación de un Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la estructura institucional del MERCOSUR.

Por su parte, el Tratado de Asunción contempla la posibilidad de que otros países miembros de la ALADI ingresen al MERCOSUR. En ese marco, en 1996 a través de la firma de un acuerdo de libre comercio (ALC) entre Chile y el MERCOSUR, este país pasa a ser Estado Asociado al bloque, lo que le permite participar en las distintas instancias del mismo con voz pero sin voto.

En ese mismo año, Bolivia también firma un ALC con MERCOSUR, previa aprobación de la Comunidad Andina de Naciones, y pasa a ser un Estado Asociado. En el año 2002, se incorpora México en calidad de asociado, a través de la firma de un acuerdo de complementación económica; Perú en 2003 y Colombia, Ecuador y Venezuela en el 2004.

La firma del Acuerdo de Complementación Económica 59 (ACE59) fue uno de los pasos previos dados por Venezuela para lograr su incorporación como miembro pleno del MERCOSUR, lo cual se venía solicitando desde los años 90, y se concreta con la firma del acuerdo marco para la adhesión de Venezuela al MERCOSUR en diciembre del 2005 y el

Protocolo de Adhesión en mayo del 2006, el cual fue ratificado en julio de este mismo año por los Presidentes de los Estados Partes del bloque.

A nivel comercial, entre 1995 y el 2004, (Cuadro 1), mientras las exportaciones venezolanas al mundo han tenido un crecimiento medio interanual de un 8%, las ventas al MERCOSUR han descendido en casi un 24%, al pasar de 1.737 millones de \$ a 150 millones en el lapso mencionado. Esta ultima cifra representa menos del 1 % de las exportaciones totales del país, en contraste con el 9% de 1995, de allí se desprende que los principales mercados externos de Venezuela no se ubican, hasta ahora, en los países del bloque.

Cuadro 1. Venezuela. Exportaciones al mundo y MERCOSUR. 1995 - 2004

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Variación (95-04) (%)
Exportaciones al mundo	19093	23072	22889	17054	20076	30948	25304	23987	24974	38001	7,95
Exportaciones a MERCOSUR	1737	844	1105	737	962	1305	861	672	277	150	-23,81
MERCOSUR/total (%)	9,10	3,66	4,83	4,32	4,79	4,22	3,40	2,80	1,11	0,39	

Fuente: Organización de Naciones Unidas. Elaboración Propia

Entre 1995 y 2004, en promedio, un 88 % de las ventas de Venezuela a MERCOSUR se colocó en Brasil, un 7 % en Uruguay, un 5 % en Argentina y menos del 1% en Paraguay, donde el máximo nivel exportado estuvo alrededor de 8 millones de dólares.

Esto demuestra que el principal mercado de Venezuela es Brasil, país con el que se tienen fronteras, lo que facilita los intercambios, principalmente con la parte norte, donde pueden adelantarse proyectos de integración importantes en distintas áreas.

En promedio, en el período analizado, de acuerdo a la clasificación del comercio internacional, revisión 3, el 76% de las exportaciones de Venezuela al MERCOSUR, se concentró en el sector de combustibles y lubricantes, mientras que el 9% son productos químicos y un 8% artículos manufacturados, el resto de los productos muestran porcentajes pequeños con respecto al total. (Cuadro 2).

Cuadro 2. Venezuela: Exportaciones a MERCOSUR por tipo. (%)

	1995	2000	2002	2004	Promedio 95-2004
Productos alimenticios	0,41	0,72	2,56	8,38	2,34
Bebidas y tabacos	0,14	0,00	0,04	0,07	0,32
Materiales crudos no comestibles	1,63	0,57	1,69	8,37	2,11
Combustibles y lubricantes	92,78	90,65	79,77	19,99	76,04
Aceites, grasas y ceras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,12
Productos químicos	2,70	4,78	7,91	26,94	8,92
Art manufacturados	1,76	2,26	5,73	27,08	7,76
Maquinaria y equipo de transporte	0,44	0,86	1,96	7,28	1,93
Artículos diversos	0,14	0,16	0,33	1,89	0,46
Mercancías y operaciones no clasificadas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: Organización de Naciones Unidas. Elaboración Propia

Las ventas de combustibles a MERCOSUR se refieren fundamentalmente a petróleo y sus derivados, siendo Brasil y Argentina los mayores compradores, ya que Paraguay deja de comprar este producto a Venezuela desde el 2003 y las adquisiciones de Uruguay son marginales. Así mismo, es en el 2003 cuando se comienza a exportar corriente eléctrica a

Brasil, producto de un plan de electrificación para la zona norte de este país y en 2004 se inicia la venta de gas natural.

