

Universidad de Los Andes
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales
Sección de Estudios de Posgrado en Economía
Programa de Maestría en Economía

**VENEZUELA EN EL MERCOSUR: EL PROCESO DE
INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y SU IMPACTO SOBRE EL SECTOR
AGROALIMENTARIO NACIONAL**

*Trabajo de Grado presentado para optar por el título de
Magister Scientiae en Economía, mención Políticas Económicas*

Autor: Ec. Oscar Eduardo Fernández-Guillén.

Tutor: Dr. José Briceño Ruiz.

Mérida, 2019.

Universidad de Los Andes
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales
Sección de Estudios de Posgrado en Economía
Programa de Maestría en Economía

**Venezuela en el MERCOSUR: el proceso de integración
económica y su impacto sobre el sector
agroalimentario nacional**

*Trabajo de Grado presentado para optar por el título de
Magister Scientiae en Economía, mención Políticas Económicas*

Autor: Ec. Oscar Eduardo Fernández-Guillén

Tutor: Dr. José Briceño Ruiz.

Mérida, 2019.



VEREDICTO

Quienes suscribimos, integrantes del Jurado nombrado por el Consejo Técnico del Postgrado en Economía, en consulta realizada en fecha 19 de abril de 2019, para conocer y emitir veredicto sobre el Trabajo de Grado titulado “**VENEZUELA EN EL MERCOSUR: EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y SU IMPACTO SOBRE EL SECTOR AGROALIMENTARIO NACIONAL**” para optar al grado de **MAGÍSTER EN ECONOMÍA, MENCIÓN: POLÍTICAS ECONÓMICAS** hacemos constar: **PRIMERO:** Que en la fecha y hora señalada en la convocatoria, conjuntamente con el aspirante, nos reunimos en el salón de Video Conferencias cátedra ULA - BCV, de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, edificio “G”, planta baja, donde se realizó el acto público de sustentación de dicho trabajo. **SEGUNDO:** Que el aspirante **Economista Oscar Eduardo Fernández Guillén, titular de la cédula de identidad número V-18.964.687,** a requerimiento del Jurado expuso los puntos fundamentales de su Trabajo de Grado. **TERCERO:** Que una vez concluida la sustentación correspondiente, el Jurado interrogó al aspirante sobre diversos aspectos a que el trabajo se refiere. **CUARTO:** Que concluido el acto y luego de la deliberación respectiva, el Jurado declaró que el trabajo está **aprobado** y que cumple los requisitos para los fines de la obtención del título de **Magister en Economía, Mención Políticas Económicas.** **QUINTO:** El Jurado declaró que el presente trabajo reúne todos los requisitos para otorgarle la mención **PUBLICACIÓN**

Mérida, 1 de julio de 2019.

Prof. José Briceño Ruiz.
Jurado-Tutor

Prof. Alejandro Gutiérrez.
Miembro del Jurado

Prof. Claudio Briceño
Miembro del Jurado



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES
SECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO EN ECONOMÍA



Sección de Estudios de Postgrado en Economía
Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. IIES

Núcleo Liria. Edificio G. Tercer piso. Mérida 5101. República Bolivariana de Venezuela
Teléfonos: (0274) 2401085 Telefax: 2401084 E-mail: possepec@ula.ve

RESUMEN.

El estudio analiza la constitución del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el proceso de adhesión de Venezuela a dicho esquema de integración económica suramericano, con especial énfasis en determinar el impacto de esta decisión política sobre el sector agroalimentario venezolano. Mediante una investigación documental y cuantitativa, apoyada en el cálculo e interpretación de indicadores de comercio exterior para el período 2001-2017, se concluye que, en primer lugar, el ingreso de Venezuela al MERCOSUR aceleró el intercambio y creó comercio en el sector agroalimentario, debido a la alta competitividad agrícola de las economías asociadas y a la complementariedad productiva del país con el bloque. Sin embargo, el intercambio estuvo caracterizado por un incremento de las importaciones nacionales, debido a la existencia de elevados ingresos petroleros, y un decrecimiento de las exportaciones agroalimentarias; razón por la cual se infiere que la participación de Venezuela en el bloque se limitó a desempeñar un rol de comprador, pues constituyó un mercado seguro para los productos originarios del MERCOSUR al mismo tiempo que dejó de lado las potencialidades poseídas en ciertos rubros con demanda dentro de la subregión. En segundo lugar, por las divergencias halladas en los modelos económicos, la indisciplina evidenciada durante el proceso de ingreso y el exiguo desempeño económico-comercial de Venezuela, el ingreso al MERCOSUR tuvo incompatibilidades de origen, careció de objetivos aglutinantes, no se apoyó en un proyecto viable ni conjunto y solo constituyó una estrategia política para las relaciones internacionales del gobierno de Hugo Chávez en su afán de enfrentar a Estados Unidos (EE. UU). En virtud de ello, el MERCOSUR fue una oportunidad perdida para Venezuela, cuya participación en él se deterioró a medida que la política doméstica y la crisis económica condicionaron la posición del gobierno nacional hasta quedar aislado y suspendido del acuerdo.

Palabras clave: comercio internacional, integración económica, Mercosur, regionalismo, sector agroalimentario, Venezuela.

ABSTRACT.

This research analyzes the creation of the Southern Common Market (MERCOSUR) and Venezuela's adhesion process to this South American economic integration scheme, with special attention to determinate the impact of that political decision on Venezuelan agri-food sector. Through documental and quantitative research, based on calculation and interpretation of external trade indicators for 2001-2017 period, it concludes, firstly, that the incorporation of Venezuela into MERCOSUR accelerated trade and caused trade creation in agri-food sector, because of high agri-food competitiveness in associated economies and Venezuelan productive complementarity with the bloc. Nevertheless, trade was characterized by an increase in agri-food Venezuela imports due to high oil's prices levels, and agri-food national exports decrease. For this reason, it can be inferred that Venezuela's participation in the bloc was limited to play a buyer role, since it constituted a safe market for products originating in MERCOSUR, at the same time that it left aside the potentialities of certain items with demand within of the sub region. Secondly, considering the divergences on the economic models, the lack of discipline during the accession process and the meager economic-commercial performance of Venezuela, its entry into MERCOSUR had incompatibilities of origin, lacked binding objectives and it did not rely on a joint project viable. It was only a political strategy for the international relations of the government of Hugo Chávez in his eagerness to confront the United States. As a result, MERCOSUR was a lost opportunity for Venezuela, whose participation in the bloc deteriorated as domestic politics and the economic crisis conditioned the position of the national government until it was isolated and suspended from the agreement.

Key words: agri-food sector, economics integration, international trade, Mercosur, regionalism, Venezuela.

DEDICATORIA.

A Dios, Nuestro Señor;
a María Santísima de la Esperanza;
a mis padres, Yuraima y Ángel,
instrumentos del amor infalible del *Creador* aquí en la tierra
y auténticos economistas de la vida.

A la memoria de *Carmen Teresa,*
mi abuela.

*Hoy que sé que mi vida es un desierto,
en el que nunca nacerá una flor,
vengo a pedirte, Cristo jardinero,
por el desierto de mi corazón.*

*Para que nunca la amargura sea
en mi vida más fuerte que el amor,
pon, Señor, una fuente de alegría
en el desierto de mi corazón.*

*Para que nunca ahoguen los fracasos
mis ansias de seguir siempre tu voz,
pon, Señor, una fuente de esperanza
en el desierto de mi corazón.*

*Para que nunca busque recompensa
al dar mi mano o al pedir perdón,
pon, Señor, una fuente de amor puro
en el desierto de mi corazón.*

*Para que no me busque a mí cuando te busco
y no sea egoísta mi oración,
pon tu cuerpo, Señor, y tu palabra
en el desierto de mi corazón.*

(Himno Laudes. Liturgia de las Horas: lunes II)

AGRADECIMIENTOS.

*“Ingratitudo multum Deo displicet,
quae est radix totius mali spiritualis”*

(San Agustín)

*“De gente bien nacida es agradecer los beneficios que reciben,
y uno de los pecados que más a Dios ofende es la ingratitude”*

(Don Quijote de la Mancha)

El autor desea expresar su entero agradecimiento al Dr. José Briceño Ruiz, por ser fuente de conocimientos y guía durante su proceso de formación, tanto a nivel de pregrado como de posgrado. Sin su invitación a formar parte del Grupo de Estudios sobre Regionalismo, Integración Económica y Desarrollo (GRID) de la Universidad de Los Andes (ULA) como auxiliar de investigación –cuando apenas era estudiante de grado– no habría emprendido su posterior vida académica, iniciada como becario del Programa de Formación de Generación de Relevo (Plan II) de la ULA. A él, gratitud eterna por sus valiosos aportes, enseñanzas, consejos y apoyo constante.

Asimismo, agradece al Dr. Alejandro Gutiérrez Socorro, por ser otro maestro en el ámbito universitario y ejemplo de trabajo constante, y al Dr. Lincoln Bizzozero Reveles, por motivarle a avanzar en el “tortuoso camino del conocimiento y su aplicación para un mundo mejor” y abrirle las puertas del Programa de Estudios Internacionales (PEI) de la Unidad Multidisciplinaria (UM) en la Facultad de Ciencias Sociales (FCS) de la Universidad de la República (UdelaR), en Montevideo, Uruguay; unidad académica donde se llevó a cabo parte de la investigación.

A los tres académicos mencionados, quienes en diversas etapas y desde distintos escenarios fungieron como tutores de este proceso de aprendizaje, infinitas ¡gracias! por concederle al autor un espacio dentro de sus prolíficas trayectorias, las cuales son fuentes de inspiración y referentes del buen hacer humano e intelectual a nivel regional.

De la misma manera, manifiesta su gratitud a la Red de Macrouiversidades de América Latina y el Caribe, por su voto de confianza al beneficiarle con una beca del Programa de Movilidad en el Posgrado para realizar investigaciones inherentes a este trabajo de grado, concretamente en el PEI de la UdelaR; y al Plan II de la ULA, como punto de partida para emprender este trayecto interminable en pos del crecimiento profesional y el servicio académico, consagrado a sembrar futuro en las generaciones de relevo a fin de cosechar un país más próspero.

Finalmente, agradece a los miembros del Centro de Investigaciones Agroalimentarias “Edgar Abreu Olivo” de la ULA, en especial al Dr. José Daniel Anido Rivas y a la Dra. María Liliana Quintero Rizzuto por el apoyo brindado desde su llegada a dicha unidad académica; a los integrantes del PEI-UdelaR, por su cálida acogida y magníficas atenciones; a sus profesores de la Maestría en Economía y al personal de la Sección de Estudios de Posgrado en Economía (SEPEC) del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES) de la ULA.

ÍNDICE GENERAL.

	<i>Pág.</i>
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	5
1.1. Planteamiento y formulación del problema	6
1.2. Justificación de la investigación	13
1.3. Objetivos de la investigación	14
1.4. Hipótesis de trabajo	15
1.5. Aspectos metodológicos	16
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA Y ANTECEDENTES	24
2.1. Teoría de la integración económica	25
2.1.1. Política comercial internacional y antecedentes de la integración económica	25
2.1.2. La teoría clásica de la integración económica	27
2.1.2.1. Objetivos e importancia de la integración económica	33
2.1.2.2. Enfoques de la integración y debates actuales	35
2.1.2.3. Etapas del proceso de integración económica	40
2.1.2.4. Efectos de la integración económica	42
2.2. Integración económica y comercio intraindustrial	47
2.3. El comercio exterior agroalimentario	49
2.4. El sector agroalimentario en los procesos de integración económica	50
2.4.1. Agricultura, seguridad alimentaria e integración económica: tres variables interdependientes	50

2.4.2. Comercio internacional agroalimentario e integración económica: retos, desventajas y oportunidades	55
2.4.3. Aproximación al papel de la agricultura en los ACP	58
2.4.4. La agricultura en el Mercosur	61
2.4.5. El comercio agroalimentario Venezuela-Mercosur	62
CAPÍTULO 3. EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR) Y EL PROCESO DE ADHESIÓN DE VENEZUELA	64
3.1. El Mercado Común del Sur (Mercosur)	65
3.1.1. Aproximación histórica del proceso de integración económica	65
3.1.2. Algunos apuntes sobre el sector agroalimentario y las reacciones de sus actores en el Mercosur	73
3.2. El “complejo” proceso de adhesión de Venezuela al Mercosur	76
3.3. Venezuela en el Mercosur: compromisos del nuevo Estado parte y primeras divergencias jurídicas	80
3.3.1. Obligaciones del Protocolo de Caracas	80
3.3.1.1. El compromiso de aplicación interna de las normas	81
3.3.2. Régimen comercial de Venezuela con el Mercosur	82
3.3.3. Divergencias económicas y políticas: crónica de incompatibilidades anunciadas	86
3.4. Turbulencias en el Mercosur: del debate por incumplimiento normativo a la suspensión de Venezuela como Estado Parte	89
3.4.1. Génesis: el viraje político de la región	89
3.4.2. Detonante: la indisciplina normativa de Venezuela	91
3.4.3. Agravante: el dilema democrático del gobierno venezolano	95

3.4.4. Decisión final: la aplicación del Protocolo de Ushuaia	99
3.5. La experiencia de Venezuela en el Mercosur: una mirada desde las instituciones y la academia durante la Presidencia pro tempore del Uruguay después de la suspensión	101
3.5.1. Aclaración sobre el estado actual de Venezuela en el Mercosur	101
3.5.2. Consideraciones ex post sobre el desempeño de Venezuela en el proceso de integración: ¿de la expectación a la decepción?	101
3.5.3. Apuntes acerca de la indisciplina en la incorporación normativa de Venezuela: la experiencia de los expertos y técnicos participantes	107
3.5.4. El futuro de Venezuela en el Mercosur	110
3.5.5. Supranacionalidad: ¿alternativa para superar la indisciplina en la integración?	110
CAPÍTULO 4. EL COMERCIO AGROALIMENTARIO DE VENEZUELA CON EL MERCOSUR: BALANCE Y PERSPECTIVAS	112
4.1. Posición comercial entre Venezuela y el Mercosur	113
4.1.1. Magnitudes del intercambio comercial de Venezuela y el Mercosur	113
4.1.1.1. Comercio internacional de Venezuela	113
4.1.1.2. Comercio internacional del Mercosur	125
4.1.1.2.1. Argentina	125
4.1.1.2.2. Brasil	136
4.1.1.2.3. Paraguay	146
4.1.1.2.4. Uruguay	156
4.1.2. Comercio exterior Venezuela-Mercosur	165
4.2. Estructura del intercambio comercial de Venezuela y el Mercosur	170

4.2.1. Patrón del comercio internacional de Venezuela	170
4.2.2. Patrón del comercio internacional de Mercosur	172
4.2.2.1. Argentina	172
4.2.2.2. Brasil	173
4.2.2.3. Paraguay	175
4.2.2.4. Uruguay	176
4.3. Comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur	177
4.3.1. Posición del comercio agroalimentario	177
4.3.2. Estructura del comercio agroalimentario	183
4.3.2.1. Con Argentina	183
4.3.2.2. Con Brasil	183
4.3.2.3. Con Paraguay	184
4.3.2.4. Con Uruguay	184
4.4. Dinamismo comercial agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur	185
4.4.1. Ventajas comparativas reveladas de las XAA de Venezuela hacia el Mercosur	185
4.4.1.1. Ventajas sobre Argentina	185
4.4.1.2. Ventajas sobre Brasil	186
4.4.1.3. Ventajas sobre Paraguay	186
4.4.1.4. Ventajas sobre Uruguay	187
4.4.2. Ventajas comparativas reveladas de las XAA del Mercosur hacia Venezuela	187

4.4.2.1.	Ventajas de Argentina	187
4.4.2.2.	Ventajas de Brasil	189
4.4.2.3.	Ventajas de Paraguay	191
4.4.2.4.	Ventajas de Uruguay	192
4.4.3.	Similitud entre las estructuras exportadoras agroalimentarias de Venezuela y el Mercosur	193
4.4.4.	Compatibilidad o complementariedad del comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur	194
4.4.5.	Naturaleza del comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur	197
4.4.5.1.	Naturaleza del comercio agroalimentario con Argentina	197
4.4.5.2.	Naturaleza del comercio agroalimentario con Brasil	197
4.4.5.3.	Naturaleza del comercio agroalimentario con Paraguay	198
4.4.5.4.	Naturaleza del comercio agroalimentario con Uruguay	198
4.5.	Dinámica relativa del comercio agroalimentario	199
4.5.1.	Intensidad del comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur	199
4.6.	Caracterización y perspectivas del comercio agroalimentario	201
4.6.1.	Caracterización del intercambio comercial agroalimentario 2001-2017	201
4.6.2.	Incompatibilidad estructural del sector agroalimentario venezolano con el Mercosur: el rentismo petrolero como variable explicativa	203
4.6.3.	Perspectivas del intercambio agroalimentario Venezuela-Mercosur	206
	CONCLUSIONES	208

REFERENCIAS	216
FUENTES DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA Y NORMATIVA	229
ANEXOS	230
ANEXO I. DESCRIPCIÓN DE LOS CAPÍTULO ARANCELARIOS QUE CONFORMAN EL INTERCAMBIO COMERCIAL TOTAL (UNIVERSO ARANCELARIO)	231
ANEXO II. VISIÓN GLOBAL DE LA DESGRAVACIÓN ARANCELARIA EN EL COMERCIO TOTAL (UNIVERSO ARANCELARIO) Y EL AGROALIMENTARIO (CAPÍTULOS 01-24) DEL MERCOSUR	235

ÍNDICE DE TABLAS.

	<i>Pág.</i>
Tabla 01. Partidas arancelarias del sector agroalimentario	50
Tabla 02. Cronología de los acontecimientos que exacerbaron la crisis política venezolana entre 2015 y 2017	96
Tabla 03. Magnitudes del intercambio comercial de Venezuela con el mundo (en miles de USD) y sus variaciones porcentuales interanuales	115
Tabla 04. Indicadores relativos del comercio internacional de Venezuela (valores en miles de USD)	116
Tabla 05. Magnitudes del intercambio comercial agroalimentario de Venezuela con el mundo (en miles de USD) y sus variaciones porcentuales interanuales	121
Tabla 06. Indicadores relativos del comercio internacional agroalimentario de Venezuela (miles de USD)	122
Tabla 07. Evolución de la importancia del comercio agroalimentario dentro del intercambio comercial total de Venezuela	125
Tabla 08. Magnitudes del intercambio comercial de Argentina con el mundo (en miles de USD) y sus variaciones porcentuales interanuales	127
Tabla 09. Indicadores relativos del comercio internacional de Argentina (miles de USD)	129
Tabla 10. Magnitudes del intercambio comercial agroalimentario de Argentina con el mundo (en miles de USD) y sus variaciones porcentuales interanuales	131
Tabla 11. Indicadores relativos del comercio internacional agroalimentario de Argentina (miles de USD)	134

Tabla 12. Importancia relativa del ICAA dentro del comercio total argentino (miles de USD)	135
Tabla 13. Magnitudes del comercio internacional de Brasil (miles de USD) y sus variaciones interanuales (%)	137
Tabla 14. Indicadores relativos del comercio internacional de Brasil (miles de USD)	139
Tabla 15. Magnitudes del comercio agroalimentario internacional de Brasil (miles de USD) y su variación interanual (%)	141
Tabla 16. Indicadores del intercambio comercial agroalimentario internacional de Brasil (miles de USD)	144
Tabla 17. Participación del comercio agroalimentario dentro del intercambio brasileño total (miles de USD)	145
Tabla 18. Magnitudes del comercio internacional de Paraguay (miles de USD) y sus variaciones interanuales (%)	147
Tabla 19. Indicadores relativos del comercio internacional de Paraguay (miles de USD)	149
Tabla 20. Magnitudes del comercio agroalimentario internacional de Paraguay (miles de USD) y su variación interanual (%)	151
Tabla 21. Indicadores del intercambio comercial agroalimentario internacional de Paraguay (miles de USD)	154
Tabla 22. Participación del comercio agroalimentario dentro del intercambio paraguayo total (miles de USD)	155
Tabla 23. Magnitudes del comercio internacional de Uruguay (miles de USD) y sus variaciones interanuales (%)	157
Tabla 24. Indicadores relativos del comercio internacional de Uruguay (miles de USD)	159

Tabla 25. Magnitudes del comercio agroalimentario internacional de Uruguay (miles de USD) y su variación interanual (%)	161
Tabla 26. Indicadores del intercambio comercial agroalimentario internacional de Uruguay (miles de USD)	164
Tabla 27. Participación del comercio agroalimentario dentro del intercambio uruguayo total (miles de USD)	165
Tabla 28. Valores del intercambio comercial general de Venezuela con el Mercosur (millones de USD)	169
Tabla 29. Valores del comercio agroalimentario de Venezuela con el Mercosur (miles de USD)	182
Tabla 30. IVCR de las XAA de Venezuela hacia Argentina	185
Tabla 31. IVCR de las XAA de Venezuela hacia Brasil	186
Tabla 32. IVCR de las XAA de Venezuela hacia Paraguay	187
Tabla 33. IVCR de las XAA de Venezuela hacia Uruguay	187
Tabla 34. IVCR de las XAA de Argentina hacia Venezuela	188
Tabla 35. IVCR de las XAA de Brasil hacia Venezuela	189
Tabla 36. IVCR de las XAA de Paraguay hacia Venezuela	192
Tabla 37. IVCR de las XAA de Uruguay hacia Venezuela	192
Tabla 38. Índice de Krugman (IK) para el comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur	193
Tabla 39. Índice de compatibilidad comercial de las MAA de Venezuela con las XAA del Mercosur	195
Tabla 40. Índice de compatibilidad comercial de las MAA del Mercosur con las XAA de Venezuela	196
Tabla 41. Índice de comercio intraindustrial entre Venezuela y Argentina	197

Tabla 42. Índice de comercio intraindustrial entre Venezuela y Brasil	198
Tabla 43. Índice de comercio intraindustrial entre Venezuela y Uruguay	198
Tabla 44. Índice de intensidad del comercio desde Venezuela hacia el Mercosur	199
Tabla 45. Índice de intensidad del comercio desde el Mercosur hacia Venezuela	200
Tabla 46. Potencialidades del sector agroalimentario venezolano en el Mercosur	211
Tabla 47. Amenazas del Mercosur hacia el sector agroalimentario venezolano	212

ÍNDICE DE FIGURAS.

	<i>Pág.</i>
Figura 01. Dimensiones y áreas de políticas públicas de la SAN	51
Figura 02. Relación entre la agricultura, la integración económica y la SAN	52
Figura 03. Doble sensibilidad del sector agroalimentario en los ACP	54
Figura 04. Organigrama del Mercosur (al segundo semestre de 2018)	71
Figura 05. Evolución del régimen comercial de Venezuela con el Mercosur	84
Figura 06. Régimen comercial de Venezuela con el Mercosur al amparo del TM-1980 de la ALADI	85
Figura 07. Régimen comercial del Mercosur al amparo del TM-1980 de la ALADI	85
Figura 08. Evolución del ICT de Venezuela con el mundo (en miles de USD)	114
Figura 09. Balanza comercial de Venezuela con el mundo (miles de USD)	115
Figura 10. Flujo comercial internacional per cápita de Venezuela (miles de USD)	117
Figura 11. Participación relativa de Venezuela en el comercio mundial	118
Figura 12. Apertura comercial de Venezuela	118
Figura 13. Intercambio comercial agroalimentario de Venezuela con el mundo (miles de USD)	119
Figura 14. Balanza comercial agroalimentaria de Venezuela con el mundo (miles de USD)	120
Figura 15. Evolución del peso de Venezuela en el comercio agroalimentario mundial	123

Figura 16. Importancia relativa del comercio agroalimentario en el ICT venezolano	124
Figura 17. Evolución del ICT de Argentina con el mundo (en millones de USD)	126
Figura 18. Balanza comercial de Argentina con el mundo (miles de USD)	126
Figura 19. Comercio internacional per cápita de Argentina (miles de USD)	127
Figura 20. Apertura comercial de Argentina	128
Figura 21. Participación relativa de Argentina en el comercio mundial	128
Figura 22. Intercambio comercial agroalimentario de Argentina con el mundo (miles de USD)	129
Figura 23. Balanza comercial agroalimentaria de Argentina con el mundo (miles de USD)	130
Figura 24. Evolución del comercio agroalimentario argentino per cápita (miles de USD)	132
Figura 25. Peso del ICAAT en el PIB y el VAA de Argentina	133
Figura 26. Peso del comercio agroalimentario argentino dentro del mundial	133
Figura 27. Evolución de la importancia relativa del comercio agroalimentario argentino dentro del intercambio total	135
Figura 28. Intercambio comercial total de Brasil con el mundo (millones de USD)	136
Figura 29. Balanza comercial total de Brasil (miles de USD)	137
Figura 30. Comercio internacional per cápita de Brasil (miles de USD)	138
Figura 31. Apertura comercial de Brasil	138
Figura 32. Peso del comercio brasileño dentro del intercambio mundial miles de (USD)	139

Figura 33. Comercio agroalimentario de Brasil con el mundo (miles de USD)	140
Figura 34. Balanza comercial agroalimentaria de Brasil con el mundo (miles de USD)	141
Figura 35. Comercio agroalimentario internacional per cápita de Brasil (miles de USD)	142
Figura 36. Peso del ICAAT dentro del PIB y el VAA brasileño	143
Figura 37. Peso del comercio agroalimentario brasileño dentro del mundial	143
Figura 38. Importancia del comercio agroalimentario dentro del comercio general brasileño	145
Figura 39. Intercambio comercial internacional de Paraguay (millones de USD)	146
Figura 40. Balanza comercial internacional de Paraguay (miles de USD)	147
Figura 41. Comercio internacional per cápita de Paraguay (miles de USD)	148
Figura 42. Apertura comercial de Paraguay	148
Figura 43. Peso del comercio paraguayo dentro del intercambio mundial (miles de USD)	149
Figura 44. Comercio agroalimentario de Paraguay con el mundo (miles de USD)	150
Figura 45. Balanza comercial agroalimentaria de Paraguay con el mundo (miles de USD)	151
Figura 46. Comercio agroalimentario internacional per cápita de Paraguay (miles de USD)	152
Figura 47. Peso del ICAAT dentro del PIB y el VAA paraguayo	153
Figura 48. Peso del comercio agroalimentario paraguayo dentro del mundial	153

Figura 49. Importancia del comercio agroalimentario dentro del comercio general paraguayo	155
Figura 50. Intercambio comercial internacional de Uruguay (millones de USD)	156
Figura 51. Balanza comercial internacional de Uruguay (miles de USD)	157
Figura 52. Comercio internacional per cápita de Uruguay (miles de USD)	158
Figura 53. Apertura comercial de Uruguay	158
Figura 54. Peso del comercio uruguayo dentro del intercambio mundial (miles de USD)	159
Figura 55. Comercio agroalimentario de Uruguay con el mundo (miles de USD)	160
Figura 56. Balanza comercial agroalimentaria de Uruguay con el mundo (miles de USD)	161
Figura 57. Comercio agroalimentario internacional per cápita de Uruguay (miles de USD)	162
Figura 58. Peso del ICAAT dentro del PIB y el VAA uruguayo	163
Figura 59. Peso del comercio agroalimentario uruguayo dentro del mundial	163
Figura 60. Importancia del comercio agroalimentario dentro del comercio general uruguayo	164
Figura 61. Intercambio comercial de Venezuela con el Mercosur (millones de USD)	166
Figura 62. Balanza comercial de Venezuela con el Mercosur (millones de USD)	167
Figura 63. Peso del Mercosur dentro del comercio total de Venezuela	167

Figura 64. Comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur (miles de USD)	177
Figura 65. Evolución de las XAA de Venezuela hacia Mercosur (miles de USD)	178
Figura 66. Evolución de las MAA de Venezuela desde el Mercosur (miles de USD)	179
Figura 67. Saldo comercial agroalimentario de Venezuela con el Mercosur (miles de USD)	179
Figura 68. BCAA de Venezuela con el Mercosur (miles de USD)	180
Figura 69. Peso del Mercosur en el comercio agrícola internacional de Venezuela	181
Figura 70. Evolución del IK para el comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur	194
Figura 71. Evolución del ICC del comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur	196
Figura 72. Evolución del índice de intensidad del comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur	200

INTRODUCCIÓN.

Estudiar el Mercosur y el proceso de adhesión de Venezuela en el vigente contexto donde el primero continúa inmerso en una etapa de aparente estancamiento mientras que el segundo se encuentra suspendido en derechos y obligaciones, parecería un esfuerzo banal. Al igual que hacer énfasis en el desempeño del sector agroalimentario venezolano, afectado estructuralmente por la economía petrolera y los patrones sociológicos identificados por Briceño-León (2015) en los actores al vivir el petróleo como si fuese una renta (en el estricto sentido clásico del término) o asumir conductas rentistas y competir por la renta, podría verse como un tema de menor interés.

Sin embargo, aunque dichos cuestionamientos estuvieron presentes durante diversas fases de la investigación, mayores fueron las reflexiones acerca de su pertinencia precisamente en momentos de coyuntura para el bloque y para el país. Una de ellas descansa en la necesidad de contrastar los planteamientos teóricos inherentes a la integración económica con la actuación de Venezuela; es decir, comparar la teoría con los resultados prácticos. Otra reflexión parte de la inquietud por identificar el conjunto de elementos que puede propiciar el deseo de compartir un proyecto de desarrollo conjunto entre las naciones y que da lugar a la toma de decisiones políticas tendientes a materializar la unión de los Estados como punto de partida para llevar a cabo tareas que alienten el crecimiento y el desarrollo común.

El Mercosur fue durante años el esquema de integración más exitoso dentro de la experiencia del regionalismo latinoamericano. Incluso marcó la nueva época del *regionalismo estratégico* o *nuevo regionalismo* que emergió en América Latina durante la última década del siglo XX, etapa caracterizada por la adopción de agendas de integración que involucraban estrategias para el desarrollo a partir de un comercio administrado, con presencia e impulso del sector público. Para algunos autores el Mercosur nació como respuesta geopolítica a las intenciones estadounidenses de expandir su influencia en la región mediante la creación de un área de libre comercio; para otros, se creó como un mecanismo político destinado a preservar la democracia en el Cono Sur y limar asperezas históricas en la subregión a través del establecimiento

de objetivos económicos que incrementaran la interdependencia y la cohesión entre sus miembros más influyentes (Argentina y Brasil).

Sea cual fuere el motivo fundacional del Mercosur, lo cierto es que en los esquemas de integración contemporáneos es la variable económica quien tiende a predominar, a impulsar el proceso de unión entre los Estados y a acelerar su profundización, principalmente por la necesidad de ampliar mercados; ejercer mayor presencia y poder de negociación en el escenario mundial, que no se logra individualmente sino como grupo; facilitar la circulación de factores productivos; dinamizar el comercio internacional, reduciendo los obstáculos artificiales al intercambio; y promover las inversiones requeridas para mejorar la infraestructura, expandir la capacidad industrial o para optimizar las técnicas productivas y crear cadenas de valor en los países de menor desarrollo.

Todo lo anterior se persigue en aras de fomentar la producción nacional, con miras a abastecer no solo la demanda doméstica sino también cubrir la demanda externa, y lograr inserción internacional mediante el intercambio comercial. De tal manera que la integración se erige como una alternativa para alcanzar niveles de crecimiento económico que repercutan positivamente sobre el desarrollo de las economías nacionales que participan del acuerdo, tal y como lo sugirió Balassa (1965).

Así, la economía dinamiza la integración y crea vínculos permanentes entre los países (interdependencia) que conducen posteriormente a la toma de decisiones políticas para materializar la unión de sus economías. Luego, dichas decisiones toman cuerpo a través de fórmulas jurídicas consistentes en la suscripción voluntaria de acuerdos internacionales entre los Estados soberanos asociados, donde se establecen los compromisos que las partes contratantes asumirán para alcanzar determinados objetivos; es decir, la agenda de integración que guiará el proceso y que los une en un proyecto conjunto.

En este sentido, la integración económica mantiene su importancia como instrumento para el progreso de las naciones. Pero ese progreso requiere del cumplimiento de los compromisos asumidos y de políticas idóneas por parte de los gobiernos involucrados. Es así como la razón de estudiar el proceso de adhesión de

Venezuela al Mercosur y su impacto sobre el sector agroalimentario nacional responde al interés de identificar los principales rasgos de dicho proceso, la existencia o no de elementos vinculantes que –según la teoría– propiciarían, consolidarían y profundizarían la integración y cómo su existencia o no se manifiesta en el desempeño del país, con especial énfasis en determinar la repercusión del ingreso al bloque en el ámbito económico comercial y desde la óptica del sector agrícola venezolano, imprescindible para la economía y para la seguridad alimentaria de la población.

Por lo tanto, el objetivo general de la presente investigación es analizar el proceso de ingreso de Venezuela al Mercosur y determinar sus efectos sobre el sector agroalimentario nacional, desde el plano comercial, en aras de identificar las implicaciones derivadas de la adopción del acuerdo regional y diagnosticar elementos que puedan representar amenazas y/u oportunidades para dicho sector. El trabajo consta de cuatro capítulos diseñados para el mejor alcance del propósito principal señalado.

En el primer capítulo se detallan el planteamiento del problema de investigación, así como su justificación, los objetivos del estudio, las hipótesis de trabajo y los aspectos relativos a la metodología que fue aplicada, donde resaltan los indicadores de comercio exterior que fueron calculados y empleados para el análisis cuantitativo.

El segundo capítulo ofrece el marco teórico de referencia, basado fundamentalmente en la teoría económica de la integración, la importancia del comercio intraindustrial, el comercio exterior agroalimentario y el papel de la variable *agricultura* dentro de los procesos de integración regional. También reseña algunos antecedentes del tema objeto de investigación.

Seguidamente, el tercer capítulo se adentra en el análisis del Mercosur como experiencia del regionalismo en América Latina y el posterior proceso de ingreso de Venezuela. Sobre este particular intenta aproximarse a describir el desenvolvimiento económico, jurídico y político del nuevo socio y el porqué de su suspensión tras escasos cinco años como miembro pleno.

El cuarto y último capítulo está destinado a la descripción del desempeño económico-comercial de Venezuela con el Mercosur durante el período 2001-2017, con especial atención en el comercio agroalimentario, apoyándose en el cálculo y análisis de diversos indicadores de comercio exterior.

Finalmente, y con base en los análisis teóricos y los resultados expuestos en el cuarto capítulo, se formularán las conclusiones del trabajo y se ofrecerán algunas recomendaciones.

CAPÍTULO 1.

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

1.1.Planteamiento y formulación del problema.

El Mercado Común del Sur (Mercosur) es un bloque subregional de naciones sudamericanas, fundado el 26 de marzo de 1991 mediante la firma del Tratado de Asunción por los presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Su denominación indica directamente el fin del proceso de integración que representa: crear un mercado común en el Cono Sur.

Su origen se remonta a la segunda mitad de la década de 1980, cuando los gobiernos de José Sarney y Raúl Alfonsín promovieron acercamientos para sumar esfuerzos en pro del desarrollo conjunto de Brasil y Argentina; núcleo que fue ampliado hasta incluir en el proyecto a Paraguay y Uruguay en 1991 (Gonçalves, 2013).

Sin embargo, el génesis del Mercosur no se explica únicamente en un deseo desarrollista del Cono Sur; autores como Ferrer (2000), Cardozo (2015) y Briceño Ruiz y Fernández-Guillén (2015) coinciden al resaltar que el nacimiento de este esquema de integración tiene una fuerte razón geopolítica: poner fin a las fricciones que históricamente existieron entre Argentina y Brasil, y crear un balance de poder entre ambas potencias regionales para evitar conflictos futuros. Al respecto, Félix Peña afirma: “el Mercosur fue creado por razones estratégicas y políticas que trascendían el plano comercial” (2011, p. 108).

Además de lo geopolítico, también se atribuye a su creación una especial razón política sustentada en la consolidación y sostenimiento del sistema democrático como factor determinante para la fundación del Mercosur. Argumentos como los de Bernal-Meza (2000) o Gardini (2010) van más allá del roce histórico argentino-brasileño y giran en torno a un proyecto de integración emergido con una original visión de efecto candado para los regímenes democráticos en el Cono Sur; es decir, afirman que el Mercosur nació como una alternativa para consolidar y blindar la democracia como sistema de vida y gobierno en el ámbito de su competencia subregional, tras la experiencia de dictaduras militares sufrida por los países signatarios.

Años más tarde, en agosto de 2012, Venezuela se sumó como Estado Parte¹ luego de un largo y tortuoso camino iniciado en 2006. En la actualidad Bolivia es miembro en proceso de adhesión (desde 2015). Asimismo, fungen como Estados Asociados²: Chile, Colombia, Ecuador y Perú (miembros de la ALADI suscriptores de acuerdos comerciales bilaterales con el bloque); junto con Guyana y Surinam (países no ALADI, asociados en el marco del artículo 25 del Tratado de Montevideo 1980 - TM80)³.

En virtud de las economías que integra, el Mercosur ha sido catalogado como el tercer bloque regional más grande del mundo, después de la Unión Europea (UE) y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Carranza, 2011, p. 28).

El Tratado de Asunción es un Acuerdo Internacional a través del cual se constituyó el bloque en 1991 y plasma los objetivos que marcarán el rumbo de éste hacia el logro del mercado común, basados en los principios del *regionalismo abierto* que condujo las relaciones económicas internacionales en América Latina durante la época. Estos objetivos son cuatro (MERCOSUR, 1991):

1. Liberar la circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países (a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente).
2. Establecer un arancel externo común y adoptar una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y coordinar posiciones en foros económico comerciales regionales e internacionales.
3. Coordinar políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.

¹ Venezuela fue suspendida de sus derechos y obligaciones el 5 de agosto de 2017.

² Al poseer acuerdos comerciales con el Mercosur, participan de las reuniones con voz, pero sin voto.

³ Más detalles en MERCOSUR. *Países del Mercosur*. Recuperado de: <https://www.mercosur.int/quienes-somos/paises-del-mercotur/> (acceso: 10 de junio de 2019).

4. Comprometer a los Estados Partes en armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

No obstante, fue con el Protocolo de Ouro Preto, suscrito en diciembre de 1994, cuando el Mercosur adoptó personalidad jurídica de Derecho Internacional (MERCOSUR, 1994) y configuró su estructura institucional, caracterizada por una organización intergubernamental, sin instituciones supranacionales (Carranza, 2011, p. 29-31), con seis órganos agrupados en tres instancias decisorias y tres instituciones a saber⁴:

- a. Instancias decisorias:
 - i. el Consejo de Mercado Común (CMC),
 - ii. el Grupo del Mercado Común (GMC) y
 - iii. la Comisión de Comercio del Mercosur (CCM);
- b. Instituciones:
 - i. la Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC),
 - ii. el Foro Consultivo Económico-Social (FCES) y
 - iii. la Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM).

Asimismo, estableció el sistema de toma de decisiones, regido por la máxima de que “Las decisiones de los órganos del Mercosur serán tomadas por consenso y con la presencia de todos los Estados Parte” (MERCOSUR, 1994); el mecanismo de aplicación interna de las normas emanadas de los órganos del acuerdo; las fuentes jurídicas del Mercosur; el sistema de solución de controversias; el presupuesto e idiomas.

Para vincular esta expresión de regionalismo latinoamericano con la teoría económica y la teoría de la integración, es necesario revisar los planteamientos de Andic y Teitel, quienes manifiestan que la Teoría de la Integración Económica se define como “una rama de la teoría del comercio internacional que se ocupa de los agrupamientos de mercados” (1977, p. 3), entendiendo que el agrupamiento de

⁴ Las funciones y atribuciones de cada instancia se encuentran definidas en el Protocolo de Ouro Preto, en sus artículos 1 al 33.

mercados no es más que la reunión de dos o más mercados nacionales. Los autores citados también hacen énfasis en que dicha teoría “se ha desarrollado sobre todo a través del análisis de las diversas consecuencias de las uniones aduaneras, aunque los agrupamientos de mercado pueden asumir varias formas: áreas de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica, etcétera” (Andic y Teitel, 1977, p. 3).

Atendiendo a la anterior definición puede inferirse que el Mercosur es un agrupamiento de mercados. Por ende, es una expresión de la Teoría de la Integración Económica llevada a la praxis y busca la materialización de una de sus formas: el mercado común. Esta estructura de integración regional, concebida desde las economías de los países, originalmente se inició –como ya fue apuntado– con la reunión de cuatro mercados nacionales suramericanos: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (MERCOSUR, 1991). A ellos se anexó Venezuela como miembro pleno desde el año 2012, cuyo proceso de adhesión ha sido complejo, objeto de múltiples debates por sus ventajas políticas y desventajas comerciales (Gutiérrez, 2008) e iniciado en diciembre de 2005 (Briceño Ruiz y Fernández-Guillén, 2015).

Respecto del acercamiento de Venezuela al Mercosur, sus antecedentes son previos a Hugo Chávez (1999-2013) y se hallan concretamente en el segundo gobierno de Rafael Caldera (1994-1999). Si bien es cierto que en 1993 el presidente venezolano Carlos Andrés Pérez (1989-1993) visitó Brasilia y que ese mismo año se iniciaron las conversaciones con el gobierno brasileño para estrechar relaciones bilaterales entre ambos países, que hasta entonces habían sido históricamente “vecinos indiferentes” (Briceño Ruiz y Fernández-Guillén, 2014, p. 200), fue realmente Caldera el mandatario que mostró interés en vincular al país con el –para entonces– nuevo esquema de integración (Fernández-Guillén y Gutiérrez S., 2015, p. 43), dada su afinidad con Brasil puesta de manifiesto en su primer gobierno cuando se constituyó en “el primer mandatario venezolano que en 1973 se reunió con su par brasileño, Emilio Garrastazu Medici.” (Briceño Ruiz y Fernández-Guillén, 2014, p. 201).

En este orden de ideas, Cardozo (2015) sostiene que durante el segundo mandato de Caldera hubo interés en diversificar las relaciones exteriores venezolanas, para equilibrar el peso de los vínculos con Colombia (socio natural de Venezuela) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), por lo que se intensificó la aproximación hacia Brasil y se trabajó en pro de la incorporación venezolana al bloque, bajo el padrinazgo del citado país vecino.

No obstante, en 1996 esa gestión se vio obstaculizada por resistencias de sectores económicos, provenientes del acuerdo y del propio Brasil, hasta que en 1998 los presidentes Caldera y Cardoso cejaron en el intento conformándose con continuar trabajando para materializar un acuerdo de libre comercio entre la CAN y el Mercosur (Cardozo, 2015, p. 42).

Mas, correspondió al presidente Chávez concretar el acercamiento, suscribiendo en octubre de 2004 el Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59) entre la CAN (Colombia, Ecuador y Venezuela) y el Mercosur, con el fin de “formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco” (ALADI, 2004). En dicho documento se delimitaron varios objetivos (Mendoza y Reyes, 2009) y éstos, a su vez, se tradujeron en los primeros compromisos asumidos por Venezuela frente al Mercosur, tales como:

- a) Establecer un marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya con la creación de un espacio económico ampliado que permita facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia.
- b) Formar un área de libre comercio mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no arancelarias que afecten el comercio recíproco.
- c) Promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física.
- d) Promover e impulsar las inversiones entre los agentes económicos.

- e) Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica.
- f) Realizar consultas, cuando corresponda, en las negociaciones comerciales que se efectúen con terceros países y bloques regionales.
- g) Alcanzar el desarrollo armónico en la región, tomando en consideración las asimetrías derivadas de los diferentes niveles de desarrollo económico.

Huelga señalar que ese mismo año, y como nuevo paso en la profundización del proceso de integración, Venezuela adquirió la condición de Estado Asociado del Mercosur (MERCOSUR, 2004).

Hugo Chávez se acercó al Mercosur cuando los cambios de gobierno en América Latina propiciaron el “giro a la izquierda” (Cardozo, 2015, pp. 44-45) de la región. Desde su llegada al poder, en 1999, ejerció influencia para cambiar el rumbo de la política exterior venezolana, caracterizada hasta entonces por haber desarrollado “una activa estrategia de integración económica e inserción internacional, todo ello en el contexto de (...) una profunda reforma de la política comercial que privilegiaba el libre comercio y del auge del regionalismo abierto” (Gutiérrez, 2011, p. 442).

Pero fue a partir de 2004 cuando radicalizó su ruptura con la tradición neoliberal de la política exterior venezolana descrita *ut supra* para subordinarla a los objetivos de la “revolución bolivariana” en aras de promover y exportar su propio modelo del “socialismo del siglo XXI” (Gutiérrez, 2011, pp. 442-443). Siguiendo a Cardozo (2015, pp. 42-43), la intención de Hugo Chávez era crear nuevos vínculos internacionales en los que Venezuela tuviese mayor peso político y económico (aprovechando la bonanza petrolera a través de la *petrodiplomacia*) para enfrentar al neoliberalismo del Consenso de Washington y al “imperialismo” de los EE. UU., amén de que sirvieran como vía de escape para las tensiones políticas y fricciones mantenidas con gobiernos no alineados ideológicamente (caso Colombia, con Álvaro Uribe, y Perú, con Alan García; por ejemplo).

Esto alentó su separación de la CAN y del Grupo de los Tres (G3) para optar por el Mercosur y otras iniciativas como el ALBA-TCP, donde convergería con socios más

“cómodos” por su afinidad ideológica. Es así como en 2006 el presidente de Venezuela decidió abandonar la CAN y el G3 para tramitar su inclusión como miembro pleno del Mercosur; tres decisiones adoptadas de forma unilateral sin consultar ni considerar la opinión de los actores y los sectores económicos directamente involucrados.

De acuerdo con Briceño Ruiz y Fernández-Guillén (2015, p. 93), el “complejo” proceso de adhesión de Venezuela tuvo como punto de partida la Cumbre de Jefes de Estado del Mercosur realizada en Montevideo en diciembre de 2005, pues fue allí donde se formalizó la decisión de aprobar la entrada de Venezuela y comenzaron las negociaciones para determinar los lapsos y las modalidades del ingreso del nuevo socio, de conformidad con el “Acuerdo marco para la adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al Mercosur”.

En mayo de 2006 finalizaron dichas negociaciones y el cuatro de julio se firmó en Caracas el “Protocolo de Adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al Mercosur”, con lo cual se activó el proceso de ingreso de Venezuela al esquema de integración suramericano (Briceño Ruiz y Fernández-Guillén, 2015, p. 93). No obstante, la firma del Protocolo de Caracas no significó el inmediato ingreso del país al bloque. Para ello debían cumplirse los procedimientos propios del Mercosur, entre los que se encuentra la ratificación de dicho documento por el Poder Legislativo de cada Estado Parte.

El acto de adhesión al Mercosur, celebrado voluntariamente entre las Partes Contratantes, supuso para Venezuela adherirse, entre otros, a una serie de compromisos comerciales tendientes a la liberalización del flujo de productos dentro del bloque. Este hecho genera impactos para la economía nacional y, en virtud de la composición del comercio, uno de los sectores más sensible al acuerdo es el agrícola. Por lo tanto, es importante determinar el contexto de los compromisos comerciales, la evolución, composición y dinamismo del intercambio comercial agroalimentario y la forma en que la integración al Mercosur ha incidido sobre el sector agroalimentario nacional.

Por otra parte, con base en Corrales y Penfold (2012, p. 145-199) podría afirmarse que el gobierno venezolano accedió al Mercosur poniendo en práctica la

diplomacia de poder social (anteriormente aludida como *petrodiplomacia*), con la que en teoría financió el “desarrollo social” en el extranjero pero que en la práctica buscaba comprar apoyos, con el único objetivo de ejercer un *soft-balancing* frente a las propuestas de EE. UU.

Ambas formas de actuación: *soft-balancing* y *diplomacia de poder social* fueron las dos herramientas de política exterior del gobierno de Chávez que le abrieron las puertas del bloque. Verificar esta afirmación a partir de la evaluación del desempeño de Venezuela en el Mercosur es parte del problema, pues servirá para proyectar perspectivas del futuro de nuestro país dentro del acuerdo.

Considerando lo anteriormente expuesto, esta investigación, cuyo título es ***Venezuela en el Mercosur: el proceso de integración económica y su impacto sobre el sector agroalimentario nacional***, tiene por objeto el análisis del proceso de ingreso de Venezuela al Mercosur, los compromisos comerciales derivados de él, su desempeño comercial, la estructura, dinamismo y naturaleza del comercio agrícola y sus efectos sobre el sector agroalimentario venezolano.

1.2. Justificación de la investigación.

La participación de Venezuela como miembro del Mercosur ha estado rodeada de controversias, no solo desde el momento en que asumió la condición de Estado Parte, con plenos derechos y obligaciones (año 2012), sino desde su manifestación de voluntad por ser parte del acuerdo (año 2005). Son muchas las consideraciones, especulaciones y discusiones suscitadas en torno a la conveniencia para el país, en términos de beneficios económicos, de su incorporación a este bloque regional; como extensos también han sido los debates acerca de la incompatibilidad político-económica de Venezuela y su incidencia negativa sobre el avance del proceso de integración.

En este orden de ideas, el desarrollo de la investigación intitulada ***Venezuela en el Mercosur: el proceso de integración económica y su impacto sobre el sector***

agroalimentario nacional se justifica en su propósito de determinar la forma en que se llevó a cabo el ingreso de Venezuela al Mercosur y cómo tal adhesión ha impactado sobre el comercio agroalimentario venezolano, bases que servirán además para inferir las perspectivas futuras del sector agrícola nacional dentro del bloque regional.

Asimismo, la investigación busca analizar las nuevas teorías existentes sobre la agricultura en los esquemas de integración económica y su aplicabilidad en el ámbito del Mercosur, considerando para ello que sobre el comercio agrícola también inciden variables no económicas, tales como las asimetrías entre países de la región, las estructuras productivas, las barreras no arancelarias, las limitaciones geográficas o las estrategias y concepciones políticas internas en torno a la agricultura, ya sean para liberalizar su comercio o para proteger al sector aduciendo razones de seguridad y soberanía agroalimentaria, entre otras.

La investigación centraría su atención en dar respuesta a preguntas tales como:

- a) ¿De qué manera se desarrolló el proceso de adhesión de Venezuela al Mercosur?
- b) ¿Cómo ha evolucionado y cómo está compuesto el intercambio comercial agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur?
- c) ¿Qué obstáculos existen en el intercambio comercial agrícola de Venezuela con el Mercosur?
- d) ¿El ingreso de Venezuela al Mercosur ha creado o desviado comercio agroalimentario?
- e) ¿Qué amenazas y qué oportunidades se presentan para el sector agrícola nacional tras la adopción del acuerdo comercial?

1.3.Objetivos de la investigación.

1.3.1. Objetivo General.

El objetivo principal de la investigación es analizar el proceso de ingreso de Venezuela al Mercosur y determinar sus efectos sobre el comercio agroalimentario

nacional, en aras de identificar las implicaciones derivadas de la adopción del acuerdo regional y diagnosticar elementos que puedan representar amenazas y/u oportunidades para dicho sector.

1.3.2. Objetivos específicos.

- 1.3.2.1. Analizar el proceso de creación del Mercosur, sus objetivos, etapas de desarrollo, agenda de integración y transformaciones en el modelo de integración, desde su constitución hasta la actualidad.
- 1.3.2.2. Describir el proceso de adhesión de Venezuela al bloque.
- 1.3.2.3. Determinar los flujos de comercio agrícola de Venezuela con el Mercosur.
- 1.3.2.4. Calcular indicadores de comercio exterior para el análisis del patrón, la intensidad, la complementariedad y la dinámica del comercio agroalimentario Venezuela-Mercosur; así como las ventajas competitivas reveladas y los niveles de comercio intraindustrial del sector agrícola nacional.
- 1.3.2.5. Hallar los potenciales efectos estáticos y dinámicos del proceso de integración sobre el sector agrícola venezolano.

1.4. Hipótesis de trabajo.

La investigación se desarrolla considerando tres hipótesis de trabajo:

- 1.4.1. El gobierno venezolano accedió al Mercosur poniendo en práctica la “diplomacia de poder social” con el único objetivo de ejercer un *soft-balancing* frente a las propuestas de EE. UU. Ambas formas de actuación: *soft-balancing* y diplomacia de poder social fueron las dos herramientas de política exterior del gobierno de Chávez que le abrieron las puertas del bloque.
- 1.4.2. El sector agrícola fue uno de los pocos donde hubo avances y resultados comerciales.

1.4.3. Yendo de las expectativas iniciales a los hechos actuales, el Mercosur representa una oportunidad perdida para el desarrollo del sector agrícola, en particular, y de Venezuela, en general.

1.5.Aspectos metodológicos.

La investigación posee un enfoque empírico o cuantitativo, basado en el método deductivo porque se apoya en la recolección y análisis de datos para contestar a las preguntas de investigación y contrastar las hipótesis de trabajo (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2003). En este orden de ideas, se confiere especial importancia al aspecto analítico en el tratamiento de variables e indicadores de comercio exterior, pues a partir del análisis de ambos elementos se podrá explicar la evolución de patrones comerciales a lo largo del tiempo.

En consecuencia, la investigación es de tipo cuantitativa-analítica y documental-descriptiva con la metodología siguiente:

1.5.1. Metodología de la investigación documental.

Se basa en métodos cualitativos para la obtención, revisión, análisis y procesamiento de documentación bibliográfica. Con ello se podrá realizar un recuento histórico sobre la constitución del Mercosur y describir el proceso de adhesión de Venezuela a este esquema de integración.

1.5.2. Metodología de la investigación empírica.

Se emplean métodos cuantitativos para obtener y procesar bases de datos (de fuentes primarias y secundarias), medir y estudiar variables. Se contempla el cálculo de indicadores de comercio exterior (de posición comercial, dinamismo comercial y dinámica del comercio intrarregional, entre otros) con la finalidad de cuantificar el desempeño comercial agrícola entre Venezuela y el Mercosur. Una vez medidas, dichas variables e indicadores serán objeto de análisis con la finalidad de explicar su comportamiento.

1.5.2.1. Indicadores de comercio exterior.

Los indicadores de comercio exterior que serán calculados y empleados para el análisis de la posición, evolución, dinamismo y naturaleza del comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur están basados en los empleados por Durán y Álvarez (2008, 2011), FAO-ALADI (2012) y Gutiérrez (2008, 2016). Estos se definen de la siguiente forma:

1.5.2.1.1. Indicadores de posición comercial:

1.5.2.1.1.1. Saldo comercial: para Durán y Álvarez (2011) el saldo comercial “indica el balance del comercio en un período determinado, y es la expresión del flujo neto en el comercio exterior de un país.” (p. 66). En otras palabras, el saldo comercial (SC), o balanza comercial (BC), es la diferencia entre el flujo de exportaciones (X) e importaciones (M) de un país que se produce durante un período determinado. Se expresa así:

$$SC = X - M$$

Posibles resultados:

- a. Si $SC = 0$, significa que las exportaciones compensan a las importaciones y hay equilibrio comercial (balanza comercial).
- b. Si $SC > 0$, significa que existe un superávit comercial cuando las exportaciones exceden a las importaciones.
- c. Si $SC < 0$, significa que existe un déficit comercial porque las exportaciones no cubren el consumo de importaciones.

1.5.2.1.1.2. Concentración/diversificación comercial a nivel de productos: Durán y Álvarez (2011) señalan que para estudiar el grado de concentración/diversificación de las exportaciones o importaciones de un país, se puede emplear la contabilización del número de productos que conforman dicho flujo de productos hasta por un 80% del total de la factura

de exportaciones del país. En otras palabras, mientras más bajo sea el número de productos que conforman tal porcentaje, más concentrada se encontrará la canasta de exportaciones/importaciones de un país determinado. También sostienen que otra forma de medirlo consiste en listar los cinco primeros productos y determinar cuál es el peso relativo de los mismos en el total de la canasta exportadora/importadora del país.

1.5.2.1.2. Indicadores de dinamismo comercial:

1.5.2.1.2.1. Índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR): permite analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países. Se empleará el Índice de Balassa, el cual mide “el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado, versus la importancia de las exportaciones del mismo país en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo” (Durán y Álvarez, 2011, p. 75). En otras palabras, “mide la relación entre la participación de un producto en las exportaciones de un país y la participación de ese mismo producto en las exportaciones mundiales” (FAO-ALADI, 2012). Es un indicador normalizado que resulta de dividir la importancia relativa del total de exportaciones de un bien hacia un país o región entre la importancia relativa de las exportaciones de ese bien con respecto a las totales mundiales. Su expresión más simple es:

$$IVCR_i = \frac{(X_{ij}^k / XT_{ij})}{(X_{iw}^k / XT_{iw})}$$

Donde:

X son las exportaciones;

XT las exportaciones totales;

el superíndice k corresponde al producto o capítulo y

los subíndices i al país de origen, j al país de destino y w al mundo.

Posibles resultados:

- a. Si $IVCR > 1$, existen ventajas comparativas (competitivas) reveladas en las exportaciones del capítulo o bien en cuestión en el comercio con el socio.
- b. Si $IVCR < 1$, no existe ventaja comparativa (competitiva) revelada alguna del capítulo o bien en cuestión en el comercio con el socio.

1.5.2.1.2.2. Índice de Krugman (IK): según Durán y Álvarez (2011, p. 84), mide la “diferencia de las estructuras de exportación, sumando las diferencias entre la participación de cada industria en el total del valor agregado industrial de un país y la participación de esa misma industria en el valor agregado industrial de otro país”. Su cálculo se realiza de la siguiente forma:

$$IK = \sum_{k=1}^n \left| \frac{X_i^k}{X_i} - \frac{X_j^k}{X_j} \right|$$

Donde:

X_i^k son las exportaciones del producto o capítulo k del país i ;

X_j^k son las exportaciones del producto o capítulo k del país j ;

X_i son las exportaciones totales del país i ;

X_j son las exportaciones totales del país j ; y

n es el número de productos o capítulos.

Posibles resultados:

El IK varía entre 0, cuando las estructuras son exactamente iguales, y 2, cuando no hay ninguna superposición entre las estructuras comerciales de los dos países.

