

LA POLITICA DE INTEGRACIÓN VENEZOLANA: CASO MERCOSUR

Carolina Mendoza Álvarez

Economista en la Universidad de los Andes (ULA),
Venezuela, Doctora en Economía. Universidad de Sevilla,
España, Docente de la Universidad Centro Occidental
"Lisandro Alvarado" (UCLA) Decanato de Administración
y Contaduría (DAC),
E-mail: mendozac@ucla.edu.ve

La política de integración económica, en el caso de Venezuela, constituye un objetivo central dentro del marco de la Constitución y de los Planes de Desarrollo Nacional y hace especial énfasis en la integración suramericana, al servicio de los pueblos y más allá de lo estrictamente económico. De allí que el gobierno venezolano haya solicitado su ingreso al Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el cual se concreta con la firma del acuerdo marco en el año 2005 y el Protocolo de Adhesión en el año 2006; sin embargo, a la fecha no se ha logrado la ratificación del Protocolo por parte del Senado de Paraguay, por lo que aún Venezuela no es miembro pleno de este acuerdo de integración. En vista de que los aspectos económicos son esenciales en un acuerdo de integración, surge la siguiente interrogante ¿realmente, desde el punto de vista de económico, Venezuela no tiene ventajas frente a Mercosur? En este artículo se intenta avanzar en una respuesta a esta cuestión, concluyendo que la política de integración venezolana, en el caso de MERCOSUR, no obedece a razones económicas. Para la investigación se realiza un análisis del índice de especialización comercial, del índice de similitud y del índice de comercio intra-industrial, a fin de determinar las condiciones económicas de Venezuela frente al mismo. Por lo que éste estudio se delimita a MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay) y Venezuela, durante el período 1999-2008.

Palabras claves: Integración económica, índices de comercio, MERCOSUR, Venezuela.

Recibido: 04-09-2011

Aceptado: 01-11-2011

Abstract

The policy of economic integration in the case of Venezuela, it is a central goal within the framework of the Constitution and national development plans and places particular emphasis on South American integration, serving the people and beyond the strictly economic. Hence, the Venezuelan government has applied for admission to MERCOSUR, which is manifested by the signing of the framework agreement in 2005 and the Protocol of Accession in 2006, but to date no has been the ratification of the Protocol by the Senate of Paraguay, so that Venezuela is not yet a full member of the integration agreement. Since the economics are essential in an integration agreement, the following question arises, do we really, from the economic point of view, Venezuela has no advantages over Mercosur? This article attempts to advance an answer to this question, concluding that Venezuela's integration policy, in the case of MERCOSUR, not due to economic reasons. We do an analysis of trade specialization index, the index of similarity and the rate of intra-industry trade to determine the economic conditions in Venezuela over the same and effectiveness of the Venezuelan political integration within the framework of its economic policy. In the field of space research is delimited to MERCOSUR (Argentina, Brazil, Uruguay and Paraguay) and Venezuela, while temporarily investigation covers the period 1999-2008.

Key Words: Economic Integration, trade indexes, MERCOSUR, Venezuela.

THE VENEZUELAN INTEGRATION POLICY: THE CASE OF MERCOSUR

Carolina Mendoza Alvarez

Economist at the University of the Andes (ULA),
Venezuela, Doctor in the field of Economics.
University of Seville, Spain, Teacher at the Universidad
Central "Lisandro Alvarado" Administration and
Accounting deanship (UCLA)
Email: mendozac@ucla.edu.ve

1. INTRODUCCION

La integración económica entre países no es un fenómeno reciente y sus efectos sobre el crecimiento de los flujos comerciales de los socios, así como sobre el crecimiento y desarrollo de los mismos ha sido objeto de un amplio debate tanto a nivel teórico como empírico.

Según lo establecido en la teoría de la integración económica, los procesos de integración contribuyen con la ampliación de los mercados, la intensificación de los intercambios comerciales entre los socios tanto de carácter inter como intra-industrial y mayores niveles de competitividad de los países miembros a lo interno de los acuerdos, entre otros.

No obstante, los resultados obtenidos por los diferentes acuerdos de integración difieren entre sí, ya que mientras la Unión Europea ha logrado conformar una unión monetaria y establecer una moneda única, en América Latina no han pasado de ser, en el mejor de los casos, uniones aduaneras imperfectas.