No obstante, estas exportaciones de nuevos productos no logran compensar la significativa caída de las ventas de petróleo y derivados, cuya participación desciende de casi un 93% en 1995 a solo un 20% en el 2004. Según Gutiérrez (2006), es Brasil quien genera esta situación, al declararse autosuficiente en el abastecimiento de petróleo y disminuir sus compras de este producto.

Por su parte, en lo que respecta a productos químicos y artículos manufacturados, aunque en términos absolutos sus exportaciones a MERCOSUR aún no alcanzan los niveles de años anteriores, en términos relativos muestran una participación importante a partir del 2003, lo que podría brindar a Venezuela la posibilidad de incrementar sus exportaciones no petroleras a ese mercado.

En el 2005, Paraguay es el país del bloque regional al que Venezuela vende menor número de bienes, ya que el 99.97% de las exportaciones se aglutina en 10 productos, mientras que en Argentina representa el 70%, en Brasil el 64% y en Uruguay el 82 %, lo que indica mayor diversificación en las ventas a estos tres países.

Es importante destacar, que entre estos diez principales productos de exportación, prevalecen los bienes del sector no petrolero, especialmente los químicos y las manufacturas diversas y, en un menor porcentaje, la maquinaria. Esta situación corrobora las cifras del 2004, donde se observa la disminución importante, en términos relativos, de las exportaciones de combustibles y el incremento de estos sectores.

A nivel de bienes podemos resaltar en el sector de alimentos la exportación de productos del mar, como la sardina, que tiene un mercado importante en Brasil y Uruguay; y en manufacturas de metal, las máquinas de afeitar, que aparecen entre los diez primeros productos que se venden a Argentina, Paraguay y Uruguay, de igual forma destacan las manufacturas de aluminio.

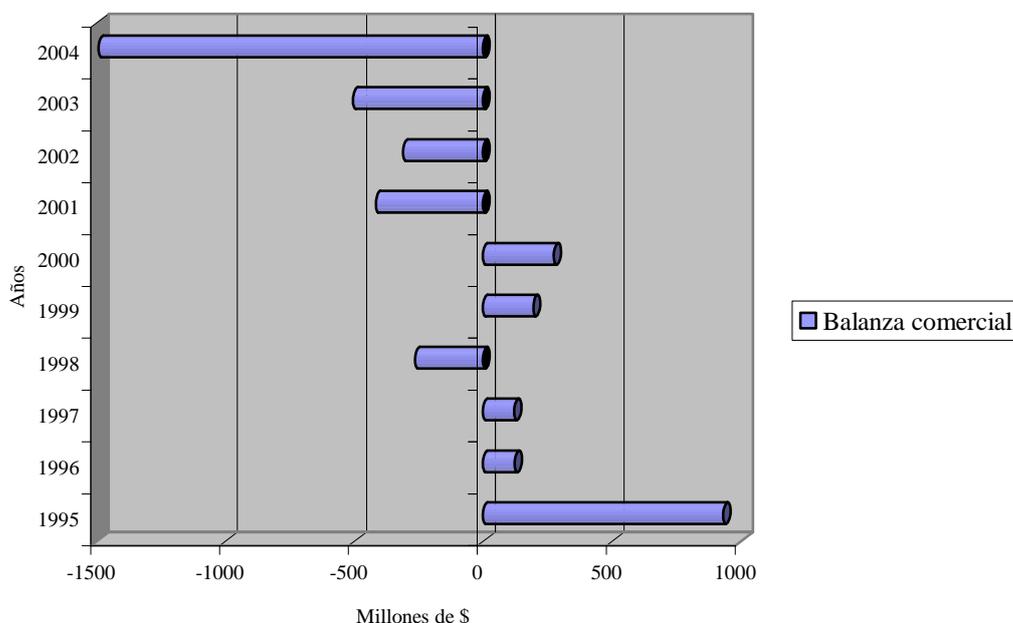
En el caso de Brasil es importante mencionar el lugar que ha comenzado a ocupar en las exportaciones a ese país la venta de energía eléctrica, servicio que recientemente comenzó a ofrecerse a esta economía.

De acuerdo a este patrón exportador venezolano a MERCOSUR, podemos deducir que existen sectores no petroleros en la economía venezolana que pueden beneficiarse con la entrada en vigencia del cronograma de desgravación arancelaria, que comenzará a operar en el marco de la incorporación de Venezuela como miembro pleno de este acuerdo de integración regional.

De otra parte, entre 1995 y el 2004, en promedio, el 8% de las importaciones venezolanas provino de los países del MERCOSUR y crecieron a una tasa interanual del 8,27 %, por encima del incremento de las exportaciones totales, pasando de 803 millones de \$ en 1995 a 1641 millones de \$ en el 2004.