1.5.2.1.3. Indicadores de dinámica del comercio intrarregional:

1.5.2.1.3.1. Índice de intensidad comercial (IIC): permite medir el sesgo geográfico en el intercambio comercial de un país i con otro país j . Se calcula de la siguiente manera (Durán y Álvarez, 2008):

$$IIC_{ij} = \frac{x_{ij}}{m_{ij}}$$

Donde:

x_{ij} representa el peso de las exportaciones hacia el país j en las exportaciones totales del país i ;

m_{ij} representa el peso que tienen las importaciones totales realizadas por el país j en las importaciones totales del mundo.

Posibles resultados:

- a. Si $IIC_{ij} > 1$, significa que el comercio con el socio es más que proporcional a la participación que tiene el socio en las importaciones mundiales, por lo tanto, existe un sesgo geográfico en el comercio.
- b. Si $IIC_{ij} < 1$, significa que no existe sesgo geográfico en el comercio con el socio.

Por otro lado, el crecimiento del IIC_{ij} a través del tiempo indicaría que el sesgo geográfico del comercio con el país j se ha incrementado. Si se reduce el IIC_{ij} se interpreta como una baja del sesgo geográfico.

1.5.2.1.3.2. Índice de complementariedad o compatibilidad comercial ($IC_{mj}C_{xk}$): de acuerdo con Gutiérrez (2008, pp. 161-162), el ICC sirve para confirmar si existen potencialidades para las exportaciones agroalimentarias venezolanas en el Mercosur. La fórmula empleada para su cálculo es:

$$IC_{mj}C_{xk} = 1 - \frac{\sum |M_{ij} - X_{ik}|}{2}$$

Donde:

$IC_{mj}C_{xk}$ = índice de compatibilidad comercial de las importaciones del país j con las exportaciones del país k .

M_{ij} = peso relativo (%) de las importaciones del capítulo o producto i en las importaciones totales del país j .

X_{ij} = peso relativo (%) de las exportaciones del capítulo o producto i en las exportaciones totales realizadas por el país k .

Posibles resultados:

El $IC_{mj}C_{xk}$ puede tomar valores entre 0 y 1 de la siguiente forma:

- a. Un valor igual a cero (0) indica que no hay compatibilidad/complementariedad comercial entre el país j y el país k .
- b. Un valor igual a 1 indica que hay compatibilidad/complementariedad comercial total. En consecuencia, a medida que el indicador toma valores cercanos a 1 existe mayor complementariedad comercial entre ambos países y aumentan las posibilidades de crear comercio.

1.5.2.1.3.3. Índice de comercio intraindustrial (ICII): antes de definir el ICII es menester aclarar el significado del término comercio intraindustrial y sus implicaciones sobre la generación de economías de escala (efecto dinámico de la integración económica). Así, Gutiérrez (2016) afirma que este tipo de comercio

es un patrón de comercio que surge en el marco de la estructura de mercado conocida como competencia monopolística, en la cual existen productos diferenciados pero muy similares, correspondientes a una misma línea de producción. La diferencia entre los productos puede ser de calidad, modelo, marca, etc. La diferenciación permite la obtención de economías de escala debido a la especialización en la elaboración de determinadas variedades del producto o productos. Así, un país se puede especializar en la producción de una determinada variedad de productos con la finalidad de obtener economías de escala (rendimientos crecientes). Otro país que no tiene necesariamente ventajas comparativas estáticas para producir esa gama de bienes podría hacerlo si puede obtener economías de escala en la producción de algunas de las variedades. En

síntesis, en un esquema de competencia monopolística y rendimientos a escala crecientes (costos medios decrecientes), es perfectamente posible que surja un patrón de comercio de productos similares pero diferenciados a través de las marcas, variedades, calidades, presentación, etc. (p. 25).

Considerando que el comercio intraindustrial se refiere al tipo de comercio basado en el intercambio de productos diferenciados que pertenecen a una misma categoría industrial y que éste permite desarrollar economías de escala a través de la especialización en la producción de bienes diferenciados que forman parte de una misma línea de producción; el ICII es útil en la determinación de dicha potencialidad en el marco de un Acuerdo Comercial Preferencial (ACP). Su expresión está sustentada en el Índice de Grubel-Lloyd, que data de 1975, y es recogido por Durán y Álvarez (2008, 2011) y Gutiérrez (2016) con la forma siguiente:

$$ICII = 1 - \left(\frac{|X_{ij}^k - M_{ij}^k|}{(X_{ij}^k + M_{ij}^k)} \right)$$

Donde:

X_{ij}^k y M_{ij}^k son las exportaciones e importaciones del producto o grupo k , del país i respecto del país j , en un año o período dado.

Posibles resultados:

Los valores del ICII estarán dentro del intervalo $0 \leq ICII \leq 1$ y sus valores extremos indicarán:

- a. Si $ICII = 0$, significa que en el bien o capítulo k se registran solo exportaciones o solo importaciones, por lo que el comercio es solo de tipo interindustrial (comercio de bienes diferentes).
- b. Si el $ICII = 1$, significa que las exportaciones del bien o capítulo k son iguales a las importaciones del bien o capítulo k , todo el comercio es de tipo intraindustrial.

Estudios empíricos sobre comercio intraindustrial aceptan para la interpretación que un $ICII < 0,5$ es señal de un comercio de naturaleza interindustrial, por el contrario, un $ICII > 0,5$ es indicativo de comercio intraindustrial.

CAPÍTULO 2.

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA Y

ANTECEDENTES.

2. MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA Y ANTECEDENTES.

2.1. Teoría de la integración económica.

2.1.1. *Política comercial internacional y antecedentes de la integración económica.*

En el ámbito de las relaciones económicas internacionales, la adopción del tipo de política comercial⁵ por los países se debate generalmente entre dos expresiones: *proteccionismo* y *libre comercio*. La primera decisión implica intervenciones gubernamentales para establecer o ampliar los obstáculos artificiales⁶ al comercio internacional; mientras que la segunda, la disminución o eliminación de dichas barreras (sean arancelarias o no arancelarias).

Los planteamientos de la teoría clásica del comercio internacional formulados por Adam Smith (1776) y David Ricardo (1816) sostienen que el libre comercio incide positivamente sobre el crecimiento económico y el desarrollo, razón válida para recomendar el libre cambio entre países (Torres, 2007). Al respecto Stiglitz y Charlton (2008) aseveran:

La noción de que el comercio –el libre comercio, sin las trabas impuestas por las restricciones gubernamentales– mejora el bienestar social es una de las más fundamentales doctrinas de la economía moderna (...). Pero el tema ha estado marcado siempre por la polémica porque la cuestión a la que se enfrentan la mayoría de los países no es una elección binaria entre autarquía (no comercio) o comercio libre, sino la elección entre un espectro de regímenes comerciales con diversos grados de liberalización. (pp. 38-39)

Siguiendo a los autores, las dificultades surgidas en el comercio internacional obedecen a las diversas decisiones de política comercial tomadas por las naciones, en virtud de sus particulares políticas domésticas y del modelo de desarrollo seguido por

⁵ Entendida como el conjunto de intervenciones sobre el comercio internacional (Mochón, 1993).

⁶ El comercio internacional se enfrenta a obstáculos naturales y artificiales. Los naturales son los fenómenos o condiciones que emanan directamente de la naturaleza, sin intervención humana, y que limitan el intercambio comercial entre países, como por ejemplo la dotación de recursos naturales, la distancia geográfica, el clima, la orografía, entre otros. Los obstáculos artificiales son las barreras que establece la acción humana para limitar el comercio y comprende instrumentos de tipo arancelarios (establecimiento de un tributo a las importaciones o exportaciones, denominado arancel) y no arancelarios (cualquier restricción distinta al cobro de derechos aduanales). Más detalles en Hill (2007), Maza Zavala (2007), Mochón (1993), Torres (2007).

cada uno. Suponiendo que la elección de un Estado sea liberar el comercio exterior en pro del crecimiento económico y el desarrollo, el objetivo central de la política comercial será abrir la economía al resto del mundo reduciendo los obstáculos artificiales.

Para lograrlo, las estrategias de apertura comercial pueden ser tres: *apertura unilateral*, se reducen los obstáculos nacionales al comercio internacional sin esperar reciprocidad del resto del mundo; *apertura multilateral* (general), se reducen obstáculos mediante acuerdos generales negociados entre todos los países miembros de organismos multilaterales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC); o *apertura bilateral/plurilateral* (parcial), los obstáculos se reducen con acuerdos comerciales preferenciales (ACP) entre dos o más países, generando reciprocidad solo entre las partes signatarias y, por ende, discriminación respecto de los no miembros.

Ante la complejidad que supone la coexistencia de múltiples regímenes comerciales, dada la diversidad de modelos de desarrollo y sus instrumentos de política comercial, las relaciones comerciales internacionales contemporáneas, tendientes desde la II Guerra Mundial a reducir los aranceles y las restricciones al comercio (Stiglitz y Charlton, 2008), se desenvuelven bajo dos enfoques según sea la forma de alcanzar los acuerdos. En este sentido, la OMC (2011) manifiesta que la interacción de dichos compromisos ha creado un panorama comercial definido por elecciones entre el *regionalismo* y el *multilateralismo*; es decir, entre *discriminar* y *no discriminar*.

En síntesis, los enfoques existentes para la liberalización del comercio internacional son dos: el *enfoque internacional* o *enfoque universal*, encarnado por el multilateralismo, y el *enfoque regional*, caracterizado por el regionalismo. El *enfoque universal* reduce los obstáculos comerciales de forma general, adoptando acuerdos multilaterales sin discriminación (por ello también es conocido como el *primer óptimo*). El *enfoque regional* libera el comercio de forma parcial; es decir, con discriminación, pues solo vincula a pocos países, mediante acuerdos comerciales regionales o ACP, con miras a liberar el comercio entre ellos, al mismo tiempo que mantiene barreras comerciales con el resto del mundo (Chacholiades, 1988; Gilpin, 1990).

Aunque en la actualidad la OMC es el organismo multilateral rector de las relaciones comerciales internacionales, su propio proceso de negociación universal hace que la celebración de acuerdos se dilate y se torne engorrosa. En ella las decisiones en materia de liberalización comercial se adoptan por consenso entre todos los países miembros (principio *Single Undertaking* o “todo único”) para luego ser ratificadas por sus respectivos parlamentos. Basta con que un país esté en desacuerdo para detener el proceso y no avanzar. Es más fácil llegar a acuerdos entre un grupo reducido de países que entre 164⁷.

Considerando lo anteriormente descrito, la integración regional surge como una alternativa más rápida para alcanzar el objetivo liberalizador, en términos comerciales, del nuevo orden económico internacional (Fernández Reyes, 2013). Es así como se constituye en el *segundo óptimo*.

2.1.2. *La teoría clásica de la integración económica.*

Al adentrarse en la teoría de la integración económica debe tenerse en cuenta que ésta “es una rama de la teoría del comercio internacional que se ocupa de los agrupamientos de mercados” (Andic y Teitel, 1977, p. 7). Es una parte de la economía internacional que además se extiende al campo de la teoría del comercio internacional, para explorar el impacto de una fusión de mercados nacionales sobre el crecimiento y examinar la necesidad de coordinación de políticas económicas en tal unión, y la teoría de la localización, para estudiar la relocalización de la producción debida a la integración de países adyacentes (Balassa, 1982).

Para lograr una aproximación conceptual de integración económica necesariamente deben considerarse los principales planteamientos de la denominada teoría clásica u ortodoxa de la integración, iniciada con los aportes de Jacob Viner (1950) y nutrida por Bela Balassa (1961). Autores como Tinbergen (1954, 1962), Ferrer (1976, 1995, 1997, 2007), Robson (1993), Grien (1994), Bouzas (1996, 2007),

⁷ Desde el 29 de julio de 2016 la OMC posee 164 miembros.

Schiff & Winters (1998), Prebisch (1963, 1970), Ethier (1986, 1998), Gutiérrez (1998) y Briceño Ruiz (2003), entre otros, también han realizado aportes en la generación de conocimientos sobre esta materia.

En su obra referente denominada *The theory of economic integration*, Balassa (1982) señala que la palabra *integración* denota la reunión de partes en un todo. Además, concibe a la *integración económica* como un proceso y como un estado de las cosas: como proceso, comprende un conjunto de medidas diseñadas para abolir gradualmente la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a Estados nacionales diferentes; y como un estado de las cosas, puede estar representada por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales. También distingue entre cooperación e integración, aduciendo que la cooperación incluye acciones que buscan reducir la discriminación; mientras que el proceso de integración económica comprende medidas que conllevan a la supresión de ciertas formas de discriminación.

Al referirse a las uniones aduaneras, Vanek (1977) sostuvo que “todos los casos de integración, independientemente de cualesquiera otros arreglos, implican cierta liberalización discriminatoria y recíproca del comercio por parte de por lo menos dos países” (p. 155). Además, señaló que se emplean diversos términos para describir a la integración según sus diferentes intensidades.

El-Agraa (1989) expone, en general, que la integración económica es un estado –cada vez más dinámico– de las relaciones internacionales y un proceso que comprende la unión de economías nacionales, separadas, en torno a una región más grande. Como proceso implica la remoción discriminatoria de todos los obstáculos comerciales existentes entre las naciones participantes; amén del establecimiento de ciertos elementos de cooperación y coordinación entre ellas para alcanzar tal cometido.

Para Salvatore (1987) la integración económica se refiere a la política comercial de discriminación reduciendo o eliminando las barreras comerciales solo entre las naciones asociadas. En esta misma línea, Basaldúa (1999) afirma que integrar es

eliminar formas de discriminación entre un grupo de naciones que deciden conformar un nuevo espacio económico a través de la fusión de sus propios territorios aduaneros.

Yudelman (1970), asimismo, señala que es un proceso que culmina en una situación en la cual una unidad económica única sustituye lo que anteriormente eran distintas unidades económicas nacionales. Maesso (2011) la define como procesos en los que varios países, por lo general geográficamente próximos, se comprometen a eliminar barreras económicas entre sí, lo que implica que puede tratarse de acuerdos complejos que van más allá de la liberalización comercial.

Hablar actualmente de integración económica o integración regional implica abordar el concepto desde un enfoque multidisciplinario. Es referirse a un fenómeno de las relaciones internacionales cuya esencia es multidimensional, porque no solo involucra un componente económico, sino que también comprende lo político, lo jurídico y lo sociológico (Olmedo, 2016).

Desde una perspectiva más pragmática, Hosono (2017) asegura que la integración económica se refiere al establecimiento de instituciones que promuevan la transformación de la estructura industrial y el crecimiento económico.

Fernández Reyes (2013) sostiene que, en el campo de las ciencias sociales y de las relaciones internacionales, la integración es un fenómeno caracterizado por todas aquellas acciones de cooperación entre Estados, el cual puede ser diverso según el alcance y los compromisos asumidos por los miembros al momento de adherirse en dicho esquema por decisión voluntaria. Por ende, manifiesta que “la integración como tal es un hecho político” (p. 12). Y al entenderla como una decisión soberana de cada Estado, excluye las incorporaciones territoriales de un Estado por otro Estado a través de la fuerza (conflicto armado) o cuando las relaciones comerciales sean obligatorias (régimen de colonias o protectorado).

El mismo autor presenta dos maneras de clasificar a los esquemas de integración. La primera, según su ámbito o alcance temático en *integración política*, *integración económica* y *comercial* (o comercial con componentes económicos y financieros según

el esquema integrador) e *integración social*; sin que ello signifique que estas modalidades no puedan conjugarse total o parcialmente en un mismo esquema de integración. La segunda, según su alcance territorial la integración puede ser *binacional* (entre dos países), *regional* (entre varios países que se encuentran en una misma región) o *multilateral* (entre varios países que se encuentran en zonas más amplias que una misma región).

Por otra parte, Fernández Reyes (2013) afirma que la integración surge como respuesta a los cambios producidos por la globalización y la mundialización y que no puede desvincularse del contexto histórico, político ni económico. Es decir, estas tres variables son determinantes al momento de emprender cualquier proceso de integración. De ello se infiere que un mayor o menor grado de afinidad entre los socios en tales variables generará un mayor o menor grado de profundidad en la integración.

No obstante, su actual carácter multidisciplinario, Fernández Reyes (2013) manifiesta que existen dos presupuestos esenciales o mínimos sin los cuales no se puede concebir un proceso de integración (porque a su vez lo condicionan y avalan). Estos son:

- 1) Presupuesto político: radica en la plena vigencia de las instituciones democráticas, porque es necesario que existan democracias representativas de los intereses de la población en cada Estado para legitimar las decisiones políticas de los gobiernos de turno, cualquiera sea la modalidad y el grado o profundidad del proceso de integración.
- 2) Presupuesto económico: descansa en la búsqueda de las ventajas de constituir mercados amplios, frente a los mercados aislados en un mundo globalizado; vínculo que también ha sido definido en términos de economía de mercado, estabilidad con crecimiento, apertura y modernización de las economías como elementos básicos para que prospere cualquier proceso de integración.

Finalmente, aunque no hay una concepción uniforme acerca de cuáles son los aspectos o rasgos claves que debe reunir cualquier esquema de integración, Fernández Reyes (2013) se aproxima a ello identificando los siguientes:

- 1) Objetivo común o aglutinante. Desde su fundación o creación el proceso de integración implica un objetivo predeterminado, acordado por los Estados Partes. Este representa la comunidad de intereses que los insta a superar distancias en lo ideológico, económico, etc.
- 2) Equilibrio de intereses recíprocos. Su vigencia y persistencia en el tiempo posibilita el mantenimiento y progreso del proceso de integración. Sustenta el vínculo de las partes y el ordenamiento jurídico derivado, por lo que debe ajustarse en el tiempo a las necesidades de los países signatarios, sin perder el objetivo central.
- 3) Compromisos recíprocos por parte de los Estados. La integración no se concreta en un solo acto, sino que requiere una clara y franca evolución que tradicionalmente se configura en distintas etapas o estadios del proceso, siempre en función del objetivo inicial.
- 4) Desarrollo de disciplinas comunes en varias áreas o ámbitos de aplicación del proceso. Sea dentro de las políticas comerciales, macroeconómicas y sectoriales, de las relaciones con terceros países o bloques regionales.
- 5) Fuerte participación de los Estados. Exceso en el supuesto de determinación de las integraciones por parte de los Estados, específicamente de las autoridades estatales, cuando en realidad requieren necesariamente de una interacción entre lo político y lo apolítico, y de la sociedad civil.
- 6) Proceso deliberado y conscientemente buscado por los Estados involucrados. Es un acto voluntario. Parte de una decisión política.
- 7) Distintos grados de profundidad. Estos son variables en el tiempo al igual que sus fórmulas de implementación, sin perjuicio de adaptarse a las circunstancias que se presenten desde su constitución y durante su desarrollo.

En síntesis, la integración económica o integración regional es un proceso que acontece en el ámbito de las relaciones internacionales y consiste en la celebración de acuerdos económico-comerciales entre los gobiernos del grupo de naciones que deciden asociarse de manera voluntaria, con el fin de eliminar gradualmente los

obstáculos artificiales que impiden la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre dichos países de una determinada región del mundo.

Sin embargo, las tendencias actuales en el comercio internacional, donde los acuerdos económicos trascienden las fronteras regionales, hacen que se comience a emplear con mayor frecuencia el término Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP) en lugar de integración regional, pues la región ya no es un factor condicionante o aglutinante en la aproximación económica entre países. De manera que la integración comienza a abordarse desde el plano de los ACP, término surgido a partir de estudios publicados por la OMC (2011), manteniendo la esencia de la teoría clásica y contemplando elementos de “integración profunda”⁸.

Igualmente, autores como García y Genua (2006) emplean el término Acuerdos Económicos Internacionales para circunscribir el estudio de los acuerdos de integración económica, sus efectos, oportunidades y amenazas (sin limitarlo al área comercial).

Constituir un ACP entre naciones es una decisión de política comercial. En virtud de ello, la integración económica nace de una decisión política doméstica. A su vez, los ACP están contemplados dentro del sistema multilateral de comercio como excepción a la cláusula de la nación más favorecida (CNMF) de la OMC (art. XXIV del *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) o cláusula de habilitación).

Por ende, existe relación entre los ACP y el sistema GATT-OMC por medio de una serie de disposiciones de Derecho Internacional que constituyen los instrumentos normativos encargados de abrir la puerta dentro del nuevo orden comercial internacional a este tipo de negociaciones discriminatorias entre grupos de países, siempre y cuando dichos acuerdos conduzcan a liberalizar el comercio entre las naciones signatarias. Al respecto, Krugman y Obstfeld (2006) sostienen que:

⁸ Los ACP van más allá de acordar aranceles y tales elementos de “integración profunda” se clasifican en dos áreas: 1) “OMC+” y 2) “OMC-X”. OMC+ comprende la integración profunda en aquellas áreas abarcadas por la OMC (incluye los aranceles industriales y agrícolas, disposiciones sobre obstáculos técnicos al comercio, servicios, propiedad intelectual y medidas de inversión relacionada con el comercio, leyes ambientales, reglamentaciones sobre el mercado laboral y medidas sobre visados y asilo). Mientras que OMC-X abarca los temas normativos no cubiertos por acuerdos de la OMC (OMC, 2011).

Hay algunos casos importantes, sin embargo, en los que determinadas naciones establecen acuerdos comerciales preferentes y, en ellos, los aranceles aplicados a los productos procedentes de cada una de dichas naciones son menores que las tasas aplicadas a los mismos bienes procedentes de otros países. El GATT, en general, prohibía tales acuerdos pero hacía una excepción algo extraña: iba contra las reglas que el país A tuviera aranceles más bajos sobre las importaciones procedentes del país B que sobre las de C, pero era aceptable que los países B y C acordasen tener aranceles cero recíprocamente entre sí. Es decir, el GATT prohíbe los acuerdos comerciales preferentes en general, como una violación del principio de Nación Más Favorecida, pero los permite si conducen al libre comercio entre los países que alcanzan el acuerdo. (p. 248)

La OMC como “organismo, dentro del marco de Naciones Unidas, sustitutivo del GATT en todas sus funciones” (Tamames y Huerta, 2001, p. 175) es la nueva instancia de regulación internacional en materia comercial y, por ello, posee la competencia de administrar, legislar e impartir justicia –competencias legislativa y judicial, mas no ejecutiva– en todos los ámbitos ya recogidos dentro del anterior GATT, entre los cuales se halla lo inherente a los procesos de integración económica.

En resumen, los acuerdos regionales o ACP son una excepción al principio de no discriminación y, más concretamente, a la CNMF de la OMC “recogida en el artículo XXIV de GATT y en el entendimiento relativo a la interpretación del mismo incorporado en 1994” (Maesso, 2011, p. 121). Al ser parte de sus normas, la organización exige a sus miembros que cuando integren ACP lo notifiquen a la OMC una vez se formalicen, a los fines de que no sean violadas sus disposiciones internas o exista algún motivo de controversia que derive en reclamaciones y posibles conflictos en el seno de la organización; conforme a sus funciones de generar las normas mundiales por las que se rige el comercio entre las naciones y velar por que el comercio se realice de la manera más fluida, previsible y libre posible.

2.1.2.1. Objetivos e importancia de la integración económica.

Atendiendo a lo señalado hasta ahora, se puede concluir que la integración tiene dos objetivos básicos: 1) abolir las barreras y los obstáculos artificiales que impiden el

libre flujo de bienes y servicios entre las diversas economías nacionales; y 2) crear un espacio económico integrado donde la actuación de las leyes del mercado permita intensificar la interdependencia económica entre los países socios (Briceño Ruiz, 2003).

Sobre la importancia de la integración económica French-Davis (1979) argumenta que ésta se halla en la significancia que reviste para aquellos países que disponen de mercados con dimensiones reducidas; en las oportunidades que ofrece para la ampliación generalizada del mercado que enfrentan los productores de los países miembros; en su promoción de un mayor intercambio comercial; y en la generación de economías de escala, entre otros.

Adicionalmente, vale incluir lo aseverado por Meade (como se citó en Krauss, 1977) para quien la integración es importante porque incrementa el poder de negociación de sus partes constituyentes frente a terceros países. Esto se simplifica en lo expresado por Cooper y Massell (como se citó en Krauss, 1977) cuando plantearon que “dos países pueden hacer juntos lo que no puede hacer cada uno de ellos por separado” (p. 71).

Sobre su trascendencia, a partir de sus alcances, Fernández Reyes (2013) añade:

Para algunos autores, la “integración” es: (i) un “instrumento de desarrollo” para otros (ii) una “estrategia” para combatir el subdesarrollo, o también puede considerarse (iii) una “alternativa de desarrollo” que posibilita la creación de empleo a través de los flujos comerciales incentivados, etc., pero lo cierto es que en un mundo globalizado, integrado por bloques de desigual composición económica y diferente grado de desarrollo, este fenómeno surge como un “mecanismo propicio para ir superando por los Estados afectados por la desigualdad, una situación que se transforma en una injusticia social para sus comunidades”. (pp. 22-23)

La importancia de la integración también puede visualizarse desde dos ópticas: la de los países desarrollados e industrializados y la de los países en desarrollo. Los primeros ven en ella una forma de crecimiento, de mayor expansión económica y de mayor influencia política; mientras que los segundos, una alternativa posible para

insertarse positivamente en la globalización y alcanzar el desarrollo (Fernández Reyes, 2013).

2.1.2.2. Enfoques de la integración y debates actuales.

Balassa (1982) plantea dos visiones extremas en materia de integración regional: la *liberal* y la *dirigista*. Briceño Ruiz (2003) reseña que son dos los enfoques predominantes: el *enfoque liberal* y el *enfoque estructuralista*.

Desde el punto de vista *liberal* la integración económica tiene como finalidad la eliminación de aquellas barreras que impiden la libre circulación de factores productivos, así como la promoción de economías de escala y mejoras en los términos de intercambio⁹. No establece condiciones para iniciar el proceso, pues busca integrar economías sin importar sus niveles de desarrollo, ya que considera que el mercado se encargará de eliminar las disparidades entre países. Para ello interviene como mecanismo equilibrador el libre juego de la oferta y la demanda; es decir, predomina la variable económica. Su naturaleza es comercial y supone un incremento del bienestar gracias al predominio del efecto creación de comercio por encima de la desviación de comercio. Se basa en una ideología librecambista, sustentada en la teoría de las ventajas comparativas, y percibe la integración como un “segundo óptimo” con relación a la apertura multilateral del comercio (Briceño Ruiz, 2003).

En el caso del enfoque *estructuralista*, el fin de la integración es unir económicamente a los participantes mediante su fusión progresiva, se visualiza como un proceso multidimensional que tiende a formar un nuevo ente complejo. No obstante, lo condiciona a economías vecinas y con un nivel similar de desarrollo socioeconómico. Aunque no rechaza al mercado y se vale de él, requiere de la intervención pública; ya sea mediante la coordinación de políticas o del establecimiento de políticas comunes. En otras palabras, la variable política ejercida a través de los gobiernos es su principal

⁹ La relación de intercambio o términos de intercambio (TI) constituye el precio de las exportaciones de un país (pX) dividido entre el precio de sus importaciones (pM). Entonces: $TI = pX/pM$. Ver Krugman y Obstfeld (2006).

mecanismo integrador. Su naturaleza es dinámica y cooperativa, pues su objetivo es alcanzar la solidaridad (la cual nunca es total o perfecta) y por ello supone un proceso con distintos grados y niveles de interpretación y superposición de las economías. Por último, prevalece una ideología intervencionista o *dirigista* en vista de que considera que el Estado debe corregir y controlar la acción del mercado; y apela a mecanismos que corrijan las desigualdades entre los socios para alcanzar una integración solidaria (Briceño Ruiz, 2003).

Recientemente Börzel & Risse (2016) han abierto el debate sobre la conceptualización de términos como *regionalismo*, *regionalización* y *orden regional* (presentes en el actual contexto de interacción económica internacional pero diferenciados según los agentes que dirigen dicho relacionamiento); y sobre la relación entre *integración regional* y *supranacionalismo* versus *cooperación regional* e *intergubernamentalismo*.

En primer lugar, sobre el *regionalismo* refieren que es un proceso y que está fundamentalmente dirigido por el Estado (*up-down*) con el fin de construir y sostener instituciones¹⁰ y organizaciones regionales formales entre al menos tres países; siendo las *organizaciones* instituciones formales¹¹ que existen con un mínimo grado de autoridad. A su vez, argumentan que las organizaciones pueden ser *organizaciones regionales* y que en dicho caso encarnan relaciones cooperativas formales e institucionalizadas entre Estados o unidades de sub Estados de diferentes países. En consecuencia, constituyen el *regionalismo*. Asimismo, poseen alcances y niveles. El alcance (*scope*) de la cooperación son las tareas específicas y objetivos múltiples o generales que presenta. El nivel (*level*) de la cooperación se refiere a que las

¹⁰ Definen instituciones como el conjunto de normas, reglas y procedimientos que son válidas en tanto restrinjan la conducta de los actores con cierta predictibilidad en el tiempo (incluso pueden constituir sus identidades y preferencias).

¹¹ Instituciones informales son normas, reglas y procedimientos que se manifiestan por sí mismas en el compartir de creencias y conocimientos comunes entre grupos de actores como también en prácticas de conducta.

organizaciones regionales tratan de resolver problemas de acción colectiva en una región¹² particular, en un continuo entre cooperación regional e integración.

A partir de entonces, distinguen claramente entre cooperación e integración regional de la siguiente manera: la *cooperación regional* son fundamentalmente relaciones intergubernamentales que no implican la transferencia de autoridad a las respectivas organizaciones regionales. La *integración regional* se produce cuando los Estados transfieren un mínimo de algunos derechos de autoridad y soberanía al nivel regional. Esto es lo que la literatura denomina *supranacionalismo*. El *supranacionalismo* se expresa con dos mecanismos: *pooling* y/o *delegation*.

- 1) *Pooling* (agrupación, mancomunidad): se refiere al ejercicio conjunto de derechos de soberanía. Por ejemplo, decisiones de la mayoría por las cuales los Estados renuncian al derecho de vetar decisiones particulares.
- 2) *Delegation* (delegación): concierne a la transferencia de derechos de autoridad y soberanía a organizaciones supranacionales. Por ejemplo, con respecto a mecanismos de solución de disputas que incluyen cortes supranacionales.

En segundo lugar, la *regionalización* connota un proceso de incremento en las interacciones económicas, políticas, sociales o culturales entre Estados y sociedades contiguos geográfica o culturalmente. Pero enfatiza en las relaciones transnacionales entre actores no estatales, como empresas, grupos de intereses y organizaciones no gubernamentales, no precisamente como conductores de una construcción regional sino estando directamente envueltos en ella o propiciándola (*down-up*).

Börzel & Risse (2016) alegan que gran parte de las investigaciones sobre regionalismo se centran en el regionalismo entendido como una construcción institucional de arriba hacia abajo, de la cúspide a la base, dirigida por el Estado (*up-down*). Sin embargo, estudios en el área y nuevos enfoques del regionalismo critican correctamente el descuido de los procesos de regionalización de abajo hacia arriba

¹² Definen a la región, o las regiones, como construcciones sociales que hacen referencia a una ubicación territorial y a una contigüidad geográfica o normativa. Señalan que las regiones comprenden más de dos países y que pueden ser regiones continentales (Europa, América Latina), subcontinentales (África occidental, sudeste de Asia) o bien transcontinentales (área trasatlántica, Eurasia).

(*down-up*), espontáneos y endógenos; los cuales comprenden a una variedad de actores no estatales organizados en redes formales e informales.

En tercero y último lugar, definen el *orden regional* como las variadas combinaciones de *regionalización* y *regionalismo* en una región particular. Implica un proceso *down-up* de intercambios económicos, políticos, sociales y culturales (regionalización) unido a una formal o informal construcción institucional conducida por el Estado (regionalismo).

Con base en las definiciones de Börzel & Risse (2016) anteriormente expuestas, podría inferirse que los procesos de integración en América Latina se enmarcan dentro del regionalismo al ser esquemas del tipo *up-down* y, a su vez, están más próximos a la cooperación regional que hacia la integración regional, en virtud de que en ellos predominan las relaciones intergubernamentales y no el supranacionalismo.

En cuanto al futuro de la integración regional, huelga apuntar que quizá se aproxime hacia o converja en la *gobernanza regional*, entendida como formas institucionalizadas de coordinación social para producir reglas vinculantes y/o bienes y servicios públicos en una de varias áreas problemáticas a nivel regional. Su trascendencia y la razón de su viabilidad obedece a que el concepto de gobernanza tiene la ventaja de no privilegiar al Estado por encima de los actores no estatales y de incluir ambas formas de hacer política: la jerárquica (*up-down*, actos legislativos, etc.) y la no jerárquica (negociaciones, competencia, etc.) (Börzel & Risse, 2016).

La dinámica actual del comercio internacional ha derivado en una serie de reacciones y/o adaptaciones ante cambios en el escenario de la integración que son producto de la evolución de las relaciones económicas mundiales. Una de ellas es la creación de acuerdos mega-regionales, como instancia superior a los acuerdos comerciales regionales existentes y que, según consideraciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2013), pueden catalogarse preliminarmente como “negociaciones comerciales de vasto alcance” (p. 61).

Esta nueva modalidad de acuerdos comerciales ya no involucra países individualmente, sino agrupaciones de Estados con otras regiones, sean transcontinentales o transoceánicas. La CEPAL (2013) ubica su aparición a partir de la década de 2010 con el inicio de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), que reúne a 12 países de América Latina, América del Norte, Asia y Oceanía; al que se suman cuatro negociaciones más iniciadas formalmente en 2013: 1) el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión (TTIP), entre los Estados Unidos y la Unión Europea; 2) el Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y el Japón; 3) la Asociación Económica Integral Regional, entre los diez países miembros de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), Australia, India, Nueva Zelandia, China, Japón y Corea del Sur; y 4) el Acuerdo de Libre Comercio entre China, Japón y Corea del Sur.

El *megarregionalismo* fue caracterizado por la CEPAL (2013), atendiendo al tamaño de las economías participantes, al espacio geográfico donde se hallan y a la temática que es de su interés, de la forma siguiente: 1) se destacan por el número y tamaño de las economías involucradas, las cuales representan importantes cifras en materia de PIB, población, comercio e inversión extranjera directa mundiales; 2) dichos proyectos buscan crear espacios económicos integrados de vasto alcance, este puede ser asiático, transatlántico o transpacífico, para ir más allá de la lógica bilateral puesta en práctica por la mayoría de los acuerdos regionales actuales; y 3) la agenda temática propuesta por ellos es mucho más amplia y compleja de lo que ha sido tradicionalmente, e incluye un número importante de áreas no abordadas por los acuerdos de la OMC¹³.

En definitiva, la integración económica avanza hacia el *megarregionalismo* y su desarrollo dependerá del contexto político internacional. Para Fernández Reyes (2013)

¹³ Denominados “OMC-X” y relevantes para el funcionamiento de las cadenas de valor. Estos temas, según la CEPAL (2013), son: “el tratamiento de la inversión extranjera, la política de competencia, los flujos de capital, las regulaciones ambientales y laborales, las medidas relacionadas con el otorgamiento de visas y la convergencia de diversas medidas regulatorias” (p. 65). Sin embargo, la OMC (2011) reconoce que las obligaciones ajenas a su mandato actual (OMC-X) abarcan áreas como: salud, derechos humanos, inmigración ilegal, drogas ilícitas, cooperación industrial, sociedad de la información, minería, blanqueo de dinero, seguridad nuclear, diálogo político, administración pública, cooperación regional, investigación y tecnología, PYME, asuntos sociales, estadísticas, impuestos, terrorismo, visados y asilo.

la orientación actual es la constitución de bloques económicos integrados, y sin entrar a considerar de si se trata de un “proteccionismo diferente”, estos bloques necesariamente deben convivir con el objetivo de liberar el intercambio comercial, y lograr la expansión comercial en el mercado internacional, lo que en definitiva representa la modificación del sistema comercial tradicional y la propia relación entre los Estados. (p. 28)

2.1.2.3. Etapas del proceso de integración económica.

La literatura es rica al describir las etapas que conforman el proceso de integración. No obstante, apelando nuevamente a la teoría clásica, fue Balassa (1982) quien propuso que la integración económica como proceso abarca cinco etapas progresivas: 1) zona de libre comercio, 2) unión aduanera, 3) mercado común, 4) unión económica-monetaria y 5) unión política. Avanzar en cada una de ellas significa profundizar el grado de integración, porque involucran la incorporación de más acuerdos y la adopción de mayores compromisos entre las partes contratantes.

- 1) Zona de libre comercio: las restricciones arancelarias y no arancelarias son abolidas entre los participantes, pero cada país conserva su propia política arancelaria frente a los no miembros del acuerdo.
- 2) Unión aduanera: comprende una zona de libre comercio (libre circulación de productos) en la que sus miembros avanzan hacia la coordinación de políticas arancelarias comunes frente a los no miembros. En consecuencia, los socios adoptan un arancel externo común (AEC) para gravar los productos procedentes del resto del mundo.
- 3) Mercado común: comprende una unión aduanera en la cual no solo hay libre circulación de mercancías, sino que también se suprimen las restricciones al movimiento de factores productivos.
- 4) Unión económica: además de las condiciones del mercado común implica la coordinación de políticas económicas nacionales, con el ánimo de remover la discriminación debida a disparidades en dichas políticas.
- 5) Unión total: presupone la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y contra cíclicas. Para ello requiere del establecimiento de una autoridad supra

nacional cuyas decisiones sean de obligatorio cumplimiento por los Estados miembros.

Basaldúa (1999) distingue entre formas y niveles de integración. Las formas son: área de preferencias arancelarias, zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica total. En cuanto a los niveles de integración, apunta dos: general (integración simultánea en todos los sectores de la economía) y sectorial (integración sucesiva, de sector en sector).

En cada una de las formas de integración citadas Basaldúa (1999) destaca varios detalles constitutivos, técnicos y jurídicos a tener en cuenta. Algunos de ellos son:

- 1) En el área de preferencias arancelarias o área comercial preferencial, previa a la zona de libre comercio, se otorgan concesiones tarifarias parciales entre países; es decir, solo en algunos sectores.
- 2) La zona de libre comercio da lugar a un “proceso de destrucción-creación” (p. 29). Requiere de acciones tales como: un programa de liberalización comercial, reglas de origen de las mercaderías, un sistema para la solución de controversias, cláusulas de salvaguardia, entre otros.
- 3) La unión aduanera, según Jacquemart (como se citó en Basaldúa, 1999), implica dos estadios:
 - a. La *unión tarifaria*, donde se suprimen las barreras aduaneras entre los socios, conformando un territorio aduanero común, y se unifica entre ellos la política arancelaria hacia terceros, lo cual se traduce en el establecimiento de una tarifa externa común o AEC para los productos provenientes de los no socios, junto con la nomenclatura arancelaria común (para designar y codificar bienes) y el tipo de derecho aduanero (*ad valorem* o específico), entre otros aspectos; y
 - b. La *unión aduanera*, que además de lo anterior comprende la existencia de una verdadera legislación aduanera común entre los socios; es decir, un código aduanero común para la homogenización del intercambio interno y uniformizar la carga aduanera que gravará el intercambio con

el exterior. Para Sortheix (como se citó en Basaldúa, 1999) es un nivel superior a la unión tarifaria porque en ella se avanza en campos normativos, jurídicos y administrativos comunes.

- 4) El mercado común se constituye mediante la agregación de los mercados nacionales en una nueva unidad de naturaleza económica y con personalidad jurídica para el Derecho Internacional, donde convergen cuatro libertades: libre circulación de mercancías, libre circulación de personas, libre circulación de servicios y libre circulación de capitales.
- 5) La unión económica y monetaria involucra la preminencia del Derecho Económico Comunitario en las decisiones de política económica del área integrada.

2.1.2.4.Efectos de la integración económica

Los efectos de la integración económica suelen clasificarse en dos categorías según su ocurrencia en el espacio temporal. Así, a corto plazo se producen *efectos estáticos* y a largo plazo, *efectos dinámicos*.

Los *efectos estáticos* (a corto plazo) son dos: creación y desviación de comercio. Esta clasificación resulta de los aportes de Viner (1950), quien en sus trabajos sobre las uniones aduaneras distinguió entre aquellos procesos de integración que favorecen la creación de comercio y los procesos de integración que favorecen la desviación de comercio.

Existe *creación de comercio* cuando en un proceso de integración se desplaza a un productor de alto costo (menos eficiente) que no forma parte del acuerdo por otro de bajo costo (más eficiente) que sí forma parte de él, lo cual genera un incremento del bienestar tanto en la región como en el mundo.

La *desviación de comercio* implica la sustitución de productores de bajo costo (más eficientes) que no forman parte del acuerdo por otros de alto costo (menos

eficientes) que sí forman parte del acuerdo. Esta situación produce una pérdida del bienestar en la región y en el mundo.

De acuerdo con Viner (1950), el objetivo de una unión aduanera –valga decir, de la integración– y su consecuencia principal es el desplazamiento de las fuentes de abastecimiento, ya sea hacia fuentes de costos más bajos (creación de comercio) o más altos (desviación de comercio). Con ello, implícitamente, Viner propuso que a corto plazo la integración económica propicia un efecto de sustitución entre países.

Seguidamente correspondió a Gehrels (1956-1957) y a Lipsey (1957) formular críticas a lo señalado por Viner, pues él omitía los cambios en el consumo. Ambos pusieron sobre relieve que la constitución de una unión aduanera no solo generaba relocalización de la producción (sustitución entre países proveedores) sino que también alteraban la elección de productos por parte de los consumidores (sustitución de bienes), en virtud de un cambio en los precios relativos auspiciado por la eliminación de la discriminación arancelaria, que igualmente incide sobre el bienestar. En consecuencia, ampliaron el análisis añadiendo que las uniones aduaneras pueden generar efectos potenciales sobre el consumo porque afecta las decisiones del consumidor según se alteren los precios de las importaciones (Briceño Ruiz, 2003).

Al analizar los textos originales, se aprecia que Gehrels (1956-1957) abordó su crítica de la siguiente forma:

This note will show that to examine customs unions in the light only of *production* effects, as Viner does, will give a biased judgment of their effect on countries joining them. It understates the gains to members in favorable cases, and it may lead to unfavorable conclusions where a union would in fact benefit the members. For, an additional element to consider is the response of consumers to the drop in import prices caused by the tariff removal. In order to examine such consumption effects, we shall consider how the position of a single country is affected by joining a union. (p. 61)

Lipsey (1957), por su parte, señaló posteriormente:

When a customs union is formed, relative prices in the domestic markets of the member countries are changed because the tariffs on some imports are removed.

These price changes are likely to have two important initial effects. First, they may influence the world location of production in the several ways carefully analysed by Viner. Secondly, they will have a parallel effect on the location of world consumption. Usually one would expect to find the union members increasing their consumption of each other's products while reducing imports from the rest of the world. Changes of the first type will be classified under the general heading, *production effects of union*, and changes of the second type as *consumption effects of union*. It must be emphasised that even if world production is fixed, a customs union will cause some changes in patterns of consumption due to changes in relative prices in the domestic markets of the member countries. The consumption effect, therefore, may operate even if there is no production effect. (p. 40)

Esta crítica a la teoría vineriana concluye que a corto plazo las uniones aduaneras traen consigo dos efectos: *efectos de producción* y *efectos de consumo*. Sin embargo, Lipsey (1977) expresa que “Una distinción más satisfactoria sería quizá la que se establezca entre la *sustitución de países* y la *sustitución de bienes*” (p. 43). Explica que la sustitución entre países corresponde a lo formulado por Viner sobre creación y desviación de comercio, cuando se sustituye un país proveedor de algún bien por otro; a la vez que la sustitución entre bienes se produce cuando se sustituye un bien por otro, debido al cambio de los precios relativos.

A largo plazo los efectos de suscribir un ACP son múltiples. Balassa (1982), por ejemplo, vincula la dinámica de la integración económica con crecimiento económico, cambio tecnológico, economías de escala, economías externas, estructuras de mercado, tamaño y concentración del mercado, cambios tecnológicos autónomos, competencia, riesgo e incertidumbre en las transacciones exteriores, e inversión. Briceño Ruiz (2003) asevera que los efectos dinámicos giran en torno a economías de escala, división del trabajo, competencia y promoción del cambio tecnológico, inversiones, términos de intercambio, comercio intraindustrial, costos de transacción, neoproteccionismo, efecto candado, entre otros.

- 1) Economías de escala: en un proceso productivo, existen economías de escala cuando la producción aumenta en una proporción mayor a la del incremento de los insumos empleados. Esto ocurre si los insumos muestran rendimientos

crecientes, a raíz de una mayor eficiencia productiva, lo que se traduce en menores costos de producción y, por ende, menores precios de los productos (mayor competitividad). De este modo, cuando la producción de la firma aumenta y sus costos medios tienden a disminuir, se habla de economías internas de escala (Balassa, 1982; Krugman, 2006). Tal eficiencia se logra con la ampliación de la escala de operaciones, una alta división del trabajo y especialización (Dominick, 1987). Las economías de escala resultan de una producción masiva, en plantas de gran dimensión y con producción en series basada en avances tecnológicos, por lo que se requieren grandes empresas que, según Tamames (1982), solo pueden surgir con miras a mercados más amplios o como consecuencia de la concentración de empresas dentro de un área en proceso de integración.

- 2) Economías externas: hay economías de escala externas cuando el costo unitario del producto depende del tamaño de la industria, pero no necesariamente del tamaño de cada una de sus empresas (Krugman, 2006). El tamaño de la industria¹⁴ puede estar determinado por el proceso de integración económica.
- 3) División del trabajo: se refiere a la especialización dentro del proceso productivo. La división del trabajo en tareas específicas conduce a la eficiencia, lo que redundaría en menores costos de producción y mayor competitividad del producto. Esta especialización en la producción se puede trasladar a la región integrada, donde cada país realizaría una tarea concreta y de esta forma se podría dar lugar a las denominadas cadenas de valor.
- 4) Competencia y cambio tecnológico: para Tamames (1982) la ampliación del mercado originada por la integración puede intensificar la competencia. En los mercados nacionales estrechos una sola firma puede realizar determinadas producciones, para obtener rentabilidad. Pero, en un área integrada pueden ser varias las empresas que trabajen optimizando el empleo de los recursos, lo que genera competencia entre ellas y puede traer consecuencias favorables para el

¹⁴ En términos microeconómicos, se entiende por industria a la agregación de todas las firmas individuales dedicadas al mismo ramo.

consumidor en precios más bajos, mayor calidad y aceleración de la transferencia tecnológica en pro del logro de la eficiencia productiva.

- 5) Estructuras de mercado: el incremento de la competencia que propicia un acuerdo de integración a nivel de los productores nacionales puede afectar las estructuras de mercado domésticas preexistentes, como el monopolio. No obstante, Balassa (1982) aclara que los autores se debaten entre aquellos que creen que la integración puede incrementar el poder de los monopolios y los carteles, los que piensan que favorece los acuerdos entre carteles y quienes alegan que conduce a una mayor competencia.
- 6) Inversiones: siguiendo a Hill (2007), “la inversión extranjera directa (IED) transfiere conocimientos tecnológicos, de marketing y administrativos a los países anfitriones” (p. 261). Por lo tanto, el autor considera que abrirse a la IED fomenta el crecimiento económico, gracias a que el conocimiento lo estimula. Por otro lado, la inversión juega un papel fundamental cuando se trata de alcanzar la transformación de las estructuras productivas (CEPAL, 1990), debido a que puede contribuir, por ejemplo, con el levantamiento de la infraestructura necesaria para facilitar el comercio, fomentar la integración productiva o auspiciar la denominada “integración física” (Yudelman, 1970, p. 105), tan necesaria para reducir los costos de transporte. Balassa (1982) menciona que los efectos de la integración sobre la inversión se circunscriben a la relocalización de la producción y a los cambios en los métodos de producción.
- 7) Términos de intercambio: Krugman (2006) define la relación de intercambio “como el precio del bien que un país exporta inicialmente dividido por el precio del bien que inicialmente importa” y agrega que “un aumento de la relación de intercambio incrementa el bienestar de un país, mientras que una reducción de la relación de intercambio disminuye su bienestar” (p. 96). Como ya se mencionó anteriormente, abolir la discriminación arancelaria entre países altera los precios de las importaciones y, por ende, los términos de intercambio.

- 8) Comercio intraindustrial: la especialización resultante de la división del trabajo, aunada a la generación de economías de escala, estimula el comercio de bienes diferenciados (no diferentes) de una misma industria, lo que implica mayor agregación de valor y da pie a la creación de cadenas productivas en pos de la eficiencia y la competitividad, que bien pueden constituirse en cadenas regionales de valor, como una expresión de integración productiva entre los socios de un ACP. Este tipo de comercio “no refleja la ventaja comparativa” (Krugman, 2006, p. 136) porque no está basado en diferencias naturales entre naciones debidas a la desigual dotación de factores, sino que emana de ventajas competitivas como resultado de la eficiencia productiva.
- 9) Neoproteccionismo: la unión de economías nacionales en torno a un nuevo espacio económico que discrimina a los no miembros es vista como una nueva forma de proteccionismo, ya no a escala unilateral sino plurilateral.
- 10) Efecto candado: está relacionado con el poder de los acuerdos comerciales para establecer compromisos que pueden reducir o eliminar el poder discrecional de cada gobierno signatario (OMC, 2011). Briceño Ruiz (2003) manifiesta que los acuerdos de integración pueden blindar ciertos temas sensibles a nivel local y que los gobiernos por sí mismos no implementan, sino que esperan hacerlo como un mandato de la unión.

2.2.Integración económica y comercio intraindustrial.

En el ámbito de la teoría del comercio internacional, además de la teoría clásica existen teorías complementarias que intentan explicar la dinámica del intercambio global actual. Al respecto, Dominick (1987) identifica dos teorías que complementan las explicaciones sobre las fuentes del comercio y la naturaleza del mismo. Estas son:

- 2.2.1. *Comercio basado en economías de escala*: tal y como se abordó en el apartado anterior, se trata del comercio que surge por las economías de escala (o rendimientos crecientes) a partir de la ampliación de la planta, alta división del

trabajo y especialización en el proceso productivo. La eficiencia resultante se traduce en menores costos y mayor competitividad.

2.2.2. *Comercio basado en productos diferenciados*: Dominick (1987) asegura que las economías modernas se caracterizan por producir una amplia cantidad de productos diferenciados de una misma industria, más que por producir bienes homogéneos. En consecuencia, según se intercambien productos diferenciados o diferentes el comercio internacional puede ser de dos tipos:

2.2.2.1. *Intraindustrial*: es el comercio de productos diferenciados que pertenecen a una misma industria.

2.2.2.2. *Interindustrial*: es el comercio de productos diferentes, provenientes de industrias complementarias.

Entendiendo que el comercio intraindustrial es el intercambio realizado entre sectores similares, su importancia se halla en que explica el crecimiento del comercio con base en economías de escala y diferenciación del producto, dos elementos de la ya citada teoría complementaria del comercio, o nueva teoría del comercio internacional, que sirven para justificar la integración comercial y económica (Durán y Álvarez, 2011); a diferencia de las teorías clásicas y neoclásicas que explican las razones del comercio solo en la existencia de ventajas comparativas; es decir, en diferencias entre países debidas a la dotación natural de factores (Krugman, Obstfeld & Melitz, 2012).

Puede decirse que la integración económica y el comercio intraindustrial son variables interdependientes. De acuerdo con Krugman y Obstfeld (2006)

El comercio internacional desempeña un papel crucial: posibilita que cada país produzca un restringido rango de bienes y consiga aprovechar las economías de escala sin sacrificar la variedad en el consumo. Además, (...), el comercio internacional da lugar, normalmente, a una mayor variedad de bienes disponibles.

Nuestro ejemplo, pues, sugiere cómo puede producirse un comercio mutuamente beneficioso como resultado de las economías de escala. Cada país se especializa en la producción de un número limitado de productos, que le permiten producir esos bienes de forma más eficiente que si intentara producirlo todo por sí mismo; estas economías especializadas comercian entre sí para conseguir consumir toda la gama de bienes. (p. 121)

Lo anteriormente citado es motivo para el fomento de la integración productiva, mediante la puesta en práctica de cadenas de valor tendientes a aprovechar las economías de escala que posibilita la especialización entre empresas de una misma industria y su habilitación para operar dentro de una nueva unidad económica. En este contexto de integración con estrategias productivas basadas en la división del trabajo para la generación de productos diferenciados, la ampliación de la dimensión económica de los mercados nacionales puede contribuir con que la eficiencia de las empresas se incremente por la vía de tener una industria mayor (conservando cada empresa el mismo tamaño que antes); es decir, por la generación de economías externas de escala. La inversión es crucial para tal cometido.

2.3.El comercio exterior agroalimentario.

Siguiendo a FAO-ALADI (2015), el comercio agroalimentario consiste en el intercambio de los productos correspondientes a las partidas arancelarias que van del capítulo 01 hasta el capítulo 24 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, o Nomenclatura del Sistema Armonizado (SA), definido por la Organización Mundial de Aduanas. A su vez, dichos capítulos incluyen productos primarios y procesados. Los primarios se ubican en los primeros capítulos y los procesados se suceden a medida que la codificación avanza de forma ascendente.

En consecuencia, el intercambio comercial agroalimentario (ICAA) se refiere a la sumatoria de los flujos comerciales de exportaciones agroalimentarias (XAA) e importaciones agroalimentarias (MAA); mientras que el saldo comercial agroalimentario o, más comúnmente, balanza comercial agroalimentaria (BCAA) es la diferencia entre las XAA y las MAA.

El comercio exterior agroalimentario que será objeto de estudio, comprende los siguientes capítulos, de conformidad con el SA:

Tabla 01. Partidas arancelarias del sector agroalimentario.

Capítulo	Descripción
'01	Animales vivos
'02	Carne y despojos comestibles
'03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
'04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
'05	Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
'06	Plantas vivas y productos de la floricultura
'07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
'08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
'09	Café, té, yerba mate y especias
'10	Cereales
'11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
'12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
'13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
'14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte
'15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
'16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
'17	Azúcares y artículos de confitería
'18	Cacao y sus preparaciones
'19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
'20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas
'21	Preparaciones alimenticias diversas
'22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
'23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales
'24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados

Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

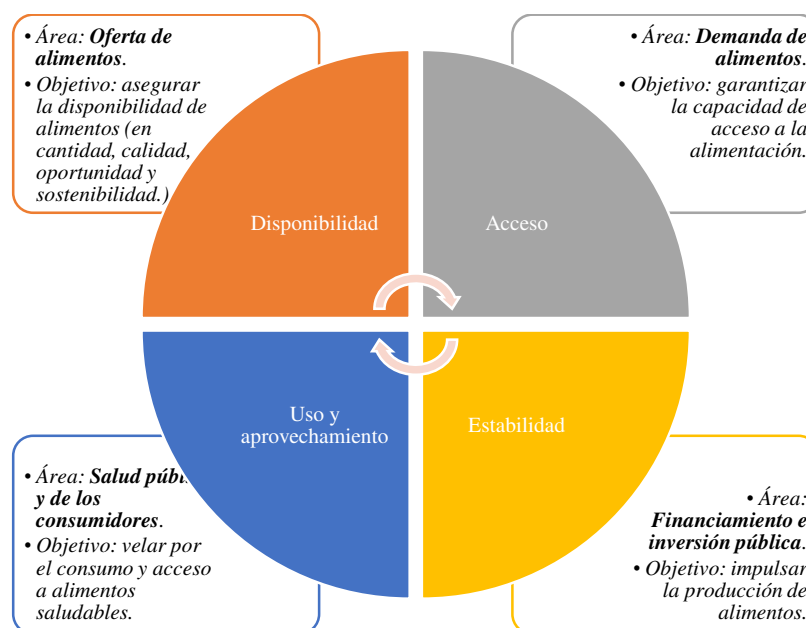
2.4.El sector agroalimentario en los procesos de integración económica.

2.4.1. Agricultura, seguridad alimentaria e integración económica: tres variables interdependientes.

La Seguridad Alimentaria y Nutricional (SAN) consiste en “lograr que las personas accedan de manera estable a alimentos sanos y nutritivos” (FAO-ALADI, 2012, p. 8). Debido a su importancia, la SAN apareció con el siglo XXI como tema prioritario en la agenda política internacional contemporánea.

Garantizar la SAN involucra abordar cuatro dimensiones a la vez: 1) la disponibilidad, 2) el acceso, 3) el uso y aprovechamiento y 4) la estabilidad. Al mismo tiempo, atender cada dimensión requiere de un área específica de políticas públicas: 1) área de la oferta de alimentos (políticas e instrumentos de estímulo para asegurar la disponibilidad de alimentos, en cantidad, calidad, oportunidad y sostenibilidad), 2) área de la demanda y acceso a los alimentos por parte de los sectores vulnerables de la población (para garantizar la capacidad de acceso a la alimentación), 3) área de la salud pública y de los consumidores (vinculada con el consumo y acceso a alimentos saludables) y 4) área del financiamiento e inversión pública (para disponer de recursos que permitan llevar a cabo programas productivos y comerciales que aseguren la disponibilidad de alimentos y el acceso a ellos a través de programas de compras públicas y de distribución; invertir en equipos y logística de distribución) (FAO-ALADI, 2015).

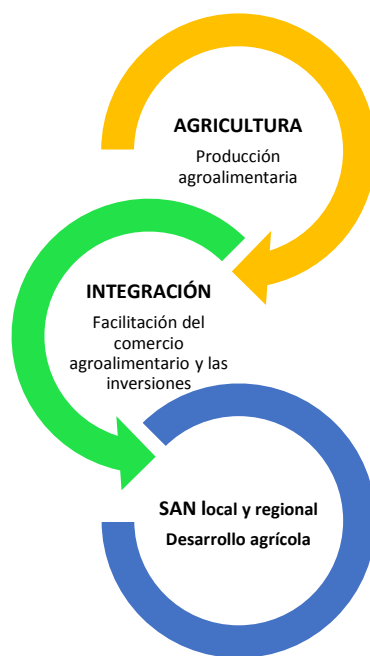
Figura 01. Dimensiones y áreas de políticas públicas de la SAN.