En esta región, la integración regional obedece en sus inicios, en los años sesenta, principalmente a razones económicas y surge como resultado de las políticas de desarrollo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) que planteaban la necesidad de industrializar a los países de América Latina como vía al desarrollo por lo que era necesario sustituir las importaciones.

Esta estrategia requería la aplicación de políticas proteccionistas¹, mientras las industrias de los países latinoamericanos lograran la eficiencia adecuada para hacer frente a la competencia extranjera. Los resultados esperados no fueron obtenidos debido a que el tamaño de los mercados internos y la elevada pobreza y concentración del ingreso impedían un aumento significativo de la demanda agregada.

Para contrarrestar la insuficiencia de demanda, la CEPAL plantea en 1960 la necesidad de ampliar

el mercado por medio de la integración regional, de forma que pudieran sumarse mercados nacionales que permitieran el avance de la industrialización como camino hacia el desarrollo, por lo que en 1960, se crea la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que se modificó 20 años después y dio paso a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

ALADI se crea con la firma del Tratado de Montevideo en 1980, y sustituye a la ALALC, cuyo fracaso se atribuye a diversas razones, entre las que destaca la poca participación de las empresas nacionales en los intercambios y el poco impulso dado al proceso de industrialización de los países de menor desarrollo económico de la región (Llairo, 2002, p.41).

A su vez, y ante la falta de resultados de la ALALC, en 1969 se estableció a través de la firma del Acuerdo de Cartagena lo que se denominó Pacto Andino y fue conformado por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. En 1973, el acuerdo se amplía con el ingreso de Venezuela y posteriormente, en 1976, Chile se retira.

En 1996 el Pacto Andino se sustituye por la Comunidad Andina de Naciones con el objetivo de profundizar la integración andina, avanzar a espacios más allá de lo económico y promover el desarrollo de los países miembros.

A finales de los ochenta, el fracaso del modelo de sustitución de importaciones condujo a un cambio en la estrategia de desarrollo de América Latina, la cual comenzó a orientarse hacia el exterior. En esas circunstancias, el proceso de integración regional que se había adoptado tenía que adecuarse a la nueva estrategia de desarrollo.

Así la integración regional pasa a ser un instrumento adicional para abrir las economías a la competencia mundial y comienza a hablarse del “regionalismo abierto”. Este, es definido por la CEPAL, como un “proceso que surge de conciliar la interdependencia nacida de acuerdos

especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general” (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1994).

En un contexto de regionalismo abierto y de reformas a la política comercial de los países para abrir sus economías al mercado internacional, se inserta el proceso de integración regional en la década de los noventa.

A partir de este período se observa un dinamismo en los procesos de integración, destacando la creación del Mercado Común del Sur (Mercosur) en 1991, a través de la firma del Tratado de Asunción, suscrito por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay y 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, aprobándose la implantación de un arancel externo común a partir del 01 de enero de 1995.

Posteriormente, en los primeros años del siglo XXI, los países de la región mostraron interés por agilizar las negociaciones para la conformación de un área de libre comercio entre la CAN y MERCOSUR²; avanzar en temas sociales y culturales en el marco de la integración andina y crear como impulso a la integración latinoamericana, la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) a partir de la convergencia entre la Comunidad Andina y Mercosur, sumando a Chile y luego a Guyana y Suriname³.

En Diciembre del año 2003 se firma el acuerdo de complementación económica (ACE-59) entre los países miembros de la CAN (Colombia, Ecuador y Venezuela)⁴ y los de Mercosur, con el propósito de conformar un área de libre comercio entre estos dos bloques, el cual entró en vigencia en el año 2005.

Por su parte, Cuba y Venezuela firman en La Habana, en Diciembre del 2004, la Alternativa Bolivariana

para América Latina y el Caribe (ALBA), la cual “se fundamenta en la creación de mecanismos para crear ventajas cooperativas entre las naciones que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio”. (Alternativa Bolivariana para las Américas, 2004).

En 2006 se incorpora la República de Bolivia, en 2007 lo hace Nicaragua y en 2008 ingresa la Mancomunidad de Dominica. En este año, se instala el Consejo de Movimientos Sociales del ALBA y se pone en funcionamiento el Banco del ALBA. A partir del 2009, el acuerdo se comenzó a denominar ALIANZA BOLIVARIANA PARA LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMÉRICA y se incorporan Ecuador, San Vicente y Granadinas y Antigua y Barbuda.