El incremento en las importaciones unido a un crecimiento de las exportaciones provocó un cambio en la balanza comercial de Venezuela con MERCOSUR, Gráfico 1, que se hace negativa a partir del 2000, luego de ser positiva en casi todos los años anteriores.

Gráfico 1. Balanza comercial Venezuela - Mercosur. 1995 - 2004

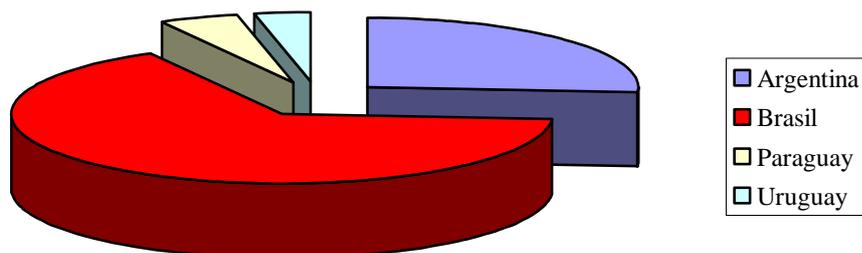


Fuente: Organización de Naciones Unidas. Elaboración Propia.

Brasil y Argentina son los principales proveedores de mercancía de Venezuela: en promedio, entre 1995 y 2004, desde estos países se importó el 66% y el 26 %, respectivamente, mientras que con Paraguay y Uruguay los flujos de importación son bajos, durante todo el lapso analizado. (Gráfico 2)

La estructura de las importaciones provenientes de MERCOSUR, cuadro 3, está bien diversificada. De ese mercado proceden bienes de diversos tipos, destacando las maquinarias y equipos, las manufacturas, los alimentos, los productos químicos y los aceites y grasas. En comparación con las exportaciones venezolanas a este mercado, se observa que ambas economías compran y venden bienes de los mismos sectores, excepto en combustibles y lubricantes (exporta Venezuela) y aceites y grasas (exporta MERCOSUR).

**Gráfico 2. Venezuela. Importaciones desde Mercosur.
Promedio 1995 - 2004 (%)**



Fuente: Organización de Naciones Unidas. Elaboración Propia

Cuadro 3. Venezuela: Importaciones desde MERCOSUR por sector.(%).

Promedio 1995 – 2004.

Productos alimenticios	14,49
Bebidas y tabacos	1,43
Materiales crudos no comestibles	5,32
Combustibles y lubricantes	0,45
Aceites, grasas y ceras	10,39
Productos químicos	11,89
Art. manufacturados	18,64
Maquinaria y equipo de transporte	33,32

Artículos diversos	4,08
Mercancías y operaciones no clasificadas	0,00

Fuente: Organización de Naciones Unidas. Elaboración Propia.

Por su parte, Paraguay es el país que ofrece menos productos a Venezuela, al concentrarse el 100 % de las importaciones en 27 bienes, mientras que al resto de los socios de MERCOSUR se le compra una mayor cantidad. Fundamentalmente se importan vehículos y aparatos emisores de radiotelefonía desde Brasil y vehículos y leche de Argentina; el 92% de las compras a Paraguay se refieren a aceite y torta de soja y desde Uruguay provienen medicamentos y leche.

Por esta razón, y en vista de la superioridad que tienen Argentina y Brasil en la producción de estos bienes, los productores privados de estos sectores han solicitado al gobierno nacional tomar en consideración estas asimetrías a fin de evitar que las empresas nacionales se vean perjudicadas por la incorporación de Venezuela a MERCOSUR. Sin embargo, la opinión de este sector no ha sido relevante y hasta ahora solo representantes del gobierno han adelantado las negociaciones.

3. Análisis del Índice de Ventaja Comparativa Revelada.

3.1 Metodología

Cuando un país decide firmar un acuerdo de integración, uno de los aspectos que debe tomar en consideración al momento de la negociación es la competitividad de los bienes que produce y su capacidad para enfrentar la competencia y penetrar en mercados, en el marco del acuerdo.

Para medir la competitividad a niveles macroeconómicos se pueden utilizar los indicadores directos, como la medición de la ventaja comparativa, o los indirectos como el Índice de Ventaja Comparativa Revelada. En el primer caso, según Tsakok (1990), citado por Arias y Segura (2004, p.2) se debe utilizar el concepto de costo de oportunidad. Para ello, en la moneda extranjera, se calcula el valor agregado a precios internacionales y de frontera, se

determina el valor a precios sombra de los factores productivos internos utilizados en la producción y se compara el costo de esos recursos con los beneficios netos.

Obviamente este método presenta serios problemas al momento de calcular la ventaja comparativa, debido a la laboriosidad, la dificultad para comparar los costos de producción entre países y el supuesto en que se basa, que generalmente no se cumple, que los mercados funcionan perfectamente y sin distorsiones.