Fuente: elaboración propia con base en FAO-ALADI (2012; 2015)

Dentro de este contexto surge la pregunta ¿qué relación existe entre la agricultura y la integración económica? La respuesta parte por comprender que el sector agroalimentario es “un pilar clave para el desarrollo y el combate al hambre y la pobreza en la región” (FAO-ALADI, 2015, p. 1) y que la integración regional se constituye en un instrumento para garantizar la SAN –no solo a través del intercambio de bienes agrícolas sino también con el fomento de inversiones para fortalecer la producción, desarrollar el sector y facilitar el comercio– y consolidar la posición de un grupo de países o de una región dentro de los sistemas agroalimentarios globales.

Figura 02. Relación entre la agricultura, la integración económica y la SAN.



Fuente: elaboración propia.

América Latina posee enormes potencialidades en recursos naturales –ventajas comparativas– para desarrollar el comercio agroalimentario con base en la enorme variedad de productos cultivados en ella y que son demandados en los mercados mundiales (Yudelman, 1970); a su vez, el intercambio comercial agrícola tiene efectos positivos sobre la SAN, el crecimiento económico y el desarrollo. Su expansión puede

conferir estabilidad a la disponibilidad de alimentos y fomentar las inversiones para la creación de cadenas y clúster agroalimentarios de la región (FAO-ALADI, 2015). Es igualmente importante porque contribuye a la generación de divisas, al aumento del ingreso del sector agrícola, al desarrollo del sector agroalimentario, agroindustrial y rural, en general (FAO-ALADI, 2012).

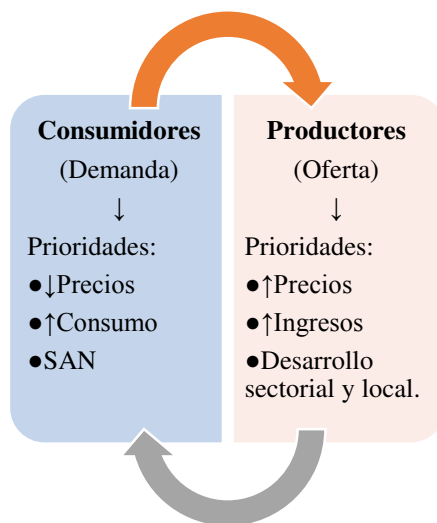
En este orden de ideas, FAO-ALADI (2015) reconocen la importancia de profundizar la integración regional en función de la SAN y resaltan que ésta debe tener una visión enfocada hacia los intereses de los productores locales (sobre todo de la pequeña agricultura) y la necesidad de mejorar el acceso a la alimentación (consumidores).

Con base en dicho planteamiento y lo analizado hasta ahora, es menester identificar el principal argumento esgrimido sobre la dificultad que enfrenta el sector agroalimentario dentro de los esquemas de integración: las negociaciones en materia de productos agroalimentarios son altamente sensibles porque en el sector agrícola existe una dualidad de intereses tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda; es decir, en ella convergen al mismo tiempo los deseos de los productores y los de los consumidores. Ambos grupos de actores persiguen intereses particulares que pueden ser contrarios y que son atendidos por el Sector Público. Por ejemplo, una política de precios máximos o de garantía para los productores que no está acompañada por compras públicas o subsidios puede impactar negativamente el consumo de alimentos; igualmente, una política de precios mínimos o de protección para los consumidores sin transferencias públicas para los productores puede desestimular la producción agroalimentaria y derrumbar el ingreso agrícola.

En definitiva, el sector agroalimentario se caracteriza por poseer una doble sensibilidad que requiere de la intervención del Estado e incide sobre los acuerdos comerciales y su integración sectorial. Por el lado de la demanda se encuentra la protección de los consumidores y, en tal sentido, garantizar la SAN es prioridad. Por el lado de la oferta, los productores (agronegocio y agricultura familiar) claman por protección contra la competencia externa para mantener un satisfactorio nivel de

ingresos, unido a la necesidad de los PED de desarrollar el sector y las localidades donde se asientan las unidades productivas.

Figura 03. Doble sensibilidad del sector agroalimentario en los ACP.



Fuente: elaboración propia.

El reto se encuentra en desarrollar estrategias y políticas que integren las acciones nacionales inherentes a la SAN y el combate al hambre con las negociaciones comerciales y de integración regional, sin desestimar el nexo existente entre los actores referidos, donde la pequeña producción agroalimentaria (agricultura familiar) y el acceso de la población más vulnerable a la alimentación son puntos de honor. FAO-ALADI (2015) indican que las acciones de política a emprender deben tender a:

- i) Ordenar el mercado regional concentrando las negociaciones en productos y países específicos con capacidad de complementación de oferta y demanda.
- ii) Tener en cuenta aspectos que sobrepasan el ámbito arancelario, a fin de resolver los “cuellos de botella” técnicos y económicos de la producción, la comercialización y los servicios a ambos.
- iii) Facilitar, con un enfoque más allá de las fronteras, la articulación de la pequeña y mediana producción familiar agroalimentaria de los distintos países con los programas nacionales de alimentación para sectores vulnerables. (p. 2)

2.4.2. Comercio internacional agroalimentario e integración económica: retos, desventajas y oportunidades.

El comercio mundial agroalimentario ha experimentado un mayor dinamismo desde la década de 1970 por circunstancias como: el desmonte de los sistemas nacionales autárquicos de alimentos claves para la canasta alimentaria básica de la población; la inclusión del comercio agrícola en la Agenda del Libre Comercio del sistema GATT-OMC; los impactos del fin de la Guerra Fría en el comercio y la inversión internacional; el regionalismo abierto; el impacto de la revolución científica y tecnológica sobre la producción; la irrupción de economías emergentes en los mercados internacionales¹⁵, con una expansión en la demanda de alimentos y su efecto sobre el alza de los precios (FAO-ALADI, 2015).

Otro desafío del tema agroalimentario en la integración económica se encuentra en “pasar del reconocimiento político de las estrategias de SAN a la validez de articular las diferentes estrategias, políticas públicas y realidades de mercado a nivel nacional en un Plan Regional de SAN” (FAO-ALADI, 2015, p. 3). Si bien es cierto que en el regionalismo latinoamericano el comercio es un eje fundamental y que el sector agroalimentario en tanto que garante del SAN tiene amplio respaldo político, los avances en materia de integración agrícola han sido lentos y complejos debido a factores como las asimetrías entre Estados, los diversos marcos regulatorios y normas jurídicas y las medidas no arancelarias aplicadas por las naciones (FAO-ALADI, 2015). Toda estrategia integradora en el sector pasa por armonizar dichos obstáculos. Allí se encuentra su razón de ser.

Yudelman (1970) identificó algunos problemas que afectan el desarrollo agrícola y la integración económica. Entre ellos destacó obstáculos estructurales como la resistencia a expandir el comercio agrícola por falta de industrias orientadas a la exportación (aunque haya eficiencia productiva a nivel interno); la protección

¹⁵ La creciente demanda de productos agroalimentarios por parte de China, por ejemplo, es una oportunidad real para la región que debe ser atendida a través de la integración; entre los productores latinoamericanos, en primer lugar, y entre éstos y el socio asiático, en segundo lugar.

industrial doméstica y sus efectos sobre los costos de producción agrícola; la “bipolaridad” tecnológica¹⁶ que caracteriza al sector y lo hace incompatible estructural y tecnológicamente “con el concepto de una economía nacional integrada” (p. 190); la baja integración entre la estructura del sector agrícola y la estructura de las economías nacionales; y la falta de integración física entre las unidades de producción y los principales centros de actividad económica, como signo de subdesarrollo que dificulta la movilidad de los recursos y el funcionamiento del mercado.

Para la SAN es crucial el comercio internacional porque la alimentación “siempre tendrá una relación importante con el intercambio a nivel mundial” (FAO-ALADI, 2012, p. 14). No obstante, dicha importancia depende de elementos nacionales como: la composición de la canasta básica de alimentos, las ventajas comparativas que posee un determinado país en la producción de esos rubros, el tamaño del mercado doméstico y la política comercial de la nación (FAO-ALADI, 2012).

Se aboga por la apertura del comercio agroalimentario en términos de sus ventajas, tales como: permite una mayor disponibilidad de alimentos, en cantidad y variedad; facilita un mayor acceso a ellos, a raíz de los menores precios que puede generar la competencia en los mercados; ofrece mayores ingresos a la agricultura, mientras mayor sea el volumen del comercio transado; incentiva un uso más eficiente de los recursos productivos; y es una fuente de ingresos para el país, que puede ser destinado para el consumo o la inversión nacional (FAO-ALADI, 2012).

Las desventajas del comercio internacional sobre la SAN se relacionan con los impactos negativos de la liberalización comercial en la población rural que depende de la agricultura y no es competitiva sin protección estatal, lo que traería como consecuencia el desplazamiento de dichos agricultores del mercado local, la pérdida de sus ingresos y la reducción de su acceso a los alimentos (FAO-ALADI, 2012).

¹⁶ Dualismo productivo-tecnológico, porque abarca tanto a unidades de producción familiares, tradicionales y atrasadas tecnológicamente como a unidades multifamiliares, comerciales y adelantadas en tecnología.

FAO-ALADI (2012) enunciaron que los efectos del comercio en la SAN dependerán de factores como la capacidad exportadora diversificada de los países y su incidencia sobre la obtención de divisas para importar alimentos, los términos de intercambio entre su canasta de productos de exportación e importación, la política cambiaria y la reserva de divisas. Asimismo, la relación entre la liberalización comercial y la SAN estará determinada por las políticas agrícolas internas. En consecuencia, la inexistencia de coordinación de políticas agrícolas nacionales es uno de los principales obstáculos que impide la integración en el sector agroalimentario, debido a las divergencias nacionales existentes en este campo. No obstante, tal dificultad puede constituirse en una razón de peso para trabajar en procura de la integración.

Se concluye que la profundización del comercio agroalimentario a través de la integración económica ofrece oportunidades para mejorar la SAN, máxime si se considera la vulnerabilidad de los países importadores netos, las incertidumbres del contexto económico regional y mundial, la volatilidad y la tendencia al alza de los precios de los alimentos. De tal manera que la integración representa el instrumento a través del cual puede garantizarse un suministro de alimentos estable y fluido frente a las turbulencias en los mercados internacionales, con bajos costos transaccionales. Además, cuando se materializa entre países próximos puede estimular el comercio agrícola con menores costos de transporte gracias a su cercanía; para lo cual también coadyuvan los avances en infraestructura física, la reducción de barreras comerciales, la similitud de hábitos y tradiciones alimenticias entre los socios, entre otros (FAO-ALADI, 2012).

Finalmente, y siguiendo a Yudelman (1970), entre las posibles ventajas que generaría la integración económica sobre el sector agroalimentario se encuentran: 1) oportunidad de aprovechar las economías de escala cuando las necesidades técnico-económicas requieran mercados de mayores dimensiones para reducir los costos de producción. El desarrollo agrícola y las industrias derivadas se beneficiarían de ello; 2) expansión de la producción agrícola y mayor oferta exportable en determinados

productos, mayor comercio intrarregional y extrarregional y, por consiguiente, mejoras en la balanza comercial agroalimentaria; 3) especialización en la producción agroalimentaria, lo que crearía comercio en la medida en que la producción nacional de costos altos sea sustituida por la producción regional de costos bajos (más eficiente). La especialización y el mejor rendimiento de los factores liberaría recursos que pueden destinarse a otros fines productivos; 4) mejoras en la relación real de intercambio, considerando que un grupo de países constituido en bloque puede negociar a nivel internacional con mayor peso que si lo hicieran por separado; 5) nuevos incentivos para los inversionistas, cuyos recursos pueden contribuir a la especialización de la producción agrícola en la región, la autosuficiencia, el comercio exterior y la SAN.

Se debe tener muy en cuenta que, si bien el libre comercio puede contribuir con una mejor distribución de los recursos, tal distribución no generará los niveles de producción que se desean si no existen las inversiones en la cantidad y calidad que son necesarias (Yudelman, 1970).

2.4.3. Aproximación al papel de la agricultura en los ACP.

Al referirse al rol de la agricultura en los ACP, Briceño Ruiz (2001) enfatiza que en la política de integración económica existe originalmente una dicotomía entre *comercialismo* e *intervencionismo* y que la variable “agricultura” relativiza tal disyuntiva. Significa, entonces, que la agricultura hace que la política económica manifestada dentro de los ACP responda al contexto de las naciones, a intereses y estrategias de cada país; es decir, la citada sensibilidad del sector agrícola dentro de las economías nacionales condiciona el grado de liberalización contemplado en los acuerdos.

Del tratamiento de la variable agrícola por parte de cada país dependerá que exista una tendencia comercialista (liberalizadora) o intervencionista (proteccionista). Así, por ejemplo, la agricultura se ha visto regulada en procesos de integración como el europeo debido a la concepción de su “naturaleza multifuncional”, lo que quiere

decir que este sector de la economía no solo produce bienes agroalimentarios sino que también incide sobre el medio ambiente rural y garantiza una alimentación sana y de calidad para la población (Briceño Ruiz, 2001).

Al tratar la temática relativa a la integración y el sector agrícola, el Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales (1967) refiere que los programas de integración económica en América Latina han de impulsar el desarrollo agrícola, así como promueven el desarrollo industrial, debido a que la agricultura presenta una doble importancia: es un sector económico clave para el PIB de muchos países y representa la fuente de empleo de un amplio porcentaje de la población económicamente activa. Al mismo tiempo, y basándose en la experiencia de la integración económica centroamericana, circunscribe la complejidad del tema dentro de los ACP de la siguiente forma:

La complejidad de la cuestión agrícola se origina en los numerosos problemas de orden económico, político, social y técnico que conlleva el sector, y que no pueden ser resueltos sin que previamente cada uno de los países liquide definitivamente las deficiencias estructurales que impiden el armónico crecimiento agrícola interno, y que imposibilitan a la vez el establecimiento y la ejecución de una política de desarrollo agropecuario regional. (p. 193)

Lo anterior revela inconvenientes estructurales propios de cada economía que deben ser abordados en primera instancia para emprender luego una coordinación sectorial a nivel regional. Si existen asimetrías y falta de integración entre los sectores económicos nacionales es prácticamente imposible coordinar una política agrícola común dentro de un esquema de integración.

Por otro lado, para el Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales (1967) los procesos de integración pueden encontrarse con otras dificultades que deben ser tomadas en cuenta, tales como: 1) homogeneidad en la producción de los países que integran la región (iguales intereses pueden generar conflictos entre los socios); 2) intereses nacionales de autosuficiencia (no se orienta la producción hacia el aprovechamiento de ventajas comparativas); 3) rigidez estructural

de la actividad agropecuaria (insuficiencia para abastecer las necesidades comerciales); 4) alta dependencia de los mismos productos de exportación (competencia desventajosa entre países); 5) deficiencias en infraestructura y en tecnificación para el agro comercial (requiere de grandes inversiones para armonizar su crecimiento con el de otros sectores de la economía); 6) baja participación del sector público en la actividad agroalimentaria (escasos recursos presupuestados para el desarrollo agrícola).

En aras de solventar dichas dificultades, el Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales (1967) apela a la importancia de que exista una política agrícola común entre las partes que constituyen un ACP, como por ejemplo un mercado común. E igualmente revela que el desarrollo agrícola en el ámbito de la integración económica requiere de una estructura que viene dada por tres elementos: 1) planificación uniforme en el sector agroalimentario o planificación del desarrollo agropecuario; 2) integración de la investigación agropecuaria y 3) marco institucional del sector dentro del proceso de integración para que funcione la política agrícola en la región.

Salgado Peñaherrera (1976) califica a la integración agroalimentaria como un escollo dentro de los ACP. Señala que existen dificultades para incorporar las actividades agrícolas en los esfuerzos de integración, sobre todo entre países en desarrollo (PED) por las dificultades propias del sector y su peso en las economías nacionales. Sostiene que la integración “supone ir mucho más lejos que un mero pacto de conveniencias” (p. 7) y debe vivirse como un fenómeno permanente que es necesario concretar gradualmente con base en una acción solidaria resultante de la conciencia de la interdependencia. La concibe como un hecho político profundo que en la región ha desatendido las posibilidades de la agricultura y ha dado importancia a otros sectores.

Asegura que como “las fórmulas de integración se diseñaron para actuar en un contexto económico distinto del que es característico de la agricultura” (Salgado Peñaherrera, 1976, p. 8), la incorporación del sector agrícola a la integración puede generar cambios en la estructura económica y en las políticas nacionales. Señala a la agricultura como el sector ignorado en la integración latinoamericana, porque la

industrialización y el aprovechamiento de las mejoras de escala fueron los principales motivos para la unión entre PED.

Salgado Peñaherrera (1976) considera que los instrumentos más aptos para iniciar una integración de los sectores agrícolas son esfuerzos más limitados de cooperación, que pueden centrarse alrededor de ciertos productos, el desarrollo de ciertas regiones y la realización de tareas que pueden hacerse más eficaz conjuntamente. Propone, por lo tanto, que la cooperación puede ser la vía más segura hacia la integración agrícola. Y en este orden de ideas cita algunas iniciativas de la época como los acuerdos entre Colombia y Venezuela para impulsar el aprovechamiento integral de la caña de azúcar en las cuencas de los ríos Táchira, Zulia y Pamplonita; los programas de cooperación colombo-venezolanos para control sanitario, erradicación de enfermedades y solución de problemas fitosanitarios comunes; y el convenio comercial entre Argentina y Venezuela sobre compras de cereales.

Concluye que la integración o la cooperación en el sector agrícola han de enfrentarse con el problema de encontrar instrumentos suficientes para estimular el aumento de la producción y facilitar el comercio. Para ambos aspectos, sugiere apelar a dos mecanismos: planificación y políticas de precios. Asimismo, considera a la cooperación como un medio para mejorar la capacidad externa de negociación en el comercio de productos agropecuarios, pues la integración económica ha respondido siempre a motivaciones que le dan una dimensión externa, sean estas económicas o políticas. De ello no escapa lo agrícola.

2.4.4. La agricultura en el Mercosur.

En cuanto a la agricultura en el Mercosur, Briceño Ruiz (2001) enfatiza que el bloque originalmente ha favorecido la integración del sector agrícola y ha seguido una tendencia liberalizadora en este sentido, lo cual ha sido plasmado en sus metas de desgravación arancelaria y libre comercio agrícola, con una agenda propia para tales

finés. El autor sostiene que el Mercosur ha implementado un modelo de integración agrícola bilateral para la integración de este sector.

Con base en los aportes de Briceño Ruiz (2001), se puede observar de manera preliminar un primer choque entre la defensa del libre comercio agrícola por parte del Mercosur, en virtud de ser los miembros fundadores productores agrícolas eficientes en diversos rubros, y la fuerte intervención del gobierno venezolano en este sector, justificada por razones de seguridad y soberanía agroalimentaria, entre otras.

2.4.5. El comercio agroalimentario Venezuela-Mercosur.

En el ámbito del intercambio agroalimentario entre Venezuela y Mercosur, desde la perspectiva venezolana, es Alejandro Gutiérrez quien ha realizado varios aportes. Uno de estos trabajos se encuentra dentro de la obra editada por Giacalone (2008) y en él Gutiérrez (2008) define las oportunidades y amenazas que para dicho sector representaría el ingreso de Venezuela como miembro pleno del Mercosur. Dicho estudio analiza la evolución y composición del comercio del comercio general y agroalimentario entre Venezuela y los demás socios del bloque, a partir de lo cual define amenazas y oportunidades para algunas cadenas agroalimentarias.

En otra de sus producciones Gutiérrez (2009, pp. 121-159) también analiza el estado del proceso de ingreso de Venezuela al Mercosur y lo ocurrido con los flujos de comercio agroalimentario intrabloque. En esta investigación pone en evidencia cómo el intercambio comercial agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur se incrementó sustancialmente, posicionando al bloque como el segundo proveedor de importaciones agroalimentarias para Venezuela, aún y cuando para la época nuestro país no se había convertido en Estado Parte del acuerdo. A partir del análisis cuantitativo refiere un resultado comercial deficitario para Venezuela, tanto en el comercio general como en el agrícola con el Mercosur, y lo que implicaría para el sector agroalimentario su inserción como miembro pleno.

La investigación más reciente sobre el tema comercial agrícola Venezuela-Mercosur fue producida por Fernández-Guillén y Gutiérrez (2015) quienes, además de presentar un breve resumen histórico acerca del Mercosur y del ingreso de Venezuela, analizaron el comercio agroalimentario de Venezuela con el bloque suramericano durante el período 2004-2014 y con las evidencias cuantitativas halladas concluyeron que es poco probable que la inserción de Venezuela al esquema de integración regional haya generado desviación neta de comercio.

CAPÍTULO 3.

EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR) Y

EL PROCESO DE ADHESIÓN DE VENEZUELA.

3. EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR) Y EL PROCESO DE ADHESIÓN DE VENEZUELA.

3.1.El Mercado Común del Sur (Mercosur).

3.1.1. Aproximación histórica del proceso de integración económica.

El 26 de marzo de 1991 los presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay suscribieron el Tratado de Asunción, con el ánimo de establecer un mercado común en el Cono Sur: el Mercosur. Es una expresión del regionalismo de segunda generación, o *nuevo regionalismo*, al ser un acuerdo entre países en desarrollo (Tugores, 2006).

Sus orígenes suelen ubicarse en la segunda mitad de la década de 1980, cuando los gobiernos de José Sarney y Raúl Alfonsín promovieron asociaciones bilaterales para sumar esfuerzos en pro del desarrollo conjunto de Brasil y Argentina. Dicho eje fue ampliado en 1991 al incluir en el proyecto a Uruguay y Paraguay (Gonçalves, 2013).

Empero, el génesis del Mercosur no se halla exclusivamente en un deseo desarrollista del Cono Sur. Para autores como Ferrer (2000), Cardozo (2015) o Briceño Ruiz y Fernández-Guillén (2015) el nacimiento de este esquema de integración tiene, además, una fuerte razón geopolítica tal como poner fin a las fricciones que históricamente existieron entre Argentina y Brasil; amén de crear un balance de poder entre ambas potencias regionales para evitar conflictos futuros. Sobre este particular afirma Peña (2011): “el Mercosur fue creado por razones estratégicas y políticas que trascendían el plano comercial” (p. 108).

Aun así, la variable geopolítica no solo debe ser evaluada a través de determinantes internos a la región. La evolución de las relaciones económicas en el resto de las Américas también influyó en su nacimiento. Es así como Axline (1999) relaciona el nacimiento del Mercosur con el surgimiento de una estructura bipolar regional para hacer contrapeso al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre EE. UU., Canadá y México, más que como medio para acceder a él.

Por su parte, Bernal-Meza (2000) y Gardini (2010) coinciden en que la consolidación y el blindaje de la democracia fue el factor determinante para la creación

del Mercosur. Gardini (2010) confiere al proceso un génesis netamente político bajo la hipótesis de que las variables *democracia* y *regionalismo* se refuerzan mutuamente: la democracia afecta el desarrollo de la regionalización y esta última impacta al proceso de democratización, por lo que puede establecerse una relación directa o positiva entre ellas a partir de tal consideración.

Gardini (2010) ubica el origen del bloque en la integración argentino-brasileña de la segunda mitad de la década de 1980, caracterizada por un nuevo paradigma de asociación entre Brasil y Argentina basado en el concepto de “interés nacional”. Sobre este particular alega que la convergencia bilateral entre Argentina y Brasil inició a partir de 1983 debido a factores internos y externos a cada país.

Entre las razones internas, para el caso argentino se encontraba el fracaso en la década de 1970 del modelo de desarrollo basado en la agricultura y la exportación de *commodities*; amén del desmantelamiento de la capacidad industrial, entre otras. En Brasil, el “milagro económico” comenzó con la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en la década de 1960, pero no fue sustentable y cayó a finales de 1970. Ambos países describían trayectorias diferentes, sufrieron el impacto negativo de los regímenes militares en su desempeño económico y, por ende, necesitaban un nuevo paradigma de desarrollo que incluyera modernización industrial, reactivación de la inversión y estabilización macroeconómica con planes anti-inflación. Esto se vinculó con el término *asociación*, bajo el entendimiento de que la asociación bilateral contribuiría con tales fines (Gardini, 2010).

Sobre las razones externas, se alude la actuación de EE. UU. y la UE con sus prácticas proteccionistas determinantes de una producción competitiva en la agricultura y la manufactura. Gardini (2010) asevera que el proteccionismo de estos países industrializados, que incentivan las exportaciones y facilitan las prácticas a los productores nacionales, estimuló la irrupción de la Cooperación Sur-Sur con dos objetivos: 1) buscar nuevos mercados bajo la orientación de Argentina y Brasil (y otro mediante su propia asociación) y 2) coludir en defensa de sus intereses comunes en arenas económicas multilaterales.

En la fase previa a la firma del Tratado de Asunción, se fueron creando compatibilidades y lazos comunes entre Argentina y Brasil (Gardini, 2010). El Acta de Buenos Aires (1986), documento mediante el cual se estableció el Programa de Integración y Cooperación Económica entre Argentina y Brasil (PICE), recogía dos principios u objetivos aglutinantes que serían perseguidos a través de la integración bilateral: 1) la democracia como sistema de vida y gobierno y 2) crecimiento y desarrollo económico con estabilidad. Gardini (2010) habla de un tercer elemento vinculado con la inserción competitiva en la economía global (íntimamente ligado al segundo principio económico).

El autor pone como ejemplo que en Argentina las razones políticas y económicas combinaban muy bien; sin embargo, las segundas se subordinaban a las primeras. En lo económico se observaba en la asociación con Brasil una oportunidad o medio para la reconstrucción de la economía argentina. En lo político, menciona que la prioridad de Alfonsín era consolidar la democracia. Así, la integración con Brasil podía eliminar la amenaza hipotética de conflictos futuros y con ello la injerencia militar en la esfera política. A partir de este punto de vista, se puede afirmar que la creación del Mercosur sirvió como efecto candado para la democracia en el Cono Sur.

Desde la perspectiva uruguaya de Piñeiro (1996), los antecedentes inmediatos de la constitución del Mercosur se encuentran mucho antes, en la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)¹⁷ en 1960, bajo la inspiración de la CEPAL, pues fue dentro de ese contexto integrador que en 1975 se negoció el Convenio Argentino Uruguayo de Complementación Económica (CAUCE) y al año siguiente se firmó el Protocolo de Expansión Comercial (PEC) entre Uruguay y Brasil.

Ambos acuerdos –CAUCE y PEC– establecían arancel cero para el ingreso de un determinado número de productos uruguayos a Argentina y Brasil. También comprendía un sistema de cuotas que establecía que no podrían ingresar productos por

¹⁷ Veinte años más tarde se transformó en la actual ALADI.

más del 5% de la producción nacional similar del año anterior del país receptor. Dentro de los límites de tales cuotas, Uruguay podía vender determinados productos en Argentina y Brasil sin pagar impuestos y compitiendo con los productores argentinos y brasileros en igualdad de condiciones (los productos que compitieron fueron: textiles, neumáticos, lácteos, químicos, etc.).

En 1985 se amplió el CAUCE y se incluyeron prácticamente todos los rubros industriales. Y en septiembre de 1986 se dio un nuevo impulso al PEC con Brasil, debido a que se amplió a través de mil concesiones adicionales y modificó las cuotas de diversos productos. Los dos acuerdos fueron muy significativos para Uruguay porque con ellos logró acceder a una parte importante de los mercados de sus vecinos, cediendo muy poco. Por entonces, el comercio de Uruguay con Argentina y Brasil representaba hasta el 35% de su comercio total (Piñeiro, 1996).

Ya en la década de 1980, Argentina y Brasil habían comenzado un proceso de acercamiento económico y político inédito en la historia de sus relaciones bilaterales, las cuales habían estado signadas por la desconfianza y las intenciones de hegemonía continental de uno u otro país. En 1986 los gobiernos democráticos de ambos países firmaron el Acta de Integración Brasilero-Argentina, abriendo una nueva etapa que condicionaría el desarrollo posterior del proceso de integración en el Cono Sur. Por dicho acuerdo se firmaron 24 protocolos. Los de mayor importancia se referían al comercio de bienes de capital, al trigo, la energía y la aeronáutica, la siderurgia, la industria automovilística y la alimenticia (Piñeiro, 1996).

Lo anterior allanó el camino para que el 26 de marzo de 1991 se firmara el Tratado de Asunción. Este acuerdo es definido por Piñeiro (1996) como un marco o pre-tratado que, con 24 artículos y cinco anexos, puso en marcha los mecanismos para conducir a los cuatro países signatarios –Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay– hacia la constitución del Mercado Común del Sur en un plazo de cinco años. Valga acotar que el procedimiento de integración económica del Mercosur “está basado en un tratado que ha sido registrado como parte del acuerdo de la ALADI” (Axline, 1999, p. 34); en consecuencia, sigue el modelo de integración bilateral de dicha organización.

Quince años después, en julio de 2006, Venezuela inició un controversial proceso de adhesión al Mercosur, concretado en agosto de 2012 cuando adquirió la condición de Estado Parte¹⁸ y se convirtió en el primer país latinoamericano sumado al acuerdo original. Bolivia, por su parte, es miembro en proceso de adhesión desde 2015. Mientras que Chile, Colombia, Ecuador y Perú (socios en el marco de la ALADI), junto con Guyana y Surinam (socios no ALADI, en el marco del artículo 25 del TM80), figuran como Estados Asociados. Por las dimensiones de las economías que integra, el Mercosur ha sido catalogado por Carranza (2011) como el tercer bloque regional más grande del mundo, después de la Unión Europea (UE) y del TLCAN.

El Tratado de Asunción es un Acuerdo Internacional a través del cual se constituyó el bloque en 1991 y plasma los objetivos que marcarán el rumbo de éste hacia el logro del mercado común, basados en los principios del *regionalismo abierto* que condujo las relaciones económicas internacionales en América Latina durante la época. Estos objetivos son cuatro (MERCOSUR, 1991):

1. Liberar la circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países (eliminando los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente).
2. Establecer un arancel externo común y adoptar una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y coordinar posiciones en foros económico comerciales regionales e internacionales.
3. Coordinar políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícolas, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.
4. Comprometer a los Estados Partes en armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

¹⁸ Venezuela fue suspendida de sus derechos y obligaciones en el Mercosur el 5 de agosto de 2017, en aplicación del Protocolo de Ushuaia.

De la formulación de tales objetivos se desprende la afirmación de Bernal-Meza (2000) sobre el modelo del Mercosur cuando asiente que éste tuvo un marco teórico basado en el paradigma del *regionalismo abierto*, diferenciado totalmente de la tradición predominante en esquemas de integración previos (levantados sobre la sustitución de importaciones y el proteccionismo), cuyo pilar fundamental en el orden económico-comercial fue la apertura y desregulación de las economías nacionales. Bizzozero (2012) coincide en el modelo (de apertura externa y liberalización de la economía, impulsado por gobiernos liberales) pero lo denomina *nuevo regionalismo*. En este orden de ideas, Axline (1999) resalta su novedad por ser una expresión del *nuevo regionalismo* o *regionalismo estratégico*, basado en un comercio administrado y desvinculado de las “viejas generaciones” de la integración latinoamericana.

Con el Protocolo de Ouro Preto, suscrito en diciembre de 1994, el Mercosur adoptó personalidad jurídica de Derecho Internacional (MERCOSUR, 1994) y configuró su estructura institucional. Desde su origen ha sido una organización de carácter intergubernamental (Seitenfus e Ventura, 2003), sin instituciones supranacionales, con seis órganos agrupados en tres instancias decisorias (Carranza, 2011): el Consejo de Mercado Común (CMC), el Grupo del Mercado Común (GMC) y la Comisión de Comercio del Mercosur (CCM); y tres instituciones: la Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC), el Foro Consultivo Económico-Social (FCES) y la Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM)¹⁹.

El artículo 1° del Protocolo de Ouro Preto introduce la estructura institucional del Mercosur anteriormente aludida. El artículo 2 señala que los órganos con capacidad decisoria, de naturaleza intergubernamental del MERCOSUR son tres: el Consejo del Mercado Común, el Grupo Mercado Común y la Comisión de Comercio del MERCOSUR.

¹⁹ Las funciones y atribuciones de cada instancia se encuentran definidas en el Protocolo de Ouro Preto, en sus artículos 1 al 33.

Figura 04. Organigrama del Mercosur (al segundo semestre de 2018).



Fuente: <https://www.mercosur.int/institucional/organigrama-mercosur/>

El CMC es el órgano superior del Mercosur, a quien corresponde la conducción política del proceso de integración y la toma de decisiones. Se encarga de la administración y ejecución del Tratado de Asunción, en aras de lograr la constitución del mercado común. Al poseer la dirección política, está integrado por representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores en forma permanente. La presidencia del CMC será ejercida por rotación de los Estados Partes, en orden alfabético, por un período de seis meses, conocida como *Presidencia rotativa pro tempore*.

El GMC depende del CMC y es un órgano ejecutivo que debe hacer cumplir las decisiones emanadas del CMC. Está coordinado por los Ministerios de Relaciones Exteriores e integrado por los Ministerios de Economía y los Bancos Centrales de cada país. A su vez, el GMC creó 11 Subgrupos de Trabajo para desarrollar sus tareas. El Subgrupo de Trabajo N° 8 (SGT8) es el que se ocupa de la política agrícola (Piñeiro, 1996).

La CCM se encarga de asistir al GMC y de velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados Partes para el funcionamiento de la unión aduanera. También le compete realizar seguimiento y revisar los temas y materias relacionados con las políticas comerciales comunes, con

el comercio intrabloque y con terceros países. Está integrada por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por cada Estado Parte y coordinada por los Ministerios de Relaciones Exteriores.

Asimismo, estableció el sistema decisorio regido por la máxima de que “Las decisiones de los órganos del Mercosur serán tomadas por consenso y con la presencia de todos los Estados Parte” (MERCOSUR, 1994); el mecanismo de aplicación interna de las normas emanadas de los órganos del acuerdo; las fuentes jurídicas del Mercosur; el sistema de solución de controversias; el presupuesto e idiomas. El Protocolo de Ouro Preto dotó al Mercosur de una estructura flexible, que no representa transferencia de competencias estatales (Seitenfus e Ventura, 2003).

Siguiendo a Piñeiro (1996), al principio el Mercosur era solo un tratado comercial, pues durante los primeros cinco años (1991-1996) las negociaciones llevadas a cabo estuvieron centradas en dos aspectos: 1) la disminución gradual (para la mayoría de los productos) de los aranceles de importación, según un cronograma preestablecido, para el comercio entre los cuatro países signatarios; y 2) la armonización de las barreras paraarancelarias, que en el caso del agro se dio especialmente en los acuerdos para el control fitosanitario y de sanidad animal y la tipificación de los productos según normas de calidad.

Más allá de las razones de su fundación, el Mercosur se concibió como una estrategia para el desarrollo nacional de los Estados Partes. Sabiendo que la búsqueda del desarrollo económico impulsa las relaciones internacionales entre los PED, para cambiar positivamente dicha condición de atraso, Bernal-Meza (2000) resalta el papel del Mercosur como una instancia que, desde la política, formuló una estrategia de integración económica como instrumento para la inserción internacional de los socios.

Bernal-Meza (2000) manifiesta que la apertura económica y comercial no es una ideología sino una consecuencia de haber elegido una estrategia de desarrollo orientada al mercado interno y a la exportación. Por lo tanto, debe formar parte de una política

industrial y tecnológica que, gradual y selectivamente²⁰, permita el desarrollo productivo interno para la competencia externa. Significa, entonces, que las políticas de integración deben estar insertas en estrategias de desarrollo a largo plazo. Esto lo define el autor como “integración estratégica” y lo condensa de la siguiente forma:

El aumento de la productividad y la calidad de la producción industrial es la base de la competitividad internacional de largo alcance, en la medida que ella es parte de una política: la política de la competitividad industrial. He aquí la naturaleza fundamental de la vinculación de la integración con las estrategias nacionales de desarrollo y aun con las necesidades de estabilidad macroeconómica. (pp. 222-223)

El Mercosur necesita implementar un modelo de competitividad real para el logro de sus fines. Su carácter intergubernamental ha condicionado la existencia de una política común en este sentido. Por lo tanto, el modelo de desarrollo queda sometido a la voluntad política y al ánimo de los mandatarios de turno. La inexistencia de una instancia supranacional que vele por el efectivo cumplimiento de los objetivos, metas, y acuerdos establecidos ha limitado el avance del proceso de integración y sus resultados en términos del desarrollo nacional. El desarrollo no puede quedar a discreción de los políticos transitorios, debe estar por encima de ellos.

3.1.2. Algunos apuntes sobre el sector agroalimentario y las reacciones de sus actores en el Mercosur.

El Tratado de Asunción se refiere únicamente a la agricultura al aludirla entre las políticas sectoriales que deben ser armonizadas en el marco de la coordinación de políticas macroeconómicas (Silva Gilli, 1995). Piñeiro (1996) señala que en los primeros años de vigencia de la fase de transición que conduciría a la vigencia plena de dicho documento constitutivo, las negociaciones y los acuerdos alcanzados en la agricultura se centraron en facilitar la libre circulación de los productos, disminuyendo

²⁰ Cada país necesita una selectividad específica en la apertura económico-comercial porque el mismo camino produce efectos distintos según sea el tamaño de la economía y la estructura socio-productiva del país en cuestión (Bernal-Meza, 2000).

gradualmente (según los casos) los aranceles de importación que regulaba el comercio de cada país con sus vecinos y armonizando las barreras no arancelarias, para que estas normas dejaran de ser una traba al comercio. En consecuencia, el autor refiere que con la plena vigencia del Tratado de Asunción en el sector agroalimentario solo se llegó a un acuerdo de carácter comercial.

En este sentido, la integración económica del Mercosur significó para el sector agroalimentario la liberalización del comercio de productos agropecuarios y agroindustriales, en un contexto en el que históricamente tenían distintos niveles de protección. Esto generó impactos diferenciales por producto²¹ y para analizar dicho efecto Piñeiro (1996) propuso categorizar los productos en función de su capacidad de competir en un mercado regional sin aranceles, teniendo en cuenta también otros aspectos como: su importancia en la generación del PIB agropecuario, en las exportaciones, su historia, el papel del Estado, entre otros. Las cuatro categorías propuestas para el análisis de las reacciones en el sector fueron:

- 1) *Productos con competitividad histórica*. Sus actores han sido los más firmes impulsores del liberalismo económico y por ello manifiestan mayor adhesión al proceso de apertura de la economía. Sin embargo, reclaman medidas antidumping y flexibilidad en las políticas sectoriales ante mercados distorsionados o ante la posibilidad de desequilibrios macroeconómicos con países vecinos.
- 2) *Productos con competitividad adquirida*. La actitud de sus actores depende de la posición que posean dentro de la cadena agroindustrial. Mientras más industrializada sea y mayor valor agregado se le incorpore a la producción primaria, mayor será el optimismo de cara al proceso de integración. Ello es indicio de la preponderancia de las cadenas globales de valor que propician la integración económica.

²¹ Es imposible realizar una generalización, dada la extensa variedad de productos agroalimentarios y lo complejo que resulta estudiar uno por uno.

- 3) *Productos con competitividad restringida*. Actores débiles con escaso nivel de acción colectiva debido a que se trata de producciones realizadas bajo un esquema de rotación agrícola-ganadero. Sus perspectivas dependen del AEC y de la protección contra el ingreso de productos subsidiados.
- 4) *Productos con competitividad cuestionada*. Es allí donde existe mayor resistencia hacia el proceso de integración y se formulan reclamos generalizados respecto de la prórroga de plazos para llegar al arancel cero, a fin de lograr los cambios necesarios para competir. Mientras, claman mantener cierto nivel de protección arancelaria. Junto a ello solicitan apoyo crediticio estatal para invertir en los rubros donde es necesario mejorar la competitividad (a nivel agrícola, industrial y comercial) o para reconvertirse hacia otros rubros con un mejor futuro en el proceso de integración. A corto plazo reclaman frenar el ingreso de productos subsidiados y de descarte. A mediano plazo, armonizar las políticas macroeconómicas, tales como el atraso cambiario y los salarios de los trabajadores.

El común denominador en los actores analizados por Piñeiro (1996) es su solicitud al Estado de ejercer control sobre el ingreso de productos subsidiados y los desequilibrios macroeconómicos. Mientras más condiciones de competitividad tengan los productos, Complejos Agroindustriales o cadenas agroalimentarias, mayor será la inclinación hacia políticas aperturistas o liberales y viceversa (mientras menos condiciones de competitividad tengan, mayor será la petición de protección, bien sea a través de la prórroga de lapsos o del apoyo crediticio del Estado para financiar las inversiones necesarias en el rubro o para migrar a otros con mayor futuro o potencialidades dentro del acuerdo). En este contexto, el papel del Estado dependerá de la categoría de los rubros agrícolas y las aspiraciones de sus actores.

Con relación al SGT8, Piñeiro (1996) sostiene que dicha entidad no ha trabajado sobre políticas activas para impulsar la producción o el comercio regional agroalimentario. Quizá sea este un problema que persiste en la actualidad por cuanto

tras sostener reuniones –en el marco de esta investigación– con funcionarios del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca de la República Oriental del Uruguay en agosto de 2018, y a propósito de la Presidencia pro tempore uruguaya, se conoció que el SGT8 se halla inmerso en tareas normativas más que de planificación y ejecución de estrategias y políticas agrícolas. Estas últimas quedan a discreción de los gobiernos de los Estados Partes, de manera que aún no se ha materializado la coordinación de políticas sectoriales establecida en el tercer objetivo del Tratado de Asunción.

En resumen, el posicionamiento y la reacción de los actores del sector agroalimentario frente a la integración depende de su lugar dentro de la cadena productiva, de su capacidad económica y de su disponibilidad de recursos naturales (Piñeiro, 1996). Al ser los socios fundadores del bloque países exportadores netos de diversos rubros agroalimentarios (FAO-ALADI, 2012; 2015), la sensibilidad del tema agrícola en el esquema de integración se mantiene.

3.2.El “complejo” proceso de adhesión de Venezuela al Mercosur.

Los antecedentes del acercamiento de Venezuela al Mercosur se hallan en el segundo gobierno de Rafael Caldera (1994-1999), mandatario que mostró interés en vincular al país con el esquema de integración (Fernández-Guillén y Gutiérrez, 2015). En este orden de ideas, Cardozo (2015) sostiene que durante dicho mandato hubo interés en diversificar las relaciones exteriores venezolanas, para equilibrar el peso de los vínculos con Colombia (socio natural de Venezuela) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), por lo que se intensificó la aproximación hacia Brasil, pues durante muchos años ambos países vecinos “vivieron de espaldas” (Mendible, 2000, p. 351), y se trabajó en pro de la incorporación venezolana al bloque, bajo el patrocinio del citado país contiguo.

Para 1996 esa gestión se vio obstaculizada por resistencias de sectores económicos, provenientes del acuerdo y del propio Brasil, hasta que en 1998 los

presidentes Caldera y Cardoso cejaron en el intento conformándose con continuar trabajando para materializar un acuerdo de libre comercio entre la CAN y el Mercosur.

Fue el presidente Hugo Chávez (1999-2013) quien concretó este acercamiento, al suscribir en octubre de 2004 el Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59) entre la CAN (Colombia, Ecuador y Venezuela) y el Mercosur, con la finalidad de “formar un área de libre comercio entre las Partes Contratantes mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco” (ALADI, 2004). Acto seguido, y como un nuevo paso en pos de la profundización del proceso de integración, Venezuela adquirió ese mismo año la condición de Estado Asociado del Mercosur (MERCOSUR, 2004).

Hugo Chávez emprendió el acercamiento al Mercosur cuando los cambios de gobierno en América Latina propiciaron el “giro a la izquierda” (Cardozo, 2015) de la región. Desde su llegada al poder, en 1999, influyó para cambiar el rumbo de la política exterior venezolana, caracterizada hasta entonces por haber desarrollado “una activa estrategia de integración económica e inserción internacional, todo ello en el contexto de (...) una profunda reforma de la política comercial que privilegiaba el libre comercio y del auge del regionalismo abierto” (Gutiérrez, 2011, p. 442).

Pero fue a partir de 2004 cuando radicalizó su ruptura con la tradición neoliberal de la política exterior venezolana descrita *ut supra* para subordinarla a los objetivos de la “revolución bolivariana” en aras de promover y exportar su propio modelo del “socialismo del siglo XXI” (Gutiérrez, 2011). Según Cardozo (2015), la intención de Hugo Chávez era crear nuevos vínculos internacionales en los que Venezuela tuviese mayor peso político y económico (aprovechando la bonanza petrolera a través de la *petrodiplomacia*) para hacer frente al neoliberalismo del Consenso de Washington y al “imperialismo” de los EE. UU., amén de que sirvieran como vía de escape para las tensiones políticas y fricciones mantenidas con gobiernos no alineados ideológicamente (caso Colombia, con Álvaro Uribe, y Perú, con Alan García). Esto alentó su separación de la CAN y del Grupo de los Tres (G3) para optar por el Mercosur

y otras iniciativas como el ALBA-TCP, donde convergería con socios más “cómodos” por su afinidad ideológica.

Es así como en 2006 el presidente de Venezuela decidió abandonar la CAN y el G3 para tramitar su inclusión como miembro pleno del Mercosur. De acuerdo con Briceño Ruiz y Fernández-Guillén (2015), el “complejo” proceso de adhesión de Venezuela tuvo como punto de partida la Cumbre de Jefes de Estado del Mercosur realizada en Montevideo en diciembre de 2005, pues fue allí donde se formalizó la decisión de aprobar la entrada de Venezuela y comenzaron las negociaciones (que debían durar entre seis meses y un año) para determinar los lapsos y las modalidades del ingreso del nuevo socio, de conformidad con el “Acuerdo marco para la adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al Mercosur”.

En mayo de 2006 finalizaron las negociaciones y el cuatro de julio se firmó en Caracas el “Protocolo de Adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al Mercosur”, con lo cual se activó el proceso de ingreso de Venezuela al esquema de integración suramericano (Briceño Ruiz y Fernández-Guillén, 2015). Este acto celebrado voluntariamente entre las Partes Contratantes supuso para Venezuela adherirse a una serie de compromisos que serán abordados más adelante.

La firma del Protocolo de Caracas no significó el inmediato ingreso del país al bloque. Para ello debían cumplirse los procedimientos propios del Mercosur, entre los que se encuentra la ratificación de dicho documento por el Poder Legislativo de cada Estado Parte. El primero en aprobarlo fue el Senado y la Cámara de Representantes del Uruguay mediante la Ley N° 18.053, de fecha 06 de noviembre de 2006. Le siguió el Congreso de la Nación Argentina, a través de la Ley N° 26.192, de fecha 06 de diciembre de 2006 y publicada en el Boletín Oficial N° 31.050 el día 11 del mismo mes. Sin embargo, esta celeridad no estuvo presente en los Parlamentos de Brasil y Paraguay.

Ya entrado el 2007 “se produciría la primera gran crisis en el proceso de adhesión de Venezuela” (Briceño Ruiz y Fernández-Guillén, 2015, p. 95), cuando el Senado brasileño decidió suspender la discusión del Protocolo de Caracas hasta que Venezuela

no presentase excusas por los insultos proferidos por Hugo Chávez al Legislativo del vecino país, luego de que éste criticara la medida de no renovar la concesión a RCTV.

En 2009 se retomó su discusión y fue aprobado en primera instancia por la Cámara de Diputados, en el mes de marzo; mientras que en el Senado siguió habiendo resistencia a su ratificación porque algunos senadores dudaban de la condición democrática del gobierno de Hugo Chávez (Briceño Ruiz y Fernández-Guillén, 2015). Finalmente, y por estrecha mayoría de votos, fue aprobado por el Senado Federal según Decreto Legislativo N° 934, de fecha 16 de diciembre de 2009.

Faltaba la aprobación del Congreso de Paraguay para que Venezuela ingresara como miembro pleno del Mercosur. Y es en la forma de superar este último obstáculo donde se encuentra el primer gran motivo de controversia sobre su ingreso al acuerdo. Si bien el gobierno de Hugo Chávez contaba con el respaldo del presidente paraguayo Fernando Lugo, ambos mandatarios no contaban con el del Parlamento. La mayoría del Congreso se oponía al ingreso de Venezuela por dudar de la conducta democrática de su gobierno.

Corrieron los años y en junio de 2012 se produjo una crisis política en Paraguay: el Congreso destituyó de la presidencia a Fernando Lugo tras un juicio político en apenas 48 horas. Como este procedimiento fue tan expedito que dificultó su derecho de legítima defensa, se catalogó como un “golpe de Estado parlamentario” (Briceño Ruiz y Fernández-Guillén, 2015). Entendiéndolo así, los presidentes del Mercosur se reunieron en Mendoza y en el marco de la XLIII Reunión del CMC decidieron suspender a Paraguay del derecho a participar en los órganos del bloque, en aplicación del Protocolo de Ushuaia (MERCOSUR, 2012). Ya sin Paraguay, en ese mismo encuentro se anunció el ingreso de Venezuela y convocaron “a una reunión a los fines de la admisión oficial de Venezuela al MERCOSUR el 31 de julio de 2012, en la ciudad de Río de Janeiro” (MERCOSUR, 2012a). De conformidad con la Decisión del CMC N° 27/12, Venezuela adquirió la condición de Estado Parte del Mercosur a partir del 12 de agosto de 2012 (MERCOSUR, 2012b).

No obstante, el “drama” continuó: Paraguay, suspendido, consideró nula la decisión tomada en Mendoza porque el artículo 12 del Protocolo de Caracas establecía que éste entraría en vigencia a los 30 días después de haber sido depositado el quinto instrumento de ratificación. Pero ello no fue óbice para que Venezuela se incorporara como miembro pleno y asumiera la Presidencia pro tempore en julio de 2013. Una vez celebradas las elecciones generales en abril de 2013, Paraguay se reincorporó al Mercosur y el presidente electo Horacio Cartes solicitó al Congreso de su país la ratificación del Protocolo de Caracas, lo que finalmente ocurrió en diciembre de 2013. Así cerró el “largo y tortuoso proceso de adhesión iniciado en 2006” (Briceño Ruiz y Fernández-Guillén, 2015, p. 97).

3.3.Venezuela en el Mercosur: compromisos del nuevo Estado parte y primeras divergencias jurídicas.

3.3.1. Obligaciones del Protocolo de Caracas.

Con la firma del Protocolo de Caracas, Venezuela se adhirió inmediatamente al Tratado de Asunción, al Protocolo de Ouro Preto y al Protocolo de Olivos para Solución de Controversias (MERCOSUR, 2006). En este acto también suscribió tres grandes compromisos:

- 1) Adoptar el acervo normativo comunitario en forma gradual “a más tardar cuatro años contados a partir de la fecha de entrada en vigencia del presente instrumento” (MERCOSUR, 2006. Artículo 3) y según el cronograma establecido por el Grupo de Trabajo (GT), creado en el artículo 11 del Protocolo.
- 2) Adoptar la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM) y el Arancel Externo Común (AEC), a más tardar cuatro años contados a partir de la fecha de entrada en vigencia del Protocolo y según el cronograma establecido por el GT (MERCOSUR, 2006. Artículo 4).
- 3) Integrar la Delegación del Mercosur en las negociaciones con terceros países. En correspondencia con ello, el GT definiría las condiciones y los cursos de acción para la adhesión de Venezuela a los instrumentos internacionales y

acuerdos celebrados, en el marco del Tratado de Asunción, antes de su incorporación (MERCOSUR, 2006. Artículos 7 y 8).

3.3.1.1.El compromiso de aplicación interna de las normas.

Como ya fue señalado, Venezuela se adhirió al Protocolo de Ouro Preto con la firma del Protocolo de Caracas y, en consecuencia, contrajo –entre otros– el mismo compromiso de todos los Estados Partes para “adoptar todas las medidas necesarias para asegurar, en sus respectivos territorios, el cumplimiento de las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el artículo 2 de este Protocolo” (MERCOSUR, 1994. Artículo 38). Esto refuerza la obligación citada en el numeral 1 del apartado precedente.

Por otro lado, el Protocolo de Ouro Preto consagra el principio de *Vigencia Simultánea* para la puesta en práctica de todas las normas emanadas de los órganos del Mercosur. Esto se explica mediante el siguiente procedimiento:

- 1) Una vez aprobada la norma, los Estados Partes adoptarán las medidas necesarias para su incorporación al ordenamiento jurídico nacional y comunicarán las mismas a la Secretaría Administrativa del Mercosur;
- 2) Cuando todos los Estados Partes hubieren informado la incorporación a sus respectivos ordenamientos jurídicos internos, la Secretaría Administrativa del Mercosur comunicará el hecho a cada Estado Parte;
- 3) Las normas entrarán en vigor simultáneamente en los Estados Partes 30 días después de la fecha de comunicación efectuada por la Secretaría Administrativa del Mercosur, en los términos del literal anterior. Con ese objetivo, los Estados Partes, dentro del plazo mencionado, darán publicidad del inicio de la vigencia de las referidas normas, por intermedio de sus respectivos diarios oficiales (MERCOSUR, 1994. Artículo 40).

Quiere decir, entonces, que hasta tanto las normas dictadas por los órganos del Mercosur no entren en vigor en cada uno de los Estados Parte (según sus propios procedimientos legislativos internos) las mismas no serán aplicadas en el ámbito del proceso de integración. Al Venezuela incumplir con la adopción de alguna(s) de ellas,

viola el artículo 38 del Protocolo de Ouro Preto, obstaculiza el principio de *Vigencia Simultanea* y, por ende, retrasa o impide su aplicación dentro del bloque, así como el avance de éste en la(s) materia(s) de que se trate(n).

3.3.2. Régimen comercial de Venezuela con el Mercosur.

El régimen comercial de Venezuela con el Mercosur se basa en una serie de acuerdos de complementación económica (ACE) al amparo del TM-1980 de la ALADI. Por medio de pesquisas y entrevistas sostenidas con funcionarios técnicos de la ALADI en Montevideo, se pudo conocer que dicho régimen ha evolucionado desde el año 2004 según el tipo de relación de Venezuela con el bloque. Es decir, ha variado conforme a la dinámica integradora seguida por los países; pasando por dos momentos que van del acercamiento para la constitución de la zona de libre comercio CAN-Mercosur (con el ACE 59) a la transición como Estado en proceso de adhesión al mercado común (con los ACE bilaterales entre Venezuela y cada socio fundador). No obstante, el tercero y último momento debía ser la adhesión al acuerdo Mercosur de la ALADI o ACE18, lo cual no se materializó.

Por lo tanto, la evolución del régimen comercial de Venezuela con el esquema de integración mercosureño puede analizarse mediante tres fases históricas a saber: 1) fase de asociación CAN-Mercosur; 2) fase de transición hacia el Mercosur y 3) fase de incorporación al acuerdo Mercosur.

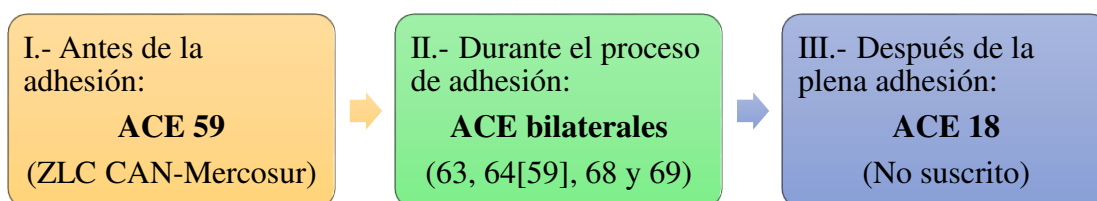
- 1) **Fase de asociación CAN-Mercosur:** tal y como fue señalado, Venezuela pertenecía a la CAN antes de su adhesión al Mercosur y como Estado andino suscribió en octubre de 2004 el ACE 59 entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, Estados Parte del Mercosur, y Colombia, Ecuador y Venezuela, países miembros de la CAN. Dicho acuerdo, caracterizado por su amplitud, tenía por objeto crear una zona de libre comercio (ZLC) entre ambos bloques y establecía tanto las preferencias otorgadas por las partes como el cronograma de liberalización comercial previsto para tal fin.

- 2) ***Fase de transición hacia el Mercosur:*** a consecuencia de haber denunciado el Acuerdo de Cartagena y emprendido el proceso de adhesión al Mercosur en 2006, Venezuela necesitaba renegociar sus relaciones económicas con la CAN y con sus nuevos socios del Mercosur. Es decir, esta fase implicaba cerrar un ciclo con la CAN y abrir otro con el Mercosur. Por lo tanto, en el primer caso celebró acuerdos bilaterales con la CAN bajo dos escenarios: a) liberalización total y b) liberalización parcial. La liberalización total (o “acuerdo de artículo único”, según los funcionarios técnicos de la ALADI) fue concedida a Bolivia y a Ecuador; mientras que a Colombia y a Perú les fue otorgada una liberalización parcial²². Esta manera de proceder en las negociaciones con la CAN reflejaba el sesgo político-ideológico del gobierno venezolano al liberar totalmente el comercio solo con los países con gobiernos aliados de izquierda, dando trato diferente a Colombia y Perú, con cuyos gobiernos había fricciones. En el segundo caso, Venezuela suscribió acuerdos bilaterales de transición con el Mercosur bajo la figura del ACE al amparo del TM-1980 de la ALADI en la siguiente forma: ACE 68 Venezuela-Argentina; ACE 69 Venezuela-Brasil; ACE 63 Venezuela-Uruguay y ACE 64 Venezuela-Paraguay. En el caso del ACE 64 debe hacerse la salvedad de que no entró en vigor a raíz de diferencias políticas entre ambos gobiernos que obstaculizaron su internalización al ordenamiento jurídico paraguayo, de manera que las relaciones comerciales entre Venezuela y Paraguay siguieron estando regidas por el ACE 59.
- 3) ***Fase de incorporación al acuerdo Mercosur:*** en el ámbito de la ALADI el Mercosur se halla regido por el ACE 18, acuerdo que tiene por objeto facilitar las condiciones necesarias para el establecimiento del mercado común entre las partes signatarias. No obstante, como miembro pleno del Mercosur Venezuela no se adhirió a dicho instrumento, aún y cuando su artículo 15 establece que se

²² Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial (AAP.C) N° 28 Colombia-Venezuela (ALADI), vigente desde el 19/10/2012, y AAP.C Perú-Venezuela, vigente desde el 1/08/2013.