Desde 2010 se estableció la Unidad de Cuenta Común SUCRE (Sistema Unitario de Compensación Regional) que incluye inicialmente a los países del ALBA, excepto Dominica, que participa como observadora. El SUCRE se considera el primer paso hacia la moneda común de estos países.

En los actuales momentos, coexisten en América Latina un conjunto de esquemas de integración, así como propuestas de nuevos esquemas y firma de tratados comerciales bilaterales con Estados Unidos, que en lugar de fortalecer podrían debilitar la posibilidad de avanzar firmemente hacia un proceso de integración más profundo. (Mendoza, 2010, p.28)

En el caso particular de Venezuela, desde el año 2006 se retiró de la CAN y desde 2004 está solicitando de manera formal su ingreso en MERCOSUR y se incorpora a ALBA. Estos cambios en la política de integración del gobierno venezolano han llevado a plantear que los mismos responden más a razones políticas que económicas.

En lo que se refiere especialmente al Mercosur, la firma del Acuerdo de Complementación Económica

(ACE59) fue uno de los pasos previos dados por Venezuela para lograr su incorporación como miembro pleno del Mercosur, lo cual se concreta con la firma del acuerdo para la adhesión de Venezuela al Mercosur en 2005 y el Protocolo de Adhesión en 2006, el cual fue ratificado ese mismo año por los Presidentes de los Estados Partes del bloque.

Sin embargo, a Julio del año 2011, aún no ha sido posible la incorporación de Venezuela como miembro pleno del Mercosur, debido a que el Protocolo de Adhesión no ha sido ratificado por el Senado de Paraguay y tardó por la aprobación de Brasil, luego de intensas discusiones sobre el asunto.

En este hecho han prevalecido razones técnicas, ya que la falta de experiencia de Mercosur en procesos de adhesión de otros Estados –Venezuela es el primer país que solicita el ingreso – llevaron a aprobar el Protocolo de Adhesión sin haber culminado las negociaciones técnicas, lo que posteriormente, ha provocado retrasos en la ratificación del mismo. (Mendoza y Reyes, 2009, p.115).

No obstante, la oposición que había manifestado Brasil y sigue manifestando Paraguay al ingreso de Venezuela a Mercosur tiene causas políticas importantes, vinculadas con el desacuerdo de senadores de estos países que consideran que el gobierno venezolano no cumple con condiciones democráticas y que por tanto no puede formar parte del grupo, además de la supuesta intención del gobierno venezolano de imponer su modelo socialista en el seno del acuerdo, muy lejos de los objetivos económicos que generalmente se persiguen cuando se desea participar en un acuerdo de integración.

En vista de que los aspectos económicos son esenciales en un acuerdo de integración y considerando lo anterior, surge la siguiente interrogante ¿realmente, desde el punto de vista económico, Venezuela no tiene ventajas frente a Mercosur? Para dar respuesta a la misma se han planteado los siguientes objetivos: (a) Identificar

el grado de especialización comercial de Venezuela frente a Mercosur. (b) Determinar la convergencia entre las estructuras exportadoras de Venezuela y los miembros de Mercosur. (c) Conocer el nivel de comercio intraindustrial existente entre Venezuela y Mercosur.

Para lograr lo planteado anteriormente se ha hecho uso de un conjunto de indicadores que permiten estudiar las relaciones comerciales de Venezuela con el Mercosur. Estos son los índices de especialización comercial inter-industrial, el índice de comercio intra-industrial y los índices de similitud. La selección de estos y no de otros se hace en base a que se consideran los más adecuados para verificar los efectos comerciales que generan los procesos de apertura comercial, de acuerdo a lo planteado por la teoría económica.

El índice de especialización comercial se selecciona, debido a que según la teoría clásica del comercio internacional, en la medida en que los países se integran, la apertura comercial conduce a una mayor especialización comercial. Por su parte, el índice de similitud permite determinar si la apertura comercial ha provocado convergencia en las estructuras exportadoras de los socios.