Esta situación llevó a Balassa (1965) a plantearse la posibilidad de inferir las ventajas comparativas del patrón de comercio del mundo real y es así como surge la idea de que la ventaja comparativa puede ser revelada por el flujo actual del comercio de mercancías. En consecuencia, una forma de determinar la ventaja o desventaja comparativa de un país es a partir de las estadísticas de comercio mundial.

Desde entonces, distintos autores han utilizado datos de comercio exterior para determinar la ventaja comparativa revelada, Matemáticamente existen distintas formas de medir la ventaja comparativa revelada del país A al país B, para efectos de esta investigación, se seleccionó el siguiente Índice:

$$IVCR = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \times 100$$

donde :

X_i : Representa las exportaciones de A a B

M_i : Representa las importaciones de A a B

i :Sector objeto de estudio capítulo según la Nomenclatura ALADI (NALADISA, 2002).

Este índice toma valores entre 100 y -100. Si es igual a 100 significa que A tiene máxima ventaja comparativa revelada (exporta a B y las importaciones son iguales a cero) en el sector analizado. Si es igual a -100 indica máxima desventaja comparativa (importa desde B y las exportaciones son iguales a cero) en el sector analizado.

En la medida en que el IVCR sea positivo y más elevado, la ventaja comparativa revelada del país A con respecto a B es mayor, e indica la existencia de superávit comercial en el

sector objeto de estudio. Cuando es negativo existe desventaja y será mayor en la medida que el indicador se acerque más a -100, indicando la existencia de un comercio deficitario para A con relación a B. Este indicador también se conoce como Índice de Ventaja Comparativa Absoluta.

3.2 Aplicación a las relaciones entre Venezuela y MERCOSUR

Aplicamos la metodología expuesta para analizar la ventaja de Venezuela frente a MERCOSUR. Las cifras utilizadas provienen de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y se refieren principalmente a exportaciones e importaciones de Venezuela con los países de MERCOSUR, y se encuentran clasificadas de acuerdo a la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADISA) 2002, basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

El nivel de desagregación de la información es a dos dígitos de la clasificación, lo que permite contar con datos relativos a 73 grupos de productos de los 97 que contempla la Nomenclatura ALADI; los que no se incluyen son debido a la inexistencia o un nivel muy bajo de comercio entre los países.

Al tomar en consideración el IVCR para determinar las oportunidades y desafíos de Venezuela frente al acuerdo firmado con MERCOSUR se observa que de los 73 grupos de productos (Capítulos en la nomenclatura ALADI) a los que se calculó este indicador, solamente 7 muestran un IVCR positivo en el periodo analizado o en el año 2004.

Las sardinas frescas y congeladas son el único grupo de productos que exhibe una máxima ventaja comparativa revelada para Venezuela, con relación a MERCOSUR, lo que significa que hacia ese mercado se exportan estos productos mientras las importaciones son igual a cero. Esto unido al incremento observado en las exportaciones de este grupo durante el periodo analizado señala la presencia de oportunidades importantes para Venezuela en este tipo de productos, las cuales deben aprovecharse de la mejor manera posible.

Los combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación muestran una ventaja comparativa muy próxima a la máxima al tener valores muy cercanos a 100 en casi

todos los años analizados. Esto se corresponde con la situación de país petrolero que tiene Venezuela, lo cual le permite exportar este tipo de bien y no tener necesidad de importarlos.

Sin embargo, llama la atención la caída en las exportaciones de este sector durante el lapso estudiado, así como la leve disminución que muestra el IVCR en el año 2004, lo que significa menor ventaja comparativa revelada, con respecto a años anteriores.

En el caso de los abonos existe una ventaja comparativa revelada alta, la cual se reduce en los años 2000 y 2002, pero aumenta significativamente en el 2004. Entre los productos de este capítulo destacan la urea y los abonos químicos que contienen nitrógeno, potasio y fósforo y que tienen un mercado importante en los países del MERCOSUR, principalmente en Brasil, debido a la preponderancia de su sector agrícola, el cual es el demandante fundamental de estos productos.

En el sector de sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos, se observa una disminución significativa de la ventaja comparativa revelada, en el transcurso de los años analizados, pasando el IVCR de 33,24 en 1996 a apenas 1,63 en 2004, producto del incremento en las importaciones provenientes de MERCOSUR y la reducción de las exportaciones venezolanas a ese mercado, lo que pone en riesgo las ventajas que ha tenido este sector.