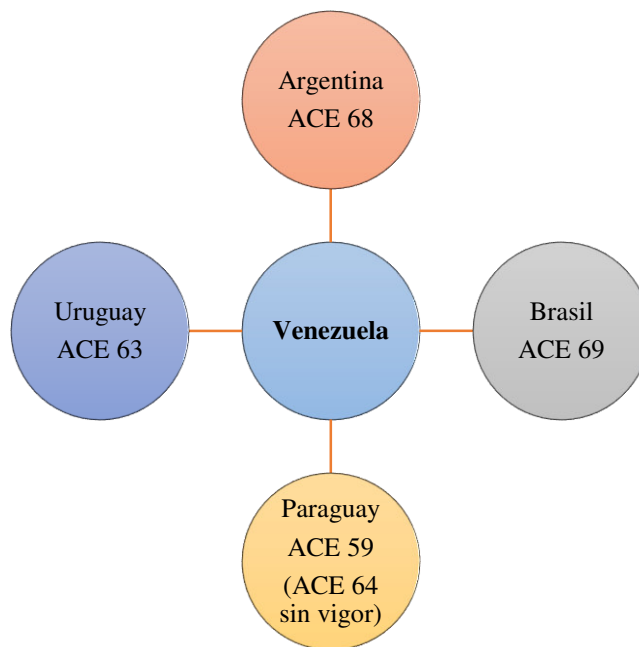
encuentra abierto a la adhesión, previa negociación, de los demás países de la ALADI, así como el procedimiento a seguir para la incorporación. Tras consultar a funcionarios y académicos en el marco de esta investigación sobre las razones por las cuales Venezuela no forma parte del ACE 18 y sobre qué falta para consolidarlo, no se encontró respuesta alguna por parte de los especialistas. Sin embargo, coincidieron en afirmar que como miembro pleno del Mercosur debía adherirse a él. Quizá el sucesivo incumplimiento por parte del gobierno venezolano al adoptar las normas del Mercosur según los acuerdos fundacionales y de transición hayan sido óbice para ello. No obstante, este vacío ilustra una más de las divergencias, inconsistencias e incumplimientos de Venezuela, a la vez que da cuenta de su escasa proactividad dentro del proceso de integración, y puede dar lugar a futuros estudios sobre la materia desde el campo jurídico-político.

Figura 05. Evolución del régimen comercial de Venezuela con el Mercosur.



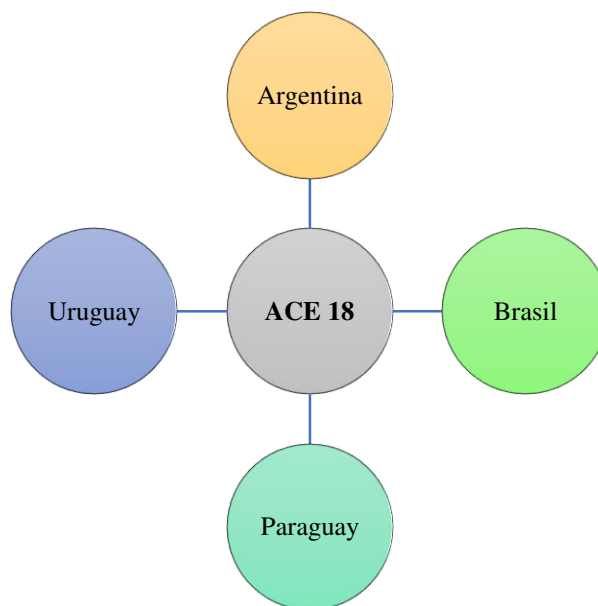
Fuente: elaboración propia.

Figura 06. Régimen comercial de Venezuela con el Mercosur al amparo del TM-1980 de la ALADI.



Fuente: elaboración propia.

Figura 07. Régimen comercial del Mercosur al amparo del TM-1980 de la ALADI.



Fuente: elaboración propia.

3.3.3. Divergencias económicas y políticas: crónica de incompatibilidades anunciadas.

Cuando el nivel de la política nacional incide directamente sobre la política económica del país, es de suponer que distintas tendencias político-ideológicas entre países originarán divergencias económicas entre ellos. En este sentido, el viraje político de la región desveló numerosas incompatibilidades teórico-prácticas entre los modelos económicos de los países mercosureños y el actual modelo de *socialismo rentista* venezolano, que no eran nuevas, fueron identificadas desde el principio, pero que la *petrodiplomacia* chavista logró evadir estratégicamente.

Desde el año 2003 la economía venezolana se subordinó a la política comandada por Hugo Chávez; por consiguiente, la política económica cambió según cambió la orientación política de su gobierno. Así, pasó de la ortodoxia a una creciente estatización, que solo buscaba abrir camino hacia el socialismo del siglo XXI (Guerra, 2015), y se caracterizó por ser *antimercado* y *distributiva*. Su radicalización fue posible por dos factores: 1) el desmantelamiento institucional, que permitió remover límites y contrapesos, y 2) el aumento del ingreso petrolero (Corrales y Penfold, 2012).

Ya a partir de 2007 se profundizó el viraje económico de Venezuela hacia el socialismo del siglo XXI. Siguiendo a Guerra (2015), las principales características de este modelo pueden resumirse así:

- a) Busca la eliminación de la división social del trabajo;
- b) Su objetivo es la satisfacción de necesidades humanas ²³ antes que la reproducción del capital;
- c) De filosofía antiimperialista;
- d) Con vocación es estrictamente estatista, busca incrementar el papel del Estado en la economía como productor y regulador:
 - i. Como *Estado productor*, asumió el rol de empresario asfixiando primero las iniciativas privadas en los tres sectores de la economía

²³ Quedando peligrosamente a discreción del gobierno la definición de tales necesidades y los mecanismos para su satisfacción.

(primario, secundario y terciario) para después apoderarse de los medios de producción mediante expropiaciones –con la excusa de conservar las actividades de valor estratégico para el desarrollo nacional– y dominar la producción de bienes y servicios. Al absorber una gran cantidad de mano de obra, este recurso pasó a depender de él.

- ii. Como *Estado regulador*, estableció un régimen de control cambiario (desde 2003) y control de precios responsable de los mayores desequilibrios macroeconómicos y de la caída de la competitividad exterior de los productos venezolanos transables no petroleros.
- e) Se basa en el rentismo petrolero, no en la innovación técnica ni en la generación de valor agregado;
- f) Presenta un sesgo antiexportador que coarta y liquida la promoción y diversificación de las exportaciones e incluso las prohíbe por decreto²⁴;
- g) Intenta establecer diversas modalidades de propiedad y no ofrece garantías a la propiedad privada.

Visto lo cual, el modelo económico del gobierno venezolano nunca buscó –ni lo busca hoy en día– complementar al mercado sino sustituirlo. Paradójicamente se trata de un *socialismo rentista* (Briceño-León, 2015). Ello contrasta fuertemente con el resto de los socios (países con economías de mercado, diversificadas, abiertas e insertas internacionalmente) y con los objetivos primarios del bloque; y da lugar a la gran incongruencia que alimentó el debate sobre su integración económica en el Mercosur: ¿cómo una economía de profundo carácter *antimercado*, de capitalismo de Estado, puede contribuir con la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos que representa la constitución de un mercado común? Esto constituye una incompatibilidad de origen entre Venezuela y el Mercosur, que impide su avance y cohesión.

²⁴ Ver Guerra (2015), pp. 116-117.

A partir de lo expuesto, el cuestionamiento formulado se responde de dos formas: 1) confirmando que la intención de la adhesión de Venezuela al Mercosur no fue económica sino política, a juzgar por la incompatibilidad de su modelo y su bajo desempeño económico-comercial, así como la insignificancia del Mercosur dentro del intercambio internacional venezolano (ver capítulo 4); y 2) precisando que el ingreso al Mercosur solo fue un mecanismo para poner en práctica su *soft-balancing*²⁵ contra EE. UU., sostenido mientras el gobierno venezolano dispuso de ingentes ingresos petroleros, pues curiosamente su participación dentro del acuerdo también estuvo sincronizada con el comportamiento de la renta petrolera²⁶.

Al mismo tiempo, las incompatibilidades mostradas fueron eludidas mediante otra forma de actuación a nivel exterior: la *diplomacia de poder social* con la que financió –en teoría– el “desarrollo social” en el extranjero, pero que en la práctica tenía fines de *soft-balancing*, compra de apoyos y creación de dependencia sobre el país financiado. Ambas formas de actuación: *soft-balancing* y *diplomacia de poder social* (comúnmente llamada *petrodipomacia*) fueron las dos herramientas de política exterior del gobierno venezolano (Corrales y Penfold, 2012) a través de las cuales accedió al Mercosur.

Por si fuera poco, al comenzar el mandato de Nicolás Maduro (2013-¿2019?) cesó la bonanza petrolera y con ella el sostenimiento del modelo de *socialismo rentista*. La crisis económica emergió y se intensificó con el paso del tiempo. Lejos de adoptar medidas económicas que contribuyeran a solventar los desequilibrios internos, favorecieran la libertad de mercado y estimularan la producción y el comercio, se optó por recrudecer el estatismo y el régimen de controles con políticas “destructivas e incoherentes, las que llevaron a una caída del nivel de actividad económica” (Guerra, 2015, p. 98). La crisis económica devino en un macro desastre que disparó incontrolablemente la inflación, fulminó el poder adquisitivo de la población y revirtió

²⁵ La definición del término se encuentra en Corrales y Penfold (2012), p. 146.

²⁶ Para más detalles respecto de las fases de la dinámica de Venezuela, ver Fernández-Guillén (2018).

todos los indicadores sociales: aumentó el hambre, la desnutrición y la pobreza (Guerra, 2015).

Para Alicia Bárcena, secretaria ejecutiva de la CEPAL, “las tensiones en el Mercosur se debieron a que Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay comparten un "modelo económico" que los aleja de Venezuela” (EFE, 13 de octubre de 2016). En sus declaraciones para la agencia EFE (13 de octubre de 2016) afirmó:

Lo que está ocurriendo es que Uruguay, Paraguay, Brasil y Argentina se han encontrado en un modelo económico que comparten. Es consistente con lo que están planteando a nivel nacional y eso los hace un bloque para el que puede ser más importante relacionarse con la Alianza del Pacífico o con la Unión Europea, que con Venezuela y el bloque del ALBA.

Con una economía colapsada, cuya recesión acumulada es de tal magnitud que el PIB en 2017 se encontraba “35% por debajo de los niveles de 2013, o en un 40% en términos per cápita” (Hausmann, 31 de julio de 2017); elevada inflación; control cambiario y de precios que impide los flujos reales y financieros; estatizaciones; entre otros fenómenos, aunado a la indisciplina en el cumplimiento de compromisos internacionales, que acarrea retrasos y obstáculos en las negociaciones comerciales regionales, Venezuela no es atractiva para el Mercosur.

3.4. Turbulencias en el Mercosur: del debate por incumplimiento normativo a la suspensión de Venezuela como Estado Parte.

Entre 2016 y 2017 las relaciones entre Venezuela y el Mercosur se caracterizaron por un estado de tensión ascendente. ¿Cuáles fueron los motivos por los cuales surgieron y se exacerbaron dichas tensiones? Seguidamente se evaluarán algunos de ellos.

3.4.1. Génesis: el viraje político de la región.

A finales de 2015 comenzó a extenderse sobre la región un nuevo panorama político que representaría el punto de inflexión del “giro a la izquierda” experimentado

con la llegada del siglo XXI. En Argentina la elección de Mauricio Macri como Presidente de la Nación, ganador en la segunda vuelta del 22 de noviembre, puso fin al gobierno de los Kirchner, iniciado por Néstor Kirchner (2003-2007) y continuado por su esposa Cristina Fernández de Kirchner (2007-2015), y con ello a los vínculos político-ideológicos entre Buenos Aires y Caracas.

Siendo candidato a la presidencia, Macri se caracterizó por sus múltiples pronunciamientos contra el gobierno de Nicolás Maduro, así como por sus intenciones de llevar a instancias multilaterales del hemisferio el tema de la crisis venezolana. Una vez en el cargo no cambió de parecer y anunció que en la próxima reunión de Mercosur pediría “la aplicación de la Carta Democrática a Venezuela” (Cárdenas, 27 de noviembre de 2015). A tenor de ese propósito argumenta Cárdenas (27 de noviembre de 2015):

La intención que está detrás de esa definición es clara: terminar con el silencio cómplice de los países de la región respecto del régimen de Nicolás Maduro, que ha desfigurado la democracia venezolana hasta hacerla irreconocible y que viola sin empacho las libertades civiles y políticas de su pueblo, así como sus derechos humanos. Ante la inacción de la región, que parece haber renunciado a defender los valores de la democracia, el referido llamado de Mauricio Macri parece haber causado impacto más allá de las fronteras de nuestro país. Como podía esperarse.

Y ciertamente, la crítica postura del nuevo presidente argentino fue apenas la punta del *iceberg* que en el plano internacional consiguió el gobierno venezolano desde entonces. El 2 de diciembre de 2015 se abrió en Brasil el proceso de destitución de la presidenta Dilma Rousseff, por diversas acusaciones de corrupción. Entre abril y mayo de 2016 la Cámara de Diputados y la Cámara de Senadores, respectivamente, aprobaron la realización de un juicio político en su contra, para lo cual fue separada del cargo mientras se llevaba a cabo la investigación y lo asumió el vicepresidente Michel Temer. Como resultado el 31 de agosto “el Senado de Brasil aprobó por amplia mayoría la destitución de la presidenta Dilma Rousseff por manipulación de las cuentas públicas, y puso así fin a 13 años de gobiernos del izquierdista Partido de los Trabajadores (PT)” (Armendáriz, 31 de agosto de 2016). El mandato será terminado por Michel Temer.

El gobierno de Nicolás Maduro sufrió un revés al perder el apoyo de las principales potencias del Mercosur (Argentina y Brasil). Y en lo que respecta a los socios menores, la situación no fue mejor. Con Paraguay las relaciones bilaterales se rompieron en 2012 y después de restablecerse en 2013 han sido muy distantes, a nivel político y comercial. Pero con Uruguay vino otra sorpresa: la segunda presidencia de Tabaré Vázquez llegó sin el mismo apoyo dado a Hugo Chávez y paulatinamente se fue alejando de Maduro (EFE, 21 de abril de 2017).

Al perder los lazos políticos que otrora le habían aferrado al Mercosur, Venezuela prácticamente quedó aislada dentro del bloque. Siguiendo a Cardozo (2015),

Las asimetrías institucionales entre Venezuela y los otros socios del Mercosur, en lo político y económico, no solo se han manifestado en el abandono práctico de los compromisos asumidos por Venezuela al ingresar a ese acuerdo de integración, sino que se han proyectado sobre este compromiso, propiciando su estancamiento y alentando su mayor fragmentación. (p. 46)

3.4.2. Detonante: la indisciplina normativa de Venezuela.

Anteriormente se describieron los tres compromisos adquiridos por Venezuela al suscribir el Protocolo de Caracas. A continuación, se hará un breve análisis sobre la indisciplina del gobierno venezolano en torno a ellos.

Respecto de la primera obligación (adoptar el acervo normativo del bloque a más tardar cuatro años) se presentó en 2016 la primera causa de disputas y turbulencias a lo interno del Mercosur, porque una vez cumplido el lapso de cuatro años: del 12/08/2012 al 12/08/2016, Venezuela seguía sin adoptar una serie de normas inherentes, principalmente, al funcionamiento económico-comercial del grupo. Esto causó el primer reclamo por parte de los socios fundadores.

La segunda obligación (adoptar la NCM y el AEC) se cumplió, teóricamente, al incorporar a la legislación venezolana el AEC y la NCM vía Decreto Presidencial N° 9.430 de fecha 19 de marzo de 2013, reformado con el Decreto Presidencial N° 236 del 15 de julio de 2013. Dongoroz (2015) explica la manera en que se llevó a cabo dicha incorporación, así como los ámbitos de su aplicación. No obstante, sobre este particular

también existen dudas e inconformidades en los socios (García, 14 de septiembre de 2016).

El tercer compromiso tampoco se ha cumplido. Un ejemplo de ello lo constituye la autoexclusión de Venezuela de las negociaciones con la Unión Europea (UE), reactivadas desde 2013 (Briceño Ruiz y Fernández-Guillén, 2015). El gobierno venezolano solo mostró interés en aproximarse a países con gobiernos afines a su concepción ideológica y trató de conducir al Mercosur en este sentido con ideas propias, como la zona económica Petrocaribe-ALBA para “complementar” al bloque, entre otras.

Eladio Loizaga, canciller del Paraguay, declaró para Radio ABC Cardinal que hasta 2016 cerca de 400 resoluciones y normas del Mercosur seguían sin ser incorporadas por Venezuela a su ordenamiento jurídico. También afirmó que Caracas se excusaba con no poder cumplir 120 de ellas porque iban en contra del sistema legal interno. Esto último vuelve a ser muestra de las incompatibilidades de origen entre el modelo económico venezolano y el modelo del resto de los socios.

El ultimátum...

Con tales faltas, Venezuela violó los principales instrumentos jurídicos del bloque anteriormente expuestos y abrió espacios a los socios para considerar que al haber incumplido con los requisitos de su adhesión, vencido el plazo de cuatro años, existía razón suficiente para excluirlo del proceso de integración. Actuando en consecuencia, los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay acordaron el 13 de septiembre de 2016 no traspasar a Venezuela la Presidencia pro tempore del Mercosur (que en el primer semestre del año ejerció Uruguay y en el segundo correspondía por orden alfabético al país caribeño), sino asumirla de forma coordinada entre ellos, y fijaron el día 1° de diciembre de 2016 como fecha límite para que el país cumpliera con sus “obligaciones” (García, 14 de septiembre de 2016).

Sin embargo, ante el bloqueo en el traspaso de la Presidencia pro tempore, la canciller venezolana Delcy Rodríguez desafió a los miembros fundadores del Mercosur

llevando a cabo una autoproclamación de la Presidencia pro tempore del bloque, aun y cuando no existió una Cumbre del Mercosur para su traspaso formal, la cual fue rechazada por los gobiernos de Argentina y Paraguay (AFP, 1 de agosto de 2016). En diciembre del mismo año, Rodríguez traspasó a la Argentina, unilateralmente y a través de la red social Twitter, la Presidencia pro tempore que el gobierno venezolano no ejerció (Arenas, 30 de diciembre de 2016).

Oscurantismo institucional en torno al tema.

En el ámbito de la investigación, y con el fin de tener evidencia de primera fuente sobre cuáles fueron exactamente las normas incumplidas, en noviembre de 2016 se envió una primera comunicación a la Secretaría General del Mercosur donde se solicitaba información relativa al estatus de las normas cumplidas e incumplidas por Venezuela hasta la fecha. La respuesta llegó rápidamente de Montevideo el día 23 del mismo mes, a través de Belén Gauto, Técnica en Normativa del Mercosur, en estos términos:

Estimado Sr. Óscar Fernández:

Le escribo en relación a su consulta sobre la situación del cumplimiento normativo por parte de Venezuela en el MERCOSUR. La Secretaría del MERCOSUR (SM) no está habilitada a proporcionar esos datos ya que revisten carácter Reservado. De conformidad con el segundo párrafo del Artículo 12 de la Resolución GMC N° 26/01 "los documentos de carácter reservado serán de acceso exclusivo para los delegados de los Estados Partes".

No obstante, si lo desea, puede contactar con el Sr. Eudys Almeida del Ministerio del Poder Popular para Relaciones Exteriores, quien integra la delegación de Venezuela en el Grupo de Incorporación Normativa (GIN), órgano encargado de esta temática.

Acto seguido, se procedió a establecer contacto con el referido funcionario del Ministerio para Relaciones Exteriores de Venezuela, mediante comunicación remitida el 7 de diciembre de 2016, donde también se explicaban los fines estrictamente académicos de tal solicitud, realizada según se muestra a continuación:

Estimado Sr.

Eudys Almeida

Ministerio del Poder Popular para Relaciones Exteriores

Miembro de la delegación de Venezuela en el Grupo de Incorporación Normativa (GIN) del Mercosur.

Tengo a bien dirigirme a Ud., con un respetuoso saludo, en la oportunidad de solicitar sus buenos oficios a los fines de conocer la información inherente al cumplimiento normativo de Venezuela dentro del Mercosur, así como la relativa a aquellas normas que aún no han sido adoptadas por el ordenamiento legal nacional. Todo ello de conformidad con lo dispuesto en el Tratado de Asunción, el Protocolo de Ouro Preto y demás instrumentos jurídicos suscritos mediante el Protocolo de Caracas.

Hasta la fecha, nunca se obtuvo respuesta por parte del funcionario venezolano. En consecuencia, resultó difícil para la investigación determinar a ciencia cierta cuáles fueron las normas que sí adoptó Venezuela y cuáles no fueron incorporadas al ordenamiento jurídico nacional dentro del lapso fijado por el Protocolo de Caracas y la prórroga extendida por los socios fundadores del Mercosur.

Entre agosto y octubre de 2018 se realizaron nuevas gestiones en la ciudad de Montevideo para recabar datos sobre lo descrito. No obstante, fue imposible obtener respuesta por parte de los funcionarios implicados porque la información se maneja con carácter de reservada. La Secretaría General del Mercosur se muestra muy hermética al momento de suministrarla y argumenta que ello es exclusivo de las delegaciones nacionales. Por ende, se puede afirmar que sí existe oscurantismo institucional y se deduce que el intergubernamentalismo que caracteriza al bloque contribuye con la desinformación o la información asimétrica.

Al tratar este aspecto con funcionarios del Parlamento del Mercosur (Parlasur) manifiestan que esta institución trabaja en pro de crear normas para la transparencia en el funcionamiento del bloque, pues incluso ellos han sufrido la reserva citada.

3.4.3. *Agravante: el dilema democrático del gobierno venezolano.*

Como se señaló en el desarrollo de este trabajo, la democracia es un elemento aglutinante y constitutivo del Mercosur; así como condición *sine qua non* para el ingreso al bloque. En virtud de ello, el ingreso de Venezuela estuvo originalmente cuestionado por las prácticas antidemocráticas del gobierno de Hugo Chávez. Para abordar esta particularidad, vale argumentar que el dilema respecto de la democracia en Venezuela nació y creció en dos tiempos diferentes, pasando de la “duda” al reconocimiento pleno de su transgresión. Por ello, se analizará a continuación en dos etapas: la primera abarca el cuestionamiento del gobierno de Hugo Chávez y la segunda, el definitivo quebrantamiento de la democracia en el gobierno de Nicolás Maduro.

1) *Fase del cuestionamiento democrático, con Hugo Chávez.*

Se originó cuando la admisión de Venezuela como miembro pleno del acuerdo fue objetada por los Parlamentos de Brasil y Paraguay. En ambos casos sectores mayoritarios alegaron que el gobierno de Hugo Chávez no cumplía con los principios y condiciones democráticas del Protocolo de Ushuaia, requisitos indispensables para su ingreso. No obstante, logró la aprobación del Legislativo brasileño, pero no del paraguayo en su debido momento. Como ya se argumentó, el Protocolo de Ushuaia fue aplicado al Paraguay en 2012 y sin este país en las deliberaciones como Estado Parte, producto de su suspensión, los tres socios fundadores restantes aprovecharon la ocasión para dar luz verde al ingreso de Venezuela.

Por esta forma de ingreso creció el cuestionamiento democrático, sin omitir que durante la fase Venezuela no suscribió el Protocolo de Asunción 2005 sobre promoción y protección de los DD.HH.

2) *Fase del quebrantamiento de la democracia, con Nicolás Maduro.*

Con Hugo Chávez la economía venezolana se había convertido en una olla de presión, pero estaba controlada por su liderazgo político y por el ingreso petrolero. Sin embargo, Nicolás Maduro heredó el poder y la “deuda roja” (Guerra, 2015); no así el liderazgo ni el inmenso flujo de divisas generado otrora por la venta de crudo. De tal

suerte que el fuego de la incertidumbre aumentó, creció la presión socio-económica y se obstruyó cualquier válvula de escape al dejar de contar con fuentes de financiación internacional. El resultado de la acumulación de tanta presión interna es una explosión inevitable, que actualmente solo es contenida por la fuerza pública.

En medio del caos económico, el gobierno de Maduro perdió el apoyo de la inmensa mayoría de la sociedad, ampliamente afectada por la pauperización y la escasez de productos de primera necesidad como alimentos y medicinas²⁷. Y frente a este escenario de indiscutible debilidad político-financiera tomó el camino de la restricción de las libertades políticas, coartando abiertamente el principal elemento de la democracia: el voto²⁸, y la represión para contener a la ciudadanía (con más de un centenar de fallecidos en 2017). Con menores libertades económicas y políticas, y un mayor control del Estado, Venezuela transitó rápidamente del socialismo al *neototalitarismo del siglo XXI*.

Muestra de ello son los hechos que empeoraron la crisis política interna, condujeron al reconocimiento internacionalmente del carácter antidemocrático del gobierno de Maduro y motivaron la suspensión definitiva de Venezuela. Cronológicamente, algunos de ellos son:

Tabla 02. Cronología de los acontecimientos que exacerbaron la crisis política venezolana entre 2015 y 2017.

Año	Hechos
2015	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de los resultados de las elecciones parlamentarias del 6 de diciembre, que otorgaron a la oposición democrática la mayoría calificada (112 diputados) de la Asamblea Nacional (AN).

²⁷ Resultado de otra medida económica perversa: sacrificar las importaciones de este tipo de bienes para “ahorrar” las divisas que honrarán los compromisos internacionales de la “deuda roja”.

²⁸ En 2016 se impidió la realización de dos procesos electorales consagrados en la Constitución Nacional: el referéndum revocatorio del mandato de Nicolás Maduro y las elecciones regionales de gobernadores.

	<ul style="list-style-type: none"> • Elección irregular de nuevos magistrados del Tribunal Supremo de Justicia (TSJ), en una suerte de blindaje efectuado “por los perdedores [del Partido Socialista Unido de Venezuela (PSUV)] antes de su término legal” (Andreani, 2018, p. 48), para limitar al nuevo Poder Legislativo electo.
2016	<ul style="list-style-type: none"> • Sentencias del nuevo TSJ contra tres parlamentarios indígenas que impidieron su incorporación a la AN y el ejercicio de la mayoría calificada de la oposición dentro del Parlamento. • Sentencias del TSJ declarando en “desacato” a la AN. • No reconocimiento de la AN ni de sus actos por parte del Ejecutivo. • Primera declaratoria de “ruptura del orden constitucional”, por parte de la AN en sesión extraordinaria. • Incremento de los presos políticos, persecución y prohibición de salida del país para líderes de oposición. • Ataques continuos y asaltos violentos al nuevo Parlamento. • Discusión de la crisis humanitaria, económica y política de Venezuela en el seno de la OEA. • Marcha en Caracas para exigir la realización del referéndum revocatorio presidencial. • Suspensión del referéndum revocatorio presidencial y bloqueo de las elecciones de gobernadores por parte del Consejo Nacional Electoral (CNE).
2017	<ul style="list-style-type: none"> • Sentencias del TSJ contra la inmunidad parlamentaria de los diputados a la AN. • Sentencias 155 y 156 del TSJ a través de las cuales el Poder Judicial asumió las competencias de la AN.

- Segunda declaratoria de “ruptura del orden constitucional”, esta vez por parte de la Fiscal General de la República (FGR) Luisa Ortega Díaz, luego de la usurpación de facultades de la AN por el TSJ.
- Reconocimiento internacional del quebrantamiento democrático y de la ruptura del orden constitucional.
- Activación del Protocolo de Ushuaia por parte del Mercosur.
- Masivas protestas de calle desde el 1° de abril en las principales ciudades del país contra el “Golpe de Estado” del TSJ.
- Represión desmedida de las manifestaciones contra el gobierno, con un saldo de más de 100 asesinados entre abril y julio.
- Inhabilitaciones a políticos de oposición.
- Convocatoria de Maduro a una Asamblea Nacional Constituyente (ANC) durante concentración oficialista del 1° de mayo, acto ilegal por violar lo dispuesto en la Constitución Nacional.
- Convocatoria de elecciones a la ANC por parte del CNE.
- Interposición ante el TSJ de recursos contra las elecciones de la ANC por parte de la FGR.
- Declaratorias de inadmisibilidad y/o nulidad de los recursos interpuestos por la FGR ante el TSJ.
- Consulta popular de la AN el 16 de julio.
- Paros nacionales convocados por la Mesa de la Unidad Democrática (MUD).
- Declaración del Mercosur sobre la situación de Venezuela.
- Elección e instalación de la ANC.
- Denuncia de la empresa Smartmatic, proveedora del hardware y el software para la votación electrónica, sobre “manipulación del dato de participación” (BBC Mundo, 2017).
- Destitución de la FGR por parte de la ANC.
- Incremento del descontento nacional e internacional.

	<ul style="list-style-type: none"> • Elevación de la influencia militar en la política y la economía nacional²⁹ y surgimiento del <i>neo pretorianismo del siglo XXI</i>.
--	---

Fuente: elaboración propia

3.4.4. *Decisión final: la aplicación del Protocolo de Ushuaia.*

Aunque desde finales de 2015 Argentina promovió el debate dentro del acuerdo a favor de la aplicación de la “Cláusula Democrática del Mercosur” a Venezuela, a cuya intención se sumaron posteriormente Brasil y Paraguay, Uruguay se mostraba reacio en apoyar tal procedimiento (La Nación, 27 de noviembre de 2015). No obstante, al agravarse la crisis política en 2017 con el rompimiento del orden constitucional, generado por la usurpación de las competencias del Poder Legislativo por parte del Judicial, se hizo inevitable la activación del Protocolo de Ushuaia y su definitiva aplicación, una vez llevado a cabo el ilegal proceso de convocatoria, elección e instalación de la ANC.

Activación del sistema de consultas.

Reunidos en Buenos Aires el 1° de abril, los cancilleres de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay “en cumplimiento del Tratado de Asunción y sus Protocolos y reafirmando sus principios y objetivos” (MERCOSUR, 2017a) decidieron:

- 1) Instar al gobierno de Venezuela a adoptar inmediatamente medidas concretas para asegurar la efectiva separación de poderes, el respeto al estado de derecho, a los derechos humanos y a las instituciones democráticas;
- 2) Exhortar al gobierno de Venezuela a respetar el cronograma electoral que se deriva de su normativa institucional, restablecer la separación de poderes, garantizar el pleno goce de los derechos humanos, las garantías individuales y libertades fundamentales y liberar a los presos políticos;

²⁹ Como única garantía de sostenimiento del poder para Maduro y cuya “protección” no es gratuita, sino que ha sido correspondida con múltiples y crecientes concesiones otorgadas a la nueva clase castrense sobre sectores estratégicos para la economía (Jácome, 2018).

- 3) Activar el sistema de consultas entre sí y con Caracas, tendientes al restablecimiento de la plena vigencia de las instituciones democráticas en Venezuela, acompañando dicho proceso;
- 4) Instruir a la Presidencia Pro Tempore iniciar el sistema de consultas con todas las partes venezolanas involucradas;
- 5) Reiterar su solidaridad al pueblo hermano de Venezuela, a las víctimas de persecución política y de violación de derechos humanos, así como su disposición a colaborar en pos de una solución pacífica y definitiva de la crisis política, institucional, social, de abastecimiento y económica que atraviesa la República Bolivariana de Venezuela.

Suspensión de Venezuela.

El primer paso del Protocolo fue infructífero en cuanto al acatamiento de las exhortaciones realizadas por Mercosur y en el sistema de consultas directas con Caracas, pues el gobierno de Maduro rechazó la celebración de éstas aún y cuando las contempla el tratado. Pero el sistema de consultas entre las partes “constató la ruptura del orden democrático en la República Bolivariana de Venezuela” (MERCOSUR, 2017b). Ante tales circunstancias, y considerando que lejos de promover la concordia nacional el gobierno nacional profundizó la confrontación política y el resquebrajamiento del orden constitucional y del estado de derecho con la imposición de la ANC, en actitud abiertamente antidemocráticas, la decisión de suspensión llegó de forma inminente.

El 5 de agosto se decidió en San Pablo (Brasil) suspender a Venezuela “en todos los derechos y obligaciones inherentes a su condición de Estado Parte del MERCOSUR” (MERCOSUR, 2017b), en aplicación del artículo 5 (párrafo segundo) del Protocolo de Ushuaia.

3.5.La experiencia de Venezuela en el Mercosur: una mirada desde las instituciones y la academia durante la Presidencia pro tempore del Uruguay después de la suspensión.

En este apartado se tratarán algunas consideraciones acerca del estado actual, futuro y desempeño de Venezuela dentro del proceso de integración, teniendo como base diversas conversaciones sostenidas con funcionarios vinculados a instancias como el Parlasur, la ALADI, la Presidencia de la República Oriental del Uruguay (ROU), antiguos funcionarios del Mercosur y académicos uruguayos expertos en el tema. Dichas entrevistas tuvieron lugar en la ciudad de Montevideo, entre los meses de agosto y octubre de 2018 y algunos nombres se omiten a petición.

3.5.1. Aclaración sobre el estado actual de Venezuela en el Mercosur.

Ante la pregunta de ¿cuál es el estado o la situación actual de Venezuela dentro del Mercosur?, debe señalarse que el país se encuentra suspendido en derechos y obligaciones como Estado Parte. Igualmente, en su interacción y representación a nivel de la estructura institucional. Esto quiere decir que se halla en una especie de limbo dentro del bloque; mas no significa que haya sido expulsado, como suele confundirse en algunas instancias de opinión pública.

En cuanto a su potencial retorno, los expertos consultados coinciden al afirmar que esto dependerá casi exclusivamente del pleno regreso del país a la democracia. Por ende, es una decisión que depende de la variable política originaria del bloque y del restablecimiento del orden constitucional y democrático en Venezuela, país que –una vez más– se enfrentará ante la condición democrática del Mercosur.

3.5.2. Consideraciones ex post sobre el desempeño de Venezuela en el proceso de integración: ¿de la expectación a la decepción?

Con relación al proceso de adhesión de Venezuela al Mercosur, se argumenta que existieron al principio muchas expectativas positivas en torno a la incorporación del

país, sobre todo por su potencial energético y capacidad de compra de los productos generados dentro de la región. En otras palabras, el beneplácito económico de la entrada de Venezuela respondía a dos de sus capacidades más significativas para el momento: proveer energía y demandar los bienes y servicios producidos en el Mercosur.

Sin embargo, una vez inmerso en el proceso de integración se observaron divergencias entre los socios en cuanto a los modelos de desarrollo seguidos por cada uno. Sobre este particular, Rafael Reis, Secretario de Relaciones Institucionales y Comunicación del Parlasur, aseveró que en el ínterin se identificaron al menos tres modelos diferentes:

- 1) ***Socialismo del siglo XXI***, en Venezuela. Se caracterizaba por un avance en las estatizaciones, la transformación del Estado planificador y la dependencia petrolera.
- 2) ***Capitalismo social***, en Argentina, Brasil y Uruguay. Era un modelo que continuaba con el sistema económico capitalista, pero incorporaba mayores políticas sociales, en una convergencia entre lo público y lo privado.
- 3) ***Capitalismo liberal***, en Paraguay. Era un modelo de apertura económica y comercial al estilo de México. La economía comenzó a ser liberalizada y se emprendieron políticas para el fomento de la producción vía *outsourcing*, introducción de maquilas, disminución de los impuestos y desregulaciones al comercio.

Como es natural, esta particularidad repercutió en las agendas intra y extra Mercosur, debido a las diferencias existentes entre los Estados por sus modelos propios. Según Reis, una vez incorporada Venezuela como miembro pleno, la agenda extrarregional del Mercosur no avanzó (entre 2013 y 2015 aproximadamente), pero no significaba que estuviera paralizada. Por otro lado, la agenda intra Mercosur estaba circunscrita a las grandes expectativas por parte de Argentina y Brasil para exportar productos a Venezuela. Además, había dificultades para avanzar en diversos sectores (*e.g.*, integración productiva) y cuando se requería mayor compromiso de las partes

signatarias para superar los obstáculos de la etapa de estancamiento comenzó a notarse marcadamente la ausencia de Venezuela en el bloque desde 2014.

Con respecto a la integración productiva, por ejemplo, Reis aseguró que se buscó integrar sectores como la industria naval y minera entre Venezuela y Brasil desde sus regiones sur y norte, respectivamente. Pero no se materializó. Magdalena Bas, académica de la Universidad de la República (UdelaR) experta en Relaciones Internacionales y el Mercosur, apuntó que en este ámbito solo hubo prospectivas positivas, pues los hechos no dan cuenta de logros; no obstante, agregó que la coyuntura interna venezolana no ayudó a integrar productivamente al país porque Venezuela no se consolidó dentro de las iniciativas existentes. Tampoco cumplió con sus aportes destinados a los fondos que promoverían la integración productiva, o lo hizo de manera incompleta.

En síntesis, puede afirmarse que antes de su suspensión Venezuela era un Estado ausente y esta condición, tomando en cuenta el funcionamiento institucional del acuerdo para la toma de decisiones, condujo a que desde 2015 se presentase una especie de segunda parálisis del bloque o quizá –más correctamente– una prolongación del período de estancamiento 2001-2014 analizado por Briceño Ruiz y Fernández-Guillén (2015).

Ahora bien, yendo de las expectativas a los hechos, el desempeño de Venezuela en el Mercosur estaba íntimamente ligado a su estabilidad económica y política interna, mas no a sus lazos de interdependencia con los socios debido a la ausencia de reales objetivos comunes aglutinantes y lo poco significativo que era el Mercosur dentro del comercio internacional venezolano. Así, la coyuntura interna de Venezuela deterioró su participación en el bloque. En otras palabras, la política doméstica venezolana condicionó su relación con el Mercosur. Al respecto pueden mencionarse dos ejemplos: el primero a nivel de negociaciones con socios externos, si estos tenían gobiernos “incómodos” (con quienes no quería vincularse) Venezuela optaba por no participar de las negociaciones; y el segundo en su etapa de desinterés manifiesta a partir de 2015, dados los giros políticos de la región. En definitiva,

Venezuela se convirtió en el socio incómodo que no participaba en las negociaciones ni permitía el avance del esquema de integración, pues el nuevo impulso económico dado a lo interno procuraba retomar el Mercosur comercial aproximándose hacia la Unión Europea, Asia y la Alianza del Pacífico, regiones donde existe rechazo hacia el gobierno de Maduro. (Fernández-Guillén, 2018, p. 25)

Los expertos consultados también coincidieron en que Venezuela perdió oportunidades tras su ingreso en el Mercosur. En este orden de ideas, se pueden establecer dos etapas para caracterizar las relaciones o en el desempeño de Venezuela en el Mercosur:

- 1) ***Período de oportunidades: 2006-2013.*** En él hubo muchas expectativas para el intercambio técnico y comercial, en razón de la complementariedad de la producción en la subregión, lo que derivó en la apertura hacia el Mercosur.
- 2) ***Periodo de estancamiento, desinterés y desintegración: 2014-actualidad.*** Desde febrero de 2014 la situación política venezolana se agravó y la atención del gobierno prácticamente se destinó a controlar la efervescencia política doméstica. A finales de ese mismo año cayó el ingreso petrolero y con ello la fuente de financiación de un país importador neto. En 2015 los cambios políticos en la región hicieron que el gobierno de Maduro se sienta sin apoyo y se aislara. Desde entonces la incompatibilidad política, económica y jurídica de Venezuela con los demás socios quedó al descubierto y ello motivó el estado de tensión y turbulencias que finalizó con su suspensión en agosto de 2017.

Lo anterior también se explica en que durante la era Chávez hubo buenas relaciones políticas con los mandatarios del bloque. Con el ex presidente uruguayo Pepe Mujica, por ejemplo, había mucha confianza. Pero eso duró hasta 2012, año en el que se deterioró la salud de Chávez, debido al cáncer que padecía, y se restringió su actividad política.

Para entonces Nicolás Maduro había participado de la XLIII Cumbre de Mercosur (celebrada en Mendoza el 29 de junio de 2012) en representación de Chávez y su forma de actuación frente al caso de Paraguay no agradó, a juicio de los técnicos presentes en la reunión. Huelga recordar que la de Mendoza fue quizá la cumbre “conflictiva” porque se tomó la decisión de suspender a Paraguay debido al incidente político interno con la destitución de Lugo. Desde ese momento la presencia de Maduro no calaba en el Mercosur como la de Chávez.

Una vez en el poder, tras el fallecimiento de Chávez, la figura Maduro no jugó el mismo papel de su antecesor. No tenía el mismo peso ni gozaba de la misma simpatía. Con Maduro comenzó a notarse la ausencia de un proyecto Mercosur conjunto. Tampoco existían los mismos niveles de confianza que con Chávez. Este hecho marcó su propio aislamiento del bloque y fue el punto de partida de la desintegración de Venezuela en pleno desarrollo de lo que se ha dado en llamar *nuevo ciclo* del regionalismo (Fernández-Guillén, 2018).

Sobre el sector agroalimentario.

Al considerar la agenda de Venezuela para con el bloque, los expertos y los académicos resaltaron las expectativas para importar desde el Mercosur aquellos productos que adquiriría en otras latitudes más distantes; fundamentalmente los bienes agrícolas, por ser los socios mercosureños exportadores netos de ellos y competitivos a nivel mundial (FAO-ALADI, 2012; 2015).

Venezuela fue vista desde el principio como una economía complementaria. Y ese fue su papel dentro del bloque. A su vez, siendo los socios originarios competitivos entre sí, debido a sus estructuras productivas y patrones comerciales, Venezuela se complementaba con ellas y, desde ese punto de vista, resultaba ser un mercado seguro para los productos del bloque.

Desde la óptica de los bienes agroalimentarios, se presentaban dos oportunidades preliminares: 1) crear comercio, al sustituir proveedores externos por los socios eficientes del bloque; y 2) acceder a programas de cooperación y asistencia técnico-

productiva en el área. La primera oportunidad se aprovechó mientras hubo renta petrolera con qué pagar las importaciones de bienes agroalimentarios, pues una vez que la corriente de pagos falló en 2015 se detuvieron las exportaciones agroalimentarias hacia Venezuela. Pero la segunda quizá fue desaprovechada.

Funcionarios de la Presidencia de la ROU y antiguos técnicos del Mercosur alegan que hubo una iniciativa uruguaya para instalar en Venezuela un laboratorio de genética animal con la finalidad de mejorar las condiciones productivas de ganado vacuno, tanto a nivel lácteo como cárnico, lo cual no se concretó. En este sentido, aseguran que durante el gobierno de Chávez hubo buenas expectativas en el desarrollo productivo para el sector lácteo, con apoyo del Uruguay, cuyo gobierno contribuyó a ello con la exportación de vacas en gestación y su manifestación de interés en instalar en Venezuela sedes de laboratorios, empresas y demás entidades vinculadas con lo agrícola. Esto último no pasó de ser una expresión de intenciones.

Siguiendo con el caso específico del Uruguay, la crisis político-económica reciente de Venezuela representó, en la práctica, una especie de cierre imprevisto del mercado nacional para los productos uruguayos. Como consecuencia, afectó negativamente a productores cuyas decisiones de inversión y producción para abastecer el mercado venezolano se habían tomado previamente con base en la existencia de dicha potencialidad. Así, por ejemplo, se conoció que afectó negativa y sustancialmente a la empresa láctea PILI S.A., ubicada en Paysandú.

Al indagar con los expertos sobre este hecho, lo ocurrido se explica sucintamente así: PILI S.A. realizó una importante inversión para ampliar su planta con miras a cubrir la creciente demanda de Venezuela, pero al cesar la capacidad de compra y de negociación del país, por las coyunturas económicas y políticas experimentadas desde 2014, se originó una enorme dificultad para la empresa láctea en términos del retorno de la inversión realizada, pues las expectativas positivas que la motivaron desaparecieron al esfumarse el mercado venezolano. De igual manera, la deuda que el gobierno de Venezuela mantenía con la entidad impedía el normal desarrollo de sus actividades.

Recientemente la empresa PILI S.A. se hallaba en proceso de liquidación, pero a finales de noviembre de 2018 oficializó su cierre (Subrayado, 28 de noviembre de 2018a). Los productores de leche, por su parte, hicieron reclamos al gobierno uruguayo por la situación, pues lo responsabilizan de haber impulsado una negociación que solo les representó deudas. En un comunicado denominado “28 de noviembre de 2018: Día de duelo para la lechería nacional”, la Asociación de Productores de Leche y la Intergremial de Productores de Leche declararon: “hemos confiado en el gobierno que nos impulsó a incrementar los negocios con Venezuela. Exportamos, cumplimos y acumulamos deudas de las que nadie se hace responsable” (Subrayado, 28 de noviembre de 2018b).

En conclusión, puede decirse que en el sector agrícola hubo avances, pero solo desde el punto de vista comercial. El creciente dinamismo de Venezuela en materia de comercio agrícola se mantuvo hasta que la corriente de pagos hacia los socios existió. Una vez cesaron los pagos, cayó el comercio agroalimentario a partir del año 2015 (ver capítulo 4). Para determinar si Venezuela aprovechó o no las oportunidades de cooperación que ofrecía el Mercosur para desarrollar el sector agrícola se necesita un trabajo de investigación especial y exhaustivo dedicado a este aspecto.

3.5.3. Apuntes acerca de la indisciplina en la incorporación normativa de Venezuela: la experiencia de los expertos y técnicos participantes.

Debido al hermetismo institucional existente para obtener información acerca del desempeño de Venezuela en cuanto al cumplimiento de sus compromisos en materia de adopción e incorporación de las normas del bloque, se recurrió a consultar a expertos y técnicos que, como funcionarios del Mercosur para el momento, habían participado del proceso. Ellos reconocieron que la Secretaría General no está autorizada para dar información porque esa decisión pasa primero por los gobiernos, cuyos representantes se encargan de revisar las peticiones y aquello que les genere suspicacia, sencillamente, no pasa y no se aprueba.

Los técnicos argumentaron que el verdadero problema del desempeño normativo de Venezuela fue la dificultad que supuso entender la lógica del procedimiento de internalización de las normas del Mercosur. No obstante, dejaron claro que este problema no emanaba del nuevo socio sino de la ausencia de un procedimiento técnico diseñado desde el seno del bloque para dirigir las futuras incorporaciones de nuevos socios. Es decir, fue difícil para Venezuela entender el funcionamiento del bloque porque no contó con un instrumento técnico que guiase su incorporación desde el principio. Por consiguiente, las improvisaciones acarrearón malos resultados.

Magdalena Bas, por su parte, subrayó que el proceso de ingreso de Venezuela al acuerdo supuso un problema jurídico por la inexistencia de procedimientos preestablecidos para la incorporación de nuevos socios. A su juicio, este fue el gran inconveniente que comenzó a arrastrar Venezuela una vez iniciada su adhesión porque la falta de experiencias previas y, sobre todo, de pragmatismo por parte de las partes involucradas no contribuyó con un ingreso menos tortuoso ni con un exitoso cumplimiento normativo. Fue una complicación a la que se le buscó solución cuando surgió; es decir, el bloque no estaba preparado para ello y Venezuela, de cierta forma, sufrió tales consecuencias.

Ahora bien, desde el punto de vista meramente técnico también hubo obstáculos para la armonización de reglas y adopción de las mismas debido a “pequeños” detalles de orden cultural en los que los socios no llegaron a ponerse de acuerdo, tal y como las diferentes formas de denominar a un mismo producto. Prueba de ello se presentó en el caso de la adopción de la nomenclatura arancelaria común: cuando los socios fundadores del bloque llamaban “frutilla” a lo que para Venezuela era “fresa” había incongruencias técnicas que impedían el avance de la unión aduanera, la cual por necesidad debe tener una nomenclatura armonizada y única para sus productos.

Se señala, asimismo, que el régimen de origen fue otro caso difícil, porque Venezuela como miembro pleno siguió ciñéndose por lo establecido en el ACE 59 cuando debía cumplir con lo normado en el ACE 18.

Por otro lado, una vez que Venezuela identificó las falencias existentes en varios aspectos técnicos y trabajó para solventarlos, demoró en internalizar las normas. Esto se prolongó hasta que comenzaron a presentarse las dificultades políticas desde finales de 2015 debido a tales incumplimientos; y fue allí cuando el gobierno aceleró la incorporación de normas. Empero, los técnicos involucrados en este proceso indicaron que dichas incorporaciones se hicieron tan precipitadamente que muchas de ellas se hicieron mal. Al respecto señalaron que incluso el gobierno venezolano enviaba un mismo documento más de dos veces.

Según los antiguos funcionarios técnicos del Mercosur, lo que menos incorporó Venezuela fueron los tratados en el marco del acuerdo. Aseveran que sí lo hizo con algunas normas, generalmente técnicas, y que se cuentan por miles las faltantes. No obstante, hacen la salvedad de que en este procedimiento también influyó la ausencia de un marco de referencia o dossier que listara la totalidad de normas que debían ser adoptadas.

Reconocen, asimismo, que Venezuela incumplió abiertamente el cronograma de incorporación normativa. Este estuvo elaborado por fases según prioridades o relevancia de los temas. Así, por ejemplo, lo clasificado a nivel técnico con color rojo era de capital importancia y requería celeridad; sin embargo, tampoco lo cumplió. El gobierno venezolano incumplió igualmente con cuestiones técnicas obligatorias tanto para la zona de libre comercio como para la unión aduanera (en este último caso citaron el AEC, por ejemplo).

Finalmente, identificar con detalle qué cumplió y qué no cumplió Venezuela abre el panorama para nuevos estudios desde el punto de vista jurídico, a pesar del hermetismo comprobado, pues no se da acceso a la información sin la aprobación de los gobiernos participantes. Esta situación puede catalogarse como una falencia u obstáculo del intergubernamentalismo que necesita ser superada para el seguimiento del propio proceso.

3.5.4. El futuro de Venezuela en el Mercosur.

El futuro de Venezuela en el proceso de integración depende de dos escenarios: el nacional y el internacional. Si en el país se produce un cambio político, podría haber retorno al bloque, aunque éste no se produciría de inmediato. Como ya se señaló, su reincorporación está íntimamente ligada al restablecimiento del orden democrático en primer lugar. Adicionalmente, de producirse el cambio político referido, los intereses económicos del nuevo gobierno podrían dirigirse a otras regiones, replanteando así otra interacción con el escenario internacional.

Hoy en día los flujos de comercio e inversión describen la tendencia del dinamismo de las economías de EE. UU., Europa, China y Asia-Pacífico. Por ende, el comercio y la inversión deseados no están en el Cono Sur. En este sentido, las decisiones de un nuevo gobierno en materia de integración deberían tomarse según lo que dicte el contexto internacional. Bajo esta premisa, quizá no haya retorno inmediato al Mercosur. Los Estados Partes del bloque también podrían esperar a que haya normalidad en el país y eso demoraría.

Finalmente, el escenario de que no haya regreso al esquema de integración también es posible. Para recuperar el crecimiento Venezuela requerirá mayores libertades en materia de políticas económicas y un retorno completo al Mercosur implicaría –en teoría– armonizaciones o coordinaciones en este ámbito que impedirían el empleo de ciertos instrumentos de política necesarios para cumplir con sus objetivos de crecimiento a corto plazo. Igualmente, sigue siendo una decisión de política que –debido a la ausencia de una conciencia integradora y de un proyecto conjunto y aglutinante– descansa en el ánimo de los políticos de turno.

3.5.5. Supranacionalidad: ¿alternativa para superar la indisciplina en la integración?

Sobre las debilidades institucionales del Mercosur y una posible solución a través de la creación de estamentos supranacionales, los expertos sostienen que el problema

de la debilidad institucional no se resuelve mediante la supranacionalidad. Refieren que lo institucional y la supranacionalidad no son panacea para la integración económica, sino que el problema está al interior de cada Estado. Es decir, los sistemas y los actores políticos nacionales son responsables de ello porque no se ha incorporado a la integración como eje de la política exterior de los países. Ahí está el verdadero inconveniente: crear conciencia integradora desde el interior de cada Estado.

Sin embargo, aunque la supranacionalidad no sea panacea para la debilidad institucional en los procesos de integración, la experiencia adquirida durante la investigación sugiere que sí es una alternativa necesaria para superar los defectos del intergubernamentalismo en una región ampliamente indisciplinada e incumplida.

La idea de que debe existir un estamento más allá de los gobiernos, encargado de velar por el cumplimiento de los compromisos y de hacer seguimiento al logro de los objetivos constitutivos, es rescatable. De lo contrario, lograr una agenda de integración común y trabajar mancomunadamente en torno a ella seguirá siendo una de las mayores dificultades del proceso, toda vez que distintos modelos de desarrollo darán lugar a agendas internas y externas divergentes. Esta incompatibilidad de origen necesita de una figura institucional que coadyuve con su armonización y dé lugar a compatibilidades que unan a los socios, de manera cierta y sostenible, a través de intereses y proyectos comunes, viables y duraderos.

CAPÍTULO 4.
EL COMERCIO AGROALIMENTARIO DE
VENEZUELA CON EL MERCOSUR: BALANCE Y
PERSPECTIVAS.

4. EL COMERCIO AGROALIMENTARIO DE VENEZUELA CON EL MERCOSUR: BALANCE Y PERSPECTIVAS.

4.1. Posición comercial entre Venezuela y el Mercosur.

A continuación se presentará un análisis sobre la posición comercial de Venezuela y el Mercosur que comprende el estudio y la descripción del comportamiento de variables tales como el valor de las exportaciones totales (XT) y agroalimentarias (XAA); las importaciones totales (MT) y agroalimentarias (MAA); el intercambio comercial total (ICT) y agroalimentario (ICAA) y el saldo o balanza comercial total (BCT), también denominada exportaciones totales netas (XT-MT), y agroalimentaria (BCAA = XAA-MAA). Asimismo, se presentarán los indicadores relativos de los países del bloque, con fines comparativos. Acto seguido, se examinará la estructura del comercio en la relación Venezuela-Mercosur.

4.1.1. *Magnitudes del intercambio comercial de Venezuela y el Mercosur.*

4.1.1.1. Comercio internacional de Venezuela:

a) Comercio total.

El intercambio comercial total (ICT=XT+MT) de Venezuela con el mundo durante el período 2001-2017³⁰ registró, en general, dos tendencias claramente diferenciadas: una primera fase de crecimiento entre 2001 y 2012, caracterizada por depresiones (2003³¹ y 2009³²), recuperaciones y cimas (2008 y 2012³³); y una segunda fase de constante decrecimiento entre 2013 y 2017, con el nivel más bajo de intercambio ubicado en 2017 (aproximadamente 42 mil millones de dólares, cercano al registrado al inicio del período en 2001. Ver tabla 03). El comportamiento de la

³⁰ El *ITC Market Analysis Tools Team* indicó que los valores del comercio correspondientes al año 2007 no fueron informados por Venezuela. Tras una consulta realizada vía e-mail, los técnicos del ITC Trade Map respondieron: “*Venezuela did not report trade for 2007 but also since 2013 for which years we compute mirror data*”). Dado este vacío, para 2007 la serie del comercio total fue completada con datos del Banco Central de Venezuela (BCV) y la información para el comercio agrícola, con datos ALADI.

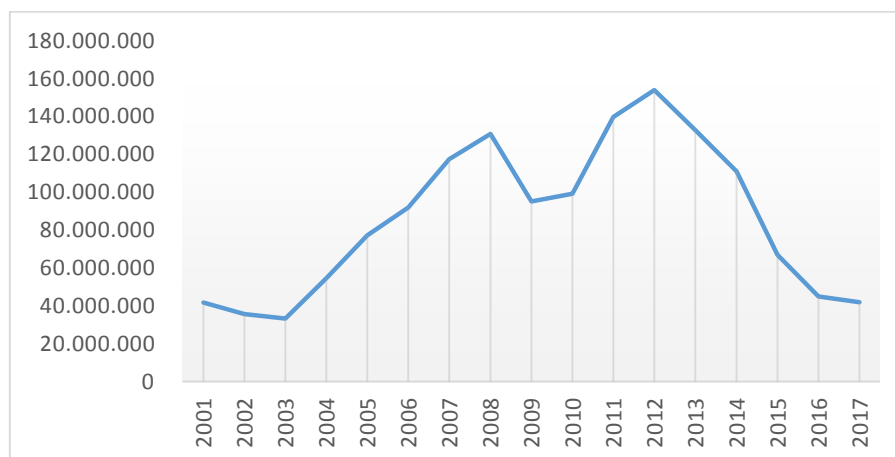
³¹ Resultado del paro petrolero suscitado entre diciembre de 2002 y febrero de 2003.

³² A consecuencia del impacto de la crisis económica mundial de 2008 en el comercio internacional.

³³ En 2006, 2008 y 2012 aumentaron los precios de los *commodities* a nivel internacional.

variable ICT puede observarse en la figura 08 y, a partir de ella, para efectos de análisis puntuales sobre el desempeño comercial de Venezuela se considerarán los años 2001, 2003, 2008, 2009, 2012 y 2017.

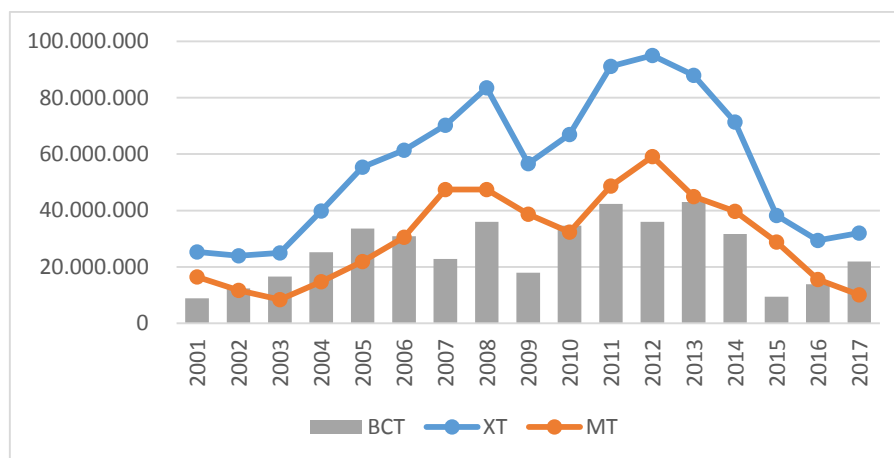
Figura 08. Evolución del ICT de Venezuela con el mundo (en miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BCV.