En el caso del índice de comercio intra-industrial, su utilización se justifica a la luz de los planteamientos realizados por la nueva teoría del comercio internacional, según la cual, la realidad ha demostrado en algunos casos, un crecimiento importante de los intercambios de productos sustitutivos entre sí y entre países con dotaciones factoriales similares, contrario a lo establecido por la teoría clásica, por lo que se considera necesario verificar si en los acuerdos estudiados en esta investigación, esta situación se cumple.

En lo que se refiere al ámbito espacial, la investigación está delimitada a las exportaciones e importaciones de Venezuela a Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay). Temporalmente la investigación abarca el período 1999-2008, por un lado, porque se considera que

un lapso de diez años es lo suficientemente amplio para recoger variaciones estructurales, y por el otro, por los cambios que en estos últimos diez años se han suscitado en el ámbito político y económico tanto en los miembros del Mercosur como en Venezuela.

Es importante indicar que tanto las exportaciones y las importaciones como los indicadores se trabajaron con una desagregación de un dígito, es decir a nivel de sección, de acuerdo a lo establecido en la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI).

Una fuente directa de gran importancia para el desarrollo de esta investigación es la correspondiente a las estadísticas de comercio internacional proveniente de la base de datos de las Naciones Unidas, denominada Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE) que provee datos estadísticos del comercio exterior de 140 países, detallados por producto y por país socio.

A continuación se presentan las características, forma de cálculo e importancia para este trabajo de cada uno de los indicadores seleccionados

1.1 ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN INTER-INDUSTRIAL DE LAS EXPORTACIONES

La teoría clásica del comercio internacional enfatiza el hecho de que a medida que se liberaliza el comercio, los países se benefician de este proceso al especializarse en aquellos sectores donde tienen una ventaja absoluta, tal como lo expresaba Adam Smith o una ventaja comparativa, como posteriormente lo planteó David Ricardo.

Estas ventajas suponen un menor costo y precio relativo y tienen su origen en las diferencias en la productividad del trabajo, de forma tal que los países tenderán a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes en los que su trabajo es relativamente más eficiente.

Dadas las limitaciones de esta teoría, surge en el marco de la teoría neoclásica del comercio, el modelo de Heckscher–Ohlin, según el cual las ventajas comparativas tienen su origen en las desigualdades en las dotaciones factoriales relativas de los países que comercian entre sí y en la proporción en que estos factores son utilizados para producir los diferentes bienes, por lo que los países se especializarán en la producción y exportación del bien intensivo en el factor para el que está abundantemente dotado.

Tomando como referencia estas teorías, es de suponer entonces que la apertura comercial entre los países los conduce a especializarse en aquellos bienes donde presentan una ventaja comparativa, por lo que la misma implicará un aumento de la especialización inter-industrial, que será mayor cuanto mayor sea la diferencia entre los países.

Es importante entonces estudiar el comportamiento del índice de especialización inter-industrial a fin de determinar si efectivamente la liberalización comercial vigente desde el 2005 entre Venezuela y Mercosur ha conducido a una mayor especialización inter-industrial en este país.

Para ello se utiliza el siguiente índice de especialización:

$$E_i = \frac{\frac{X_t^{pais\ miembro}}{X_t^{acuerdo}}}{\frac{X_i^{pais\ miembro}}{X_i^{acuerdo}}}$$

Donde:

- $X_{it}^{pais\ miembro}$ = Exportaciones al Mercosur del sector *i* de un país (Venezuela) en el año *t*
- $X_t^{pais\ miembro}$ = Exportaciones totales al Mercosur de ese país (Venezuela) para el año *t*
- $X_{it}^{acuerdo}$ = Exportaciones intracomunitarias del acuerdo (Mercosur) para ese mismo sector *i* y año *t*
- $X_t^{acuerdo}$ = Exportaciones totales intracomunitarias del acuerdo (Mercosur) en el año *t*

Cuando este indicador es mayor a uno para un sector determinado significa que ese sector en ese país tiene una especialización relativa frente al área de referencia.

1.2 ÍNDICE DE SIMILITUD

A fin de profundizar en el análisis se considera importante también estudiar la similitud existente en la estructura exportadora entre ambos y observar si la apertura comercial ha conducido a una mayor convergencia a lo largo del tiempo.