Al igual que en el sector mencionado anteriormente, los productos de vidrio y manufacturas de este material han venido perdiendo ventaja comparativa revelada con relación a MERCOSUR. Sin embargo, la misma sigue siendo positiva, aunque a niveles muy bajos en comparación con el año 1996, lo que parece indicar que es necesario realizar esfuerzos importantes en materia de políticas que permitan al sector recuperar su capacidad exportadora y la ventaja comparativa revelada mostrada anteriormente.

Los grupos de productos que incluyen herramientas, artículos de cuchillería y de metal, cubiertos de mesa y partes de metal y productos químicos inorgánicos, son los únicos donde se pasa de una desventaja a presentar una ventaja comparativa revelada, durante el lapso estudiado.

En el primer grupo destaca el comportamiento de las exportaciones de máquinas de afeitar, las cuales muestran aumento significativo en los años estudiados y en el segundo el azufre y el dióxido de silicio, lo que se debe tomar en consideración al momento de implantar políticas tendentes a incrementar la competitividad de las ventas de Venezuela a los países del MERCOSUR, a fin de aprovechar al máximo las oportunidades que se presentan en estos productos con la entrada de Venezuela al bloque regional.

Mientras que solamente en dos grupos de productos se ha pasado de desventaja a ventaja comparativa revelada, en diez grupos se ha perdido la ventaja comparativa que se tenía en 1996, lo que demuestra una pérdida de competitividad y mercados con respecto a MERCOSUR en los últimos ocho años; es decir que MERCOSUR muestra avances significativos en esos sectores y Venezuela retrocesos, en cuanto a capacidad de exportación.

De estos grupos de productos destaca la pérdida de competitividad y ventajas de hortalizas, plantas, raíces y tubérculos; preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche y productos de pastelería; demás productos de origen animal; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre y fibras sintéticas y artificiales discontinuas, al pasar de una elevada ventaja comparativa revelada en 1996 a máxima desventaja comparativa en los últimos años.

Desde el 2000, el grupo de frutas, cítricos, melones y sandía comienza a presentar desventaja comparativa y un incremento sostenido de la misma hasta el 2004, lo mismo sucede con el plástico y sus manufacturas a partir del 2002.

En el caso de la preparación de carne, de pescado, crustáceos, moluscos y similares la situación es más dramática ya que se pasa de ser exportadores netos (máxima ventaja comparativa) a tener una desventaja comparativa considerable; es decir, mientras MERCOSUR aumentó su capacidad de exportación de este tipo de bienes, Venezuela disminuyó de manera importante la venta de estos productos a ese mercado.

En el área textil (filamentos sintéticos o artificiales y tejidos de punto), luego de tener una ventaja comparativa revelada alta, se pasa a una desventaja comparativa elevada en el 2002,

en el primer caso y en el 2000, en el segundo caso. No obstante, en el 2004 la desventaja es menor, lo que puede ser un indicador de repunte de estos sectores, principalmente en tejidos de punto donde la desventaja comparativa es baja.

Por su parte, existe un grupo significativo de productos que se encuentran seriamente amenazados con la incorporación de Venezuela al MERCOSUR, al presentar un IVCR entre -90 y -100 durante casi todos los años analizados. Eso significa que en estos sectores somos importadores netos (las exportaciones son igual a cero o muy bajas con respecto a las importaciones) y es de suponer que al entrar en vigencia el acuerdo e iniciar el periodo de desgravación arancelaria, estos productos podrán ingresar a Venezuela con menores aranceles y por lo tanto menor precio, lo que indudablemente afectara la producción nacional si no se toman las medidas necesarias para incrementar la capacidad de producción y exportación de estos sectores.

Entre estos productos destacan los de la rama de alimentos, en el sector primario, como la leche, la carne bovina y los cereales, donde países como Argentina, Brasil y Uruguay son productores importantes de estos bienes y los productores nacionales han manifestado su preocupación al no tener condiciones para competir con ellos, debido a la existencia de asimetrías significativas

Los otros productos que muestran máxima desventaja comparativa se ubican en la industria textil, automotriz, maquinarias y algunas manufacturas, donde MERCOSUR tiene un sector productivo bastante desarrollado y una capacidad de exportación hacia Venezuela bien significativa.

En el resto de los grupos analizados, Venezuela presenta también un IVCR negativo, es decir, una desventaja comparativa revelada, que varía dependiendo del sector, aumentando en la mayoría de los casos. Entre los productos que han incrementado su desventaja comparativa con respecto a MERCOSUR en el periodo estudiado destacan tabaco y sucedáneos, productos diversos de la industria química, productos textiles, papel y cartón, productos editoriales, perlas finas y piedras preciosas, manufacturas de metal común y manufacturas diversas.

El único sector donde Venezuela reduce su desventaja comparativa revelada es el de juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios al pasar de -70,96 en 1996 a -18,04 en el 2004. Por su parte, solo se ha logrado pasar de una desventaja a una ventaja comparativa revelada, en el grupo de herramientas y artículos de metal común y productos químicos inorgánicos, lo que refleja la poca capacidad del sector productivo nacional para colocar sus bienes en los países de MERCOSUR.