Considerando que las XT de Venezuela hacia el mundo pasaron de aproximadamente USD 25.304 millones en 2001 a USD 31.950 millones en 2017, se infiere que el flujo de XT creció durante el período 2001-2017 a una tasa media anual (TMA³⁴) de 1,47%. Mientras que las importaciones, al pasar de USD 16.435 millones en 2001 a USD 10.077 millones en 2017, decrecieron durante el mismo lapso a un ritmo promedio anual de 3,01%. No obstante, el valor de las XT anuales fue mayor que el de las MT. Por ello, la BCT de Venezuela con el mundo mantuvo un saldo superavitario durante el período estudiado (tabla 03 y figura 09).

³⁴ $TMA = \left[\left(\frac{\text{Valor final}}{\text{Valor inicial}} \right)^{\frac{1}{n}} - 1 \right] \times 100$. Donde n es la diferencia entre los años del período ($n = \text{año final} - \text{año inicial}$).

Figura 09. Balanza comercial de Venezuela con el mundo (miles de USD).

Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BCV.

Tabla 03. Magnitudes del intercambio comercial de Venezuela con el mundo (en miles de USD) y sus variaciones porcentuales interanuales.

Años	XT	Var% XT	MT	Var% MT	ICT	Var% ICT	BCT	Var% BCT
2001	25.304.279		16.435.582		41.739.861		8.868.697	
2002	23.987.240	-5%	11.673.380	-29%	35.660.620	-15%	12.313.860	39%
2003	24.974.287	4%	8.357.732	-28%	33.332.019	-7%	16.616.555	35%
2004	39.886.651	60%	14.697.162	76%	54.583.813	64%	25.189.489	52%
2005	55.412.875	39%	21.848.135	49%	77.261.010	42%	33.564.740	33%
2006	61.385.241	11%	30.558.999	40%	91.944.240	19%	30.826.242	-8%
2007	70.197.000	14%	47.397.000	55%	117.594.000	28%	22.800.000	-26%
2008	83.477.842	19%	47.450.070	0%	130.927.912	11%	36.027.772	58%
2009	56.583.104	-32%	38.676.641	-18%	95.259.745	-27%	17.906.463	-50%
2010	66.962.676	18%	32.342.890	-16%	99.305.566	4%	34.619.786	93%
2011	91.094.183	36%	48.725.656	51%	139.819.839	41%	42.368.527	22%
2012	95.034.871	4%	59.073.185	21%	154.108.056	10%	35.961.686	-15%
2013	87.961.214	-7%	44.951.789	-24%	132.913.003	-14%	43.009.425	20%
2014	71.344.169	-19%	39.684.204	-12%	111.028.373	-16%	31.659.965	-26%
2015	38.201.739	-46%	28.782.551	-27%	66.984.290	-40%	9.419.188	-70%
2016	29.393.763	-23%	15.540.639	-46%	44.934.402	-33%	13.853.124	47%
2017	31.950.987	9%	10.077.632	-35%	42.028.619	-6%	21.873.355	58%
Promedio	56.067.772	-	30.369.015	-	86.436.786	-	25.698.757	-
TMA	1,47%	-	-3,01%	-	0,04%	-	5,80%	-

Fuente: cálculos propios con base en ITC Trade Map y BCV.

Indicadores relativos del comercio internacional venezolano.

Al analizar la evolución del ICT de Venezuela con el mundo y contrastarlo con el crecimiento poblacional, se evidencia que ambas variables se comportaron a ritmos diferentes. La población creció a una proporción superior al crecimiento del ICT (la

TMA de crecimiento poblacional fue de aproximadamente 2%, versus la TMA de crecimiento del ICT calculada en 0,04%). En consecuencia, el ICT por habitante disminuyó de 2001 a 2017 en aproximadamente 21%. De tal manera que el valor del ICT por habitante registrado en 2017 (poco más de USD 1.300) fue el mínimo de la serie y se ubicó por debajo del nivel observado 16 años antes; es decir, en 2001 (ver tabla 04). El máximo nivel del ICT per cápita se presentó en 2012, con más de USD 5.000 por habitante (ver tabla 04 y figura 10).

Tabla 04. Indicadores relativos del comercio internacional de Venezuela (valores en miles de USD).

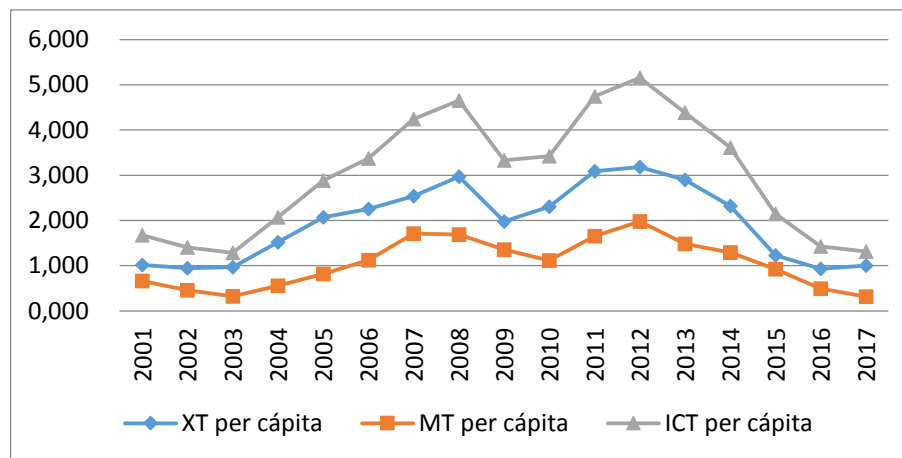
Variables	2001	2003	2008	2009	2012	2017
XT venezolanas	25.304.279	24.974.287	83.477.842	56.583.104	95.034.871	31.950.987
MT venezolanas	16.435.582	8.357.732	47.450.070	38.676.641	59.073.185	10.077.632
ICT venezolano	41.739.861	33.332.019	130.927.912	95.259.745	154.108.056	42.028.619
BCT venezolana	8.868.697	16.616.555	36.027.772	17.906.463	35.961.686	21.873.355
Población (N° habitantes)	24.948.476	25.868.523	28.141.701	28.587.323	29.893.080	31.977.065
PIB (corriente)	122.903.960	83.620.629	315.953.389	329.787.629	381.286.238	-
XT per cápita	1,014	0,965	2,966	1,979	3,179	0,999
MT per cápita	0,659	0,323	1,686	1,353	1,976	0,315
ICT per cápita	1,673	1,289	4,652	3,332	5,155	1,314
Apertura comercial (IC/PIB)	34%	40%	41%	29%	40%	-
XT mundiales	6.127.467.761	7.486.202.969	15.978.286.410	12.348.658.350	18.383.646.371	17.580.704.715
MT mundiales	6.296.038.499	7.701.147.992	16.350.526.344	12.627.675.163	18.480.122.472	17.835.777.677
ICT mundial	12.423.506.260	15.187.350.961	32.328.812.754	24.976.333.513	36.863.768.843	35.416.482.392
Peso en las XT mundiales	0,41%	0,33%	0,52%	0,46%	0,52%	0,18%
Peso en las MT mundiales	0,26%	0,11%	0,29%	0,31%	0,32%	0,06%
Peso en el ICT mundial	0,34%	0,22%	0,40%	0,38%	0,42%	0,12%

Fuente: cálculos propios con base en ITC Trade Map³⁵, BCV y BM³⁶.

³⁵ Valores de los flujos comerciales, excepto el del año 2007 suministrado por el BCV.

³⁶ Variables: población y PIB.

Figura 10. Flujo comercial internacional per cápita de Venezuela (miles de USD).

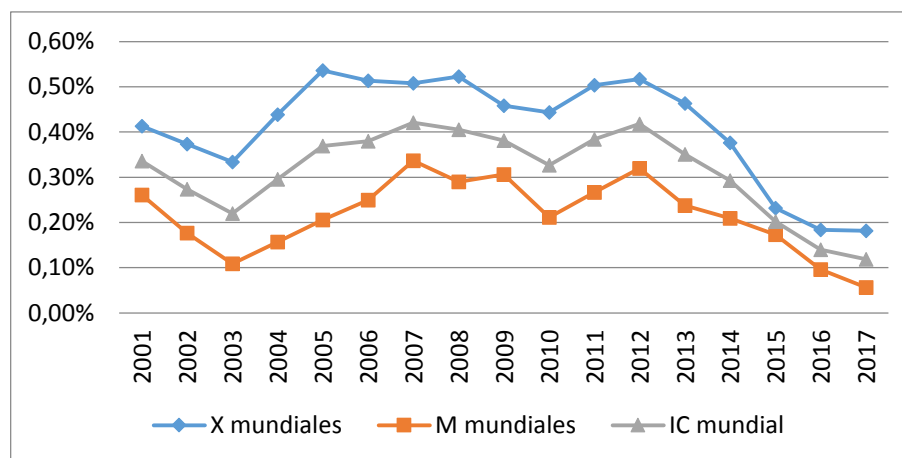


Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map, BCV y BM.

Por otro lado, el peso de Venezuela dentro del intercambio comercial mundial se redujo paulatinamente durante el período 2001-2017 (figura 11), pasando de representar el 0,34% del comercio mundial en 2001 a solo un 0,12% en 2017. Igualmente, la apertura comercial del país describió una tendencia descendente entre 2001 y 2014³⁷, lo cual da cuenta de su menguada participación en la dinámica comercial mundial actual, producto de la nula política de inserción internacional seguida por el modelo de “socialismo del siglo XXI”, de la profundización de la crisis económica venezolana y del creciente aislamiento del gobierno nacional (figura 12).

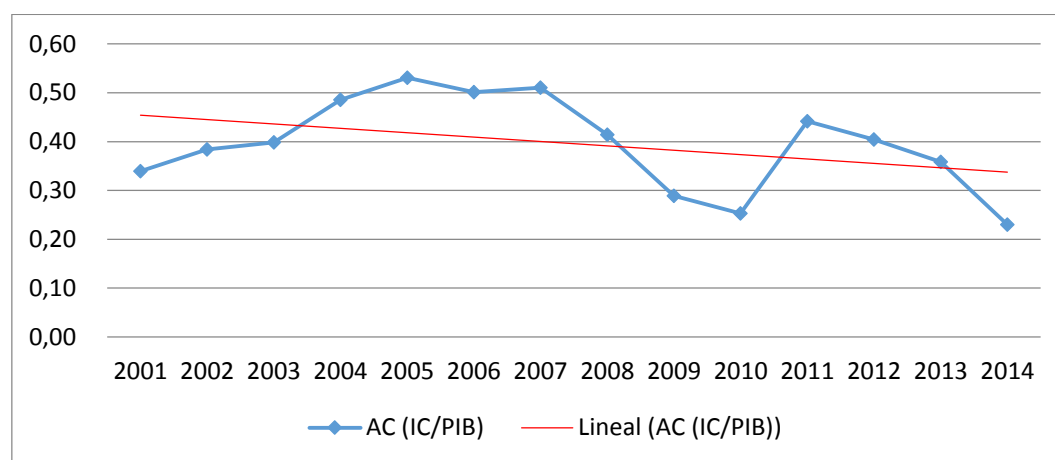
³⁷ El gobierno de Venezuela informó cifras macroeconómicas completas hasta el año 2014.

Figura 11. Participación relativa de Venezuela en el comercio mundial.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BCV.

Figura 12. Apertura comercial de Venezuela.



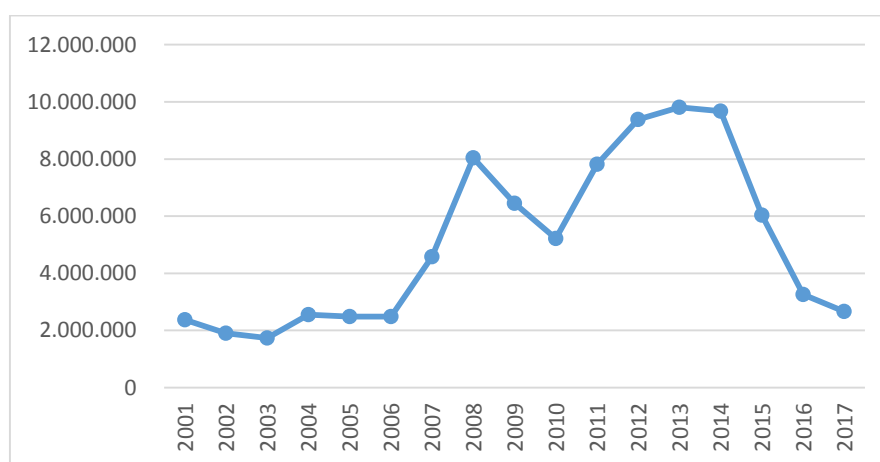
Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map, BCV y BM.

b) Comercio agroalimentario.

Tal y como se determinó al evaluar la evolución del comercio internacional venezolano, el intercambio comercial agroalimentario entre Venezuela y el mundo (ICAAT) durante el período 2001-2017 estuvo marcado por dos tendencias: la primera fue de expansión entre 2001 y 2013; y la segunda, de decrecimiento a partir de 2014

(figura 13). El valor de máximo ICAAT se registró en 2013 mientras que el mínimo se produjo en 2003. En 2017 el ICAAT cerró en un monto cercano al nivel registrado en 2001, 16 años antes (ver tabla 05). Esta evidente involución en el comercio internacional agroalimentario de Venezuela impactó negativamente la seguridad alimentaria de los venezolanos, máxime cuando en 2017 la población se incrementó en un 28% respecto del año inicial de la serie.

Figura 13. Intercambio comercial agroalimentario de Venezuela con el mundo (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y ALADI³⁸.

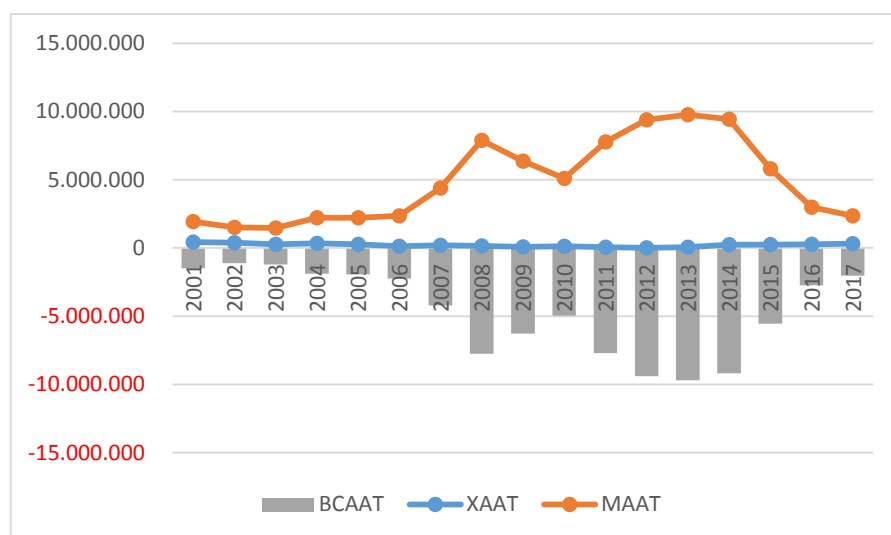
Tras observar el flujo de exportaciones agroalimentarias hacia el mundo (XAAT) se constató que en 2001 su valor fue de aproximadamente USD 438 millones y en 2017 se ubicó en USD 320 millones. En consecuencia, las XAAT entre 2001 y 2017 decrecieron a una tasa media anual de 1,9%. Por su parte, las MAAT pasaron de aproximadamente USD 1.932 millones en 2001 a USD 2.347 millones en 2017. Esto permitió estimar que el crecimiento de las MAAT se produjo a un ritmo medio anual de 1,2% (tabla 05).

En términos corrientes el valor de las MAAT fue superior al de las XAAT durante el lapso estudiado. Por ende, la balanza comercial agroalimentaria de Venezuela con el

³⁸ Se emplearon datos ALADI para completar la serie del comercio agrícola nacional en el año 2007.

mundo (BCAAT) registró un saldo deficitario (figura 14 y tabla 05). Este comportamiento es natural por ser Venezuela un país importador neto de bienes agroalimentarios (FAO-ALADI, 2012; 2015). Valga señalar que la reducción del déficit en la BCAAT observado luego de 2014 no se debe al incremento de las XAAT sino a la drástica reducción de las MAAT en proporciones cercanas al 50% (ver tabla 05). En un país importador neto de bienes agroalimentarios, esto se traduce en un fuerte y negativo impacto sobre la oferta doméstica de bienes agroalimentarios y, por ende, sobre la seguridad alimentaria de la población, la cual se halla en inminente riesgo al no existir acceso oportuno y suficiente a dichos productos de primera necesidad.

Figura 14. Balanza comercial agroalimentaria de Venezuela con el mundo (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y ALADI.

Tabla 05. Magnitudes del intercambio comercial agroalimentario de Venezuela con el mundo (en miles de USD) y sus variaciones porcentuales interanuales.

Años	XAAT	Var%	MAAT	Var%	ICAAT	Var%	BCAAT	Var%
2001	438.453	-	1.932.180	-	2.370.633	-	-1.493.727	-
2002	396.121	-10%	1.505.507	-22%	1.901.628	-20%	-1.109.386	-26%
2003	267.488	-32%	1.469.279	-2%	1.736.767	-9%	-1.201.791	8%
2004	334.125	25%	2.213.542	51%	2.547.667	47%	-1.879.417	56%
2005	272.302	-19%	2.211.437	0%	2.483.739	-3%	-1.939.135	3%
2006	126.731	-53%	2.360.616	7%	2.487.347	0%	-2.233.885	15%
2007	192.332	52%	4.391.637	86%	4.583.969	84%	-4.199.305	88%
2008	150.820	-22%	7.891.102	80%	8.041.922	75%	-7.740.282	84%
2009	90.369	-40%	6.359.043	-19%	6.449.412	-20%	-6.268.674	-19%
2010	131.015	45%	5.088.782	-20%	5.219.797	-19%	-4.957.767	-21%
2011	55.917	-57%	7.762.856	53%	7.818.773	50%	-7.706.939	55%
2012	498	-99%	9.386.702	21%	9.387.200	20%	-9.386.204	22%
2013	47.442	9427%	9.756.269	4%	9.803.711	4%	-9.708.827	3%
2014	243.361	413%	9.428.180	-3%	9.671.541	-1%	-9.184.819	-5%
2015	240.820	-1%	5.797.193	-39%	6.038.013	-38%	-5.556.373	-40%
2016	262.757	9%	2.989.635	-48%	3.252.392	-46%	-2.726.878	-51%
2017	320.636	22%	2.347.720	-21%	2.668.356	-18%	-2.027.084	-26%
Promedio	210.070		4.875.981		5.086.051		-4.665.911	
TMA	-1,9%		1,2%		0,7%		1,9%	

Fuente: cálculos propios con base en ITC Trade Map y ALADI.

Indicadores relativos del comercio internacional agroalimentario venezolano.

Entre el comportamiento del comercio agroalimentario total de Venezuela y la población se produjo un desfase. En otras palabras, ambas variables mostraron un comportamiento desigual. Por ejemplo, mientras la población creció a la TMA citada de 1,6%; las XAAT pasaron de aproximadamente USD 438 millones a cerca de USD 320 millones en 2017, cifras que permiten concluir que las XAAT se redujeron a una TMA de 1,9%. En el caso de las MAAT, estas evolucionaron de USD 1.932 millones en 2001 a USD 2.347 millones, lo que significa que se expandieron anualmente a una tasa media de 1,2% (tabla 05). El comercio agroalimentario aumentó levemente de USD 2.370 millones en 2001 a USD 2.668 millones en 2017 (tablas 05 y 06). Por tanto, el ICAAT creció a una TMA de 0,7%.

En general, durante el período 2001-2017 la población aumentó anualmente en una proporción media que superó al ritmo promedio anual de crecimiento del ICAAT en más del doble. Esta aceleración más que proporcional entre población y comercio

agrícola repercute en una mayor demanda de bienes agroalimentarios que, dada la reducida oferta agroalimentaria nacional, debe ser satisfecha con importaciones. A su vez, las características propias de la economía venezolana, dependiente del ingreso petrolero, trasladan la vulnerabilidad propia de esta particularidad a la seguridad alimentaria de la población.

En otras palabras, la escasa producción agrícola nacional y el acelerado crecimiento poblacional explican parcialmente la restricción de las XAAT ³⁹ (entendiendo que suelen exportarse los excedentes de la producción, una vez descontado el consumo interno) y el incremento de las MAAT para satisfacer las necesidades domésticas en el período. No obstante, las MAAT están signadas por la misma vulnerabilidad que caracteriza a la economía nacional por depender del volumen de las exportaciones de crudo y del precio internacional del barril del petróleo.

Tabla 06. Indicadores relativos del comercio internacional agroalimentario de Venezuela (miles de USD).

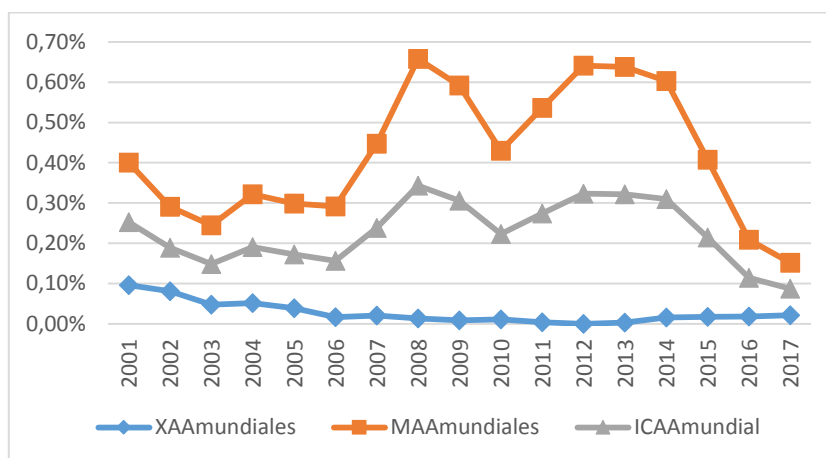
Variables	2001	2003	2008	2009	2012	2017
XAAT	438.453	267.488	150.820	90.369	498	320.636
MAAT	1.932.180	1.469.279	7.891.102	6.359.043	9.386.702	2.347.720
ICAAT	2.370.633	1.736.767	8.041.922	6.449.412	9.387.200	2.668.356
BCAAT	-1.493.727	-1.201.791	-7.740.282	-6.268.674	-9.386.204	-2.027.084
Población (N° hab.)	24.948.476	25.868.523	28.141.701	28.587.323	29.893.080	31.977.065
PIB (corriente)	122.903.960	83.620.629	315.953.389	329.787.629	381.286.238	-
Agricultura, VA (% del PIB)	4,23%	4,31%	4,16%	5,66%	5,02%	-
VA agricultura, pesca y silvicultura (corriente)	5.200.696	3.606.680	13.138.657	18.673.162	19.126.723	-
XAAT per cápita	0,018	0,010	0,005	0,003	0,000	0,010
MAAT per cápita	0,077	0,057	0,280	0,222	0,314	0,073
ICAAT per cápita	0,095	0,067	0,286	0,226	0,314	0,083
ICAAT/VA Agrícola	45,6%	48,2%	61,2%	34,5%	49,1%	-
XAA mundiales	457.058.504	567.651.753	1.145.451.751	1.034.530.969	1.437.978.665	1.522.034.328
MAA mundiales	483.051.832	601.333.073	1.199.192.908	1.074.580.806	1.463.856.216	1.545.144.397
ICAA mundial	940.110.336	1.168.984.826	2.344.644.659	2.109.111.775	2.901.834.881	3.067.178.725
Peso en las XAA mundo	0,096%	0,047%	0,013%	0,009%	0,000%	0,021%
Peso en las MAA mundo	0,400%	0,244%	0,658%	0,592%	0,641%	0,152%
Peso en el ICAA mundo	0,252%	0,149%	0,343%	0,306%	0,323%	0,087%

Fuente: cálculos propios con base en ITC Trade Map, BM y FAO (VA Agricultura).

³⁹ El gobierno nacional ha prohibido la exportación de diversos rubros agroalimentarios en varias oportunidades. La más reciente prohibición se publicó en la Gaceta Oficial Número 41.324 de fecha 19 de enero de 2018. Ver El Interés (23 de enero de 2018).

La relación entre el comercio agroalimentario venezolano y el mundial también es digno de atención. La tabla 06 muestra cómo el peso de Venezuela dentro del ICAA mundial además de ser bajo se redujo a lo largo del período hasta adoptar niveles casi insignificantes. Así, de representar aproximadamente el 0,3% del comercio agroalimentario mundial en 2001 pasó al 0,09% en 2017. También muestra la calidad de importador neto al ser mayor su peso en las MAA del mundo que en las XAA mundiales (figura 15).

Figura 15. Evolución del peso de Venezuela en el comercio agroalimentario mundial.

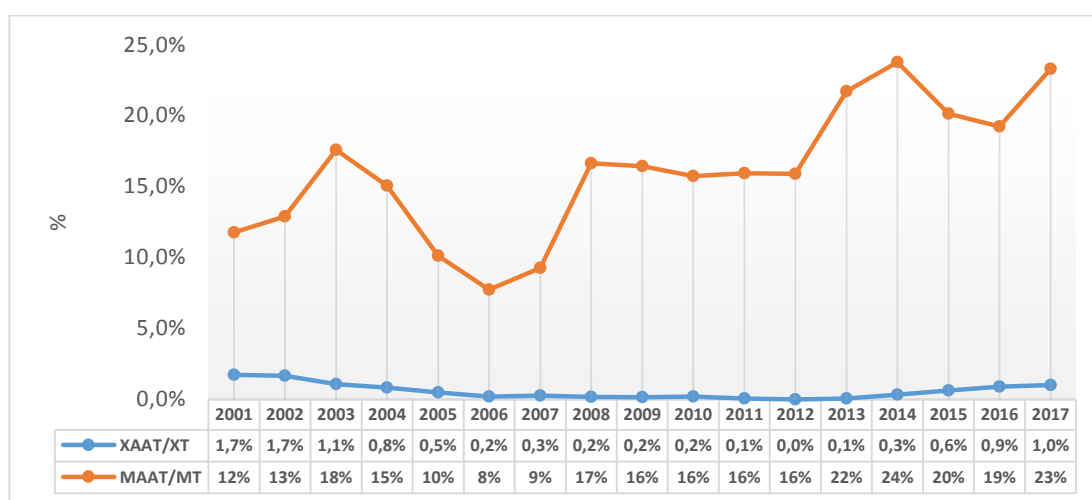


Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y ALADI.

En el caso de Venezuela, y con base en cifras del Banco Mundial (BM) y de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés de *Food and Agriculture Organization*), el valor agregado (VA) de la agricultura (incluyendo pesca y silvicultura) representa en promedio el 5% del PIB nacional. Al evaluar el ICAAT respecto del VA agrícola se observó que representó, en promedio, cerca del 50% de este último. Se desprende de ello su mediana apertura hacia el comercio internacional de bienes agroalimentarios, cuyo rol fundamental es, tal y como ya ha sido mencionado, de importador neto.

Sobre la importancia del comercio agroalimentario venezolano dentro del intercambio total efectuado con el mundo puede afirmarse que en promedio durante el período 2001-2017 las XAAT representaron un 0,6% de las XT, a la vez que las MAAT fueron en promedio el 16,1% de las MT. Sin embargo, la figura 16 muestra la evolución de ambas variables dentro del total transado y se evidencia que la adquisición de bienes agroalimentarios fue conquistando cada vez más espacio dentro del total importado.

Figura 16. Importancia relativa del comercio agroalimentario en el ICT venezolano.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map, BCV y ALADI.

En 2014 y 2017 prácticamente una cuarta parte del valor de las importaciones totales traídas a Venezuela desde el mundo correspondió a bienes agroalimentarios (tabla 07). La cifra es alarmante porque verifica la calidad de las importaciones y el menguado estado del sector agroalimentario nacional para satisfacer las necesidades domésticas y garantizar la seguridad y soberanía agroalimentarias. Igualmente, refleja las pocas o nulas políticas económicas adoptadas para revertir tales tendencias, así como una involución en la oferta exportadora (en 2001 casi un 2% de las XT eran bienes agroalimentarios y en 2017 solo 1%) y un crecimiento de la demanda importadora ante la baja capacidad de abastecimiento del sector agrícola interno (en

2001 cerca de un 12% de las MT eran bienes agroalimentarios. En 2017 se ubicaron en 23% del total).

Tabla 07. Evolución de la importancia del comercio agroalimentario dentro del intercambio comercial total de Venezuela.

Años	XAAT/XT	MAAT/MT
2001	1,7%	11,8%
2002	1,7%	12,9%
2003	1,1%	17,6%
2004	0,8%	15,1%
2005	0,5%	10,1%
2006	0,2%	7,7%
2007	0,3%	9,3%
2008	0,2%	16,6%
2009	0,2%	16,4%
2010	0,2%	15,7%
2011	0,1%	15,9%
2012	0,0%	15,9%
2013	0,1%	21,7%
2014	0,3%	23,8%
2015	0,6%	20,1%
2016	0,9%	19,2%
2017	1,0%	23,3%
Promedio	0,6%	16,1%

Fuente: cálculos propios con base en ITC Trade Map, BCV y ALADI.

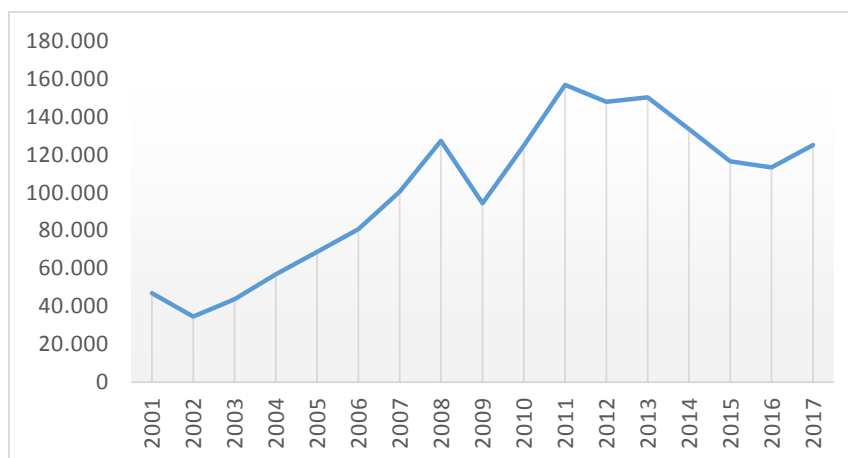
4.1.1.2.Comercio internacional del Mercosur.

4.1.1.2.1. Argentina.

a) Comercio total.

Durante el período 2001-2017 el comercio total de Argentina mostró una tendencia creciente, con niveles máximos en 2008 y 2011 y mínimos en 2002 y 2009. A partir del año 2013 el intercambio experimentó una caída, cuya recuperación inició a partir de 2016 (figura 17).

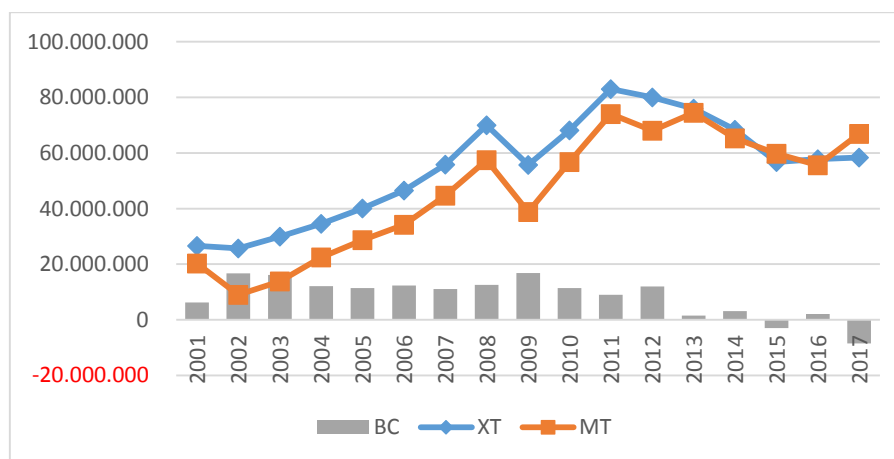
Figura 17. Evolución del ICT de Argentina con el mundo (en millones de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

En materia de exportaciones netas, durante el período 2001-2017 su saldo fue superavitario con excepción de los años 2015 y 2017 (figura 18). En promedio, las XT superaron a las MT (tabla 08). Teniendo en cuenta los valores iniciales y finales de ambas variables, se infiere que las XT argentinas crecieron a un ritmo anual promedio de 5,03% y las MT al 7,73%. El ICT creció a una tasa media anual de 6,33% (tabla 08).

Figura 18. Balanza comercial de Argentina con el mundo (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 08. Magnitudes del intercambio comercial de Argentina con el mundo (en miles de USD) y sus variaciones porcentuales interanuales.

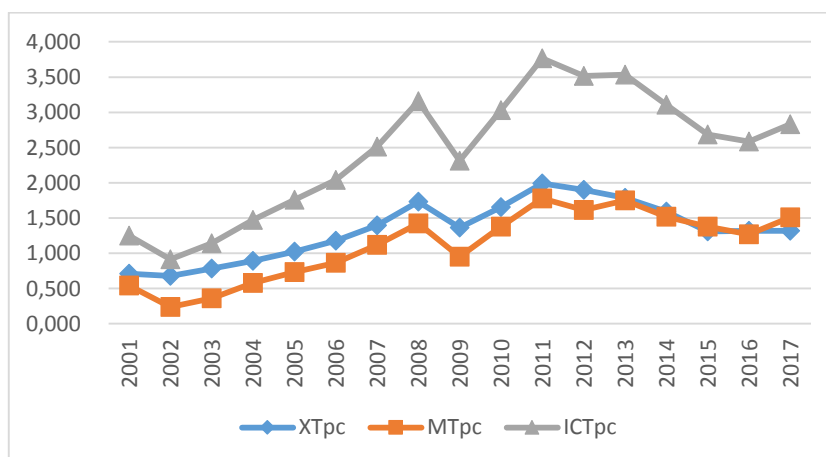
Años	XT	Var%	MT	Var%	ICT	Var%	BCT	Var%
2001	26.610.056		20.321.128		46.931.184		6.288.928	
2002	25.709.372	-3%	8.989.548	-56%	34.698.920	-26%	16.719.824	166%
2003	29.938.755	16%	13.850.778	54%	43.789.533	26%	16.087.977	-4%
2004	34.575.711	15%	22.445.244	62%	57.020.955	30%	12.130.467	-25%
2005	40.106.386	16%	28.688.641	28%	68.795.027	21%	11.417.745	-6%
2006	46.546.228	16%	34.153.543	19%	80.699.771	17%	12.392.685	9%
2007	55.779.582	20%	44.707.042	31%	100.486.624	25%	11.072.540	-11%
2008	70.018.852	26%	57.461.771	29%	127.480.623	27%	12.557.081	13%
2009	55.672.120	-20%	38.786.168	-33%	94.458.288	-26%	16.885.952	34%
2010	68.174.450	22%	56.792.377	46%	124.966.827	32%	11.382.073	-33%
2011	82.981.086	22%	73.960.658	30%	156.941.744	26%	9.020.428	-21%
2012	79.982.379	-4%	67.973.975	-8%	147.956.354	-6%	12.008.404	33%
2013	75.962.977	-5%	74.441.748	10%	150.404.725	2%	1.521.229	-87%
2014	68.407.384	-10%	65.229.693	-12%	133.637.077	-11%	3.177.691	109%
2015	56.787.979	-17%	59.756.514	-8%	116.544.493	-13%	-2.968.535	-193%
2016	57.733.358	2%	55.609.515	-7%	113.342.873	-3%	2.123.843	-172%
2017	58.384.196	1%	66.899.297	20%	125.283.493	11%	-8.515.101	-501%
Promedio	54.904.169	-	46.474.567	-	101.378.736	-	8.429.602	-
TMA	5,03%	-	7,73%	-	6,33%	-	-	-

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Indicadores relativos del comercio internacional argentino.

A lo largo del período evaluado, el valor del intercambio comercial por habitante de Argentina se incrementó de USD 1.252 en 2001 a USD 2.830 en 2017 (figura 19 y tabla 09). Vale señalar que los flujos comerciales crecieron a una TMA superior a la registrada por la población (que creció anualmente en promedio al 1%), tanto por el lado de las X como de las M (tablas 08 y 09).

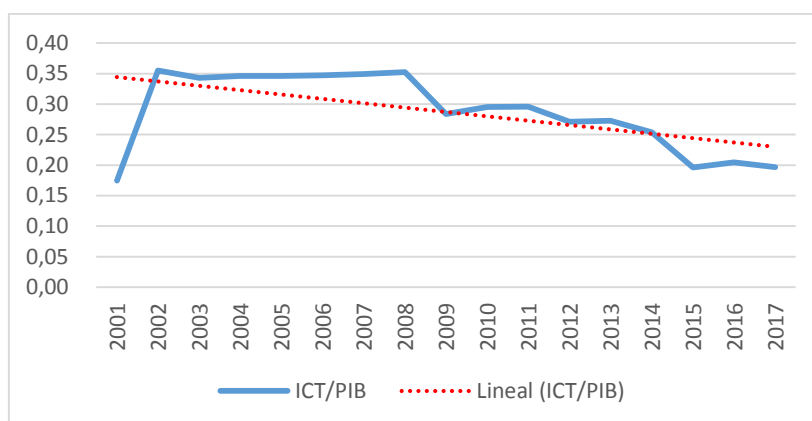
Figura 19. Comercio internacional per cápita de Argentina (miles de USD)



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BM.

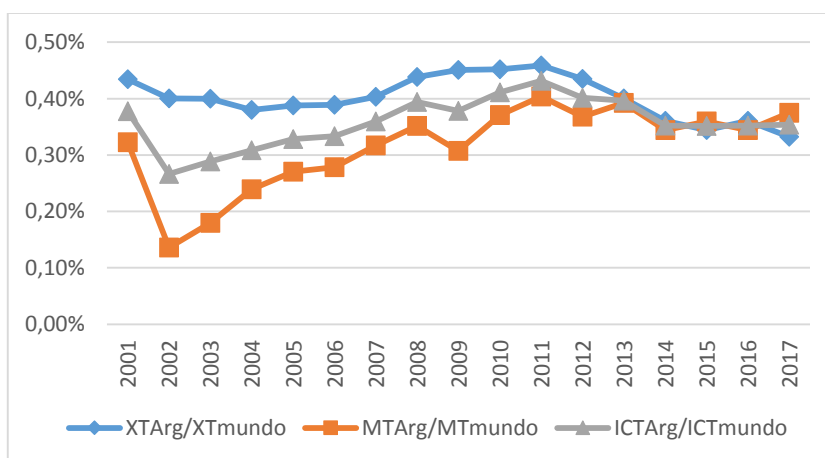
La apertura comercial promedio del país entre 2001 y 2017 rondó el 30%. No obstante, la tendencia de este indicador fue decreciente (figura 20). Por otro lado, el peso promedio del comercio argentino dentro del total mundial para dicho lapso se ubicó en aproximadamente 0,4% para las X y 0,3% para las M. En suma, su ICT representa el 0,4% del comercio mundial. La figura 21 ilustra la evolución de la participación relativa de Argentina dentro del comercio mundial. En él se observa cómo entre 2001 y 2013 sus XT perdieron peso a nivel mundial al tiempo que las MT lo ganaron. A partir de 2013 la tendencia fue hacia la igualación de la participación relativa de ambos flujos.

Figura 20. Apertura comercial de Argentina.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BM.

Figura 21. Participación relativa de Argentina en el comercio mundial.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 09. Indicadores relativos del comercio internacional de Argentina (miles de USD).

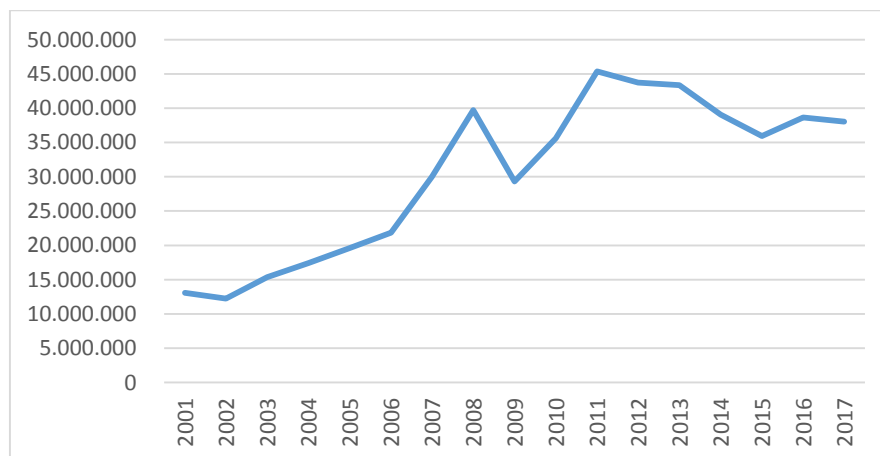
Variables	2001	2002	2008	2009	2011	2017
XT	26.610.056	25.709.372	70.018.852	55.672.120	82.981.086	58.384.196
MT	20.321.128	8.989.548	57.461.771	38.786.168	73.960.658	66.899.297
ICT	46.931.184	34.698.920	127.480.623	94.458.288	156.941.744	125.283.493
BCT	6.288.928	16.719.824	12.557.081	16.885.952	9.020.428	-8.515.101
Población (N° habitantes)	37.471.509	37.889.370	40.382.389	40.799.407	41.656.879	44.271.041
PIB (corriente)	268.696.750	97.724.004	361.558.037	332.976.485	530.163.282	637.590.419
XT per cápita	0,710	0,679	1,734	1,365	1,992	1,319
MT per cápita	0,542	0,237	1,423	0,951	1,775	1,511
ICT per cápita	1,252	0,916	3,157	2,315	3,767	2,830
Apertura comercial (ICT/PIB)	17,5%	35,5%	35,3%	28,4%	29,6%	19,6%
XT mundiales	6.127.467.761	6.424.391.781	15.978.286.410	12.348.658.350	18.078.603.607	17.580.704.715
MT mundiales	6.296.038.499	6.600.816.800	16.350.526.344	12.627.675.163	18.306.323.718	17.835.777.677
ICT mundial	12.423.506.260	13.025.208.581	32.328.812.754	24.976.333.513	36.384.927.325	35.416.482.392
Peso en las XT mundo	0,43%	0,40%	0,44%	0,45%	0,46%	0,33%
Peso en las MT mundo	0,32%	0,14%	0,35%	0,31%	0,40%	0,38%
Peso en el ICT mundo	0,38%	0,27%	0,39%	0,38%	0,43%	0,35%

Fuente: cálculos propios con base en ITC Trade Map y BM.

b) Comercio agroalimentario.

El comercio agroalimentario de la Argentina con el mundo (ICAAT) describió una tendencia creciente durante el período considerado, con máximos niveles registrados en 2008 y 2011; y depresiones en 2002, 2009 y 2015 (figura 22).

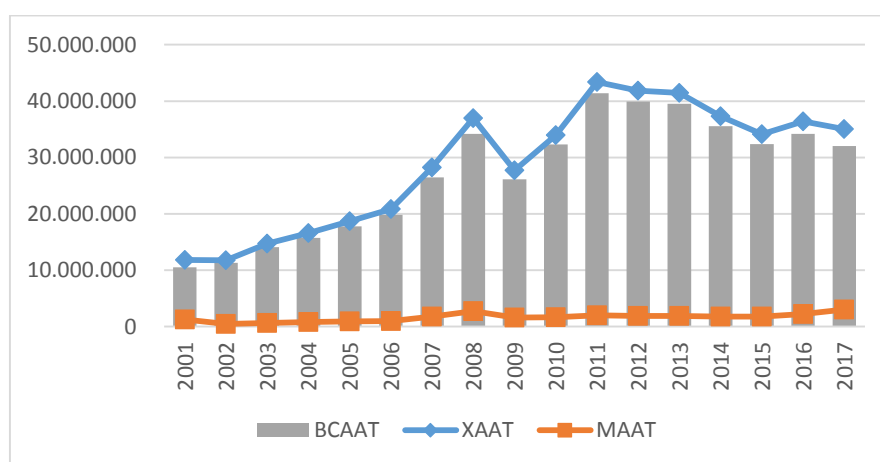
Figura 22. Intercambio comercial agroalimentario de Argentina con el mundo (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Dicho intercambio estuvo caracterizado por un valor de XAAT bastante superior al de las MAAT, lo cual propició una BCAAT superavitaria en cada uno de los años comprendidos y de ello se deriva su catalogación como país exportador neto de bienes agroalimentarios (figura 23). El máximo nivel de superávit comercial agroalimentario se obtuvo en 2011. En promedio, el valor de las XAAT de Argentina fue de casi 20 veces el valor de sus MAAT (tabla 10).

Figura 23. Balanza comercial agroalimentaria de Argentina con el mundo (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tras observar los valores corrientes del comercio agroalimentario argentino para el primer año y el último del período (tabla 10), se obtuvo que sus XAAT crecieron a una TMA de 7% y las MAAT al 5,5%. En consecuencia, el ICAAT creció al ritmo promedio anual de 6,9%.

Tabla 10. Magnitudes del intercambio comercial agroalimentario de Argentina con el mundo (en miles de USD) y sus variaciones porcentuales interanuales.

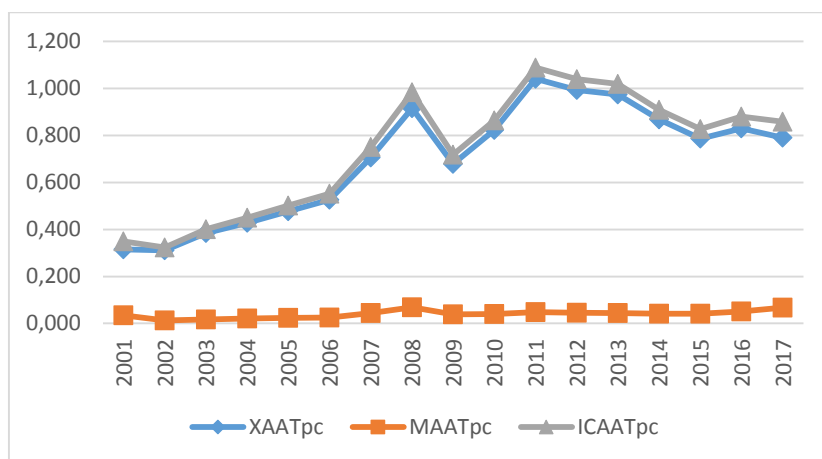
Años	XAAT	Var%	MAAT	Var%	ICAAT	Var%	BCAAT	Var%
2001	11.817.148	-	1.273.672		13.090.820	-	10.543.476	-
2002	11.788.683	0%	473.103	-63%	12.261.786	-6%	11.315.580	7%
2003	14.726.792	25%	659.395	39%	15.386.187	25%	14.067.397	24%
2004	16.569.645	13%	838.273	27%	17.407.918	13%	15.731.372	12%
2005	18.704.640	13%	918.908	10%	19.623.548	13%	17.785.732	13%
2006	20.846.255	11%	998.294	9%	21.844.549	11%	19.847.961	12%
2007	28.233.938	35%	1.783.091	79%	30.017.029	37%	26.450.847	33%
2008	36.964.444	31%	2.757.304	55%	39.721.748	32%	34.207.140	29%
2009	27.724.599	-25%	1.592.193	-42%	29.316.792	-26%	26.132.406	-24%
2010	33.947.348	22%	1.648.671	4%	35.596.019	21%	32.298.677	24%
2011	43.386.545	28%	1.989.787	21%	45.376.332	27%	41.396.758	28%
2012	41.832.988	-4%	1.911.341	-4%	43.744.329	-4%	39.921.647	-4%
2013	41.443.752	-1%	1.905.041	0%	43.348.793	-1%	39.538.711	-1%
2014	37.308.369	-10%	1.774.920	-7%	39.083.289	-10%	35.533.449	-10%
2015	34.145.982	-8%	1.782.936	0%	35.928.918	-8%	32.363.046	-9%
2016	36.410.460	7%	2.216.629	24%	38.627.089	8%	34.193.831	6%
2017	35.027.279	-4%	3.004.383	36%	38.031.662	-2%	32.022.896	-6%
Promedio	28.875.227	-	1.619.291	-	30.494.518	-	27.255.937	-
TMA	7,0%	-	5,5%	-	6,9%	-	7,2%	-

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Indicadores relativos del comercio internacional agroalimentario de Argentina.

Al analizar los valores del comercio internacional agroalimentario de la Argentina de forma comparativa, se observó que el comercio agroalimentario per cápita se elevó durante el período. Esto debido a la mayor tasa de crecimiento promedio anual del ICAAT (6,9%) con respecto al ritmo de crecimiento medio anual de la población (1%). Asimismo, las XAAT por habitante fueron sustancialmente mayores a las MAAT per cápita (figura 24 y tabla 11).

Figura 24. Evolución del comercio agroalimentario argentino per cápita (miles de USD).

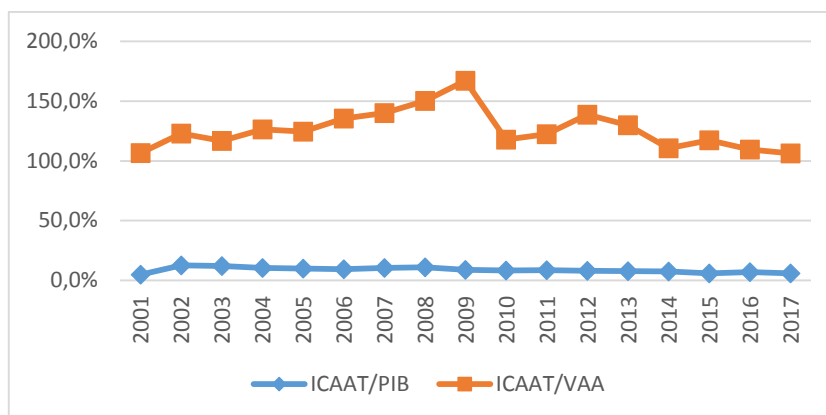


Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

La contrastación del comercio agroalimentario argentino con su PIB permitió identificar que dicha actividad comercial primaria en el mejor de los casos representó el 12,5% del PIB (año 2002) y que desde entonces su importancia comenzó a descender, tal y como lo refleja la tendencia descrita en la figura 25. Esta situación admite aseverar que la significancia del comercio internacional agroalimentario dentro del valor bruto producido internamente en Argentina es cada vez más pequeña, lo cual también es un indicador del paulatino cambio experimentado por la estructura de la economía durante el período, que va dependiendo cada vez menos de este sector primario exportador.

Por otro lado, la relevancia del ICAAT argentino dentro del valor agregado agroalimentario (VAA) de dicho país es tal que representó más del 100% del VAA. En el 2009 alcanzó su máxima participación al representar 1,6 veces el VAA argentino (figura 25 y tabla 11). No obstante, la tendencia de este indicador mostró un descenso a partir del 2009 y su mínima proporción se observó para 2017 en 106,4% del VAA, casi similar al de 2001.

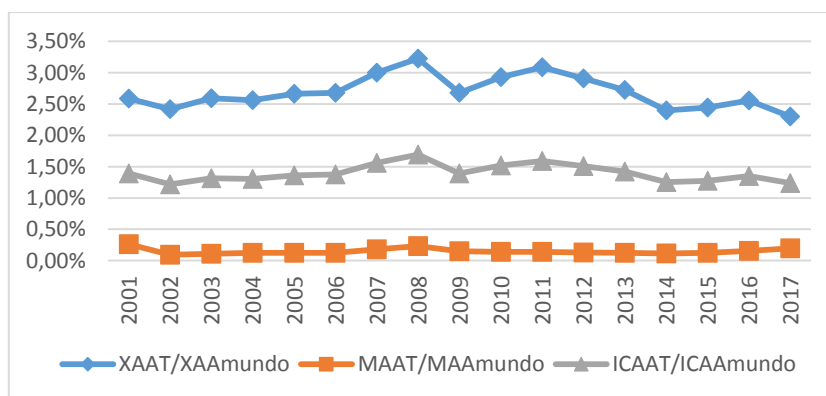
Figura 25. Peso del ICAAT en el PIB y el VAA de Argentina.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

En cuanto a la participación del comercio agroalimentario de Argentina dentro del mundial, se pudo apreciar cierta estabilidad en dicho indicador debido a que durante el período se mantuvo entre 2% y 3%. Por el lado de las XAA, Argentina tuvo su máxima participación en el comercio agroalimentario mundial durante el año 2008 (3,23%). En 2001 también estuvo ligeramente por encima del 3%. Por el lado de las MAA, estas se mantuvieron representando menos del 0,3% de lo importado por el mundo. Al ser el peso de las XAA argentinas mayor que el de las MAA dentro del ICAA mundial, se confirma su calidad de exportador neto de bienes agroalimentarios (figura 26 y tabla 11).

Figura 26. Peso del comercio agroalimentario argentino dentro del mundial.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

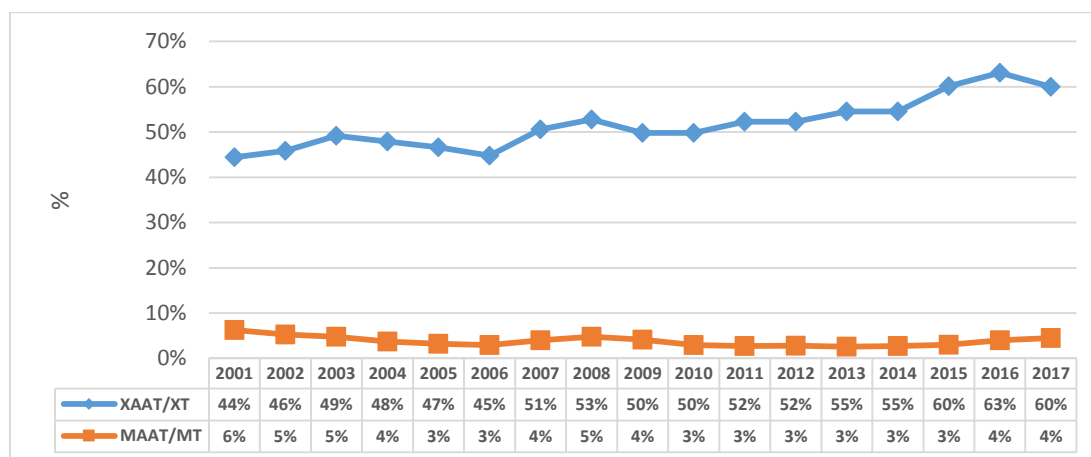
Tabla 11. Indicadores relativos del comercio internacional agroalimentario de Argentina (miles de USD).

Variables	2001	2002	2008	2009	2011	2017
XAAT	11.817.148	11.788.683	36.964.444	27.724.599	43.386.545	35.027.279
MAAT	1.273.672	473.103	2.757.304	1.592.193	1.989.787	3.004.383
ICAAT	13.090.820	12.261.786	39.721.748	29.316.792	45.376.332	38.031.662
BCAAT	10.543.476	11.315.580	34.207.140	26.132.406	41.396.758	32.022.896
Población (N° hab.)	37.471.509	37.889.370	40.382.389	40.799.407	41.656.879	44.271.041
PIB (corriente)	268.696.750	97.724.004	361.558.037	332.976.485	530.163.282	637.590.419
Agricultura, VA (% del PIB)	4,6%	10,2%	7,3%	5,3%	7,0%	5,6%
VA agricultura, pesca y silv (corriente)	12.275.500	9.974.364	26.462.269	17.559.926	37.104.717	35.755.908
XAAT per cápita	0,315	0,311	0,915	0,680	1,042	0,791
MAAT per cápita	0,034	0,012	0,068	0,039	0,048	0,068
ICAAT per cápita	0,349	0,324	0,984	0,719	1,089	0,859
ICAA/PIB	4,9%	12,5%	11,0%	8,8%	8,6%	6,0%
ICAA/VAA	106,6%	122,9%	150,1%	167,0%	122,3%	106,4%
XAA mundiales	457.058.504	487.860.492	1.145.451.751	1.034.530.969	1.405.611.150	1.522.034.328
MAA mundiales	483.051.832	518.377.351	1.199.192.908	1.074.580.806	1.447.020.538	1.545.144.397
ICAA mundial	940.110.336	1.006.237.843	2.344.644.659	2.109.111.775	2.852.631.688	3.067.178.725
Peso e las XAAmundo	2,59%	2,42%	3,23%	2,68%	3,09%	2,30%
Peso en las MAAmundo	0,26%	0,09%	0,23%	0,15%	0,14%	0,19%
Peso en el ICAAmundo	1,39%	1,22%	1,69%	1,39%	1,59%	1,24%

Fuente: cálculos propios con base en ITC Trade Map y BM y FAO.

Finalmente, la importancia del ICAA dentro del comercio total argentino se situó, en promedio, en aproximadamente 30% del valor transado con el mundo. En este sentido, cabe destacar que las XAAT durante el período 2001-2017 constituyeron en promedio más del 50% de las XT argentinas hacia el mundo. Mientras que las MAAT apenas rondaron el 3% de las MT realizadas por la Argentina desde el mundo. A nivel comercial los bienes agroalimentarios adquirieron mayor importancia dentro de las XT en el lapso estudiado, pues de constituir el 44% del valor total exportado al mundo para el año 2001 ascendió al 60% de las XT en 2017 (tabla 12). La tendencia en la evolución de este indicador puede apreciarse en la figura 27.

Figura 27. Evolución de la importancia relativa del comercio agroalimentario argentino dentro del intercambio total.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 12. Importancia relativa del ICAA dentro del comercio total argentino (miles de USD).