Es por ello, que se utiliza un índice de similitud que fue desarrollado por Finger and Kreinin (1979) que mide la semejanza entre la estructura exportadora por ramas entre pares de países pertenecientes al Mercosur y Venezuela, este índice se expresa de la siguiente forma:

$$CD_{AB} = \left(1 - \frac{\sum_i |S_i(A) - S_i(B)|}{2} \right) 100$$

Donde:

$S_i(X)$ = Representa la participación del sector i en el total de las exportaciones del país X .

El valor de este índice se iguala a 100 en caso de que las áreas comparadas tengan estructuras comerciales idénticas y toma el valor de cero si presentan patrones de exportación totalmente divergentes.

En este caso, se calculó el Índice de Similitud de cada país miembro del Mercosur con Venezuela y con el acuerdo en su conjunto y se hizo tomando en consideración las exportaciones al conjunto comunitario.

1.3 ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL

Las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional, al basarse en la existencia de ventajas comparativas, planteaban que la liberalización del comercio entre las naciones conduciría a los países a especializarse en aquellos bienes donde tenían la

mencionada ventaja, razón por lo cual los intercambios comerciales serían fundamentalmente de naturaleza inter-industrial. Sin embargo, la realidad demostró un crecimiento importante de los intercambios intra-industriales, es decir, de productos sustitutivos entre sí y entre países con dotaciones factoriales similares, lo que tendría su explicación en la diferenciación del producto y los rendimientos crecientes. (Díaz, 2001, p.171)

Para medir este tipo de comercio, el índice usualmente utilizado es el de Grubel y Lloyd, el cual se expresa de la siguiente forma:

$$B^*_i = \frac{\sum_{i=1}^x (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^x |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^x (X_i + M_i)} * 100, \quad i = 1, \dots, n$$

$$0 \leq B^*_i \leq 100$$

Donde:

B_i es el porcentaje del comercio total que es de carácter intra-industrial, y X_i y M_i son respectivamente los valores de las exportaciones y de las importaciones entre el país y el área de referencia, para la rama i de actividad.

Si no hay comercio intra-industrial, X_i o M_i será cero, y el comercio intra-industrial B_i será también cero; si todo el comercio es intra-industrial, entonces X_i será igual a M_i y el comercio intra-industrial B_i será igual a 100. Si se consideran conjuntamente las n ramas de la Economía, el índice que proponen estos autores es el siguiente:

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} * 100, \quad i = 1, \dots, n$$

$$0 \leq B_i \leq 100$$

En este artículo se usa este índice midiendo el comercio intra-industrial de Venezuela y de cada país miembro con el conjunto comunitario.

2. ANALISIS DE LOS INDICADORES

En esta sección se procede a realizar un análisis de los indicadores seleccionados para la investigación.

2.1 ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL

Este indicador señala que Venezuela frente a Mercosur solo muestra especialización relativa elevada en el sector de combustibles, lo que se corresponde con su condición de país petrolero y con los acuerdos energéticos que ha firmado en los últimos años con los países miembros de este acuerdo.

El resto de los sectores presenta índices inferiores a uno, lo que demuestra la poca especialización relativa de Venezuela frente a Mercosur, excepto en el caso de materiales crudos no comestibles y productos químicos, los cuales solo en 2004 reflejan especialización relativa, producto quizás de razones coyunturales, ya que el resto de los años su comportamiento es diferente, como muestra el cuadro 1. Según el Índice de Especialización

Comercial frente a Mercosur, Venezuela presenta un solo sector con especialización relativa frente a este acuerdo, a nivel de exportaciones intracomunitarias.

2.2 ÍNDICE DE SIMILITUD.

Ahora se estudia el grado de similitud de la estructura exportadora de Venezuela con cada uno de los socios de Mercosur y con el acuerdo en su conjunto, a fin de conocer si el proceso de liberalización comercial ha contribuido a acercar o a alejar la estructura exportadora de Venezuela a la de los países miembros.

Al analizar los resultados se observa que los países con estructuras más parecidas durante el lapso estudiado son Argentina y Brasil, aunque llama la atención que al inicio de la serie, el índice de similitud más elevado era entre Argentina y Uruguay, sin embargo, con el transcurrir de los años se redujo.

Además, Argentina es la nación que tiene mayor similitud con las exportaciones del conjunto comunitario,

CUADRO 1.