A partir del análisis realizado al IVCR se puede determinar que frente al acuerdo con MERCOSUR, Venezuela presenta mayores amenazas que oportunidades en el ámbito comercial, lo cual coloca a los productores nacionales ante un inmenso desafío a la hora de enfrentar la competencia de los productos provenientes de MERCOSUR, los cuales aún sin la entrada en vigencia del tratado son más competitivos.

3.3 Resultados

Tomando en consideración los valores que toman los IVCR en los distintos sectores analizados, podemos distinguir cinco grupos en la economía venezolana, que podrían agruparse en tres: Sectores amenazados, entre los que se pueden señalar los “fuertemente” amenazados, sectores con posibilidades de competir y sectores con oportunidades, de entre los que se pueden destacar aquellos que tienen “grandes” oportunidades. Estos, y los parámetros que permiten determinarlos se presentan en el cuadro 4. Tal como en él se evidencia, las mayores amenazas las presenta la economía no petrolera, ya que las pocas oportunidades que tiene Venezuela en MERCOSUR se concentran en el sector petrolero y sus derivados, Superar las amenazas va a requerir de tiempo suficiente para emprender políticas dirigidas a incrementar la producción y la competitividad de las empresas nacionales, así como de un conjunto de reglas de juego claras que le den seguridad a los inversionistas privados.

Tal y como lo plantea Genatios (2004, p.2), “para integrarse, especialmente con Brasil y Argentina, hay que ser competitivo, estamos hablando de economía, aunque insistamos en lo social, y en la voluntad política. (...) Es necesario participar con empresas gubernamentales y privadas y con políticas públicas que estimulen la competitividad tanto interna como regional.”

Cuadro 4. Venezuela: Clasificación de los sectores.

Categoría	Componentes		Características
Fuertemente amenazados	<p>Animales vivos.</p> <p>Leche y productos lácteos.</p> <p>Huevos.</p> <p>Café, té, yerbabuena y especias.</p> <p>Cereales.</p> <p>Cacao y preparaciones.</p> <p>Carne Bovina</p> <p>Semillas y frutos oleaginosos y diversos.</p> <p>Residuos y desperdicios de la industria alimenticia; alimento para animales.</p> <p>Grasas y aceites animales o vegetales.</p> <p>Materias albuminoideas; productos de almidón y fécula.</p> <p>Minerales metalíferos, escorias y cenizas.</p> <p>Pólvora y explosivos; fósforos e inflamables.</p>	<p>Calzado y similares. Manufacturas de piedra, yeso, cemento y similares.</p> <p>Instrumentos y aparatos de opt. fotografía o cinematografía; de medida, control y precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos y sus partes.</p> <p>Reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos y sus partes'.</p> <p>Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.</p> <p>Máquina, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido; de sonido e imagen de TV y sus partes.</p> <p>Armas, municiones y sus partes y accesorios.</p> <p>Vehículos y material para vías férreas; aparatos mecánicos y electromecánicos de señalización de vías de comunicación.</p> <p>Muebles; mobiliario medico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de</p>	<p>Existen importaciones y las exportaciones son cero o muy bajas, es decir, Venezuela tiene un déficit comercial significativo con MERCOSUR. En este caso, el IVCR es negativo y se ubica entre -90 y -100.</p>

	<p>Productos fotográficos o cinematográficos.</p> <p>Madera, carbón vegetal y sus manufacturas.</p> <p>Pasta de madera; papel o cartón para reciclar.</p> <p>Algodón.</p> <p>Aceites resinoides y artículos de perfumería y cosméticos.</p> <p>Manufacturas de cuero; artículos de cuero y viaje; bolsos, carteras y similares.</p> <p>Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto.</p> <p>Demás artículos textiles confeccionados; conjuntos o surtidos; pedrería y trapos.</p>	<p>alumbrado; anuncios, letreros, placas luminosas y similares; construcciones prefabricadas.</p> <p>Vehículos, automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.</p>	
Amenazados	<p>Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos.</p> <p>Frutas comestibles, cítricos, melones y sandías.</p> <p>Preparación de carne, de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos.</p> <p>Preparación a base de cereales, harina,</p>	<p>Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materias textiles.</p> <p>Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o de cartón.</p> <p>Productos editoriales de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos</p>	<p>Existe déficit comercial y una tendencia a incrementarse, en lugar de tener mayor posibilidad de colocar productos en el mercado regional, esta se reduce o se incrementan las importaciones. El IVCR es negativo, y la desventaja</p>