Años	XT	XAAT	XAAT/XT	MT	MAAT	MAAT/MT	ICT	ICAAT	ICAAT/ICT
2001	26.610.056	11.817.148	44%	20.321.128	1.273.672	6%	46.931.184	13.090.820	28%
2002	25.709.372	11.788.683	46%	8.989.548	473.103	5%	34.698.920	12.261.786	35%
2003	29.938.755	14.726.792	49%	13.850.778	659.395	5%	43.789.533	15.386.187	35%
2004	34.575.711	16.569.645	48%	22.445.244	838.273	4%	57.020.955	17.407.918	31%
2005	40.106.386	18.704.640	47%	28.688.641	918.908	3%	68.795.027	19.623.548	29%
2006	46.546.228	20.846.255	45%	34.153.543	998.294	3%	80.699.771	21.844.549	27%
2007	55.779.582	28.233.938	51%	44.707.042	1.783.091	4%	100.486.624	30.017.029	30%
2008	70.018.852	36.964.444	53%	57.461.771	2.757.304	5%	127.480.623	39.721.748	31%
2009	55.672.120	27.724.599	50%	38.786.168	1.592.193	4%	94.458.288	29.316.792	31%
2010	68.174.450	33.947.348	50%	56.792.377	1.648.671	3%	124.966.827	35.596.019	28%
2011	82.981.086	43.386.545	52%	73.960.658	1.989.787	3%	156.941.744	45.376.332	29%
2012	79.982.379	41.832.988	52%	67.973.975	1.911.341	3%	147.956.354	43.744.329	30%
2013	75.962.977	41.443.752	55%	74.441.748	1.905.041	3%	150.404.725	43.348.793	29%
2014	68.407.384	37.308.369	55%	65.229.693	1.774.920	3%	133.637.077	39.083.289	29%
2015	56.787.979	34.145.982	60%	59.756.514	1.782.936	3%	116.544.493	35.928.918	31%
2016	57.733.358	36.410.460	63%	55.609.515	2.216.629	4%	113.342.873	38.627.089	34%
2017	58.384.196	35.027.279	60%	66.899.297	3.004.383	4%	125.283.493	38.031.662	30%
Promedio	54.904.169	28.875.227	53%	46.474.567	1.619.291	3%	101.378.736	30.494.518	30%
TMA	5,0%	7,0%	-	7,7%	5,5%	-	6,3%	6,9%	-

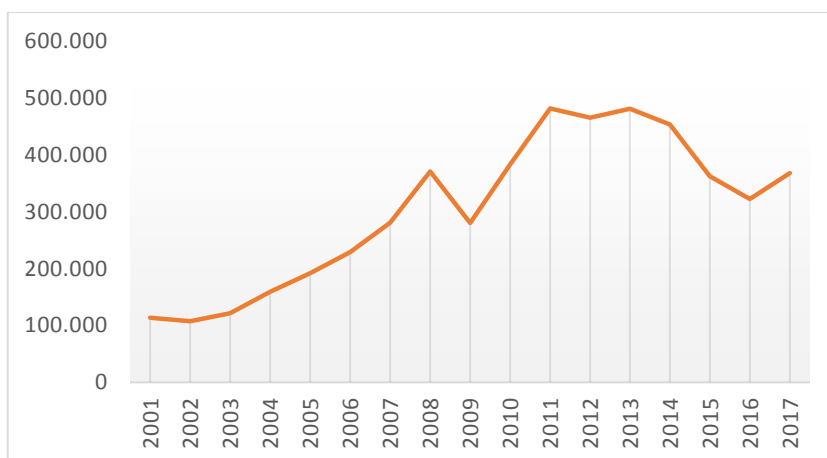
Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

4.1.1.2.2. Brasil.

a) Comercio total.

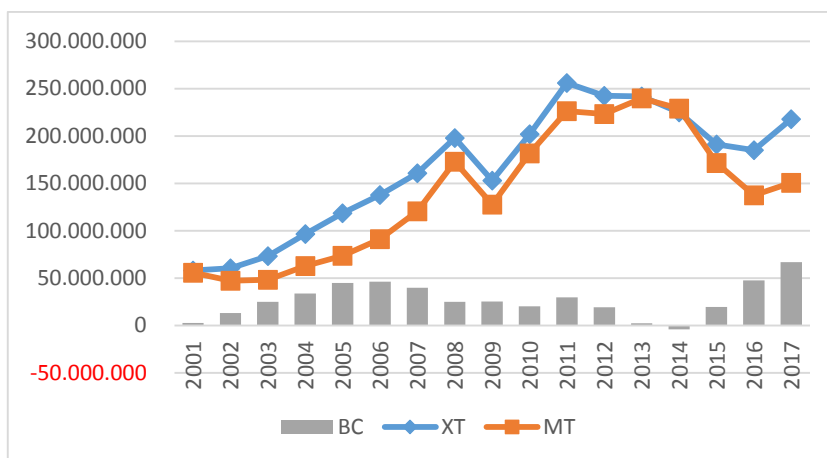
En general el comercio brasileño creció a lo largo del período 2001-2017. Las fases de auge tuvieron como puntos máximos de comercio los años 2008, 2011 y 2013. Los descensos describieron mínimos valores de comercio en 2009, 2012 y 2016 (figura 28). Sin embargo, la tendencia fue de crecimiento con una TMA de 7,6% (tabla 13).

Figura 28. Intercambio comercial total de Brasil con el mundo (millones de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

El valor del flujo de XT fue superior al de las MT para cada uno de los años evaluados, salvo en 2014 cuando las MT estuvieron por encima de las XT. En síntesis, Brasil mostró una balanza comercial superavitaria con el mundo, exceptuando el año 2014. Ambos flujos crecieron sostenidamente hasta 2013 y luego mostraron una caída cuya recuperación se marcó a partir de 2016 (figura 29). Las XT crecieron a una TMA de 8,6% y las MT a la TMA de 6,4% (tabla 13).

Figura 29. Balanza comercial total de Brasil (miles de USD).

Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 13. Magnitudes del comercio internacional de Brasil (miles de USD) y sus variaciones interanuales (%).

Años	XT	Var% XT	MT	Var% MT	ICT	Var% ICT	BCT	Var% BCT
2001	58.286.590	-	55.601.753	-	113.888.343	-	2.684.837	-
2002	60.438.650	4%	47.242.651	-15%	107.681.301	-5%	13.195.999	392%
2003	73.203.224	21%	48.325.648	2%	121.528.872	13%	24.877.576	89%
2004	96.677.242	32%	62.835.611	30%	159.512.853	31%	33.841.631	36%
2005	118.528.685	23%	73.600.373	17%	192.129.058	20%	44.928.312	33%
2006	137.806.189	16%	91.342.784	24%	229.148.973	19%	46.463.405	3%
2007	160.648.874	17%	120.617.437	32%	281.266.311	23%	40.031.437	-14%
2008	197.942.440	23%	172.984.766	43%	370.927.206	32%	24.957.674	-38%
2009	152.994.743	-23%	127.722.339	-26%	280.717.082	-24%	25.272.404	1%
2010	201.915.105	32%	181.768.431	42%	383.683.536	37%	20.146.674	-20%
2011	256.038.703	27%	226.246.754	24%	482.285.457	26%	29.791.949	48%
2012	242.578.017	-5%	223.183.477	-1%	465.761.494	-3%	19.394.540	-35%
2013	242.032.979	0%	239.747.514	7%	481.780.493	3%	2.285.465	-88%
2014	225.098.407	-7%	229.154.458	-4%	454.252.865	-6%	-4.056.051	-277%
2015	191.126.884	-15%	171.446.213	-25%	362.573.097	-20%	19.680.671	-585%
2016	185.235.398	-3%	137.552.006	-20%	322.787.404	-11%	47.683.392	142%
2017	217.739.184	18%	150.749.450	10%	368.488.634	14%	66.989.734	40%
Promedio	165.781.842	-	138.830.686	-	304.612.528	-	26.951.156	-
TMA	8,6%	-	6,4%	-	7,6%	-	-	-

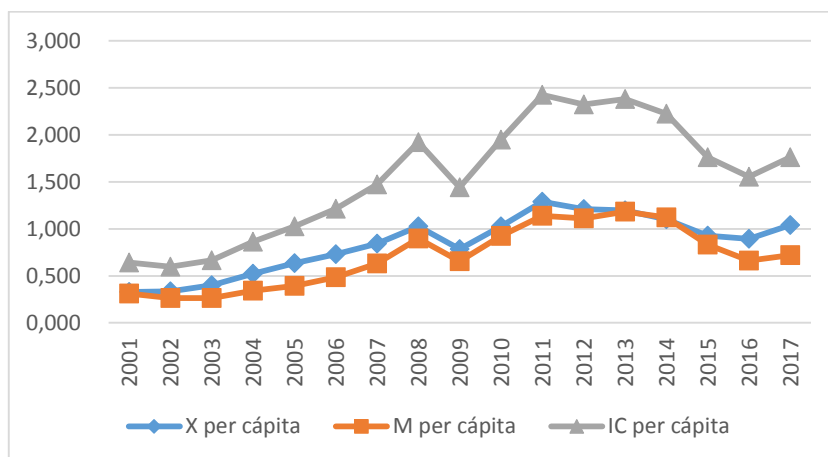
Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Indicadores relativos del comercio internacional de Brasil.

El comercio internacional por habitante de Brasil creció a lo largo del período. Al principio, en 2001, el ICT per cápita fue de USD 641 y al final se ubicó en USD 1.761. Sin embargo, en 2011 se produjo el máximo valor con un intercambio de USD

2.427 por habitante. El valor de las XT por habitante estuvo por encima del valor per cápita de las MT (figura 30). La población creció a una TMA del 1% mientras que el intercambio comercial internacional brasileño superó la TMA del 7%.

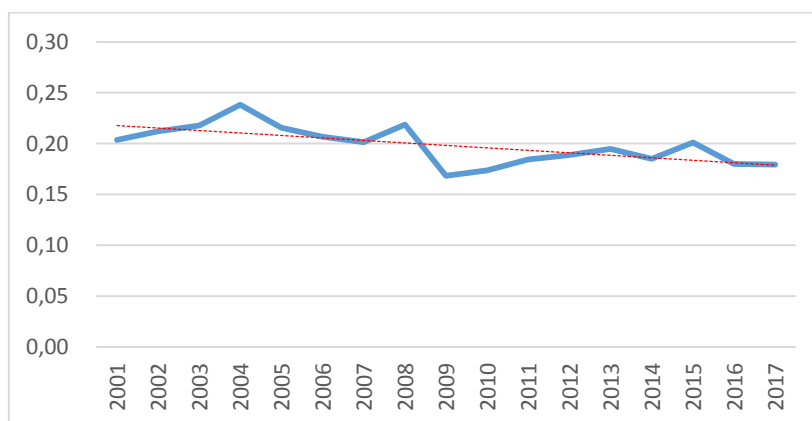
Figura 30. Comercio internacional per cápita de Brasil (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Respecto de la apertura comercial brasileña, este indicador es bajo para dicho país y a lo largo del período descendió (figura 31). En promedio el ICT del Brasil representó el 20% del PIB.

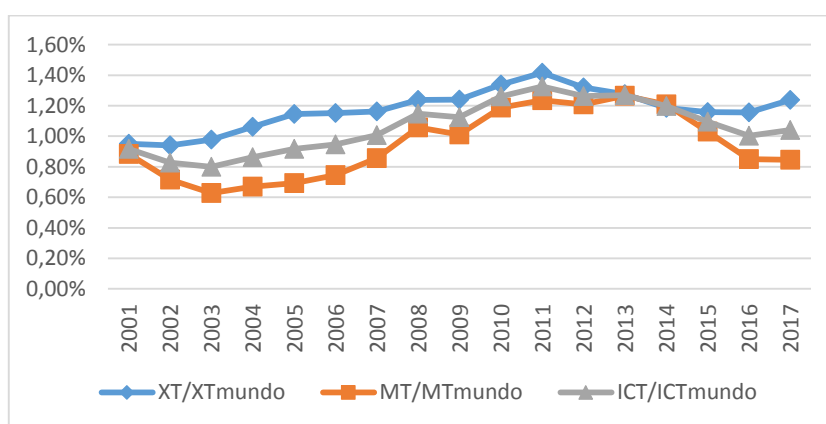
Figura 31. Apertura comercial de Brasil.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BM.

El peso de Brasil dentro del comercio total mundial es ligeramente mayor en materia de X que de M. En el mejor momento, en 2011, representó el 1,42% de las XT mundiales; mientras que sus MT constituyeron el 1,24% de las mundiales para el mismo año (figura 32). En promedio, Brasil provee el 1,2% de las XT mundiales y demanda el 0,9% de las MT del mundo. En virtud de ello, su comercio representó en promedio el 1,1% del intercambio mundial.

Figura 32. Peso del comercio brasileño dentro del intercambio mundial miles de (USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 14. Indicadores relativos del comercio internacional de Brasil (miles de USD).

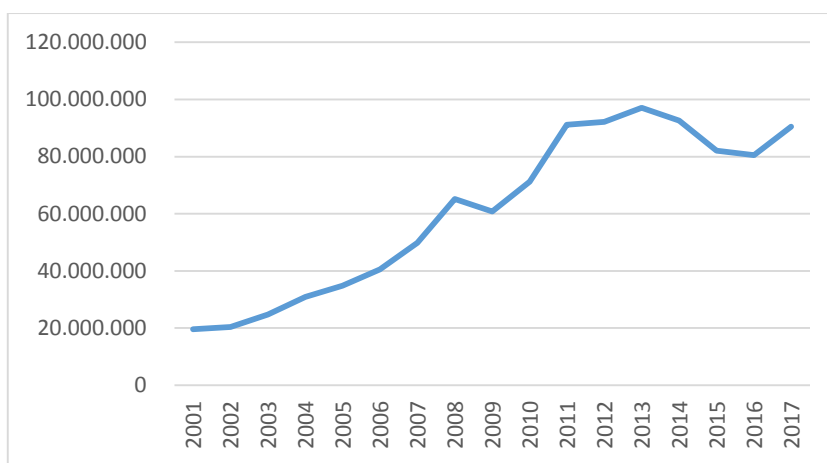
Variables	2001	2008	2009	2011	2013	2017
XT	58.286.590	197.942.440	152.994.743	256.038.703	242.032.979	217.739.184
MT	55.601.753	172.984.766	127.722.339	226.246.754	239.747.514	150.749.450
ICT	113.888.343	370.927.206	280.717.082	482.285.457	481.780.493	368.488.634
BCT	2.684.837	24.957.674	25.272.404	29.791.949	2.285.465	66.989.734
Población (N° hab.)	177.750.670	192.979.029	194.895.996	198.686.688	202.408.632	209.288.278
PIB (corriente)	559.372.276	1.695.824.572	1.667.019.781	2.616.201.578	2.472.806.920	2.055.505.502
XT per cápita	0,328	1,026	0,785	1,289	1,196	1,040
MT per cápita	0,313	0,896	0,655	1,139	1,184	0,720
ICT per cápita	0,641	1,922	1,440	2,427	2,380	1,761
ICT/PIB	20%	22%	17%	18%	19%	18%
XT mundo	6.127.467.761	15.978.286.410	12.348.658.350	18.078.603.607	18.975.345.625	17.580.704.715
MT mundo	6.296.038.499	16.350.526.344	12.627.675.163	18.306.323.718	18.956.169.999	17.835.777.677
ICT mundo	12.423.506.260	32.328.812.754	24.976.333.513	36.384.927.325	37.931.515.624	35.416.482.392
XT/XTmundo	1,0%	1,2%	1,2%	1,4%	1,3%	1,2%
MT/MTmundo	0,9%	1,1%	1,0%	1,2%	1,3%	0,8%
ICT/ICTmundo	0,9%	1,1%	1,1%	1,3%	1,3%	1,0%

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

b) Comercio agroalimentario.

El comercio agroalimentario internacional de Brasil fue igualmente creciente, a una TMA de 10%; superior a la proporción calculada para el crecimiento del comercio total. El valor máximo se produjo en 2013, mientras que el mínimo se dio en 2001 (figura 33).

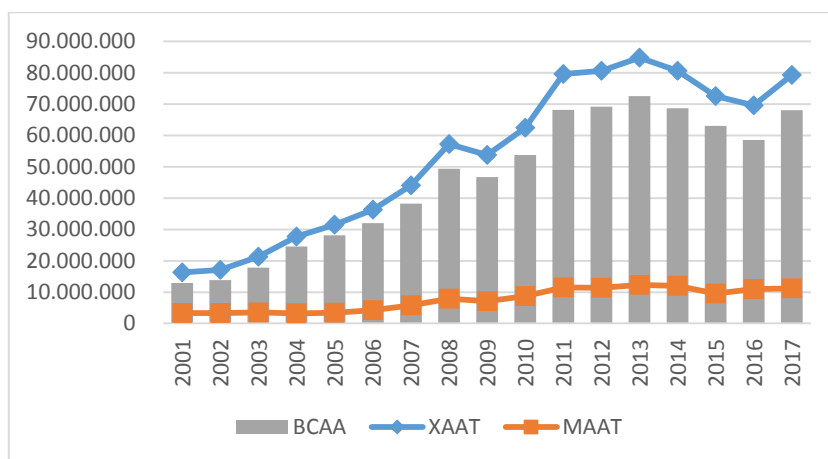
Figura 33. Comercio agroalimentario de Brasil con el mundo (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

La BCAA internacional de Brasil fue superavitaria durante todo el período, dada la superioridad del valor de los bienes agroalimentarios exportados al mundo en contraste con el valor de los importados. El máximo valor de superávit se registró en 2013, por el orden de los USD 72.603 millones, y el mínimo en 2001, por USD 12.931 millones (figura 34 y tabla 15). En consecuencia, Brasil también se caracteriza por ser un país exportador neto de bienes agroalimentarios.

Figura 34. Balanza comercial agroalimentaria de Brasil con el mundo (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 15. Magnitudes del comercio agroalimentario internacional de Brasil (miles de USD) y su variación interanual (%).

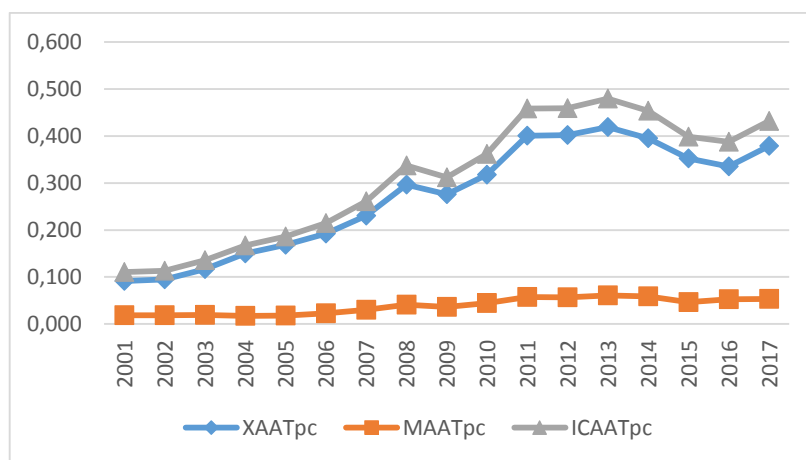
Años	XAAT	Var%	MAAT	Var%	ICAAT	Var%	BCAAT	Var%
2001	16.264.722	-	3.332.936	-	19.597.658	-	12.931.786	-
2002	17.124.420	5%	3.294.067	-1%	20.418.487	4%	13.830.353	7%
2003	21.271.538	24%	3.501.887	6%	24.773.425	21%	17.769.651	28%
2004	27.695.919	30%	3.177.193	-9%	30.873.112	25%	24.518.726	38%
2005	31.479.697	14%	3.361.306	6%	34.841.003	13%	28.118.391	15%
2006	36.277.415	15%	4.272.190	27%	40.549.605	16%	32.005.225	14%
2007	44.032.629	21%	5.776.324	35%	49.808.953	23%	38.256.305	20%
2008	57.269.667	30%	7.871.691	36%	65.141.358	31%	49.397.976	29%
2009	53.748.173	-6%	7.039.940	-11%	60.788.113	-7%	46.708.233	-5%
2010	62.494.605	16%	8.763.076	24%	71.257.681	17%	53.731.529	15%
2011	79.632.202	27%	11.466.769	31%	91.098.971	28%	68.165.433	27%
2012	80.680.299	1%	11.429.495	0%	92.109.794	1%	69.250.804	2%
2013	84.866.003	5%	12.262.048	7%	97.128.051	5%	72.603.955	5%
2014	80.661.356	-5%	11.953.346	-3%	92.614.702	-5%	68.708.010	-5%
2015	72.548.497	-10%	9.513.433	-20%	82.061.930	-11%	63.035.064	-8%
2016	69.571.512	-4%	10.981.006	15%	80.552.518	-2%	58.590.506	-7%
2017	79.262.297	14%	11.204.846	2%	90.467.143	12%	68.057.451	16%
Promedio	53.816.527	-	7.600.091	-	61.416.618	-	46.216.435	-
TMA	10,4%	-	7,9%	-	10,0%	-	10,9%	-

Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Indicadores relativos del comercio internacional agroalimentario de Brasil.

El valor del comercio agroalimentario per cápita se incrementó sostenidamente durante el período 2001-2017 (figura 35). De USD 110 intercambiados por habitante en 2001 (mínimo valor de la serie) dicho indicador se ubicó en USD 432 en 2017 (tabla 16). El máximo valor transado se produjo en 2013, con USD 480 por habitante. Tal tendencia se manifestó debido al incremento de las XAAT per cápita, flujo que creció consecutivamente mientras las MAAT por habitante se mantuvieron bajas y relativamente estables, en torno a los USD 50 (en promedio).

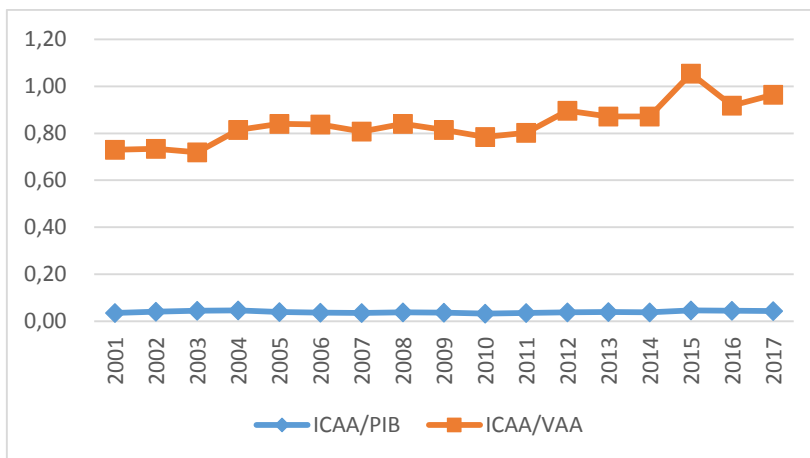
Figura 35. Comercio agroalimentario internacional per cápita de Brasil (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BM.

En cuanto a la participación del comercio agroalimentario dentro del PIB de Brasil se observó que dicha actividad comercial representa apenas el 4% del producto, con una tendencia estable durante el período, cercana a este número. Y en materia del VAA, significó en promedio un 84% de él, tendiendo a crecer a lo largo el tiempo y con un nivel máximo en 2015 que abarcó 1,05 veces el VAA brasileño (figura 36).

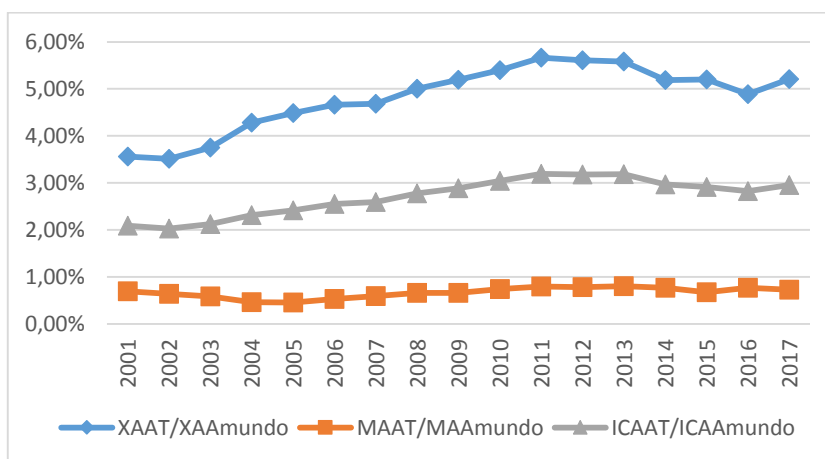
Figura 36. Peso del ICAAT dentro del PIB y el VAA brasileño.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map, BM y FAO.

A nivel mundial las XAA de Brasil ganaron terreno. De constituir el 3,6% de las XAA mundiales en 2001, ya en el 2017 representó el 5,2%. Por el lado de las importaciones, a Brasil se destinó menos del 1% de las MAA mundiales en el período (figura 37 y tabla 16). En síntesis, la importancia relativa de Brasil dentro del comercio agroalimentario mundial mejoró entre 2001 y 2017, pasando del 2% al 3% del ICAA mundial.

Figura 37. Peso del comercio agroalimentario brasileño dentro del mundial.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

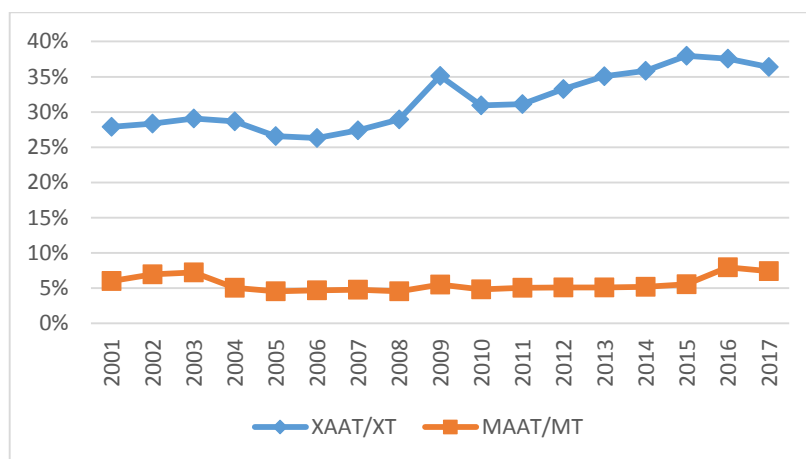
Tabla 16. Indicadores del intercambio comercial agroalimentario internacional de Brasil (miles de USD).

Variables	2001	2008	2009	2011	2013	2017
XAAT	16.264.722	57.269.667	53.748.173	79.632.202	84.866.003	79.262.297
MAAT	3.332.936	7.871.691	7.039.940	11.466.769	12.262.048	11.204.846
ICAAT	19.597.658	65.141.358	60.788.113	91.098.971	97.128.051	90.467.143
BCAAT	12.931.786	49.397.976	46.708.233	68.165.433	72.603.955	68.057.451
Población (N° hab.)	177.750.670	192.979.029	194.895.996	198.686.688	202.408.632	209.288.278
PIB (corriente)	559.372.276	1.695.824.572	1.667.019.781	2.616.201.578	2.472.806.920	2.055.505.502
Agricultura, VA (% del PIB)	4,8%	4,6%	4,5%	4,3%	4,5%	4,6%
VA agricultura, pesca y silv (corriente)	26.855.704	77.462.744	74.628.709	113.596.365	111.446.593	93.836.141
XAAT per cápita	0,092	0,297	0,276	0,401	0,419	0,379
MAAT per cápita	0,019	0,041	0,036	0,058	0,061	0,054
ICAAT per cápita	0,110	0,338	0,312	0,459	0,480	0,432
ICAA/PIB	3,5%	3,8%	3,6%	3,5%	3,9%	4,4%
ICAA/VAAA	73,0%	84,1%	81,5%	80,2%	87,2%	96,4%
XAAT mundo	457.058.504	1.145.451.751	1.034.530.969	1.405.611.150	1.520.926.967	1.522.034.328
MAAT mundo	483.051.832	1.199.192.908	1.074.580.806	1.447.020.538	1.528.945.618	1.545.144.397
ICAAT mundo	940.110.336	2.344.644.659	2.109.111.775	2.852.631.688	3.049.872.585	3.067.178.725
XAAT/XAAmundo	3,6%	5,0%	5,2%	5,7%	5,6%	5,2%
MAAT/MAAmundo	0,7%	0,7%	0,7%	0,8%	0,8%	0,7%
ICAAT/ICAATmundo	2,1%	2,8%	2,9%	3,2%	3,2%	2,9%

Fuente: cálculos propios con base en ITC Trade Map, BM y FAO.

Finalmente, el comercio agroalimentario constituyó, en promedio, el 20% del comercio internacional de Brasil a lo largo del lapso estudiado. Tal y como ya fue señalado, el peso de las XAA es mayor que el de las MAA (figura 38). Así, las XAA fueron en promedio el 32% de las XT y las MAA, el 5% de las XT. Cabe señalar, además, que el comercio agrícola creció de forma más acelerada que el comercio general; es decir, la TMA de crecimiento para el comercio agrícola fue mayor que la del comercio total (tabla 17). Ello, unido a lo referido anteriormente, muestra el dinamismo del sector y la competitividad comercial agroalimentaria de Brasil en el escenario mundial.

Figura 38. Importancia del comercio agroalimentario dentro del comercio general brasileño.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 17. Participación del comercio agroalimentario dentro del intercambio brasileño total (miles de USD).

Años	XT	XAAT	XAAT/XT	MT	MAAT	MAAT/MT	ICT	ICAAT	ICAAT/ICT
2001	58.286.590	16.264.722	28%	55.601.753	3.332.936	6%	113.888.343	19.597.658	17%
2002	60.438.650	17.124.420	28%	47.242.651	3.294.067	7%	107.681.301	20.418.487	19%
2003	73.203.224	21.271.538	29%	48.325.648	3.501.887	7%	121.528.872	24.773.425	20%
2004	96.677.242	27.695.919	29%	62.835.611	3.177.193	5%	159.512.853	30.873.112	19%
2005	118.528.685	31.479.697	27%	73.600.373	3.361.306	5%	192.129.058	34.841.003	18%
2006	137.806.189	36.277.415	26%	91.342.784	4.272.190	5%	229.148.973	40.549.605	18%
2007	160.648.874	44.032.629	27%	120.617.437	5.776.324	5%	281.266.311	49.808.953	18%
2008	197.942.440	57.269.667	29%	172.984.766	7.871.691	5%	370.927.206	65.141.358	18%
2009	152.994.743	53.748.173	35%	127.722.339	7.039.940	6%	280.717.082	60.788.113	22%
2010	201.915.105	62.494.605	31%	181.768.431	8.763.076	5%	383.683.536	71.257.681	19%
2011	256.038.703	79.632.202	31%	226.246.754	11.466.769	5%	482.285.457	91.098.971	19%
2012	242.578.017	80.680.299	33%	223.183.477	11.429.495	5%	465.761.494	92.109.794	20%
2013	242.032.979	84.866.003	35%	239.747.514	12.262.048	5%	481.780.493	97.128.051	20%
2014	225.098.407	80.661.356	36%	229.154.458	11.953.346	5%	454.252.865	92.614.702	20%
2015	191.126.884	72.548.497	38%	171.446.213	9.513.433	6%	362.573.097	82.061.930	23%
2016	185.235.398	69.571.512	38%	137.552.006	10.981.006	8%	322.787.404	80.552.518	25%
2017	217.739.184	79.262.297	36%	150.749.450	11.204.846	7%	368.488.634	90.467.143	25%
Promedio	165.781.842	53.816.527	32%	138.830.686	7.600.091	5%	304.612.528	61.416.618	20%
TMA	8,6%	10,4%	-	6,4%	7,9%	-	7,6%	10,0%	-

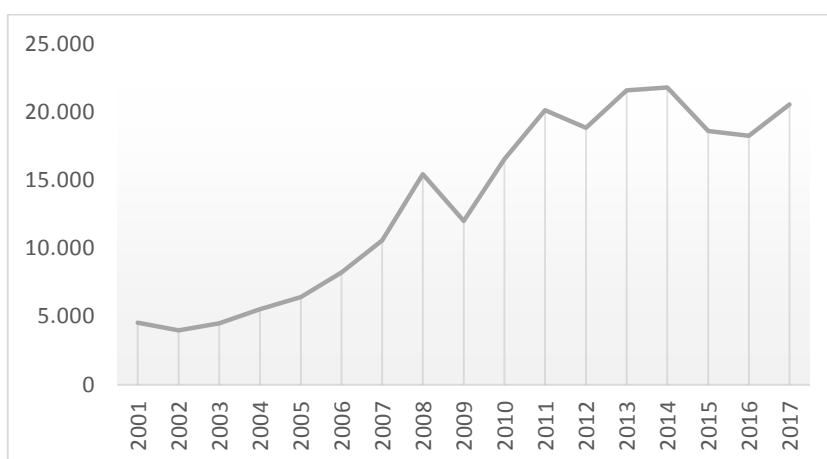
Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

4.1.1.2.3. Paraguay

a) Comercio total.

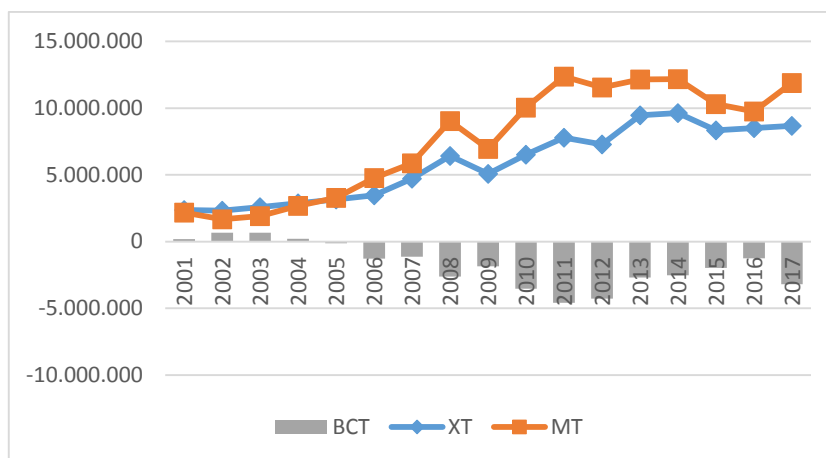
El valor del comercio internacional paraguayo registró una tendencia creciente entre 2001 y 2017. Durante el período observado el mínimo valor transado corresponde al año 2002, por USD 3.990 millones, y el máximo en 2014, por USD 21.804 millones. Al evaluar la evolución de esta variable, ilustrada en la figura 39, se identificaron auges y caídas que derivaron en otros puntos máximos (2008, 2011 y 2014) y mínimos (2009, 2012 y 2016).

Figura 39. Intercambio comercial internacional de Paraguay (millones de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Entre 2001 y 2004 la BCT paraguaya fue positiva, pero a partir de 2005 registró un saldo negativo producto de ser el valor de las MT superior al de sus XT (tabla 18 y figura 40). En tal sentido, las MT crecieron a una TMA de 11,2% mientras que las XT lo hicieron a una TMA de 8,5%.

Figura 40. Balanza comercial internacional de Paraguay (miles de USD).

Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 18. Magnitudes del comercio internacional de Paraguay (miles de USD) y sus variaciones interanuales (%).

Años	XT	Var% XT	MT	Var% MT	ICT	Var% ICT	BCT	Var% BCT
2001	2.356.517	-	2.181.926	-	4.538.443	-	174.591	-
2002	2.328.796	-1%	1.661.292	-24%	3.990.088	-12%	667.504	282%
2003	2.584.526	11%	1.920.593	16%	4.505.119	13%	663.933	-1%
2004	2.874.458	11%	2.671.559	39%	5.546.017	23%	202.899	-69%
2005	3.152.568	10%	3.273.777	23%	6.426.345	16%	-121.209	-160%
2006	3.472.363	10%	4.757.640	45%	8.230.003	28%	-1.285.277	960%
2007	4.723.579	36%	5.859.424	23%	10.583.003	29%	-1.135.845	-12%
2008	6.407.109	36%	9.033.189	54%	15.440.298	46%	-2.626.080	131%
2009	5.079.612	-21%	6.939.842	-23%	12.019.454	-22%	-1.860.230	-29%
2010	6.516.537	28%	10.033.465	45%	16.550.002	38%	-3.516.928	89%
2011	7.776.441	19%	12.366.125	23%	20.142.566	22%	-4.589.684	31%
2012	7.282.790	-6%	11.555.137	-7%	18.837.927	-6%	-4.272.347	-7%
2013	9.456.251	30%	12.142.044	5%	21.598.295	15%	-2.685.793	-37%
2014	9.635.738	2%	12.168.558	0%	21.804.296	1%	-2.532.820	-6%
2015	8.327.544	-14%	10.291.214	-15%	18.618.758	-15%	-1.963.670	-22%
2016	8.501.159	2%	9.752.557	-5%	18.253.716	-2%	-1.251.398	-36%
2017	8.679.829	2%	11.873.405	22%	20.553.234	13%	-3.193.576	155%
Promedio	5.832.695	-	7.557.750	-	13.390.445	-	-1.725.055	-
TMA	8,5%	-	11,2%	-	9,9%	-	-	-

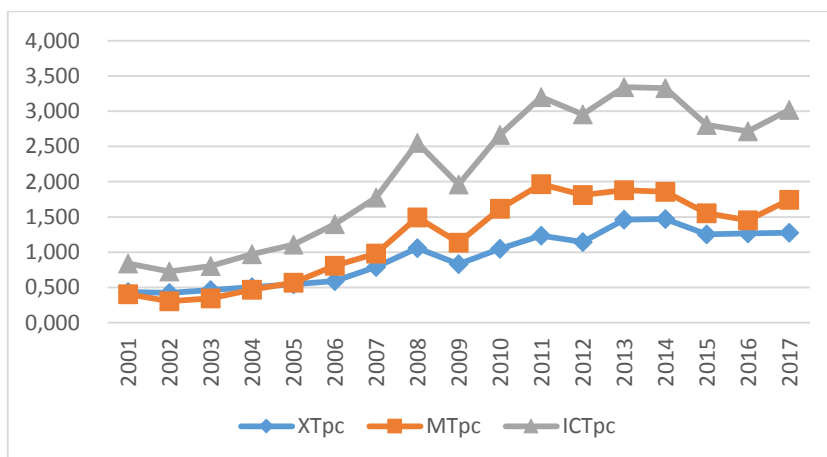
Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Indicadores relativos del comercio internacional de Paraguay.

Mientras que la población creció a una TMA de 1,5% el valor del ICT lo hizo a un ritmo promedio cercano al 10% anual. En consecuencia, el valor de los flujos comerciales por habitante experimentó un crecimiento sustancial. Las XT por habitante

pasaron de USD 436 en 2001 a USD 1.274 en 2017; y las MT por habitante de USD 404 en 2001 a USD 1.743 en 2017 (tabla 19).

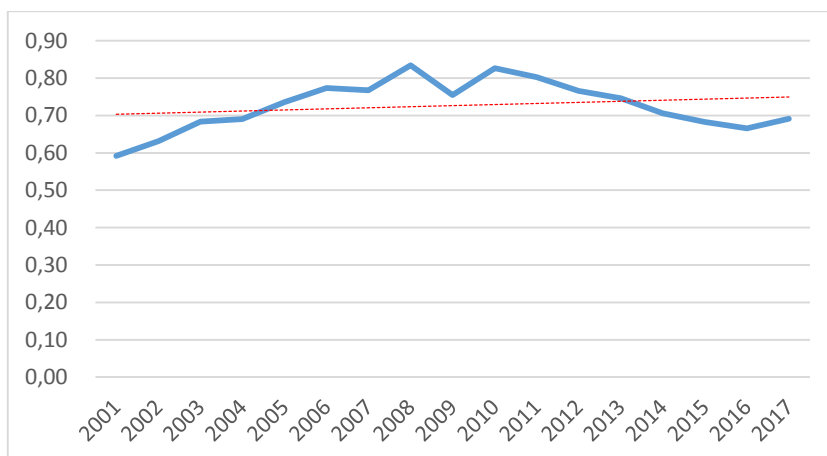
Figura 41. Comercio internacional per cápita de Paraguay (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BM.

La apertura comercial de Paraguay mostró una tendencia creciente en el lapso 2001-2008 y otra decreciente a partir de 2009 (figura 42). Para el período 2001-2017 el ICT paraguayo representó en promedio más del 70% de su PIB.

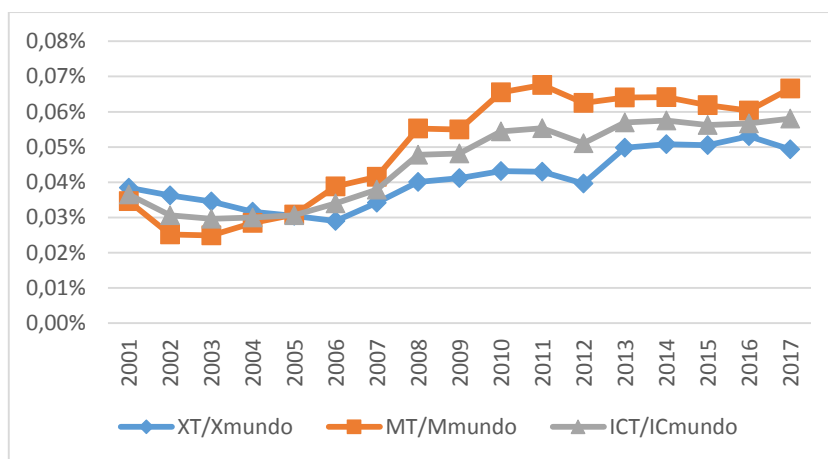
Figura 42. Apertura comercial de Paraguay.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BM.

En cuanto al peso del Paraguay dentro del IC mundial, vale señalar que ganó importancia ligeramente, con mayor pronunciamiento por el lado de las MT, según se muestra en la figura 43. El país representó para el lapso evaluado el 0,05% del comercio mundial; abarcando el 0,04% de las X y el 0,05% de las M mundiales.

Figura 43. Peso del comercio paraguayo dentro del intercambio mundial (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 19. Indicadores relativos del comercio internacional de Paraguay (miles de USD).

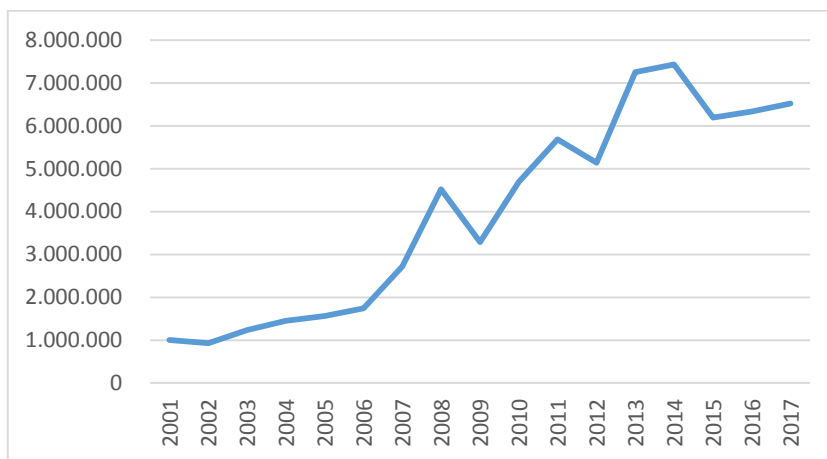
Variables	2001	2002	2008	2009	2014	2017
XT	2.356.517	2.328.796	6.407.109	5.079.612	9.635.738	8.679.829
MT	2.181.926	1.661.292	9.033.189	6.939.842	12.168.558	11.873.405
ICT	4.538.443	3.990.088	15.440.298	12.019.454	21.804.296	20.553.234
BCT	174.591	667.504	-2.626.080	-1.860.230	-2.532.820	-3.193.576
Población (N° hab.)	5.406.624	5.508.611	6.047.117	6.127.837	6.552.584	6.811.297
PIB (corriente)	7.662.595	6.325.152	18.504.131	15.929.902	30.881.167	29.734.895
XT per cápita	0,436	0,423	1,060	0,829	1,471	1,274
MT per cápita	0,404	0,302	1,494	1,133	1,857	1,743
ICT per cápita	0,839	0,724	2,553	1,961	3,328	3,018
ICT/PIB	59%	63%	83%	75%	71%	69%
XT mundiales	6.127.467.761	6.424.391.781	15.978.286.410	12.348.658.350	18.973.939.872	17.580.704.715
MT mundiales	6.296.038.499	6.600.816.800	16.350.526.344	12.627.675.163	18.965.204.146	17.835.777.677
ICT mundial	12.423.506.260	13.025.208.581	32.328.812.754	24.976.333.513	37.939.144.018	35.416.482.392
XT/Xtmundiales	0,04%	0,04%	0,04%	0,04%	0,05%	0,05%
MT/Mtmundiales	0,03%	0,03%	0,06%	0,05%	0,06%	0,07%
ICT/ICTmundial	0,04%	0,03%	0,05%	0,05%	0,06%	0,06%

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

b) Comercio agroalimentario.

El ICAAT de Paraguay experimentó un crecimiento sostenido y más acelerado que el del comercio general. Al igual que en este último, sus valores mínimos y máximos se produjeron en 2002 y 2014, respectivamente (figura 44).

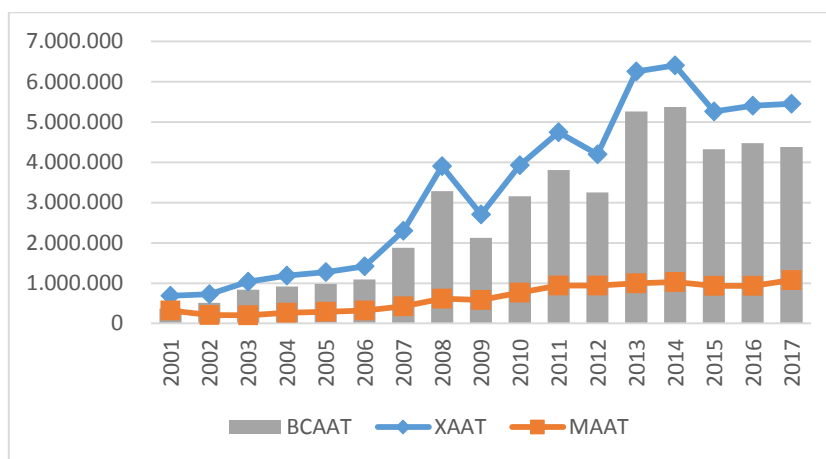
Figura 44. Comercio agroalimentario de Paraguay con el mundo (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

En el caso del intercambio agroalimentario, las XAAT paraguayas se mantuvieron por encima de las MAAT. Así, la balanza comercial de este sector con el mundo obtuvo durante el período un saldo positivo. Las XAAT crecieron a una TMA de 14% mientras que las MAAT hicieron lo propio pero a un ritmo medio anual de 8% (figura 45 y tabla 20).

Figura 45. Balanza comercial agroalimentaria de Paraguay con el mundo (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 20. Magnitudes del comercio agroalimentario internacional de Paraguay (miles de USD) y su variación interanual (%).

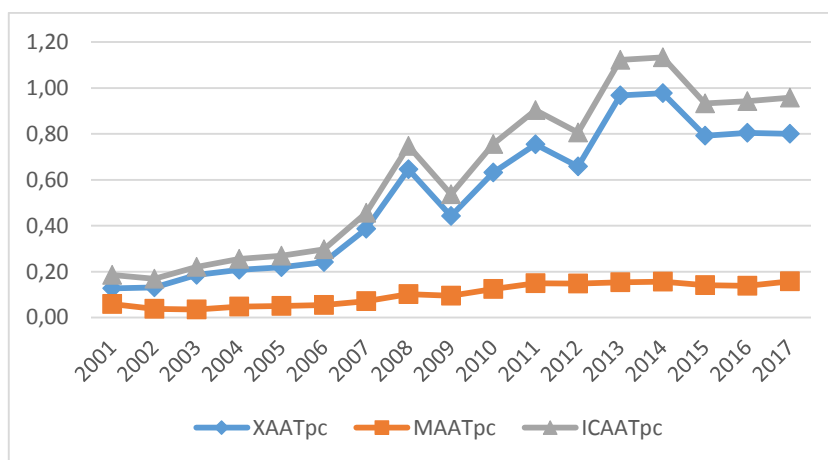
Años	XAAT	Var%	MAAT	Var%	ICAAT	Var%	BCAAT	Var%
2001	686.135	-	317.916	-	1.004.051	-	368.219	-
2002	723.470	5%	208.646	-34%	932.116	-7%	514.824	40%
2003	1.037.449	43%	198.061	-5%	1.235.510	33%	839.388	63%
2004	1.185.082	14%	268.286	35%	1.453.368	18%	916.796	9%
2005	1.272.930	7%	289.239	8%	1.562.169	7%	983.691	7%
2006	1.419.786	12%	324.158	12%	1.743.944	12%	1.095.628	11%
2007	2.301.538	62%	421.605	30%	2.723.143	56%	1.879.933	72%
2008	3.902.150	70%	614.792	46%	4.516.942	66%	3.287.358	75%
2009	2.706.250	-31%	584.336	-5%	3.290.586	-27%	2.121.914	-35%
2010	3.924.733	45%	767.994	31%	4.692.727	43%	3.156.739	49%
2011	4.745.734	21%	938.845	22%	5.684.579	21%	3.806.889	21%
2012	4.196.991	-12%	943.314	0%	5.140.305	-10%	3.253.677	-15%
2013	6.258.562	49%	994.577	5%	7.253.139	41%	5.263.985	62%
2014	6.403.607	2%	1.027.938	3%	7.431.545	2%	5.375.669	2%
2015	5.259.179	-18%	931.114	-9%	6.190.293	-17%	4.328.065	-19%
2016	5.406.625	3%	929.003	0%	6.335.628	2%	4.477.622	3%
2017	5.450.508	1%	1.073.037	16%	6.523.545	3%	4.377.471	-2%
Promedio	3.345.925	-	637.227	-	3.983.152	-	2.708.698	-
TMA	13,8%	-	7,9%	-	12,4%	-	16,7%	-

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Indicadores relativos del comercio internacional agroalimentario de Paraguay.

Los flujos comerciales agroalimentarios per cápita del Paraguay crecieron sostenidamente. El valor de las exportaciones por habitante se mantuvo por encima de las importaciones, aunque la primera variable describió mayores oscilaciones vinculadas con el comportamiento de los mercados internacionales (figura 46). Así, el comercio agrícola por habitante pasó de USD 186 en 2001 a USD 958 en 2017 (tabla 21). Ello se relaciona con un mayor ritmo de crecimiento de la actividad comercial respecto de la población del país.

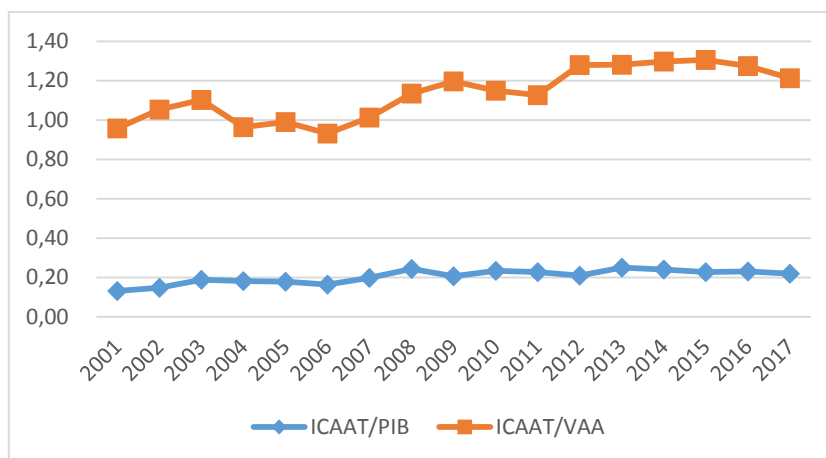
Figura 46. Comercio agroalimentario internacional per cápita de Paraguay (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BM.

En promedio, el ICAAT del Paraguay representó cerca de un 20% del PIB, a la vez que su importancia dentro del VAA creció y se posicionó por encima del 100% a partir del año 2007 (figura 47).

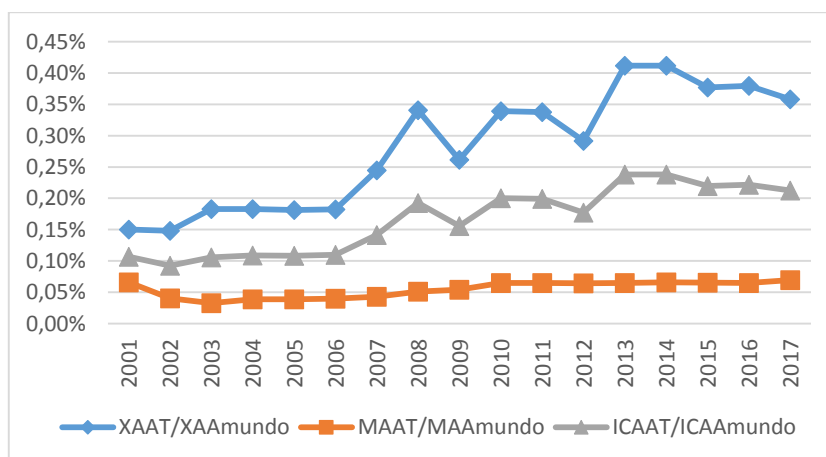
Figura 47. Peso del ICAAT dentro del PIB y el VAA paraguayo.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map, BM y FAO.

A nivel mundial Paraguay ganó importancia como proveedor de XAA, pasando de suministrar en 2001 el 0,15% de éstas al 0,36% en 2017, con un peso máximo de 0,41% reportado en 2013 y 2014 (figura 48). Al ser el peso de su oferta exportadora de bienes agroalimentarios mayor que el de su demanda importadora, se puede afirmar que Paraguay también es un exportador neto de bienes agrícolas.

Figura 48. Peso del comercio agroalimentario paraguayo dentro del mundial.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

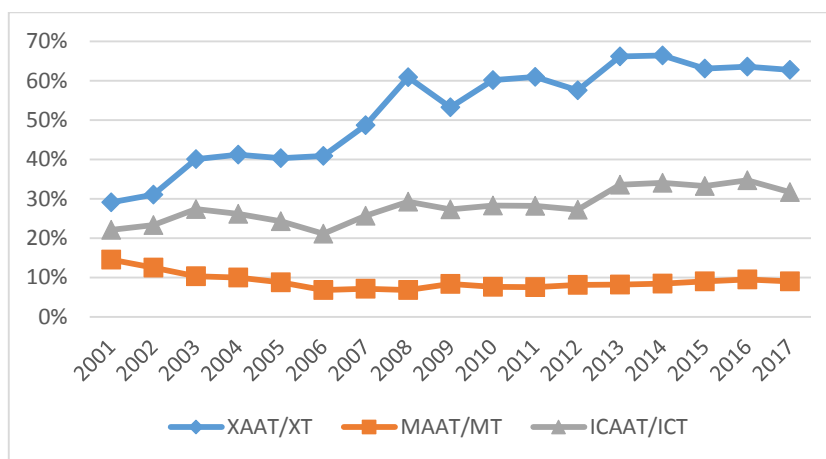
Tabla 21. Indicadores del intercambio comercial agroalimentario internacional de Paraguay (miles de USD).

Variables	2001	2002	2008	2009	2014	2017
XAAT	686.135	723.470	3.902.150	2.706.250	6.403.607	5.450.508
MAAT	317.916	208.646	614.792	584.336	1.027.938	1.073.037
ICAAT	1.004.051	932.116	4.516.942	3.290.586	7.431.545	6.523.545
BCAAT	368.219	514.824	3.287.358	2.121.914	5.375.669	4.377.471
Población (N° hab.)	5.406.624	5.508.611	6.047.117	6.127.837	6.552.584	6.811.297
PIB (corriente)	7.662.595	6.325.152	18.504.131	15.929.902	30.881.167	29.734.895
Agricultura, VA (% del PIB)	13,7%	14,0%	21,5%	17,3%	18,5%	18,1%
VA agricultura, pesca y silv (corriente)	1.049.231	884.583	3.983.278	2.749.910	5.725.443	5.376.613
XAAT per cápita	0,127	0,131	0,645	0,442	0,977	0,800
MAAT per cápita	0,059	0,038	0,102	0,095	0,157	0,158
ICAAT per cápita	0,186	0,169	0,747	0,537	1,134	0,958
ICAAT/PIB	13,1%	14,7%	24,4%	20,7%	24,1%	21,9%
ICAAT/VAA	95,7%	105,4%	113,4%	119,7%	129,8%	121,3%
XAA mundiales	457.058.504	487.860.492	1.145.451.751	1.034.530.969	1.556.008.584	1.522.034.328
MAA mundiales	483.051.832	518.377.351	1.199.192.908	1.074.580.806	1.563.554.262	1.545.144.397
ICA mundial	940.110.336	1.006.237.843	2.344.644.659	2.109.111.775	3.119.562.846	3.067.178.725
XAAT/XAAmundo	0,15%	0,15%	0,34%	0,26%	0,41%	0,36%
MAAT/MAAmundo	0,07%	0,04%	0,05%	0,05%	0,07%	0,07%
ICAAT/ICA mundo	0,11%	0,09%	0,19%	0,16%	0,24%	0,21%

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map y BM.

El comercio agroalimentario representó para Paraguay, en promedio, el 30 % de su comercio total, dentro del cual las XAA significaron el 57% del total exportado y las MAA apenas el 8% del total importado (tabla 22). En virtud de lo observado, más de la mitad de las exportaciones paraguayas al mundo dependen del sector agroalimentario y se corrobora su estructura económica-comercial como exportador neto de estos bienes, cuya importancia creció a lo largo del período estudiado (figura 49).

Figura 49. Importancia del comercio agroalimentario dentro del comercio general paraguayo.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 22. Participación del comercio agroalimentario dentro del intercambio paraguayo total (miles de USD).