VENEZUELA ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL EN MERCOSUR. AÑOS 1999, 2004 Y 2008

Sector	1999	2004	2008
Productos alimenticios y animales vivos	0,0	0,6	0,0
Bebidas y tabacos	0,0	0,1	0,0
Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	0,2	1,4	0,0
Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	8,0	2,7	8,5
Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0,0	0,0	0,0
Productos químicos y productos conexos	0,3	1,6	0,0
Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	0,2	0,8	0,1
Maquinaria y equipo de transporte	0,0	0,2	0,0
Artículos manufacturados diversos	0,0	0,4	0,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

manteniendo un índice superior al 80% a lo largo del período, con un ligero incremento entre 1999 y 2008, lo que se explica por el peso que tienen las exportaciones argentinas dentro de Mercosur.

La estructura exportadora de Venezuela es la menos similar al resto de los países de Mercosur y al conjunto comunitario y los resultados evidencian que para el año 2008, la misma se hizo menos similar en comparación con 1999, lo que se vincula con el hecho de tener especialización frente al acuerdo solamente en el sector de combustibles, lo que no ocurre en los otros miembros.

Brasil es el único país que aumenta su similitud con Mercosur entre 1999 y 2008, producto exclusivamente de

que su estructura exportadora se hace más similar a la argentina, en ese mismo lapso, ya que con el resto de los países el índice de similitud se reduce.

Paraguay y Uruguay, las economías más pequeñas del bloque, reducen la similitud de sus estructuras exportadoras tanto con cada uno de los socios como con el acuerdo en su conjunto, lo que evidencia que en este proceso de integración en lugar de acercarse, las estructuras exportadoras de estos socios se han alejado, como muestra el cuadro 2.

CUADRO 2.

ÍNDICE DE SIMILITUD ENTRE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR Y VENEZUELA EN EL MERCADO INTRACOMUNITARIO (%). AÑOS 1999 Y 2008

	Años	INTRAMERCOSUR	Venezuela	Uruguay	Paraguay	Brasil
Argentina	1999	86,8	22,7	70,9	40,6	64,6
	2008	89,9	15,7	65,6	33,0	77,7
Brasil	1999	77,2	10,0	61,6	30,2	
	2008	86,4	7,8	60,1	25,2	
Paraguay	1999	41,3	8,7	38,3		
	2008	32,0	2,9	33,2		
Uruguay	1999	69,6	10,6			
	2008	61,9	7,3			
Venezuela	1999	20,6				
	2008	14,4				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division- Commodity TradeStatist Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

Una lectura de estos resultados sugiere que el proceso de integración suramericana, representado por Mercosur, ha permitido acercar la estructura exportadora de las economías más grandes del bloque, mientras que la de las más pequeñas se ha alejado tanto de la del acuerdo en su conjunto como del resto de los socios.

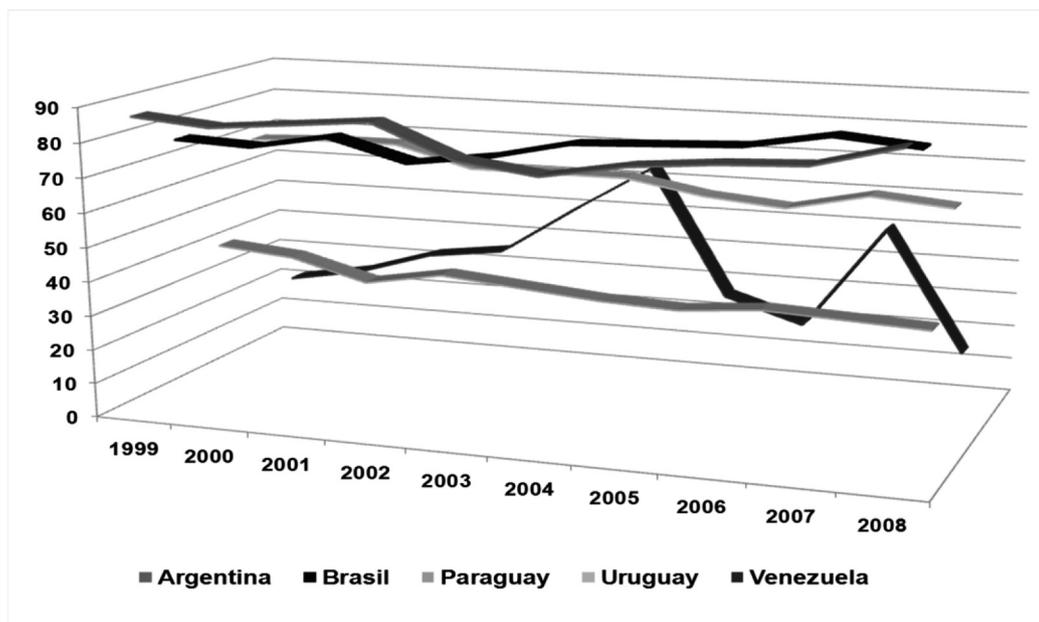
En el caso de Venezuela, se evidencia que su estructura exportadora no ha mostrado similitud importante ni con Mercosur ni con el resto de los países, por el contrario, luego de un crecimiento importante del índice en los primeros años de la serie analizada, el