	<p>almidón, fécula o leche; productos de pastelería. Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte.</p> <p>Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas</p> <p>Productos de la molinera; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo</p> <p>Productos diversos de las industrias químicas.</p> <p>Fibras sintéticas o artificiales discontinuas. Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales; cordeles y similares.</p>	<p>o mecanografiados y planos. Prendas y complementos de vestir de punto.</p> <p>Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.</p> <p>Productos cerámicos.</p> <p>Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas semi- preciosas o similares, metal preciosos, chapados de metal preciosos y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.</p> <p>Manufacturas diversas de metal común.</p> <p>Manufacturas diversas.</p>	<p>creciente (incluye sectores que perdieron la ventaja comparativa)</p>
<p>Con posibilidades de competir</p>	<p>Filamentos sintéticos artificiales.</p> <p>Tejidos de punto.</p> <p>Juguetes, juegos y artículos para recreo y deporte’.</p> <p>Pieles (excepto la peletería) y cueros.</p> <p>Caucho y sus manufacturas.</p> <p>Fundición, hierro y acero.</p>	<p>Existe déficit comercial pero con tendencia a disminuir, hay mayor posibilidad de colocar productos en el mercado regional, o se reducen las importaciones. El IVCR es negativo pero con desventaja decreciente (Incluye sectores que perdieron la ventaja comparativa).</p>	

Con oportunidades	<p>Sal; azufre; piedras; yesos, cales y cementos.</p> <p>Vidrio y manufacturas de vidrio.</p> <p>Herramientas y artículos de metal común.</p> <p>Productos químicos inorgánicos.</p>	Superávit comercial en el lapso estudiado. El IVCR es positivo (incluye los sectores que pasaron de desventaja a ventaja comparativa)
Con grandes oportunidades	<p>Sardinas frescas y congeladas.</p> <p>Combustibles.</p> <p>Abonos.</p>	Existen exportaciones y las importaciones son cero o muy bajas. El IVCR es positivo y se encuentra entre 90 y 100.

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración. Sistema de Informaciones de Comercio Exterior (2005). Elaboración propia.

4. Conclusiones

La firma de un acuerdo de integración implica, en primer lugar negociaciones a nivel comercial que benefician o perjudican a los sectores productivos de los países que se integran y tienen consecuencias positivas o negativas, que es necesario enfrentar.

En el caso de Venezuela, su balanza comercial con MERCOSUR, se hace deficitaria desde al año 2000, la mayor parte de las importaciones proviene de Argentina y Brasil y son principalmente maquinarias y equipos, manufacturas, alimentos y productos químicos.

Por su parte, las exportaciones han disminuido en los últimos años y prevalece la venta de combustibles y derivados, por lo que la participación de las exportaciones no tradicionales a este mercado, es muy pequeña.

Desde el punto de vista comercial, tomando en consideración el IVCR, a nivel de grupo de productos, las desventajas superan ampliamente las oportunidades que se presentan, por lo que los desafíos a la hora de enfrentar el acuerdo son enormes.

En términos generales, las oportunidades en el ámbito económico, que se presentan a Venezuela con este acuerdo son:

- a. Diversificación de la economía, a partir del aprovechamiento de las ventajas comparativas que frente a MERCOSUR tiene Venezuela, según el IVCR calculado, en productos no petroleros como sardinas, sal, cemento, vidrio, herramientas y artículos de metal, productos químicos, caucho, pieles y cuero, juguetes, tejidos de punto, hierro y acero.
- b. Intensificar la venta de bienes energéticos a la región, a través del petróleo, gas y energía eléctrica y posibilidad de desarrollar proyectos conjuntos en esta área
- c. Acceso a mercados distintos a los que tradicionalmente se han dirigido las exportaciones venezolanas

Por su parte, las amenazas desde el punto de vista económico se concentran en:

- a. Poca posibilidad de competir con los bienes importados y consecuente pérdida de producción y empleo, especialmente en los sectores fuertemente amenazados,

donde destacan productos agrícolas de importancia nacional como la carne, la leche y los huevos

- b. Un tratamiento inadecuado de las asimetrías existentes entre la economía no petrolera venezolana y las economías de Argentina y Brasil.
- c. La adopción del arancel externo común existente en MERCOSUR puede encarecer las mercancías provenientes del resto del mundo, en el caso de que este sea más elevado del que actualmente tiene Venezuela.

Sin lugar a dudas, aunque en la intención del gobierno venezolano al incorporarse a MERCOSUR prevalezca lo político, el sector económico nacional tendrá que enfrentar las oportunidades y amenazas que según los resultados de esta investigación, se generarán con la firma del acuerdo.