Años	XT	XAAT	XAAT/XT	MT	MAAT	MAAT/MT	ICT	ICAAT	ICAAT/ICT
2001	2.356.517	686.135	29%	2.181.926	317.916	15%	4.538.443	1.004.051	22%
2002	2.328.796	723.470	31%	1.661.292	208.646	13%	3.990.088	932.116	23%
2003	2.584.526	1.037.449	40%	1.920.593	198.061	10%	4.505.119	1.235.510	27%
2004	2.874.458	1.185.082	41%	2.671.559	268.286	10%	5.546.017	1.453.368	26%
2005	3.152.568	1.272.930	40%	3.273.777	289.239	9%	6.426.345	1.562.169	24%
2006	3.472.363	1.419.786	41%	4.757.640	324.158	7%	8.230.003	1.743.944	21%
2007	4.723.579	2.301.538	49%	5.859.424	421.605	7%	10.583.003	2.723.143	26%
2008	6.407.109	3.902.150	61%	9.033.189	614.792	7%	15.440.298	4.516.942	29%
2009	5.079.612	2.706.250	53%	6.939.842	584.336	8%	12.019.454	3.290.586	27%
2010	6.516.537	3.924.733	60%	10.033.465	767.994	8%	16.550.002	4.692.727	28%
2011	7.776.441	4.745.734	61%	12.366.125	938.845	8%	20.142.566	5.684.579	28%
2012	7.282.790	4.196.991	58%	11.555.137	943.314	8%	18.837.927	5.140.305	27%
2013	9.456.251	6.258.562	66%	12.142.044	994.577	8%	21.598.295	7.253.139	34%
2014	9.635.738	6.403.607	66%	12.168.558	1.027.938	8%	21.804.296	7.431.545	34%
2015	8.327.544	5.259.179	63%	10.291.214	931.114	9%	18.618.758	6.190.293	33%
2016	8.501.159	5.406.625	64%	9.752.557	929.003	10%	18.253.716	6.335.628	35%
2017	8.679.829	5.450.508	63%	11.873.405	1.073.037	9%	20.553.234	6.523.545	32%
Promedio	5.832.695	3.345.925	57%	7.557.750	637.227	8%	13.390.445	3.983.152	30%
TMA	8,5%	13,8%	-	11,2%	7,9%	-	9,9%	12,4%	-

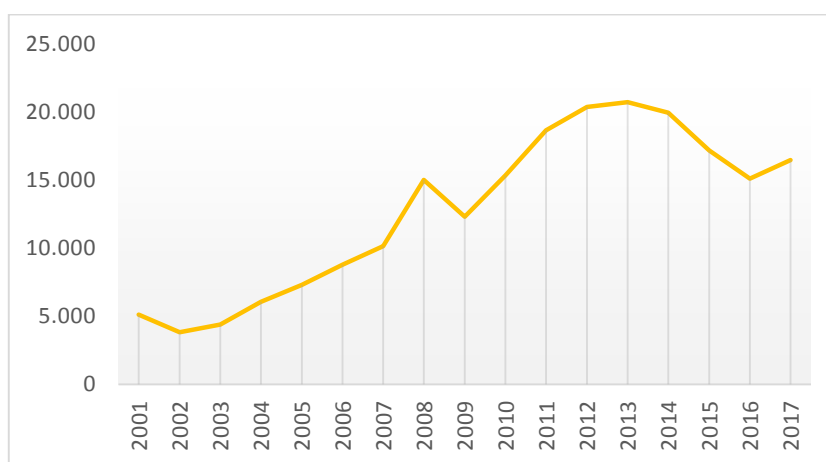
Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

4.1.1.2.4. Uruguay.

a) Comercio total.

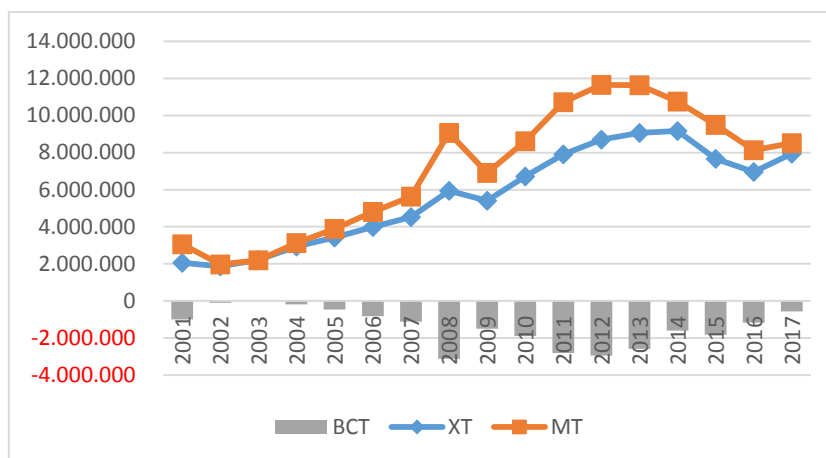
Uruguay manifestó una tendencia creciente en el valor de su comercio internacional entre 2001 y 2013; decreciente entre 2014 y 2016 y una recuperación en 2017 (figura 50). El mínimo valor transado con el mundo se produjo en 2002 por el orden aproximado de los USD 3.828 millones y el máximo en 2013 con USD 20.708 millones (tabla 23).

Figura 50. Intercambio comercial internacional de Uruguay (millones de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

La balanza comercial internacional uruguaya solo registró superávit en el año 2003. Para cada uno de los demás años del período el valor de las XT superó al de las MT, por lo cual su BCT mostró un continuo saldo negativo (figura 51). Las XT crecieron a una TMA de 8,8% y las MT a la TMA de 6,6%. El ICT creció al ritmo promedio anual de 7,6% (tabla 23).

Figura 51. Balanza comercial internacional de Uruguay (miles de USD).

Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 23. Magnitudes del comercio internacional de Uruguay (miles de USD) y sus variaciones interanuales (%).

Años	XT	Var% XT	MT	Var% MT	ICT	Var% ICT	BCT	Var% BCT
2001	2.057.582	-	3.060.839	-	5.118.421	-	-1.003.257	-
2002	1.861.033	-10%	1.966.841	-36%	3.827.874	-25%	-105.808	-89%
2003	2.208.147	19%	2.190.371	11%	4.398.518	15%	17.776	-117%
2004	2.937.229	33%	3.118.629	42%	6.055.858	38%	-181.400	-1120%
2005	3.421.891	17%	3.878.881	24%	7.300.772	21%	-456.990	152%
2006	3.989.321	17%	4.806.054	24%	8.795.375	20%	-816.733	79%
2007	4.517.548	13%	5.627.668	17%	10.145.216	15%	-1.110.120	36%
2008	5.941.897	32%	9.069.357	61%	15.011.254	48%	-3.127.460	182%
2009	5.404.768	-9%	6.906.725	-24%	12.311.493	-18%	-1.501.957	-52%
2010	6.724.164	24%	8.621.754	25%	15.345.918	25%	-1.897.590	26%
2011	7.911.745	18%	10.726.376	24%	18.638.121	21%	-2.814.631	48%
2012	8.709.216	10%	11.652.111	9%	20.361.327	9%	-2.942.895	5%
2013	9.065.753	4%	11.642.380	0%	20.708.133	2%	-2.576.627	-12%
2014	9.165.703	1%	10.762.295	-8%	19.927.998	-4%	-1.596.592	-38%
2015	7.669.515	-16%	9.489.416	-12%	17.158.931	-14%	-1.819.901	14%
2016	6.963.551	-9%	8.136.633	-14%	15.100.184	-12%	-1.173.082	-36%
2017	7.946.410	14%	8.514.440	5%	16.460.850	9%	-568.030	-52%
Promedio	5.676.204	-	7.068.869	-	12.745.073	-	-1.392.665	-
TMA	8,8%	-	6,6%	-	7,6%	-	-3,5%	-

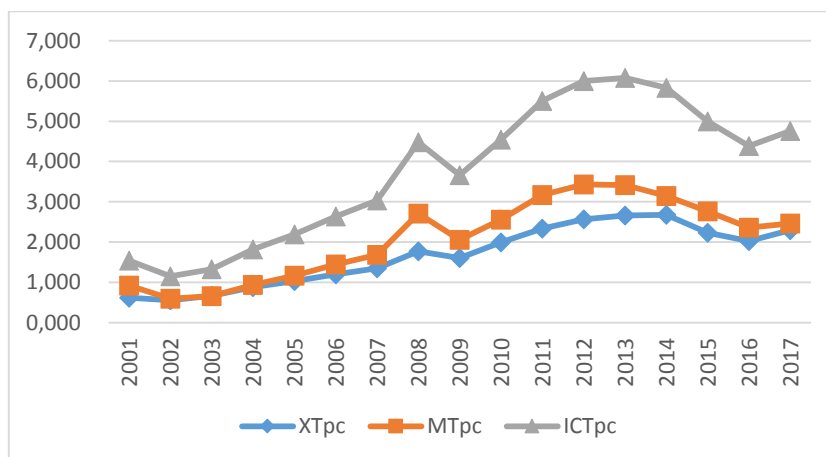
Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Indicadores relativos del comercio internacional de Uruguay.

La evolución del valor del comercio uruguayo por habitante describió una tendencia similar a la del comercio total. El máximo nivel de las XT per cápita se obtuvo en 2014, con USD 2.680. Posteriormente registró una leve caída, con

recuperación en 2017 por USD 2.299. Las MT per cápita estuvieron por encima de las XT por habitante (figura 52 y tabla 24).

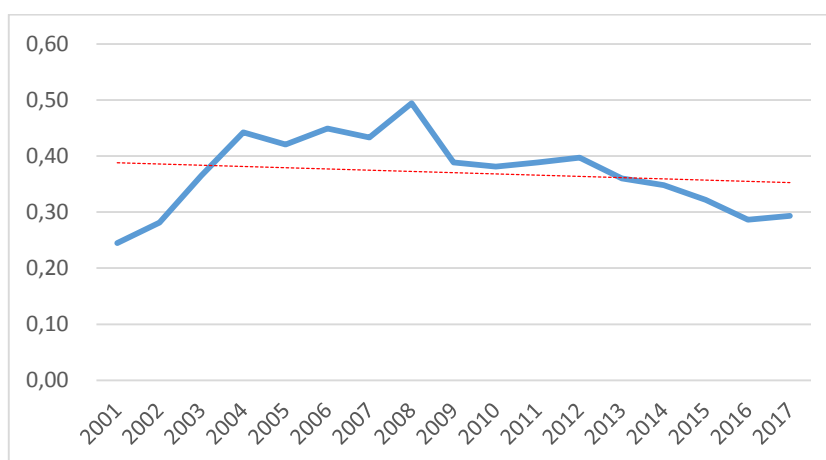
Figura 52. Comercio internacional per cápita de Uruguay (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BM.

La apertura comercial de la economía uruguaya tendió hacia la baja durante el período, luego de una breve fase de auge entre 2001 y 2004. En 2008 el ICT representó cerca del 50% del PIB. En 2017 se ubicó en aproximadamente el 30% (figura 53). En promedio, el comercio total del Uruguay durante el período rondó el 40% del PIB.

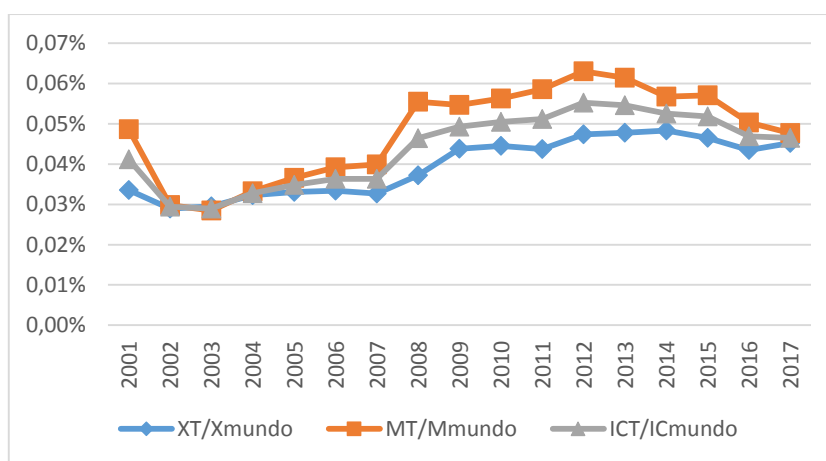
Figura 53. Apertura comercial de Uruguay.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BM.

En cuanto al posicionamiento del comercio uruguayo dentro del mundial, éste mejoró a lo largo del período, aunque a partir de 2013 su crecimiento comenzó a declinar (figura 54). En promedio, Uruguay provee el 0,04% y el 0,05% de las X e M mundiales, respectivamente.

Figura 54. Peso del comercio uruguayo dentro del intercambio mundial (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 24. Indicadores relativos del comercio internacional de Uruguay (miles de USD).

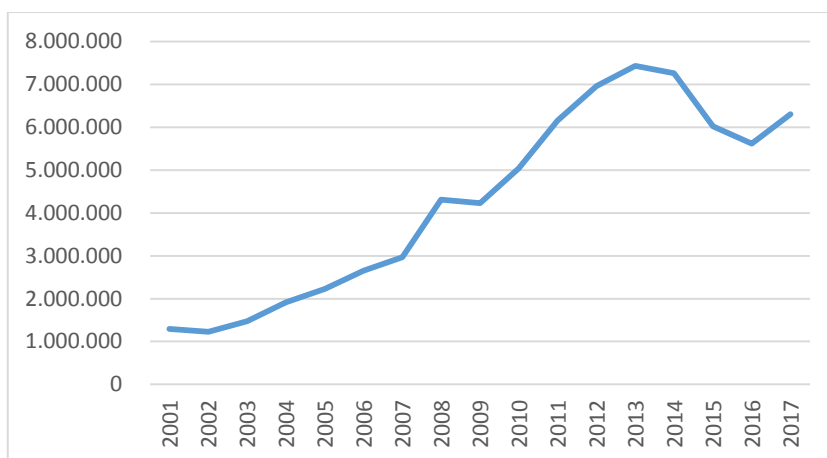
Variables	2001	2002	2008	2009	2013	2017
XT	2.057.582	1.861.033	5.941.897	5.404.768	9.065.753	7.946.410
MT	3.060.839	1.966.841	9.069.357	6.906.725	11.642.380	8.514.440
ICT	5.118.421	3.827.874	15.011.254	12.311.493	20.708.133	16.460.850
BCT	-1.003.257	-105.808	-3.127.460	-1.501.957	-2.576.627	-568.030
Población (N° hab.)	3.327.103	3.327.773	3.350.824	3.362.755	3.408.005	3.456.750
PIB (corriente)	20.898.788	13.606.495	30.366.213	31.660.911	57.531.233	56.156.972
XT per cápita	0,618	0,559	1,773	1,607	2,660	2,299
MT per cápita	0,920	0,591	2,707	2,054	3,416	2,463
ICT per cápita	1,538	1,150	4,480	3,661	6,076	4,762
ICT/PIB	24%	28%	49%	39%	36%	29%
X mundiales	6.127.467.761	6.424.391.781	15.978.286.410	12.348.658.350	18.975.345.625	17.580.704.715
M mundiales	6.296.038.499	6.600.816.800	16.350.526.344	12.627.675.163	18.956.169.999	17.835.777.677
IC mundial	12.423.506.260	13.025.208.581	32.328.812.754	24.976.333.513	37.931.515.624	35.416.482.392
XT/Xmundiales	0,03%	0,03%	0,04%	0,04%	0,05%	0,05%
MT/Mmundiales	0,05%	0,03%	0,06%	0,05%	0,06%	0,05%
ICT/ICmundial	0,04%	0,03%	0,05%	0,05%	0,05%	0,05%

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map y BM.

b) Comercio agroalimentario.

El intercambio de bienes agroalimentarios con el mundo presentó en Uruguay un mayor dinamismo y un crecimiento más acelerado que el del comercio general. Esto se observa al evaluar la tendencia descrita por el comercio agroalimentario ilustrado en la figura 55, cuyo máximo nivel se alcanzó en 2013, para luego descender hasta 2016 y recuperarse en 2017.

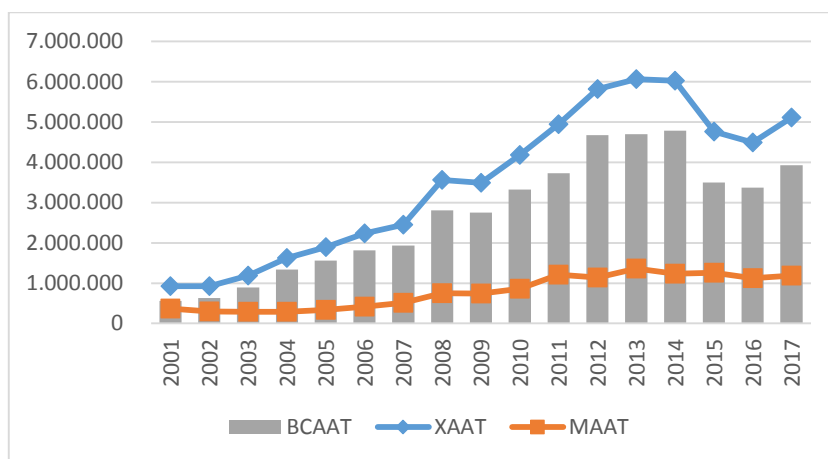
Figura 55. Comercio agroalimentario de Uruguay con el mundo (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

A diferencia de la balanza comercial general, la agroalimentaria reportó un permanente saldo positivo, con crecimiento acelerado desde 2001 hasta 2014, en virtud de ser el valor de las XAAT uruguayas mayor que el de sus MAAT (figura 56). Las XAAT crecieron a una TMA de 11,3% y las MAAT a la TMA de 7,6% (tabla 25).

Figura 56. Balanza comercial agroalimentaria de Uruguay con el mundo (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 25. Magnitudes del comercio agroalimentario internacional de Uruguay (miles de USD) y su variación interanual (%).

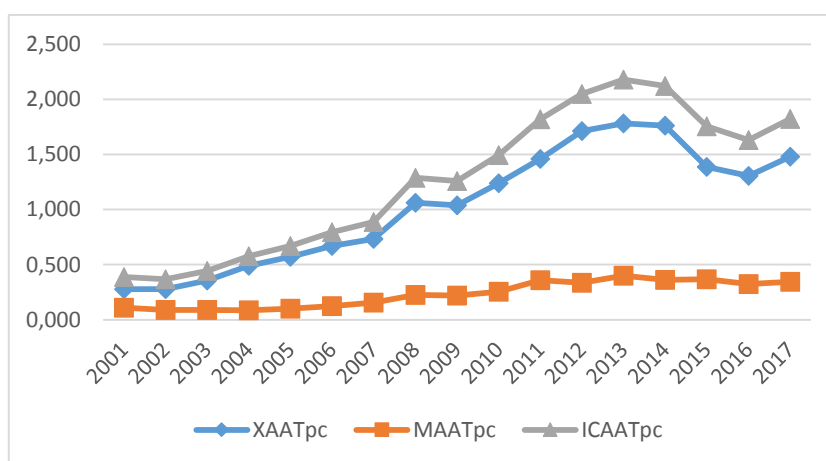
Años	XAAT	Var%	MAAT	Var%	ICAAT	Var%	BCAAT	Var%
2001	926.980	-	367.587	-	1.294.567	-	559.393	-
2002	925.711	0%	298.343	-19%	1.224.054	-5%	627.368	12%
2003	1.183.104	28%	291.970	-2%	1.475.074	21%	891.134	42%
2004	1.626.971	38%	287.174	-2%	1.914.145	30%	1.339.797	50%
2005	1.896.687	17%	333.097	16%	2.229.784	16%	1.563.590	17%
2006	2.234.178	18%	415.772	25%	2.649.950	19%	1.818.406	16%
2007	2.449.350	10%	514.778	24%	2.964.128	12%	1.934.572	6%
2008	3.560.556	45%	753.696	46%	4.314.252	46%	2.806.860	45%
2009	3.491.296	-2%	738.962	-2%	4.230.258	-2%	2.752.334	-2%
2010	4.182.119	20%	861.157	17%	5.043.276	19%	3.320.962	21%
2011	4.944.289	18%	1.212.939	41%	6.157.228	22%	3.731.350	12%
2012	5.819.562	18%	1.142.253	-6%	6.961.815	13%	4.677.309	25%
2013	6.068.048	4%	1.365.472	20%	7.433.520	7%	4.702.576	1%
2014	6.022.811	-1%	1.233.166	-10%	7.255.977	-2%	4.789.645	2%
2015	4.758.591	-21%	1.261.982	2%	6.020.573	-17%	3.496.609	-27%
2016	4.494.555	-6%	1.120.745	-11%	5.615.300	-7%	3.373.810	-4%
2017	5.114.099	14%	1.188.946	6%	6.303.045	12%	3.925.153	16%
Promedio	3.511.700	-	787.532	-	4.299.232	-	2.724.169	-
TMA	11,3%	-	7,6%	-	10,4%	-	12,9%	-

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Indicadores relativos del comercio internacional agroalimentario de Uruguay.

Considerando que la población uruguaya creció a lo largo del período a un ritmo promedio anual de 0,2%, la menor TMA de crecimiento poblacional del bloque, mientras que el comercio agroalimentario lo hizo a una proporción mucho mayor, los valores del comercio agrícola por habitante registraron un importante repunte de 2002 a 2013, pasando del nivel mínimo ubicado en USD 368 al máximo en USD 2.181, respectivamente. La máxima XAAT per cápita se produjo en 2013, por el orden de los USD 1.781, año al que también correspondió el máximo valor en las MAAT por habitante, de USD 401 (figura 57).

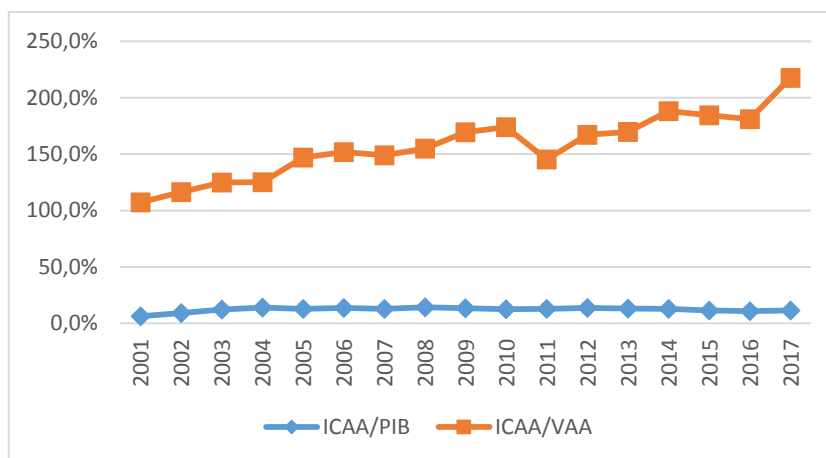
Figura 57. Comercio agroalimentario internacional per cápita de Uruguay (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map y BM.

En cuanto al peso del ICAA dentro del PIB, en promedio el comercio agrícola representó el 12,1% de éste y la tendencia del indicador fue estable en el período. Al compararlo con el valor agregado agrícola (agricultura, pesca y silvicultura), en promedio significó más del 157% de dicha variable (figura 58), la cual sí experimentó un notable ascenso a lo largo del lapso evaluado.

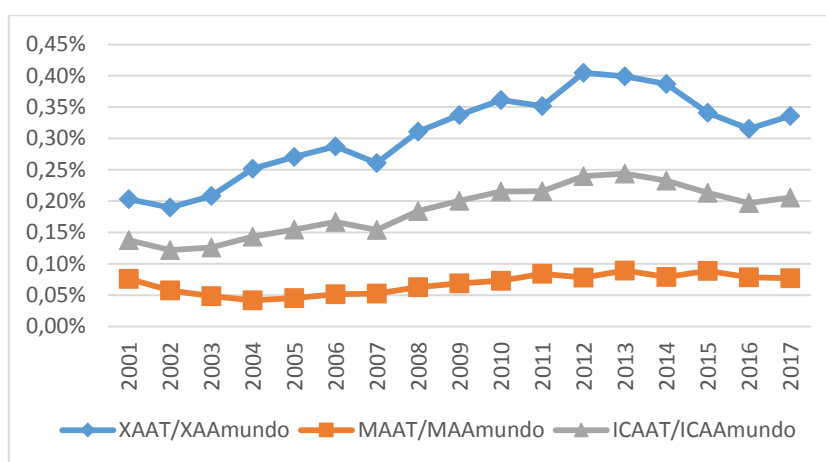
Figura 58. Peso del ICAAT dentro del PIB y el VAA uruguayo.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map, BM y FAO.

En términos de su contribución al comercio agrícola mundial, Uruguay aportó en promedio el 0,3% de las XAA y el 0,1% de las MAA globales. Como exportador de bienes agroalimentarios ganó terreno hasta 2012, pues desde 2013 se observó una caída en dicha tendencia (figura 59).

Figura 59. Peso del comercio agroalimentario uruguayo dentro del mundial.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

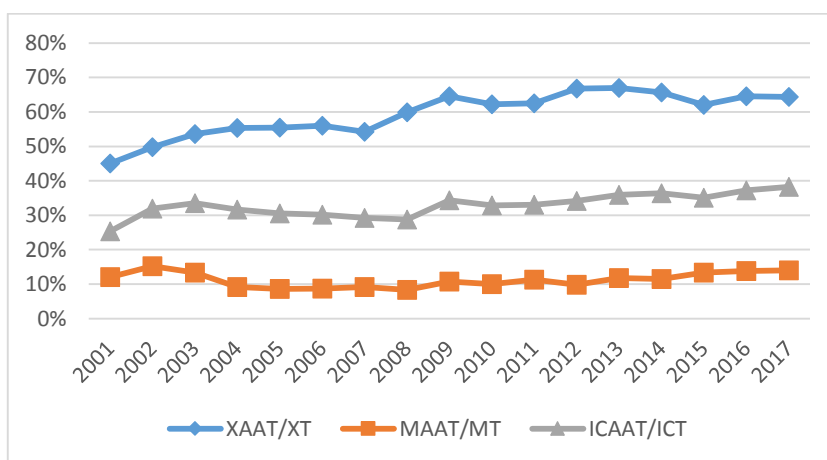
Tabla 26. Indicadores del intercambio comercial agroalimentario internacional de Uruguay (miles de USD).

Variables	2001	2002	2008	2009	2014	2017
XAAT	926.980	925.711	3.560.556	3.491.296	6.022.811	5.114.099
MAAT	367.587	298.343	753.696	738.962	1.233.166	1.188.946
ICAAT	1.294.567	1.224.054	4.314.252	4.230.258	7.255.977	6.303.045
BCAAT	559.393	627.368	2.806.860	2.752.334	4.789.645	3.925.153
Población (N° hab.)	3.327.103	3.327.773	3.350.824	3.362.755	3.419.546	3.456.750
PIB (corriente)	20.898.788	13.606.495	30.366.213	31.660.911	57.236.013	56.156.972
Agricultura, VA (% del PIB)	5,78%	7,73%	9,17%	7,89%	6,74%	5,16%
VA agricultura, pesca y silv (corriente)	1.207.540	1.052.140	2.784.255	2.497.095	3.855.110	2.897.865
XAAT per cápita	0,279	0,278	1,063	1,038	1,761	1,479
MAAT per cápita	0,110	0,090	0,225	0,220	0,361	0,344
ICAAT per cápita	0,389	0,368	1,288	1,258	2,122	1,823
ICAA/PIB	6,2%	9,0%	14,2%	13,4%	12,7%	11,2%
ICAA/VAA	107,2%	116,3%	155,0%	169,4%	188,2%	217,5%
XAA mundiales	457.058.504	487.860.492	1.145.451.751	1.034.530.969	1.556.008.584	1.522.034.328
MAA mundiales	483.051.832	518.377.351	1.199.192.908	1.074.580.806	1.563.554.262	1.545.144.397
ICAA mundial	940.110.336	1.006.237.843	2.344.644.659	2.109.111.775	3.119.562.846	3.067.178.725
XAAT/XAAmundo	0,20%	0,19%	0,31%	0,34%	0,39%	0,34%
MAAT/MAAmundo	0,08%	0,06%	0,06%	0,07%	0,08%	0,08%
ICAAT/ICAAmundo	0,14%	0,12%	0,18%	0,20%	0,23%	0,21%

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map, BM y FAO.

Finalmente, las XAAT del Uruguay representaron en promedio el 59% de sus XT, al tiempo que las MAAT fueron el 11% de las MT. Se evidencia en ello el carácter de exportador agrícola neto y la gran importancia que el sector agroalimentario posee en el intercambio comercial del país, cuya tendencia evolucionó hacia el alza (figura 60 y tabla 27).

Figura 60. Importancia del comercio agroalimentario dentro del comercio general uruguayo.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 27. Participación del comercio agroalimentario dentro del intercambio uruguayo total (miles de USD).

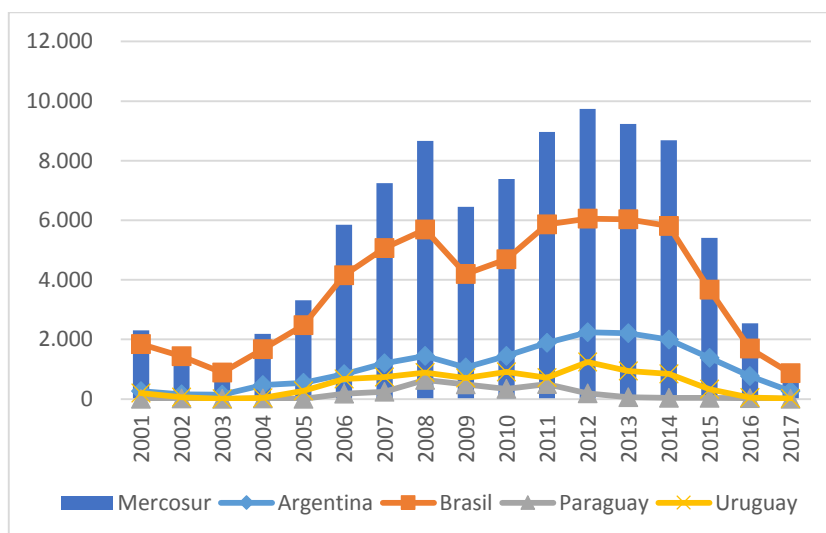
Años	XT	XAAT	XAAT/XT	MT	MAAT	MAAT/MT	ICT	ICAAT	ICAAT/ICT
2001	2.057.582	926.980	45%	3.060.839	367.587	12%	5.118.421	1.294.567	25%
2002	1.861.033	925.711	50%	1.966.841	298.343	15%	3.827.874	1.224.054	32%
2003	2.208.147	1.183.104	54%	2.190.371	291.970	13%	4.398.518	1.475.074	34%
2004	2.937.229	1.626.971	55%	3.118.629	287.174	9%	6.055.858	1.914.145	32%
2005	3.421.891	1.896.687	55%	3.878.881	333.097	9%	7.300.772	2.229.784	31%
2006	3.989.321	2.234.178	56%	4.806.054	415.772	9%	8.795.375	2.649.950	30%
2007	4.517.548	2.449.350	54%	5.627.668	514.778	9%	10.145.216	2.964.128	29%
2008	5.941.897	3.560.556	60%	9.069.357	753.696	8%	15.011.254	4.314.252	29%
2009	5.404.768	3.491.296	65%	6.906.725	738.962	11%	12.311.493	4.230.258	34%
2010	6.724.164	4.182.119	62%	8.621.754	861.157	10%	15.345.918	5.043.276	33%
2011	7.911.745	4.944.289	62%	10.726.376	1.212.939	11%	18.638.121	6.157.228	33%
2012	8.709.216	5.819.562	67%	11.652.111	1.142.253	10%	20.361.327	6.961.815	34%
2013	9.065.753	6.068.048	67%	11.642.380	1.365.472	12%	20.708.133	7.433.520	36%
2014	9.165.703	6.022.811	66%	10.762.295	1.233.166	11%	19.927.998	7.255.977	36%
2015	7.669.515	4.758.591	62%	9.489.416	1.261.982	13%	17.158.931	6.020.573	35%
2016	6.963.551	4.494.555	65%	8.136.633	1.120.745	14%	15.100.184	5.615.300	37%
2017	7.946.410	5.114.099	64%	8.514.440	1.188.946	14%	16.460.850	6.303.045	38%
Promedio	5.676.204	3.345.925	59%	7.068.869	787.532	11%	12.745.073	4.299.232	34%
TMA	8,8%	11,3%	-	6,6%	7,6%	-	7,6%	10,4%	-

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

4.1.2. Comercio exterior Venezuela-Mercosur.

El comercio general entre Venezuela y el Mercosur durante el período 2001-2017 presentó dos tendencias claramente diferenciadas, tal y como lo muestra la figura 61. La primera es creciente entre 2001 y 2012, lapso en el que el año 2003 significó el mínimo nivel comercial (USD 1.048 millones) y 2012 el máximo (USD 9.733 millones). La segunda es decreciente y se marcó a partir de 2013, con caídas aceleradas desde 2015. El valor transado en 2017 se ubicó por debajo del comerciado al inicio del período en 2001, muestra fehaciente de una involución comercial con el bloque. Nótese que Brasil es el socio con mayor relevancia en el intercambio venezolano, seguido por Argentina, Uruguay y Paraguay.

Figura 61. Intercambio comercial de Venezuela con el Mercosur (millones de USD).

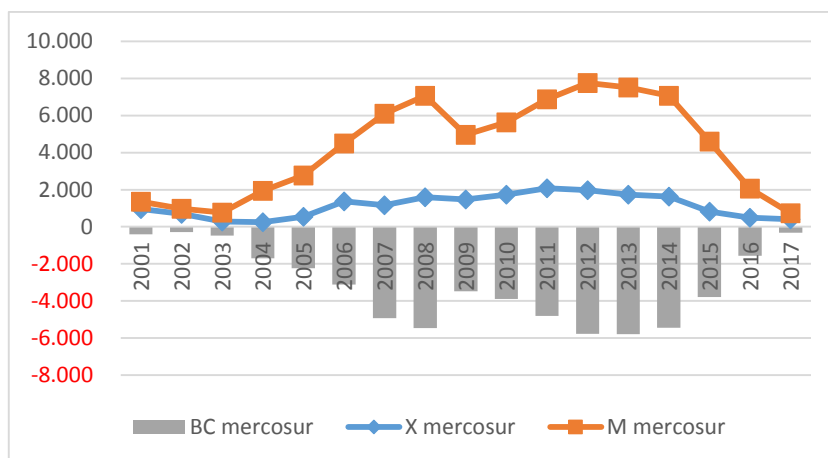


Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Durante el período estudiado, las exportaciones venezolanas hacia el bloque fueron inferiores a las importaciones provenientes desde él. Por consiguiente, Venezuela presentó un saldo comercial negativo con el Mercosur. Este comportamiento en el intercambio ofrece indicios acerca de la relación del país con el bloque; es decir, el esquema de integración fungió más como proveedor de bienes que como mercado para los productos venezolanos. Los años 2008 y 2012 fueron los puntos máximos en la evolución del flujo de importaciones, con USD 7.063 millones y USD 7.752 millones, respectivamente.

La evolución del intercambio Venezuela-Mercosur evidencia que a nivel comercial su rol fue de importador neto y que dicho comportamiento solo era posible mientras existiese fuente de financiación para sufragar las importaciones, pues ellas comenzaron a reducirse hacia Venezuela desde 2015 a tenor de la caída en el ingreso petrolero y de impagos para con los proveedores mercosureños.

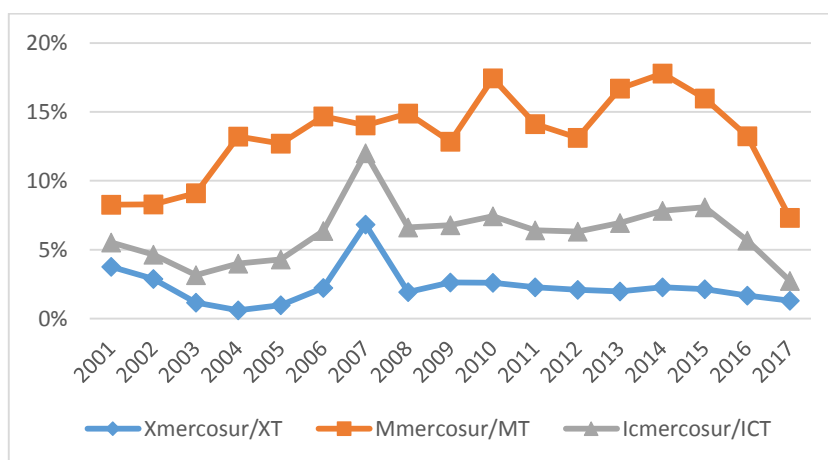
Figura 62. Balanza comercial de Venezuela con el Mercosur (millones de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Al evaluar el peso del Mercosur dentro del comercio internacional de Venezuela se obtuvo que, en promedio para el período 2001-2017, apenas el 2% de las exportaciones totales venezolanas se destinaron a dicho bloque y el 13% de sus importaciones totales tuvieron como origen dicho esquema de integración. La figura 63 muestra la evolución de la importancia del Mercosur para cada flujo comercial, donde 2007 fue el momento de mayor importancia relativa para las X hacia el bloque y 2012 el más significativo para las M provenientes de él.

Figura 63. Peso del Mercosur dentro del comercio total de Venezuela.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

La tabla 28 relaciona los valores del comercio entre Venezuela y el Mercosur para el período analizado.

Tabla 28. Valores del intercambio comercial general de Venezuela con el Mercosur (millones de USD).

X hacia	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Argentina	25	7	9	34	36	25	24	25	15	21	24	25	52	10	7	68	16	25
Brasil	747	633	275	199	256	592	346	539	582	833	1.266	997	1.181	1.174	680	415	392	653
Paraguay	3	5	3	5	5	148	152	388	361	226	390	132	0	1	4	1	5	108
Uruguay	174	44	1	2	245	599	638	647	524	660	399	827	492	438	125	4	1	342
Mercosur	950	690	288	240	541	1.364	1.159	1.599	1.482	1.741	2.079	1.981	1.725	1.623	815	488	412	1.128
Mundo (XT)	25.304	23.987	24.974	39.887	55.413	61.385	16.964	83.478	56.583	66.963	91.094	95.035	87.961	71.344	38.202	29.394	31.951	52.936
Xmercosur/XT	4%	3%	1%	1%	1%	2%	7%	2%	3%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	1%	2%
M desde	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Argentina	234	148	140	432	510	809	1.176	1.420	1.043	1.426	1.867	2.220	2.157	1.987	1.370	707	245	1.052
Brasil	1.095	799	608	1.470	2.224	3.565	4.724	5.150	3.610	3.854	4.592	5.056	4.850	4.632	2.987	1.276	470	2.998
Paraguay	7	10	7	8	7	35	93	257	127	113	108	61	59	35	35	26	3	58
Uruguay	22	11	6	33	34	78	97	235	187	247	314	415	447	407	207	49	20	165
Mercosur	1.360	968	760	1.943	2.774	4.488	6.091	7.063	4.966	5.640	6.881	7.752	7.512	7.061	4.598	2.058	737	4.274
Mundo (MT)	16.436	11.673	8.358	14.697	21.848	30.559	43.446	47.450	38.677	32.343	48.726	59.073	44.952	39.684	28.783	15.541	10.078	30.137
Mmercosur/MT	8%	8%	9%	13%	13%	15%	14%	15%	13%	17%	14%	13%	17%	18%	16%	13%	7%	13%
IC con	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Argentina	260	156	149	466	545	834	1.200	1.445	1.058	1.448	1.891	2.245	2.208	1.997	1.377	775	261	1.077
Brasil	1.842	1.432	883	1.669	2.479	4.157	5.070	5.689	4.192	4.687	5.858	6.053	6.031	5.806	3.666	1.691	861	3.651
Paraguay	10	15	10	13	12	183	246	646	488	340	498	193	59	36	38	27	7	166
Uruguay	197	55	7	35	278	678	735	882	710	907	713	1.242	939	845	332	53	21	508
Mercosur	2.309	1.658	1.048	2.183	3.316	5.852	7.250	8.662	6.448	7.381	8.960	9.733	9.237	8.684	5.414	2.546	1.150	5.402
Mundo (ICT)	41.740	35.661	33.332	54.584	77.261	91.944	60.410	130.928	95.260	99.306	139.820	154.108	132.913	111.028	66.984	44.934	42.029	83.073
ICMercosur/IC	6%	5%	3%	4%	4%	6%	12%	7%	7%	7%	6%	6%	7%	8%	8%	6%	3%	6%
BC con	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Argentina	-209	-141	-131	-397	-474	-785	-1.153	-1.394	-1.027	-1.405	-1.843	-2.195	-2.105	-1.978	-1.363	-639	-230	-1.028
Brasil	-348	-166	-333	-1.271	-1.968	-2.974	-4.378	-4.611	-3.029	-3.021	-3.325	-4.059	-3.669	-3.458	-2.307	-861	-78	-2.344
Paraguay	-5	-5	-4	-3	-2	113	59	131	234	113	282	71	-59	-34	-31	-25	2	49
Uruguay	152	33	-5	-31	211	521	540	412	337	413	85	411	46	32	-81	-45	-19	177
Mercosur	-410	-278	-472	-1.702	-2.233	-3.124	-4.931	-5.463	-3.484	-3.899	-4.802	-5.772	-5.787	-5.438	-3.783	-1.570	-325	-3.146

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map. Informante: socios (cifras espejo).

4.2. Estructura del intercambio comercial de Venezuela y el Mercosur.

4.2.1. Patrón del comercio internacional de Venezuela.

Teniendo como referencia la información estadística del ITC Trade Map, al inicio del período el 91% de las XT de Venezuela hacia el mundo se concentraron en cinco capítulos arancelarios⁴⁰, ordenados según su relevancia de la siguiente forma: 1) capítulo 27: combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales (83%); 2) capítulo 76: aluminio y sus manufacturas (3%); 3) capítulo 72: fundición, hierro y acero (3%); 4) capítulo 29: productos químicos orgánicos (1%) y 5) capítulo 39: plástico y sus manufacturas (1%). A su vez, los principales mercados importadores de los productos venezolanos fueron EE. UU. (56%), Antillas Holandesas (6%), Colombia (3%), República Dominicana (3%), Brasil (3%), Canadá (2%), India (2%), España (2%), entre otros.

Para el año 2017 el capítulo 27 constituyó el 88% de las XT, seguido por los capítulos 71: perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos (3%); 29: productos químicos orgánicos (2%); 72 (1%) y 26: minerales metalíferos, escorias y cenizas (1%), para una concentración acumulada de 95%. Debido a la falta de información oficial por parte del gobierno venezolano, se desconoce la relación de socios importadores de los productos venezolanos en 2017, pues esta existe hasta 2014. Según ALADI-SICOEX, en dicha oportunidad los primeros mercados de destino fueron: EE. UU. (30%), Colombia (13%), Brasil (12%), Países Bajos (8%), China (6%), Bélgica (3%), Trinidad y Tobago (2%), Francia (2%), Reino Unido (2%), entre otros.

Este patrón exportador revela la alta dependencia del sector petrolero y su profundización durante el lapso estudiado, así como la escasa o inexistente diversificación productiva a nivel interno y la reprimarización comercial experimentada durante el último lustro, manifestada a través del comercio de otros

⁴⁰ La descripción de cada capítulo arancelario se encuentra en el anexo I.

bienes primarios generadores de renta como los minerales preciosos (segundo rubro después del petróleo en 2017).

Por otro lado, al observar los mercados de destino se presentó un desplazamiento de los socios latinoamericanos por otros de fuera de la región. En el caso del Mercosur, solo Brasil figura entre los primeros socios comerciales de Venezuela por el lado de las exportaciones; razón suficiente para destacar la reducida interdependencia comercial de Venezuela con el bloque.

Los 10 principales capítulos importados por Venezuela del mundo en 2001 fueron: capítulo 84: máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas o aparatos (16%); capítulo 87: vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios (14%); capítulo 85: máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos (10%); capítulo 27: combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales (4%); capítulo 73: manufacturas de fundición, de hierro o acero (3%); capítulo 29: productos químicos orgánicos (3%); capítulo 30: productos farmacéuticos (3%); capítulo 39: plástico y sus manufacturas (3%); capítulo 90: instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos (3%); y capítulo 48: papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón (2%). Dichos renglones equivalieron al 63% de las MT.

Los 10 primeros socios desde donde provino el 73% de las MT en ese mismo año fueron: EE. UU. (34%); Colombia (9%); Brasil (6%); México (5%); Japón (5%); Alemania (4%); Italia (3%); Canadá (3%); España (3%) y Panamá (2%).

Para el 2017 la estructura importadora fue: capítulo 27 (20%); capítulo 84 (14%); capítulo 10: cereales (8%); capítulo 85 (6%); capítulo 73 (4%); capítulo 87 (4%); capítulo 29 (3%); capítulo 30 (2%); capítulo 15: grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal

o vegetal (2%); capítulo 19: preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería (2%). En conjunto representaron el 65% de las MT.

En 2014, según ALADI-SICOEX, los 10 países proveedores del 75% de las MT de Venezuela fueron: EE. UU. (23%); China (14%); Brasil (13%); Argentina (6%); Colombia (5%); México (5%); Alemania (3%); Italia (2%); España (2%) y Antillas Holandesas (2%).

A partir de la estructura de las importaciones se deduce un cambio en el patrón comercial a nivel de las compras realizadas desde el mundo, las cuales pasaron de ser mayormente productos manufacturados de media y alta tecnología a bienes primarios, tales como hidrocarburos y rubros agroalimentarios. Ello da cuenta de una desmejora en la calidad comercial y de la profundización de la estructura primaria de la economía venezolana.

4.2.2. *Patrón del comercio internacional de Mercosur.*

4.2.2.1. Argentina.

Los 10 principales capítulos vendidos al mundo por Argentina en el año 2001 concentraron el 67% de sus exportaciones totales y fueron: 1) capítulo 27 (17%), 2) capítulo 23 (10%), 3) capítulo 10 (9%), 4) capítulo 87 (7%), 5) capítulo 15 (6%), 6) capítulo 12 (5%), 7) capítulo 03 (4%), 8) capítulo 41 (3%), 9) capítulo 84 (3%) y 10) capítulo 39 (2%). Para entonces los destinos de dichos productos, según orden de importancia, fueron: Brasil (23%), EE. UU. (11%), Chile (11%), China (4%), España (4%), Italia (3%), Países Bajos (3%), Uruguay (3%), Paraguay (2%) y México (2%).

Para 2017 el patrón exportador de los 10 primeros capítulos se concentró un poco más, ubicándose en 69% de las XT, y comprendía: 1) capítulo 23 (17%), 2) capítulo 10 (12%), 3) capítulo 87 (10%), 4) capítulo 15 (8%), 5) capítulo 12 (5%), 6) capítulo 71 (4%), 7) capítulo 03 (3%), 8) capítulo 38 (3%), 9) capítulo 02 (3%) y 10) capítulo 27 (3%). Esta vez los primeros socios importadores fueron: Brasil (16%), EE. UU. (8%),

China (7%), Chile (4%), Vietnam (4%), India (4%), España (3%), Argelia (3%), Países Bajos (2%), y Canadá (2%).

El 66% de los productos comprados desde el mundo por Argentina en 2001 estuvo estructurado por los siguientes capítulos: 1) capítulo 84 (17%), 2) capítulo 85 (13%), 3) capítulo 87 (9%), 4) capítulo 29 (7%), 5) capítulo 39 (5%), 6) capítulo 27 (4%), 7) capítulo 48 (3%), 8) capítulo 30 (3%), 9) capítulo 90 (3%) y 10) capítulo 38 (2%). A su vez, el 73% de las MT provinieron de: Brasil (26%), EE. UU. (19%), China (5%), Alemania (5%), Italia (4%), Japón (4%), Francia (4%), España (4%) y Chile (2%).

En 2017 los 10 primeros capítulos del patrón importador representaron el 73% de las MT y comprendía: 1) capítulo 87 (20%), 2) capítulo 84 (15%), 3) capítulo 85 (13%), 4) capítulo 27 (8%), 5) capítulo 39 (4%), 6) capítulo 30 (4%), 7) capítulo 29 (3%), 8) capítulo 90 (3%), 9) capítulo 38 (2%) y 10) capítulo 72 (2%). El 75% de sus MT fueron exportadas por Brasil (27%), China (18%), EE.UU (11%), Alemania (5%), México (3%), Italia (3%), España (2%), Francia (2%), Tailandia (2%) y Bolivia (2%).

Lo anterior revela la variedad de productos que ofrece Argentina al mundo y la importancia que guardan los bienes agroalimentarios y de la industria automotriz en dicha oferta exportadora. La estructura importadora se mantuvo entre manufacturas de media y alta tecnología, bienes de la industria automotriz, hidrocarburos y manufacturas minerales. Asimismo, mantuvo su proximidad con socios naturales de la región y se observó el ascenso de socios asiáticos. Brasil es el primer socio comercial de Argentina.

4.2.2.2. Brasil.

La oferta exportadora brasileña resultó más diversificada en el año 2001, por cuanto los 10 primeros capítulos transados con el mundo concentraron el 54% del valor total exportado, los cuales fueron: 1) capítulo 87 (8%), 2) capítulo 84 (7%), 3) capítulo 88 (6%), 4) capítulo 85 (6%), 5) capítulo 26 (5%), 6) capítulo 72 (5%), 7) capítulo 12

(5%), 8) capítulo 02 (4%), 9) capítulo 17 (4%), 10) capítulo 23 (4%). El 61% de las exportaciones de Brasil tuvieron como destino EE. UU. (25%), Argentina (9%), Países Bajos (5%), Alemania (4%), Japón (3%), China (3%), México (3%), Italia (3%), Bélgica (3%) y Reino Unido (3%).

Dieciséis años después tendió a concentrarse ligeramente y a cambiar el patrón comercial debido a que los 10 primeros capítulos exportados en 2017 constituyeron el 67% de las XT brasileñas y emergieron en importancia otros rubros: 1) capítulo 12 (12%), 2) capítulo 26 (10%), 3) capítulo 27 (10%), 4) capítulo 87 (7%), 5) capítulo 02 (6%), 6) capítulo 84 (6%), 7) capítulo 17 (5%), 8) capítulo 72 (5%), 9) capítulo 47 (3%) y 10) capítulo 23 (2%). Los 10 principales mercados importadores del 60% de las XT brasileñas fueron: China (22%), EE. UU. (12%), Argentina (8%), Países Bajos (4%), Japón (2%), Chile (2%), Alemania (2%), India (2%), México (2%) y España (2%).

En materia de compras desde el mundo, el 72% del total que Brasil importó en 2001 correspondió a: 1) capítulo 84 (17%), 2) capítulo 85 (17%), 3) capítulo 27 (13%), 4) capítulo 87 (7%), 5) capítulo 29 (6%), 6) capítulo 90 (4%), 7) capítulo 39 (3%), 8) capítulo 30 (3%), 9) capítulo 31 (2%) y 10) capítulo 10 (2%). El origen del 66% de las importaciones totales fue: EE. UU. (23%), Argentina (11%), Alemania (9%), Japón (6%), Italia (4%), Francia (4%), Corea del Sur (3%), Nigeria (2%), China (2%) y Reino Unido (2%).

Para 2017 las importaciones mantuvieron su patrón y tendieron a desconcentrarse, pues el 50% de las importaciones comprendía: 1) capítulo 27 (10%), 2) capítulo 85 (10%), 3) capítulo 84 (8%), 4) capítulo 87 (5%), 5) capítulo 29 (4%), 6) capítulo 31 (3%), 7) capítulo 30 (3%), 8) capítulo 39 (3%), 9) capítulo 90 (2%) y 10) capítulo 38 (2%). Los principales proveedores (63% del total importado) fueron: China (18%), EE. UU. (17%), Argentina (6%), Alemania (6%), Corea del Sur (3%), México (3%), Italia (3%), Japón (2%), Francia (2%) y Chile 2%.

Según lo anteriormente expuesto, Argentina es el tercer socio comercial de Brasil.

4.2.2.3.Paraguay.

Del total vendido al mundo por Paraguay en 2001, el 95% estuvo conformado por: 1) capítulo 27 (58%), 2) capítulo 12 (15%), 3) capítulo 23 (4%), 4) capítulo 52 (4%), 5) capítulo 02 (3%), 6) capítulo 44 (3%), 7) capítulo 41 (2%), 8) capítulo 10 (2%), 9) capítulo 15 (2%) y 10) capítulo 24 (1%). El 92% de sus XT se destinaron a Brasil (60%), Argentina (13%), Uruguay (8%), Islas Caimanes (3%), Chile (3%), Italia (2%), Suiza (1%), Países Bajos (1%), EE. UU. (1%) e India (1%).

Este patrón exportador se mantuvo en 2017, pues el 91% de las XT estuvieron conformadas por 1) capítulo 12 (25%), 2) capítulo 27 (25%), 3) capítulo 02 (14%), 4) capítulo 23 (9%), 5) capítulo 15 (6%), 6) capítulo 10 (6%), 7) capítulo 85 (3%), 8) capítulo 41 (1%), 9) capítulo 39 (1%) y 10) capítulo 44 (1%). En cuanto a los mercados de destino, la gama se amplió un poco más teniendo en cuenta que los 10 primeros países importadores adquirieron el 76% de sus XT: Brasil (32%), Argentina (13%), Chile (7%), Rusia (7%), Turquía (3%), India (3%), Italia (3%), Uruguay (3%), España (2%) y Alemania (2%).

Entre los capítulos que Paraguay importó del mundo en 2001, el 66% correspondió a 1) capítulo 27 (16%), 2) capítulo 84 (11%), 3) capítulo 85 (8%), 4) capítulo 87 (8%), 5) capítulo 24 (5%), 6) capítulo 48 (4%), 7) capítulo 38 (4%), 8) capítulo 39 (3%), 9) capítulo 95 (3%) y 10) capítulo 22 (3%). El 86% del total fue provisto por: Brasil (28%), Argentina (24%), China (12%), EE. UU. (6%), Japón (4%), Uruguay (3%), Alemania (2%), Bahamas (2%), Chile (2%) y Suiza (2%).

El patrón de importaciones fue similar en 2017, salvo el ascenso en importancia de productos como abonos y caucho y sus manufacturas. El 68% de las MT fueron: 1) capítulo 85 (16%), 2) capítulo 84 (13%), 3) capítulo 27 (12%), 4) capítulo 87 (10%), 5) capítulo 31 (4%), 6) capítulo 39 (4%), 7) capítulo 38 (3%), 8) capítulo 95 (3%), 9) capítulo 40 (2%) y 10), capítulo 22 (2%). Del total adquirido, el 86% tenía como origen: China (31%), Brasil (23%), Argentina (10%), EE. UU. (8%), Países Bajos (4%), Japón (3%), Alemania (2%), Corea (2%), México (1%) e India (1%).

Paraguay revela una importante interdependencia comercial con sus socios del Mercosur.

4.2.2.4. Uruguay.

Uruguay vendió al mundo en 2001 fundamentalmente productos agroalimentarios y sus manufacturas, fuera de lo cual también exportó productos de la industria automotriz, plásticos y sus derivados, papel y cartón. El 66% de sus XT fueron: 1) capítulo 02 (13%), 2) capítulo 41 (11%), 3) capítulo 51 (9%), 4) capítulo 10 (8%), 5) capítulo 04 (7%), 6) capítulo 87 (5%), 7) capítulo 03 (4%), 8) capítulo 11 (3%), 9) capítulo 39 (3%) y 10) capítulo 48 (3%). El 73% de las ventas totales estuvieron dirigidas hacia Brasil (21%), Argentina (15%), EE. UU. (9%), China (5%), Alemania (5%), Paraguay (4%), México (4%), Italia (3%), Reino Unido (3%) y Canadá (3%).

Al final del período las exportaciones de los 10 principales capítulos concentraron el 77% del total vendido al mundo y fueron: 1) capítulo 02 (21%), 2) capítulo 12 (15%), 3) capítulo 44 (12%), 4) capítulo 04 (8%), 5) capítulo 10 (7%), 6) capítulo 41 (3%), 7) capítulo 39 (3%), 8) capítulo 01 (3%), 9) capítulo 51 (3%) y 10) capítulo 11 (2%). En 2017 el 76% de las XT tuvo como mercados: China (19%), Brasil (16%), Zona franca (16%), EE. UU. (6%), Argentina (6%), Países Bajos (3%), Turquía (3%), Alemania (3%), México (2%) y Perú (2%).

Por otra parte, el 60% de lo que Uruguay compró del mundo en 2001 estuvo conformado por 1) capítulo 27 (12%), 2) capítulo 84 (11%), 3) capítulo 87 (8%), 4) capítulo 85 (8%), 5) capítulo 39 (6%), 6) capítulo 30 (4%), 7) capítulo 48 (4%), 8) capítulo 41 (3%), 9) capítulo 29 (3%) y 10) capítulo 38 (3%). El 78% de sus MT provenían de Argentina (23%), Brasil (20%), EE. UU. (9%), Venezuela (6%), Francia (4%), China (4%), España (3%), Italia (3%), Alemania (3%) y Chile (2%).

Para 2017 la concentración de los 10 principales capítulos de importación se mantuvo en 60%, así como su patrón, los cuales fueron: 1) capítulo 27 (13%), 2) capítulo 87 (11%), 3) capítulo 85 (10%), 4) capítulo 84 (9%), 5) capítulo 39 (5%), 6)

capítulo 38 (3%), 7) capítulo 30 (3%), 8) capítulo 31 (2%), 9) capítulo 94 (2%) y 10) capítulo 29 (2%). El 77% de las MT fue adquirido de China (20%), Brasil (19%), Argentina (13%), EE. UU. (11%), México (3%), España (2%), Alemania (2%), India (2%), Nigeria (2%) e Italia (2%).

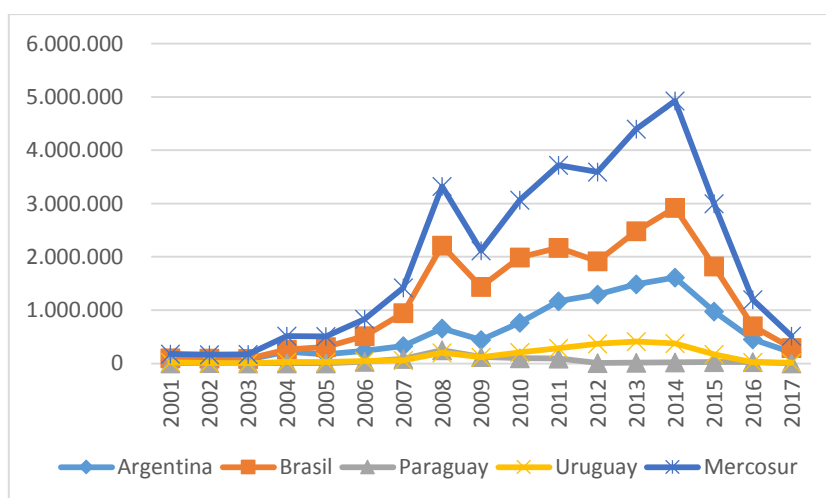
El caso uruguayo reveló su elevada relación comercial con los socios mayores del Mercosur: Argentina y Brasil.