índice descende, en los últimos años, como muestra el gráfico 1.

Esto puede estar indicando que el comercio entre Venezuela y Mercosur es más de carácter inter-industrial, basado en las ventajas comparativas de cada uno, que intra-industrial, ya que si sus estructuras exportadoras no muestran un elevado índice de similitud significa que exportan bienes de naturaleza distinta.

GRÁFICO 1.

ÍNDICE DE SIMILITUD DE LAS ESTRUCTURAS EXPORTADORAS DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR Y VENEZUELA EN EL MERCADO INTRACOMUNITARIO. PERÍODO: 1999-2008



Fuente: United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE).

<http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

Elaboración propia

2.3 ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL

Al analizar el comportamiento del índice de comercio intra-industrial entre cada uno de los países de Mercosur y el conjunto comunitario, se observa que el porcentaje de comercio intra-industrial es relativamente elevado en el caso de Argentina, Brasil y Uruguay, aunque con tendencia a la baja en el lapso analizado, excepto en el caso de Brasil.

Por el contrario, Paraguay y Venezuela presentan un bajo porcentaje de comercio intra-industrial, que además se reduce en el período, llegando en el caso de este último país casi a cero, lo que significa que todo su comercio con el conjunto comunitario es de carácter inter-industrial. Es decir, que en este acuerdo de integración, el comercio intra-industrial tiende a ser menor, excepto en el caso de Brasil, lo que significa que al pasar el tiempo, los países venden a Mercosur bienes menos similares, destacando el caso de Venezuela y Paraguay.

Al analizar el comercio intra-industrial de un país con cada uno de los otros socios nos encontramos que Venezuela presenta los menores índices con relación a todos los países, con una reducción progresiva, llegando incluso casi a cero en el año 2008, caso de Paraguay y Uruguay.

Los mayores índices de comercio intra-industrial los muestra Argentina con Brasil y Uruguay y en menor medida con Paraguay, aunque con una reducción en todos los casos, entre 1999 y 2008. El mayor comercio intra-industrial de Brasil es con Uruguay, además de Argentina con Paraguay ya que aunque el índice es bajo, muestra un ligero aumento.

El comercio intra-industrial entre Paraguay y Uruguay es bajo y disminuye considerablemente, hasta ser prácticamente inexistente en el año 2008. En el cuadro 3, se presentan los índices de comercio intra-industrial entre los países miembros de Mercosur.

CUADRO 3.

ÍNDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES DE MERCOSUR Y VENEZUELA (%). AÑOS 1999 Y 2008

	Años	Venezuela	Uruguay	Paraguay	Brasil
Argentina	1999	11,2	65,2	48,1	62,7
	2008	2,8	46,2	25,6	59,2
Brasil	1999	14,3	64,1	18,0	
	2008	8,7	48,2	23,6	
Paraguay	1999	4,9	25,1		
	2008	0,3	5,8		
Uruguay	1999	1,6			
	2008	0,5			
Venezuela	1999				
	2008				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de United Nations Statistics Division- Commodity Trade Statistics Data base (COMTRADE). <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>

En resumen, en el Mercosur existe comercio intra-industrial importante entre Argentina, Brasil y Uruguay, aunque con tendencia a la baja, mientras que Venezuela con cada socio del acuerdo y con el conjunto comunitario, muestra un comercio más de carácter inter-industrial que intra-industrial, lo que significa que este país se especializa en la exportación de bienes particulares y acude a este mercado a comprar bienes de naturaleza distinta a los que produce y exporta.