Para ello será necesario que el sector público y privado venezolano adelante políticas conjuntas que permitan aprovechar las oportunidades y minimizar las amenazas. Estas políticas parten, en primer lugar de la imperiosa necesidad de concertación y dialogo entre ambos sectores, situación prácticamente inexistente actualmente en Venezuela.

Una vez lograda esta interacción es necesario implementar un conjunto de políticas y programas tendentes a incrementar las exportaciones no petroleras, la productividad y la competitividad de esos sectores, con la finalidad de poder ingresar nuestros bienes al MERCOSUR y enfrentar las importaciones provenientes de esos países.

Para ello será necesario que el sector privado realice inversiones reales significativas que permitan la ampliación de sus empresas y que el gobierno garantice un marco institucional de respeto a los derechos de propiedad. En cuanto al entorno macroeconómico, la política venezolana esta signada por la existencia de controles de precios, control de cambio y una tendencia a la sobrevaluación del bolívar, apoyada en los elevados precios del petróleo, que abarata los bienes importados y resta competitividad externa a los nacionales; de continuar esta medidas, difícilmente las exportaciones no petroleras se verán estimuladas.

Por su parte, el sector privado tendrá que adelantar programas de reestructuración productiva y capacitación de la mano de obra de sus trabajadores, a fin de aumentar sus niveles de competitividad y producir bienes de mayor calidad a menor precio.

Una vez definidas estas estrategias, la negociación del acuerdo debería considerar los sectores amenazados y los que presentan oportunidades, a fin de discutir el programa de desgravación arancelaria.

En esta discusión es necesaria la participación del sector público y privado nacional; deben considerarse las asimetrías entre la economía venezolana y la argentina y brasileña y los plazos de desgravación deben definirse en función de brindar la posibilidad a los sectores amenazados de prepararse para enfrentar la competencia que genera el acuerdo.

Si esto no sucede será muy difícil para Venezuela aprovechar las oportunidades y enfrentar las amenazas y desafíos del acuerdo, y por lo tanto no se podrán lograr los objetivos económicos que todo proceso de integración persigue.

Bibliografía

Arias, J. y Segura, O. (2004). Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo – comercial de un país. *Revista Intercambio. Área de Comercio y Agronegocios IICA*, IV. Consultada el 25 de mayo de 2006, <http://infoagro.net/comercio/intercambio/VCR.pdf>

Avendaño, B. y Schwentesius, R. (2004). Factores de competitividad en la producción y exportación de hortalizas: el caso del Valle de Mexicali, B. C., México [versión electrónica]. *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 36 (140), 165-192

Balassa, B. (1964). *Teoría de la Integración Económica*. (1era ed. en español) México: UTEHA, S.A.

Betancourt, J. (2006), “Empresarios venezolanos insisten en que la entrada en el Mercosur podría afectar “seriamente” el empleo”. *El Nacional*, 03 de julio. En línea, <http://www.el-nacional.com> (consulta: 07/07/06).

Ganaderos y agricultores advierten peligros por ingreso de Venezuela al Mercosur. Consultado el 17 de julio de 2006, en <http://www.analitica.com>

Genatios, C. (2004). Integración Regional y Perspectivas. *Revista Quantum*, 1(10), 2

Hurtado de Barrera, J. (2002). *El proyecto de investigación. Metodología de la Investigación Holística*. (3era ed.) Caracas: Fundación Servicios y Proyecciones para América Latina.

Klinkhammer, R. (2005). ¿Debería Venezuela ingresar a Mercosur? Un análisis desde la perspectiva local. En Giacalone, R (Ed.), *Venezuela en el ALCA entre realidades y fantasías* (pp. 187 – 209). Mérida: Universidad de los Andes.

Maldonado V. (2006). Venezuela: Un gran pez chico. *Ultimas Noticias*, 09 de julio. En línea, <http://www.ultimasnoticias.com> (consulta: 20/07/06).

Márquez, G. (2006). “Mercosur ayudara a diversificar la economía”. *Ultimas Noticias*, 05 de julio. En línea, <http://www.ultimasnoticias.com> (consulta: 17/07/06).

Méndez, C. (2001). *Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación*. Colombia: Mc Graw Hill.

Santos, M. (2006, 17 de julio). “Venezuela en Mercosur: ¿A defender que?” *El Universal*, 17 de julio. En línea, <http://www.eluniversal.com> (consulta: 19/07/06).

Sistema de Informaciones de Comercio Exterior (2005). Consultado el 03 de julio de 2006, Asociación Latinoamericana de Integración, página web: <http://nt5000.aladi.org/ssi/menupagsinternas/marccossii.htm>

Vacchino, J. (1981). *Integración Económica Regional*. Caracas. Universidad Central de Venezuela.

Vela, S. (2006, 26 de marzo). Una metodología para el análisis del dinamismo sectorial. Producción, exportación e importación. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 3-14