3. CONCLUSIONES

En el caso de Venezuela, a nivel intracomunitario, el único sector que presenta especialización frente a Mercosur es el de combustibles, lo que evidencia la dependencia de las exportaciones petroleras que tiene Venezuela en el marco de este acuerdo de integración.

La similitud de la estructura exportadora venezolana con Mercosur muestra niveles muy bajos, que además se reducen durante el lapso estudiado, especialmente con Paraguay, lo que se corresponde con el comportamiento del índice de comercio intra-industrial, el cual además de ser bajo, se reduce con todos los socios llegando prácticamente a cero con Uruguay y Paraguay, lo que evidencia que este país vende a los socios de este acuerdo bienes de naturaleza distinta a los que compra.

En definitiva, entre 1999 y 2008, se observa que el proceso de liberalización comercial entre Venezuela y el Mercado Común de Sur no se corresponde con mayores niveles de similitud entre sus estructuras exportadoras ni con la presencia de un mayor nivel de comercio intra-industrial como sugiere la teoría económica, al contrario, existe un retroceso en estos indicadores. Adicionalmente, el único sector venezolano dinámico y competitivo es el de combustibles, lo que coincide con la especialización en este sector y la dependencia de Venezuela del sector petrolero.

Toda esta situación parece evidenciar que la intención de Venezuela de incorporarse a Mercosur responde

más a motivaciones políticas, como consideran algunos sectores, tanto a nivel nacional como en los países miembros del acuerdo, que a razones económicas como se establece en la teoría económica, ya que los resultados obtenidos reflejan las pocas ventajas que tiene Venezuela ante este acuerdo lo que limita la posibilidad de incrementar sus exportaciones no petroleras al mismo, mientras sus importaciones desde éste crecen considerablemente.

Esta situación conduce a pensar en la necesidad de revisar la política de integración que adelanta el gobierno venezolano en el caso del Mercosur, de forma que la misma considere los resultados económicos y no solamente los políticos, ya que ingresar a este acuerdo en las condiciones económicas desfavorables que muestra Venezuela, representa un riesgo importante para el país y tiene implicaciones de política económica importantes, ya que lo descrito puede conducir a un déficit comercial recurrente entre Venezuela y Mercosur y perjudicar el aparato productivo nacional que se puede ver amenazado por la entrada de bienes procedentes de Mercosur, al tener este acuerdo ventajas superiores en casi todos los sectores, lo que atenta contra la producción nacional y el empleo y aleja la política de integración de los objetivos económicos que la misma persigue.

4. NOTAS

1. Políticas tomadas por los gobiernos para reducir la entrada de bienes importados, con el fin de proteger la industria nacional.
2. Acuerdo de integración regional conformado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay
3. Decisión tomada por los mandatarios suramericanos en la Reunión de Presidentes de América del Sur, realizada en Cuzco en Diciembre de 2004.
4. Bolivia y Perú, miembros también de la CAN habían firmado con anterioridad

5. BIBLIOGRAFIA

Alternativa Bolivariana para las Américas. (ALBA). En línea: www.alternativabolivariana.org. Consulta: 25-03-2009

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1994). **El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad**. Ediciones CEPAL. Chile. En línea: www.eclac.org. Consulta: 09-11-2008

Llairò, M. (2002). **“La Integración Latinoamérica: de la ALALC al MERCOSUR”** en Briceño Ruíz, J. y Bustamante, A. (Edit.) La Integración Latinoamérica. Entre el regionalismo abierto y la globalización. Universidad de Los Andes, Mérida. Venezuela. p.30-45.

Mendoza Álvarez, C y Reyes, P. (2009). **“La adhesión de Venezuela al Mercosur: Cuando lo político desplaza lo técnico”** en Briceño, J y Mendoza, C. Cambio y Permanencia en la Agenda de Integración de América del Sur. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Venezuela. p. 101-120

Mendoza Álvarez, C. (2010). **Integración y Desarrollo: Correlaciones en la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur**. Período: 1999-2008. Tesis Doctoral. <http://fondosdigitales.us.es/tesis/>