4.3.Comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur.

4.3.1. Posición del comercio agroalimentario.

El comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur durante el período 2001-2017 manifestó dos tendencias: 1) creciente, entre 2001 y 2014; y 2) decreciente, a partir de 2015. La figura 64 muestra la evolución de dicho intercambio agroalimentario y la importancia de cada socio según su participación en él, siendo Brasil el primer socio mercosureño de Venezuela, seguido por Argentina, Uruguay y Paraguay. En el año 2002 se produjo el mínimo valor del ICAA con el bloque, por más de USD 163 millones, y en 2014 el máximo, por cerca de USD 5.000 millones.

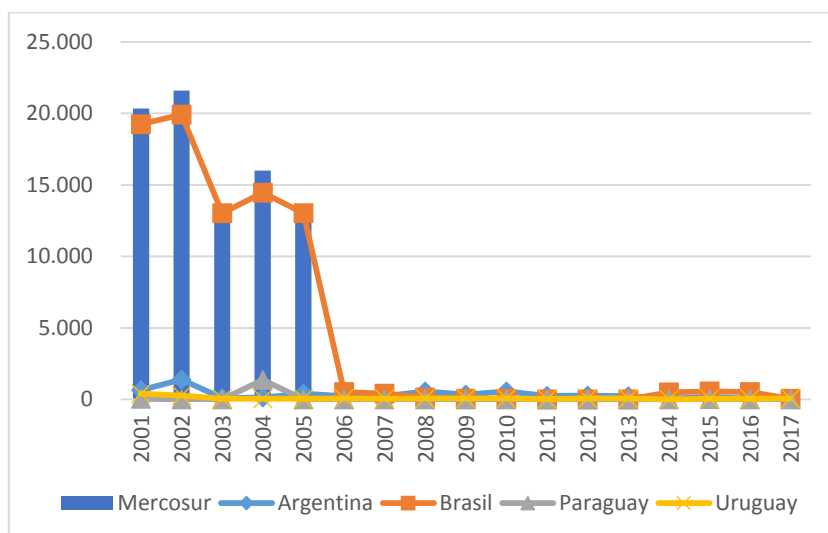
Figura 64. Comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Las XAA de Venezuela hacia el Mercosur sufrieron una drástica caída en el período. Luego del año 2002 la tendencia de la variable fue descendente (figura 65). Mientras que en 2001 se enviaron al bloque más de USD 20 millones en bienes agroalimentarios, en 2017 apenas se exportaron USD 158 mil, nivel mínimo de todo el período. El máximo valor en las XAA hacia el bloque se produjo en 2002 por aproximadamente USD 21,5 millones. Conocidos los valores exportados al inicio y fin del período, se puede afirmar que las XAA con el bloque cayeron a una TMA de aproximadamente 26%.

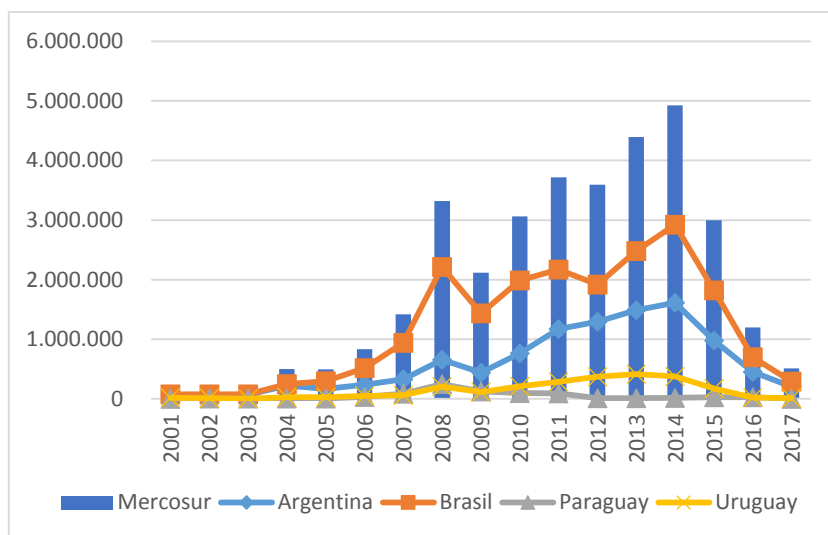
Figura 65. Evolución de las XAA de Venezuela hacia Mercosur (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

En contraste, las MAA venezolanas desde Mercosur crecieron hasta el año 2014 (figura 66) cuando alcanzaron el máximo valor importado del lapso, superior a USD 4.926 millones. El mínimo valor importado se registró en 2002, con cerca de USD 142 millones. Desde 2015 comenzaron a disminuir y para 2017 las MAA se ubicaron en aproximadamente USD 512 millones. Puede afirmarse que esta variable creció durante el período a una TMA aproximada de 8%, proporción superior al de las MAA procedentes del mundo cuya TMA fue de 1,2%.

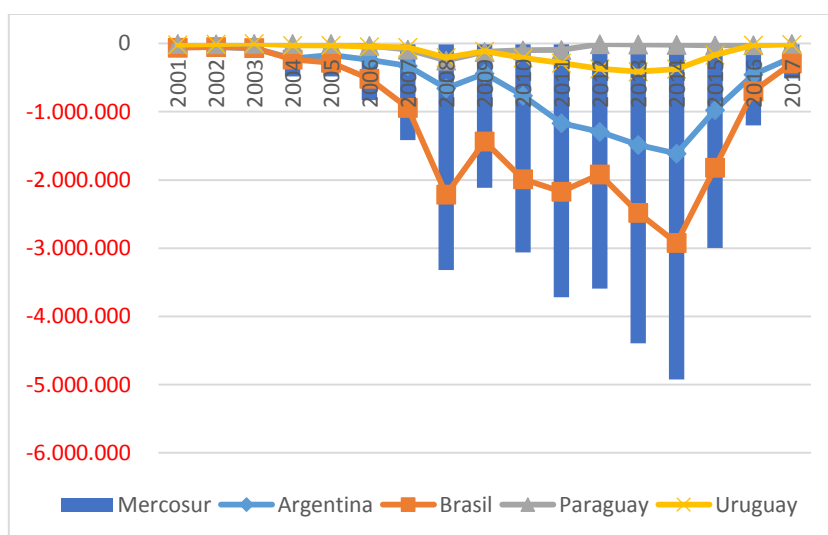
Figura 66. Evolución de las MAA de Venezuela desde el Mercosur (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Teniendo en cuenta que los flujos de MAA desde el Mercosur hacia Venezuela fueron superiores a las XAA venezolanas hacia el bloque, el saldo comercial de Venezuela con el MERCOSUR fue deficitario para todo el período (figura 67).

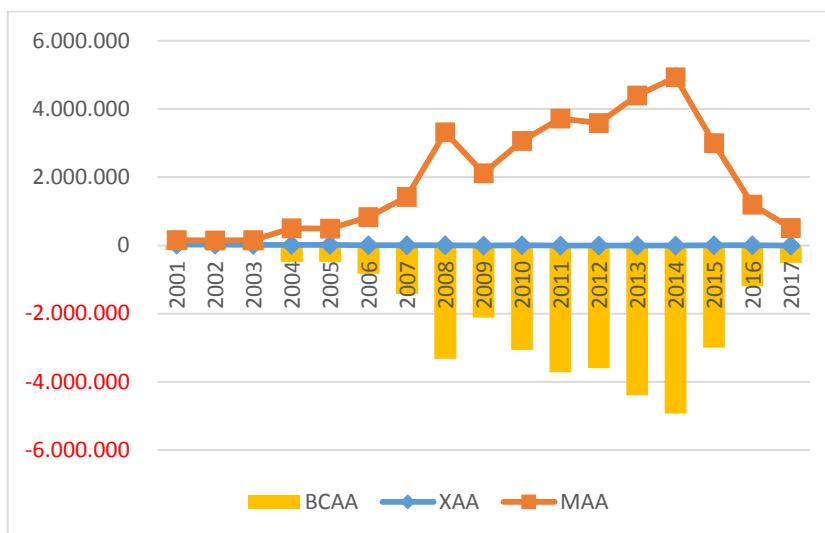
Figura 67. Saldo comercial agroalimentario de Venezuela con el Mercosur (miles de USD).



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

La figura 68 recoge los flujos totales del comercio agroalimentario de Venezuela con el MERCOSUR y la tabla 29 condensa los valores de dicho intercambio.

Figura 68. BCAA de Venezuela con el Mercosur (miles de USD).



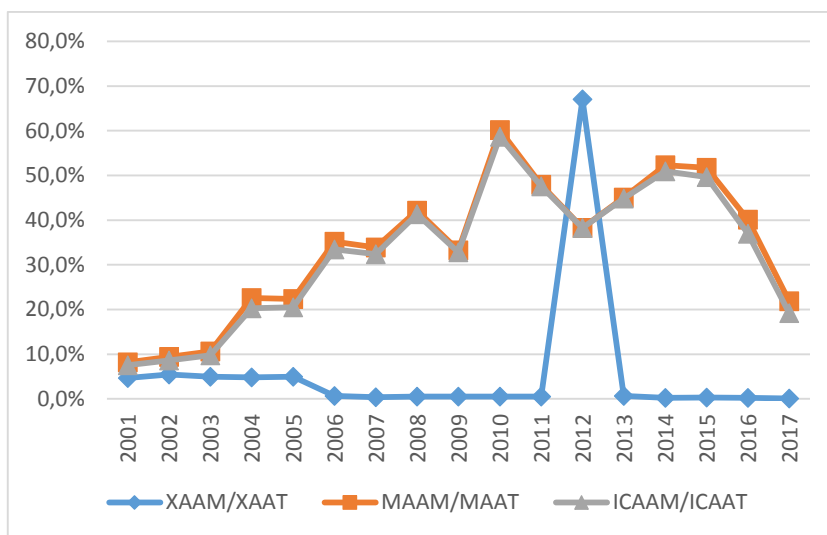
Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

En promedio, para el período 2001-2017, hacia el Mercosur se destinó el 6% de las XAA venezolanas y desde él provino el 34% de las MAA (tabla 29). La figura 69 ilustra el comportamiento de este indicador y en él se observa la forma en que el bloque ganó importancia como proveedor de bienes agroalimentarios para Venezuela, cuyo peso se aceleró a partir de 2004 y llegó al máximo de proveer el 60% de las MAA del país en el año 2010. A partir de entonces su importancia como origen de las MAA osciló en torno al 50% de estas y entre 2016 y 2017 descendió al 40% y 22%, respectivamente.

Como destino de las XAA, mostró poca relevancia e incluso tendió a reducirse su porcentaje de participación. En el año 2012 hubo un repunte en el indicador tras enviarse al bloque el 67% de las XAAT, pero en términos absolutos el valor transado fue irrelevante.

En síntesis, Venezuela representó un mercado seguro para las XAA del Mercosur.

Figura 69. Peso del Mercosur en el comercio agrícola internacional de Venezuela.



Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

Tabla 29. Valores del comercio agroalimentario de Venezuela con el Mercosur (miles de USD).

XAA hacia	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Argentina	648	1.396	84	139	399	218	220	552	328	553	242	261	234	43	181	51	41	329
Brasil	19.254	19.919	13.031	14.455	13.024	517	397	130	46	50	0	0	0	498	551	516	54	4.850
Paraguay	48	0	0	1.357	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14	0	0	83
Uruguay	396	270	43	41	45	70	55	76	71	58	32	73	62	0	35	51	63	85
Mercosur	20.346	21.585	13.158	15.992	13.468	805	672	758	445	661	274	334	296	541	781	618	158	5.347
Mundo (XAAT)	438.453	396.121	267.488	334.125	272.302	126.731	192.327	150.820	90.369	131.015	55.917	498	47.442	245.158	241.488	257.523	323.319	210.064
XAAM/XAAT	4,6%	5,4%	4,9%	4,8%	4,9%	0,6%	0,3%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	67,1%	0,6%	0,2%	0,3%	0,2%	0,05%	5,7%
MAA desde	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Argentina	58.374	50.580	72.504	221.022	169.250	238.141	329.269	657.198	442.361	763.149	1.169.857	1.292.444	1.486.822	1.612.302	975.777	453.066	207.127	599.955
Brasil	78.355	73.529	76.676	247.145	293.574	514.123	942.485	2.212.857	1.437.009	1.989.947	2.169.587	1.918.912	2.482.285	2.920.226	1.821.018	700.050	289.472	1.186.309
Paraguay	2.990	8.788	4.465	3.717	5.944	31.131	89.168	246.873	121.903	98.825	94.026	11.412	13.167	19.241	29.800	25.096	2.134	47.569
Uruguay	18.824	8.966	2.031	27.823	26.190	47.470	57.285	203.853	114.482	209.935	283.588	369.968	413.597	374.933	170.184	21.656	13.152	139.055
Mercosur	158.543	141.863	155.676	499.707	494.958	830.865	1.418.207	3.320.781	2.115.755	3.061.856	3.717.058	3.592.736	4.395.871	4.926.702	2.996.779	1.199.868	511.885	1.972.889
Mundo (MAAT)	1.932.180	1.505.507	1.469.279	2.213.542	2.211.437	2.360.616	4.190.039	7.891.102	6.359.043	5.088.782	7.762.856	9.386.702	9.756.269	9.427.791	5.796.987	2.989.930	2.344.950	4.863.942
MAAM/MAAT	8%	9%	11%	23%	22%	35%	34%	42%	33%	60%	48%	38%	45%	52%	52%	40%	22%	34%
ICAA con	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Argentina	59.022	51.976	72.588	221.161	169.649	238.359	329.489	657.750	442.689	763.702	1.170.099	1.292.705	1.487.056	1.612.345	975.958	453.117	207.168	600.284
Brasil	97.609	93.448	89.707	261.600	306.598	514.640	942.882	2.212.987	1.437.055	1.989.997	2.169.587	1.918.912	2.482.285	2.920.724	1.821.569	700.566	289.526	1.191.158
Paraguay	3.038	8.788	4.465	5.074	5.944	31.131	89.168	246.873	121.903	98.825	94.026	11.412	13.167	19.241	29.814	25.096	2.134	47.653
Uruguay	19.220	9.236	2.074	27.864	26.235	47.540	57.340	203.929	114.553	209.993	283.620	370.041	413.659	374.933	170.219	21.707	13.215	139.140
Mercosur	178.889	163.448	168.834	515.699	508.426	831.670	1.418.879	3.321.539	2.116.200	3.062.517	3.717.332	3.593.070	4.396.167	4.927.243	2.997.560	1.200.486	512.043	1.978.235
Mundo (ICAAT)	2.370.633	1.901.628	1.736.767	2.547.667	2.483.739	2.487.347	4.382.366	8.041.922	6.449.412	5.219.797	7.818.773	9.387.200	9.803.711	9.672.949	6.038.475	3.247.453	2.668.269	5.074.006
ICAAM/ICAAT	8%	9%	10%	20%	20%	33%	32%	41%	33%	59%	48%	38%	45%	51%	50%	37%	19%	33%
BCAA con	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Argentina	-57.726	-49.184	-72.420	-220.883	-168.851	-237.923	-329.049	-656.646	-442.033	-762.596	-1.169.615	-1.292.183	-1.486.588	-1.612.259	-975.596	-453.015	-207.086	-599.627
Brasil	-59.101	-53.610	-63.645	-232.690	-280.550	-513.606	-942.088	-2.212.727	-1.436.963	-1.989.897	-2.169.587	-1.918.912	-2.482.285	-2.919.728	-1.820.467	-699.534	-289.418	-1.181.459
Paraguay	-2.942	-8.788	-4.465	-2.360	-5.944	-31.131	-89.168	-246.873	-121.903	-98.825	-94.026	-11.412	-13.167	-19.241	-29.786	-25.096	-2.134	-47.486
Uruguay	-18.428	-8.696	-1.988	-27.782	-26.145	-47.400	-57.230	-203.777	-114.411	-209.877	-283.556	-369.895	-413.535	-374.933	-170.149	-21.605	-13.089	-138.970
Mercosur	-138.197	-120.278	-142.518	-483.715	-481.490	-830.060	-1.417.535	-3.320.023	-2.115.310	-3.061.195	-3.716.784	-3.592.402	-4.395.575	-4.926.161	-2.995.998	-1.199.250	-511.727	-1.967.542

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map. Informante: socios (cifras espejo).

4.3.2. Estructura del comercio agroalimentario.

4.3.2.1. Con Argentina.

En el año 2001 las XAA venezolanas hacia Argentina comprendieron solo seis capítulos: capítulo 03 (50%), capítulo 12 (3%), capítulo 20 (5%), capítulo 21 (6%), capítulo 22 (4%) y capítulo 24 (32%). En 2002 el patrón se redujo hacia la exportación del capítulo 19 (76%), capítulo 24 (16%), capítulo 03 (5%), capítulo 12 (2%) y capítulo 17 (1%). En 2017 Venezuela exportó únicamente productos del capítulo 18, correspondiente a cacao y sus preparaciones.

Desde la Argentina adquirió en 2001, según orden de importancia, bienes del capítulo 07 (22%), capítulo 15 (20%), capítulo 04 (15%), capítulo 10 (11%), capítulo 12 (10%), capítulo 19 (5%), capítulo 17 (3%), capítulo 23 (3%), capítulo 03 (2%), capítulo 11 (2%), capítulo 18 (2%), capítulo 01 (1%), capítulo 08 (1%), capítulo 20 (1%), capítulo 21 (1%) y capítulo 22 (1%). En 2014 se importó capítulo 15 (25%), capítulo 04 (20%), capítulo 10 (17%), capítulo 02 (15%), capítulo 23 (7%), capítulo 19 (6%), capítulo 12 (4%), capítulo 07 (3%), capítulo 03 (1%) y capítulo 11 (1%). Ya en 2017 las MAA se concentraron en el capítulo 15 (55%), capítulo 23 (31%), capítulo 04 (5%), capítulo 07 (3%) y capítulo 10 (3%).

4.3.2.2. Con Brasil.

Venezuela vendió a Brasil en el año 2001 productos de los capítulos 03 (49%), 19 (37%), 16 (9%), 11 (4%), 17 y 21 (1%). Al año siguiente, las exportaciones estuvieron conformadas por el capítulo 03 (65%), capítulo 19 (28%), capítulo 16 (6%) y capítulo 21 (1%). El último año del período, 2017, solo exportó productos del capítulo 20 (80%) y del capítulo 18 (20%).

Por el lado de las compras desde Brasil, Venezuela importó en 2001 bienes del capítulo 21 (40%), capítulo 12 (22%), capítulo 24 (6%), capítulo 04 (5%), capítulo 17 (4%), capítulo 19 (4%), capítulo 11 (3%), capítulo 18 (3%), capítulo 20 (3%), capítulo 23 (3%), capítulo 22 (2%), capítulo 02 (1%), capítulo 03 (1%), capítulo 08 (1%),

capítulo 13 (1%) y capítulo 15 (1%). En 2014 el patrón importador varió hacia la adquisición de productos del capítulo 02 (46%), capítulo 01 (19%), capítulo 17 (10%), capítulo 04 (8%), capítulo 21 (6%), capítulo 10 (3%), capítulo 15 (3%), capítulo 12 (1%), capítulo 19 (1%), capítulo 23 (1%). El año 2017 registró la siguiente estructura en las MAA: capítulo 17 (33%), capítulo 02 (18%), capítulo 10 (15%), capítulo 04 (6%), capítulo 11 (6%), capítulo 15 (5%), capítulo 19 (5%), capítulo 21 (5%), capítulo 23 (1,5%), capítulo 24 (2%), capítulo 01 (1%), capítulo 07 (0,5%), capítulo 09 (1%) y capítulo 12 (1%).

4.3.2.3. Con Paraguay.

El año 2001 registró únicamente exportaciones en rubros del capítulo 19 (preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería). Para 2002 no se encontraron datos de XAA hacia Paraguay, hecho que se repitió en 2017.

Las compras de Venezuela desde Paraguay en 2001 incluyeron rubros del capítulo 15 (94%), capítulo 05 (2%), capítulo 12 (2%) y capítulo 24 (2%). En 2014 se adquirieron bienes del capítulo 10 (66%), capítulo 15 (18%), capítulo 23 (9%), capítulo 04 (3%) y capítulo 21 (3%). Al final del período se importaron productos de los capítulos 12 (72,6%), 10 (18,8%), 21 (7,6%) y 15 (1%).

4.3.2.4. Con Uruguay.

Entre las XAA de Venezuela hacia Uruguay se encontraron en 2001 los siguientes capítulos: 19 (77,3%), 21 (14,6%), 20 (7,6%) y 22 (0,5%). En 2002 se exportaron productos de los capítulos 19 (74,8%), 21 (12,2%), 12 (10,4%), 20 (2,2%) y 22 (0,4%). En 2017 solo se destinaron al Uruguay productos del capítulo 05.

Desde Uruguay Venezuela importó en 2001 rubros del capítulo 04 (91%), capítulo 02 (8%) y capítulo 03 (1%). En 2014 se mantuvo la primacía del capítulo 04 (76%), seguido por el capítulo 02 (21%) y el capítulo 10 (3%). Para el 2017 el patrón

importador varió hacia productos del capítulo 10 (90,6%), capítulo 04 (4,1%), capítulo 21 (3,4%), capítulo 11 (1,6%), capítulo 20 (0,2%) y capítulo 19 (0,1%).

4.4. Dinamismo comercial agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur.

Una vez calculados los indicadores de dinamismo comercial bilateral para el sector agroalimentario entre Venezuela y los socios del Mercosur, se presentará a continuación el análisis de los resultados obtenidos.

4.4.1. Ventajas comparativas reveladas de las XAA de Venezuela hacia el Mercosur.

4.4.1.1. Ventajas sobre Argentina:

Mediante el cálculo y análisis del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) de las exportaciones de Venezuela hacia Argentina (Índice de Balassa), cuyos resultados se encuentran en la tabla 30, se infiere que nuestro país mostró potencialidades dentro del mercado argentino en algunos rubros agroalimentarios tales como: capítulo 02 (año 2008), capítulo 03 (año 2001), capítulo 12 (años 2008 y 2011), capítulo 18 (año 2017), capítulo 19 (año 2002), capítulo 20 (año 2001), capítulo 21 (año 2001), capítulo 22 (años 2008 y 2014) y capítulo 24 (años 2001 y 2002).

Tabla 30. IVCR de las XAA de Venezuela hacia Argentina.

Capítulo	Productos	2001	2002	2008	2011	2014	2017
'02	Carne y despojos comestibles	0,00	0,00	130,23	0,00	0,00	0,00
'03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados a	1,70	0,18	0,00	0,00	0,00	0,00
'12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; pla	0,32	0,32	12,22	8,72	0,00	0,00
'18	Cacao y sus preparaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10,26
'19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula d	0,00	12,77	0,00	0,00	0,00	0,00
'20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o dem	1,57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'21	Preparaciones alimenticias diversas	1,22	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0,32	0,00	1,39	0,99	7,44	0,00
'24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	2,88	1,71	0,16	0,00	0,00	0,00

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Según el patrón de XAA hacia dicho mercado, en 2017 las ventajas competitivas de Venezuela respecto del capítulo 18 correspondieron al producto cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado (código 180100).

4.4.1.2. Ventajas sobre Brasil:

Las potencialidades de Venezuela dentro del mercado de Brasil se presentaron en los siguientes capítulos arancelarios: capítulo 03 (años 2001 y 2002), capítulo 05 (año 2014), capítulo 11 (año 2001), capítulo 13 (años 2001 y 2008), capítulo 15 (año 2008), capítulo 16 (años 2001 y 2002), capítulo 17 (año 2001), capítulo 18 (año 2017), capítulo 19 (años 2001 y 2002), capítulo 20 (año 2017) y capítulo 21 (años 2001 y 2002). Los resultados del IVCR sobre Brasil se encuentran en la tabla 31.

Tabla 31. IVCR de las XAA de Venezuela hacia Brasil.

Capítulo	Productos	2001	2002	2008	2011	2014	2017
'03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados a	48,45	34,06	0,00	0,00	0,00	0,00
'05	Los demás productos de origen animal no expresados ni c	0,00	0,00	0,00	0,00	1.637,41	0,00
'11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina;	59,44	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	3,86	0,97	12,73	0,00	0,00	0,00
'15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su des	0,00	0,33	17,35	0,00	0,00	0,00
'16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, molusco	142,08	46,75	0,00	0,00	0,00	0,00
'17	Azúcares y artículos de confitería	22,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'18	Cacao y sus preparaciones	0,10	0,00	0,00	0,00	0,00	2,75
'19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula c	169,59	65,81	0,00	0,00	0,00	0,00
'20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o dem	0,00	0,00	0,97	0,00	0,00	210,75
'21	Preparaciones alimenticias diversas	5,34	4,45	0,55	0,00	0,00	0,00

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Considerando los dos capítulos con ventajas comparativas en 2017, se identificó que los productos venezolanos con potencialidades en el mercado brasileño fueron: cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante (código 180500) y jugo de naranja, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluido con adición de azúcar u otro edulcorante (excluye de valor Brix \leq 20 a 20°C, así como congelado) (código 200919).

4.4.1.3. Ventajas sobre Paraguay:

En el caso de las XAA hacia Paraguay, Venezuela solo presentó ventajas competitivas en el capítulo 19 durante el año 2001 (tabla 32). Para entonces, el producto venezolano con potencialidades fue: productos de panadería, pastelería o galletería, incluidos con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para

medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares (código 190590).

Tabla 32. IVCR de las XAA de Venezuela hacia Paraguay.

Capítulo	Productos	2001	2002	2008	2011	2014	2017
'19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula d	1,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

4.4.1.4. Ventajas sobre Uruguay:

Los capítulos agroalimentarios venezolanos con oportunidades en el mercado uruguayo fueron: capítulo 05 (año 2017), capítulo 12 (año 2011), capítulo 19 (años 2001 y 2002), capítulo 20 (año 2001) y capítulo 21 (año 2001). Para el 2017, el producto del capítulo 05 con ventajas sobre Uruguay fue: ámbar gris, castóreo, algalia y almizcle; cantáridas; bilis, incluso desecada; glándulas y demás sustancias de origen animal utilizadas para la preparación de productos farmacéuticos, frescas, refrigeradas, congeladas o conservadas provisionalmente de otra forma (código 051000).

Tabla 33. IVCR de las XAA de Venezuela hacia Uruguay.

Capítulo	Productos	2001	2002	2008	2011	2014	2017
'05	Los demás productos de origen animal no expresados ni c	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	445,57
'12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; pl	0,00	0,32	0,00	1,72	0,00	0,00
'19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula d	7,29	2,42	0,00	0,00	0,00	0,00
'20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o dem	1,38	0,13	0,97	0,00	0,00	0,00
'21	Preparaciones alimenticias diversas	1,77	0,67	0,84	0,00	0,00	0,00

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

4.4.2. Ventajas comparativas reveladas de las XAA del Mercosur hacia Venezuela.

4.4.2.1. Ventajas de Argentina:

Los rubros agroalimentarios donde Argentina presentó ventajas competitivas dentro del mercado nacional fueron: capítulo 01 (años 2001 y 2017), capítulo 02 (años 2003-2014), capítulo 04 (años 2001-2017), capítulo 07 (años 2001-2012, 2014, 2015 y 2017), capítulo 10 (año 2014), capítulo 11 (años 2001 y 2008), capítulo 13 (años 2001,

2014 y 2017), capítulo 15, capítulo 17 (año 2001), capítulo 18 (año 2001), capítulo 19 (años 2001-2016), capítulo 21 (2008) y capítulo 23 (año 2017).

Tabla 34. IVCR de las XAA de Argentina hacia Venezuela.

Capítulo	Productos	2001	2008	2011	2014	2017
'01	Animales vivos	8,90	0,60	0,31	0,33	1,11
'02	Carne y despojos comestibles	0,06	2,74	2,70	3,06	0,00
'04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos con	4,88	8,48	7,30	4,99	2,34
'07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	11,28	1,16	1,46	1,85	1,45
'10	Cereales	0,52	0,29	0,78	1,20	0,15
'11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de tri	1,80	1,65	0,25	0,47	0,17
'13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	0,15	0,36	8,40	10,79	10,31
'15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento	1,42	1,23	1,83	2,19	3,99
'17	Azúcares y artículos de confitería	3,11	0,82	0,62	0,12	0,49
'18	Cacao y sus preparaciones	2,48	0,40	0,15	0,06	0,03
'19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos	10,06	18,73	4,80	4,84	0,13
'21	Preparaciones alimenticias diversas	0,85	1,35	0,92	0,62	0,77
'23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados	0,15	0,03	0,01	0,21	1,11

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Según las ventajas competitivas de los capítulos agroalimentarios argentinos reseñados, se identificó que en 2017 los productos nacionales potencialmente amenazados fueron: gallos y gallinas de las especies domésticas, vivos, de peso ≤ 185 g (código 010511), caballos vivos (excepto los de pura raza para reproducción) (código 010129); leche y nata "crema", en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas $> 1,5\%$ en peso, sin adición de azúcar ni otro edulcorante (código 040221); judías "porotos, alubias, frijoles, fréjoles" común "Phaseolus vulgaris", seca y desvainada, aunque estén mondada o partida (código 071333), garbanzos secos desvainados, aunque estén mondados o partidos (código 071320), guisantes "arvejas, chícharos" "Pisum sativum", secos, desvainados, aunque estén mondados o partidos (código 071310), lentejas secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas (código 071340); mucílago y espesantes vegetales, incluidos modificados (excluye de algarroba o de su semilla o de las semillas de guar, así como de agar-agar) (código 130239); aceite de soja "soya" en bruto, incl. desgomado (código 150710), aceites de girasol o cártamo y sus fracciones, incluye refinados, sin modificar químicamente (excluye aceites en bruto) (código 151219), grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, cocidos, oxidados, deshidratados, sulfurados, sopladados,

polimerizados por calor en vacío o atmósfera inerte («estandarizados») o modificados químicamente de otra forma (excepto los de la partida 1516) (código 151800); tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en pellets (código 230400), preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales (excluye alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor) (código 230990).

4.4.2.2. Ventajas de Brasil:

Brasil presentó ventajas competitivas reveladas sobre Venezuela en los siguientes capítulos arancelarios: capítulo 01 (años 2002-2017), capítulo 02 (años 2004-2016), capítulo 04 (años 2001-2017), capítulo 07 (años 2002, 2008, 2014-2017), capítulo 10 (años 2008, 2017), capítulo 11 (años 2001-2008, 2016-2017), capítulo 12 (año 2001), capítulo 13 (años 2001-2004), capítulo 15, capítulo 16 (años 2003-2008, 2010), capítulo 17 (años 2006-2011, 2017), capítulo 18 (años 2001, 2002 y 2009), capítulo 19 (años 2001-2014, 2016-2017), capítulo 21 (años 2001-2017), capítulo 22 (años 2001, 2003, 2005-2006), capítulo 24 (años 2001-2003). La tabla 35 muestra los valores hallados para el IVCR.

Tabla 35. IVCR de las XAA de Brasil hacia Venezuela.

Capítulo	Productos	2001	2008	2011	2014	2017
'01	Animales vivos	0,33	41,76	27,63	17,71	1,93
'02	Carne y despojos comestibles	0,07	4,39	2,11	2,03	0,65
'04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; pr	18,09	28,63	8,42	9,61	10,00
'07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	0,00	1,17	0,85	1,69	2,52
'10	Cereales	0,09	1,26	0,60	0,52	1,50
'11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina;	41,23	1,64	0,80	0,50	24,50
'12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; pl	1,29	0,09	0,07	0,03	0,01
'13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	7,08	0,31	0,46	0,07	0,10
'15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su des	0,27	1,82	1,26	1,20	1,68
'16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, molusc	0,00	1,24	0,79	0,00	0,06
'17	Azúcares y artículos de confitería	0,28	1,47	1,33	0,74	1,38
'18	Cacao y sus preparaciones	2,28	0,64	0,70	0,11	0,09
'19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula d	10,00	26,67	2,58	2,64	11,33
'21	Preparaciones alimenticias diversas	12,99	3,26	2,62	3,83	1,98
'22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	2,31	0,07	0,06	0,05	0,01
'24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	1,00	0,19	0,03	0,07	0,53

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Con base en lo anterior, los productos brasileños importados en 2017 y que representaron una potencial amenaza para el sector agroalimentario nacional fueron: gallos y gallinas de las especies domésticas, vivos, de peso ≤ 185 g (010511); leche y nata "crema", en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas $> 1,5\%$ en peso, sin adición de azúcar ni otro edulcorante (040221); leche y nata "crema", concentradas, con adición de azúcar u otro edulcorante (excepto en polvo, gránulos o demás formas sólidas) (040299); productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante, n.c.o.p. (excepto lactosuero) (040490); judías "porotos, alubias, frijoles, fréjoles" común "Phaseolus vulgaris", seca y desvainada, aunque estén mondada o partida (071333); lentejas secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas (071340); guisantes "arvejas, chícharos" "Pisum sativum", secos, desvainados, aunque estén mondados o partidos (071310), patatas "papas" para siembra (070110); maíz (1005); arroz (1006); trigo y morcajo "tranquillón" (1001); harina de trigo o de morcajo (tranquillón) (110100); grañones y sémola, de maíz (110313); harina de maíz (110220); fécula de mandioca "yuca" (110814); almidón de maíz (110812); granos de cereales aplastados o en copos (exc. de cebada y avena) (110419); granos de avena aplastados o en copos (110412); granos de maíz mondados, perlados, troceados, quebrantados o trabajados de otro modo (excepto los aplastados, en copos, gránulos y harina) (110423); aceite de soja "soya" y sus fracciones, incl. refinados, sin modificar químicamente (150790); margarina (exc. margarina líquida) (151710); grasas y aceites de origen vegetal y sus fracciones, parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados o elaidinizados, incl. refinados (exc. grasas y aceites y sus fracciones preparados de otra forma) (151620); aceite de maíz y sus fracciones, incl. refinados, sin modificar químicamente (exc. aceite de maíz en bruto) (151529); azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido (1701); artículos de confitería sin cacao, incl. el chocolate blanco (exc. chicle) (170490); chicle, incl. recubierto de azúcar (170410); extractos de malta, así como preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta, sin cacao o con un contenido de cacao $< 40\%$ en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada,

n.c.o.p.; preparaciones alimenticias de leche, nata, suero de mantequilla, leche y nata cuajadas, yogur, kéfir y demás productos de las partidas 0401 a 0404, sin cacao o con un contenido de cacao < 5% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada, n.c.o.p. (1901); pastas alimenticias, incl. cocidas o rellenas de carne u otras sustancias, o preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, ravioles, canelones; cuscús, incl. preparado (1902); productos de panadería, pastelería o galletería, incl. con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos simil. (1905); preparaciones alimenticias, n.c.o.p. (2106); preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazónadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada (2103), levaduras, vivas o muertas; los demás microorganismos monocelulares muertos; polvos de levantar preparados (exc. microorganismos monocelulares acondicionados como medicamentos) (2102); extractos, esencias y concentrados de café, de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, de té o de yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados (2101).

4.4.2.3. Ventajas de Paraguay:

Con los resultados del IVCR de las XAA paraguayas hacia Venezuela (tabla 36) se infiere que Paraguay tuvo ventajas competitivas sobre el mercado nacional en los siguientes capítulos: capítulo 02 (años 2008-2011), capítulo 04 (años 2008, 2009, 2014), capítulo 05 (años 2001-2003), capítulo 15 (años 2001-2012), capítulo 21 (años 2009, 2011, 2017).

En 2017 el producto agroalimentario paraguayo que ingresó al país fue extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de té o de yerba mate (210120).

Tabla 36. IVCR de las XAA de Paraguay hacia Venezuela.

Capítulo	Productos	2001	2008	2011	2014	2017
'02	Carne y despojos comestibles	0,00	2,33	2,02	0,00	0,00
'04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; pro	0,00	11,76	0,00	1,44	0,00
'05	Los demás productos de origen animal no expresados ni c	2,13	0,00	0,00	0,00	0,00
'15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su des	12,12	19,86	3,95	0,15	0,01
'21	Preparaciones alimenticias diversas	0,00	0,00	1,79	0,83	1,80

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

4.4.2.4. Ventajas de Uruguay:

Durante el lapso estudiado, las ventajas comparativas de Uruguay sobre Venezuela se presentaron en los siguientes capítulos: capítulo 01, capítulo 02 (años 2001, 2002, 2009-2014), capítulo 04 (años 2001-2015), capítulo 05 (años 2007-2009), capítulo 09 (años 2001, 2002, 2004, 2006, 2007), capítulo 10 (años 2008, 2012, 2013, 2015-2017), capítulo 11 (año 2008), capítulo 19 (años 2008, 2009, 2012), capítulo 21 (2001, 2002, 2010-2014, 2016-2017).

Para 2017 los productos uruguayos que compitieron con el sector agroalimentario nacional fueron: arroz con cáscara o arroz "paddy" (100610); arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado (100630) y preparaciones alimenticias, n.c.o.p. (210690).

Tabla 37. IVCR de las XAA de Uruguay hacia Venezuela.

Capítulo	Productos	2001	2008	2011	2014	2017
'01	Animales vivos	0,00	3,42	0,00	0,00	0,00
'02	Carne y despojos comestibles	1,14	0,93	2,16	1,10	0,00
'04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; pro	25,08	18,63	9,50	7,95	0,15
'05	Los demás productos de origen animal no expresados ni c	0,00	6,87	0,09	0,00	0,00
'09	Café, té, yerba mate y especias	2,08	0,82	0,00	0,00	0,00
'10	Cereales	0,00	1,43	0,33	0,25	3,71
'11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina;	0,00	1,16	0,00	0,00	0,19
'19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula d	0,12	2,43	0,97	0,00	0,24
'21	Preparaciones alimenticias diversas	1,69	0,67	2,76	1,35	4,33

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

4.4.3. Similitud entre las estructuras exportadoras agroalimentarias de Venezuela y el Mercosur.

A partir de los resultados del Índice de Krugman calculado (tabla 38) se concluye que en el comercio agroalimentario registrado entre Venezuela y el Mercosur las estructuras exportadoras de los países son diferentes; es decir, entre Venezuela y sus socios del Mercosur no hay superposición de las estructuras comerciales agroalimentarias.

Esto significa que existió un intercambio de bienes agroalimentarios diferentes, lo cual también es indicio para afirmar que el comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur tendió a ser de tipo interindustrial.

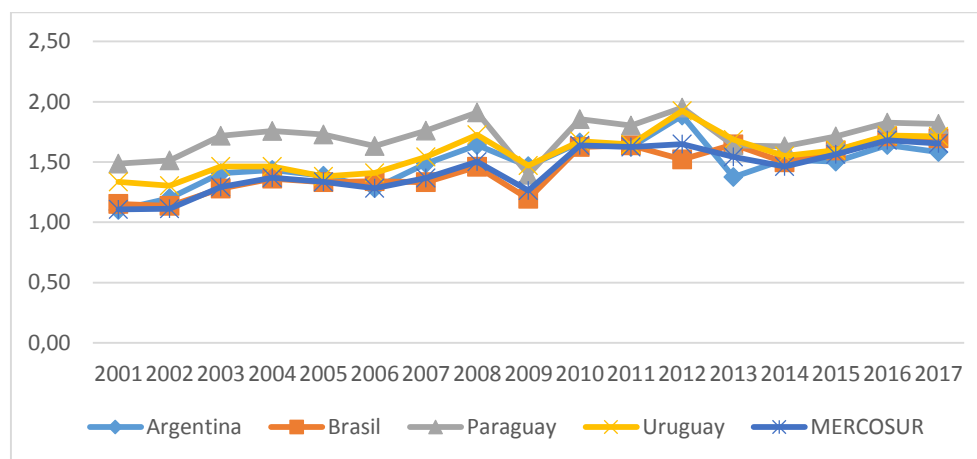
Tabla 38. Índice de Krugman (IK) para el comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur.

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	MERCOSUR
2001	1,10	1,15	1,49	1,33	1,11
2002	1,20	1,14	1,51	1,30	1,11
2003	1,41	1,28	1,72	1,46	1,29
2004	1,43	1,36	1,76	1,46	1,37
2005	1,39	1,33	1,73	1,38	1,33
2006	1,28	1,34	1,63	1,41	1,28
2007	1,49	1,33	1,76	1,54	1,37
2008	1,64	1,46	1,91	1,73	1,50
2009	1,47	1,19	1,39	1,47	1,26
2010	1,66	1,62	1,85	1,67	1,64
2011	1,62	1,64	1,80	1,65	1,63
2012	1,89	1,52	1,95	1,92	1,65
2013	1,38	1,65	1,64	1,68	1,54
2014	1,52	1,50	1,63	1,55	1,46
2015	1,50	1,60	1,71	1,60	1,56
2016	1,64	1,71	1,83	1,72	1,68
2017	1,58	1,70	1,82	1,71	1,65
Promedio	1,48	1,44	1,71	1,56	1,44

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

La figura 70 muestra la evolución del IK durante el período analizado. De él se desprende que a lo largo del tiempo creció ligeramente la diferenciación entre las estructuras exportadoras de Venezuela con el Mercosur y que Paraguay es el socio con el cual Venezuela posee mayor diferencia en el intercambio agroalimentario.

Figura 70. Evolución del IK para el comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur.



Fuente: elaboración propia con base en la tabla 38.

4.4.4. *Compatibilidad o complementariedad del comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur.*

La evidencia hallada a través del índice de compatibilidad/complementariedad comercial (ICC) permite aseverar que sí existe compatibilidad o complementariedad comercial agroalimentaria entre Venezuela y el Mercosur. No obstante, al analizar los resultados desde las dos direcciones en el flujo de exportaciones (Mercosur-Venezuela y Venezuela-Mercosur) se observó que son más compatibles/complementarias las MAA de Venezuela con las XAA del Mercosur (tabla 39) que las MAA del Mercosur con las XAA de Venezuela (tabla 40).

Por otro lado, teniendo en cuenta los valores promedios del ICC, puede afirmarse que la compatibilidad/complementariedad entre las MAA de Venezuela y las XAA del Mercosur es moderada o media. Hubo mayor compatibilidad/complementariedad con las XAA de Argentina (0,58) y menor compatibilidad/complementariedad con las XAA de Paraguay (0,43). En lo inherente a las MAA del Mercosur y las XAA de Venezuela la compatibilidad/complementariedad es baja, con compatibilidad/complementariedad mayor con Paraguay (0,45) y menor con Brasil (0,37).

En definitiva, Venezuela depende más de las XAA del Mercosur que el Mercosur de las XAA de Venezuela. Esto también se puede observar en la tendencia del indicador para ambos flujos, ilustrada por la figura 71. La complementariedad de las XAA del Mercosur con las MAA de Venezuela creció ligeramente en el lapso hasta 2016 mientras que la complementariedad de las XAA de Venezuela con las MAA del Mercosur decreció marcadamente.

Tabla 39. Índice de compatibilidad comercial de las MAA de Venezuela con las XAA del Mercosur.

	<i>ICC MAAkVenXAAkMERCOSUR</i>				
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	MERCOSUR
2001	0,60	0,45	0,32	0,46	0,59
2002	0,62	0,42	0,34	0,44	0,56
2003	0,62	0,38	0,37	0,40	0,50
2004	0,63	0,47	0,37	0,39	0,58
2005	0,60	0,41	0,37	0,40	0,55
2006	0,64	0,42	0,43	0,43	0,57
2007	0,58	0,52	0,47	0,53	0,66
2008	0,58	0,53	0,46	0,62	0,65
2009	0,59	0,51	0,48	0,56	0,62
2010	0,61	0,40	0,39	0,43	0,54
2011	0,58	0,51	0,47	0,56	0,66
2012	0,55	0,53	0,43	0,55	0,65
2013	0,55	0,55	0,49	0,51	0,64
2014	0,52	0,54	0,50	0,58	0,59
2015	0,48	0,52	0,54	0,56	0,57
2016	0,57	0,50	0,54	0,46	0,64
2017	0,56	0,39	0,38	0,36	0,49
Promedio	0,58	0,47	0,43	0,48	0,59

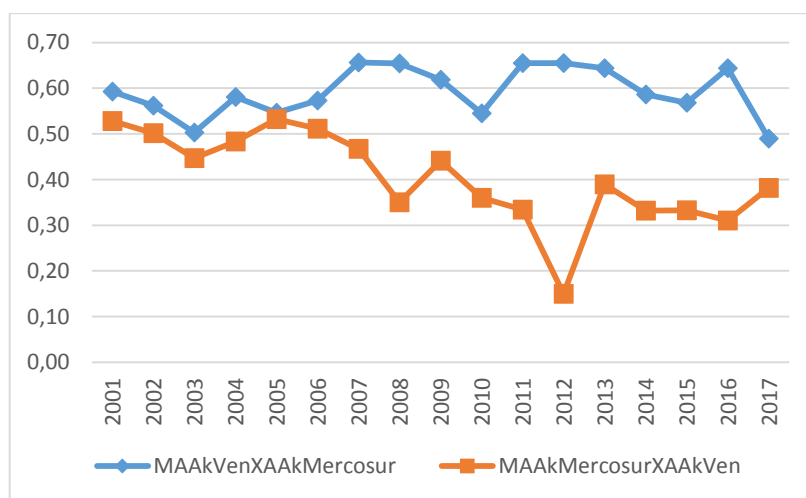
Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Tabla 40. Índice de compatibilidad comercial de las MAA del Mercosur con las XAA de Venezuela.

	<i>ICC MAAkMERCOSURXAAkVen</i>				
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	MERCOSUR
2001	0,46	0,46	0,52	0,56	0,53
2002	0,47	0,45	0,56	0,51	0,50
2003	0,46	0,38	0,62	0,51	0,45
2004	0,46	0,41	0,52	0,48	0,48
2005	0,47	0,46	0,61	0,50	0,53
2006	0,41	0,45	0,64	0,48	0,51
2007	0,38	0,42	0,58	0,52	0,47
2008	0,32	0,32	0,51	0,44	0,35
2009	0,57	0,39	0,48	0,38	0,44
2010	0,35	0,33	0,52	0,34	0,36
2011	0,33	0,33	0,37	0,24	0,33
2012	0,22	0,11	0,22	0,31	0,15
2013	0,39	0,40	0,34	0,31	0,39
2014	0,36	0,33	0,28	0,25	0,33
2015	0,35	0,34	0,31	0,23	0,33
2016	0,32	0,29	0,29	0,22	0,31
2017	0,32	0,37	0,31	0,21	0,38
Promedio	0,39	0,37	0,45	0,38	0,40

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Figura 71. Evolución del ICC del comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur.



Fuente: elaboración propia con base en tablas 40 y 41.

4.4.5. Naturaleza del comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur.

Con base en los resultados del Índice de Comercio Intraindustrial o Índice Grube-Lloyd (ICII), se identificarán los capítulos arancelarios en los cuales existió comercio intraindustrial ($ICII > 0,33$) o potencial comercio intraindustrial ($0,1 < ICII < 0,33$) entre Venezuela y cada uno de sus socios del Mercosur.

4.4.5.1. Naturaleza del comercio agroalimentario con Argentina:

El comercio agroalimentario entre Venezuela y Argentina es mayormente interindustrial, en virtud de que el ICII permitió identificar solo cuatro capítulos donde hubo comercio intraindustrial (03, 18, 19, y 24) y dos donde hubo potencial comercio intraindustrial (20 y 21). Sin embargo, esto ocurrió solo al principio del período cuando Venezuela no formaba parte del bloque. La tabla 41 muestra los resultados obtenidos para la identificación del comercio intraindustrial y revela que en 2017 el cacao propició comercio entre industrias del mismo sector.

Tabla 41. Índice de comercio intraindustrial entre Venezuela y Argentina.

Capítulo	Descripción del producto	2001	2002	2008	2011	2014	2017
'03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados a	0,50	0,17	0,00	0,00	0,00	0,00
'18	Cacao y sus preparaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,56
'19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula d	0,00	0,55	0,00	0,00	0,00	0,00
'20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o dem	0,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'21	Preparaciones alimenticias diversas	0,24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	0,05	0,59	0,06	0,00	0,00	0,00
	Comercio intraindustrial						
	Potencial comercio intraindustrial						

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

4.4.5.2. Naturaleza del comercio agroalimentario con Brasil:

Con Brasil solo existió comercio intraindustrial en los capítulos 11 y 19; mientras que en los capítulos 03, 13 y 18 existieron potencialidades para el comercio intraindustrial (tabla 42). El resto de los capítulos agroalimentarios fueron objeto de comercio interindustrial, por lo que se concluye que entre Venezuela y Brasil hubo

mayormente comercio interindustrial. Para 2017 el capítulo 18 correspondiente a cacao y sus preparaciones manifestó potencial comercio intraindustrial entre ambos socios.

Tabla 42. Índice de comercio intraindustrial entre Venezuela y Brasil.

Capítulo	Descripción del producto	2001	2002	2008	2011	2014	2017
'03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados a	0,13	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00
'11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina;	0,49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
'13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	0,03	0,03	0,28	0,00	0,00	0,00
'18	Cacao y sus preparaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10
'19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula c	0,57	0,82	0,00	0,00	0,00	0,00
	Comercio intraindustrial						
	Potencial comercio intraindustrial						

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

4.4.5.3. Naturaleza del comercio agroalimentario con Paraguay:

Al calcular el ICII para el intercambio agrícola con Paraguay no se obtuvieron resultados significativos que dieran luces acerca de la existencia de comercio intraindustrial. En consecuencia, la naturaleza del comercio agroalimentario con dicho país es completamente interindustrial debido a que el ICII resultó 0 para cada capítulo del sector durante el lapso estudiado.

4.4.5.4. Naturaleza del comercio agroalimentario con Uruguay:

Con Uruguay existió comercio intraindustrial en los capítulos 21 y 22, aunque esta tendencia se desvaneció con el paso del tiempo después del año 2008 (tabla 43).

Tabla 43. Índice de comercio intraindustrial entre Venezuela y Uruguay.

Capítulo	Descripción del producto	2001	2002	2008	2011	2014	2017
'21	Preparaciones alimenticias diversas	0,41	0,88	0,41	0,00	0,00	0,00
'22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0,00	1,00	0,10	0,00	0,00	0,00
	Comercio intraindustrial						
	Potencial comercio intraindustrial						

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

En síntesis, el comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur es mayormente de naturaleza interindustrial. Esta tendencia se afianzó después del año 2008, momento en el que Venezuela ya se encontraba en proceso de adhesión al acuerdo. Esto permite señalar que no hubo integración productiva entre el sector agroalimentario venezolano y el de los socios fundadores del bloque, pues lejos de estimular las potenciales relaciones intraindustriales se profundizó el comercio de tipo interindustrial.

4.5. Dinámica relativa del comercio agroalimentario.

4.5.1. Intensidad del comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur.

Los resultados del Índice de Intensidad del Comercio (IIC) permiten concluir que el comercio agroalimentario desde Venezuela hacia el Mercosur es menos intenso que el comercio desde el Mercosur hacia Venezuela. En el primer caso (Venezuela-Mercosur) existe sesgo geográfico con Argentina, Brasil y Uruguay en diversos años, cuya tendencia del índice fue creciente hasta 2012 y a partir de 2013 comenzó a descender (tabla 44). Con Paraguay no hubo sesgo en el comercio agroalimentario, salvo en el año 2004.

Tabla 44. Índice de intensidad del comercio desde Venezuela hacia el Mercosur.

	<i>IIC Venezuela-MERCOSUR</i>				
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	MERCOSUR
2001	0,56	6,36	0,17	1,19	4,24
2002	3,86	7,91	0,00	1,18	6,61
2003	0,29	8,37	0,00	0,33	6,36
2004	0,34	9,36	10,41	0,29	7,20
2005	1,18	10,53	0,00	0,37	7,47
2006	1,40	0,77	0,00	1,08	0,86
2007	0,63	0,35	0,00	0,55	0,40
2008	1,59	0,13	0,00	0,80	0,50
2009	2,45	0,08	0,00	1,14	0,53
2010	3,03	0,05	0,00	0,61	0,50
2011	3,15	0,00	0,00	0,68	0,45
2012	401,39	0,00	0,00	187,86	63,64
2013	3,96	0,00	0,00	1,46	0,58
2014	0,15	0,27	0,00	0,00	0,22
2015	0,60	0,34	0,09	0,16	0,34
2016	0,13	0,26	0,00	0,25	0,23
2017	0,07	0,02	0,00	0,25	0,05
Promedio	1,06	3,34	0,69	0,56	2,63

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

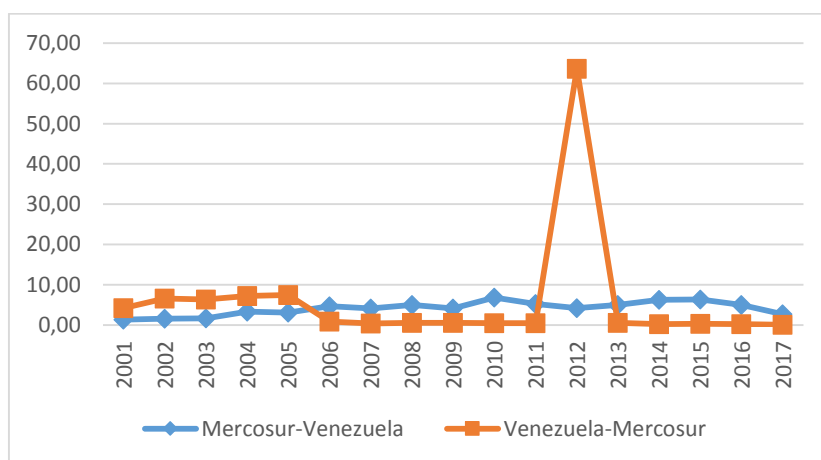
En el segundo caso, Mercosur-Venezuela, la intensidad en el comercio fue superior y existió sesgo geográfico con todos los socios del bloque. Para algunos años Paraguay no mostró sesgo respecto de Venezuela (tabla 45). Este indicador mostró una tendencia creciente hasta 2014 y desde 2015 manifestó un descenso (figura 72).

Tabla 45. Índice de intensidad del comercio desde el Mercosur hacia Venezuela.

	<i>IIC MERCOSUR-Venezuela</i>				
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	MERCOSUR
2001	1,23	1,20	1,09	5,08	1,33
2002	1,48	1,48	4,18	3,33	1,60
2003	2,01	1,48	1,76	0,70	1,67
2004	4,14	2,77	0,97	5,31	3,30
2005	3,03	3,12	1,56	4,62	3,11
2006	3,92	4,87	7,53	7,29	4,69
2007	2,61	4,79	8,66	5,23	4,12
2008	2,70	5,87	9,61	8,70	4,96
2009	2,70	4,52	7,61	5,54	4,08
2010	5,23	7,41	5,86	11,69	6,82
2011	5,03	5,08	3,69	10,69	5,22
2012	4,82	3,71	0,42	9,91	4,23
2013	5,62	4,58	0,33	10,68	4,97
2014	7,17	6,00	0,50	10,32	6,27
2015	7,02	6,17	1,39	8,79	6,31
2016	5,95	4,81	2,22	2,31	4,95
2017	3,90	2,41	0,26	1,69	2,70
Promedio	4,68	4,97	3,20	8,93	4,97

Fuente: elaboración y cálculos propios con base en ITC Trade Map.

Figura 72. Evolución del índice de intensidad del comercio agroalimentario entre Venezuela y el Mercosur.



Fuente: elaboración propia con base en tablas 43 y 44.

El resumen, el IIC reveló que el comercio agroalimentario Venezuela-Mercosur fue menos intenso y mostró desaceleración a partir de 2006. Por su parte, el comercio agroalimentario Mercosur-Venezuela arrojó una intensidad mayor y crecimiento hasta 2014, pues a partir de 2015 se revirtió la tendencia. Esto coincide con la merma del ingreso petrolero en Venezuela y su repercusión sobre las importaciones.

4.6. Caracterización y perspectivas del comercio agroalimentario.

Luego del balance comercial realizado, merece la pena destacar varios elementos identificados a lo largo del análisis para intentar caracterizar el intercambio comercial agroalimentario registrado entre Venezuela y el Mercosur durante el período 2001-2017, explicar las razones de su tendencia y abordar sus perspectivas.

4.6.1. Caracterización del intercambio comercial agroalimentario 2001-2017.

En primer lugar, la condición de importador neto de bienes agroalimentarios determinó la relación comercial de Venezuela con el bloque, toda vez que la importancia del Mercosur dentro del comercio internacional venezolano solo existió en este sector y, concretamente, en términos de la demanda de importaciones agroalimentarias. En el comercio total venezolano, el Mercosur no es destino ni origen significativo; pero al estudiarlo desde el contexto del comercio agroalimentario su importancia fue evidente.

En segundo lugar, al inicio del período, cuando el país no pertenecía al bloque, se constató la existencia de un nivel de exportaciones agroalimentarias hacia el Cono Sur que se perdió paulatinamente a medida que Venezuela se anexó al acuerdo. Ello da cuenta de la creación de comercio agrícola, pero al mismo tiempo de la inexistencia de políticas de integración productiva en este sector para aprovechar los rubros en donde el país presentaba algunas oportunidades. Por ende, se evidenció que la intensidad comercial estaba en el intercambio agrícola del Mercosur hacia Venezuela y no de Venezuela hacia el Mercosur.

En tercer lugar, el comercio agroalimentario entre el país y el resto de los socios del bloque es de naturaleza interindustrial. Esto significa que entre Venezuela y los miembros del bloque hay potencialidades diferentes que propician el intercambio de bienes distintos. Por lo tanto, no hay competencia entre ellos y el país al no superponerse las estructuras exportadoras. Venezuela puede proveer productos diferentes a los que recibe del bloque, el reto está en identificar dichas oportunidades y estimular su producción con políticas nacionales adecuadas.

En cuarto lugar, el comercio agrícola del Mercosur es compatible con las necesidades de Venezuela. La eficiencia productiva del bloque en dicho sector y los bajos niveles de producción nacional propiciaron el abordaje de la seguridad alimentaria venezolana mediante las importaciones provenientes del Mercosur. Sin embargo, la volatilidad del ingreso petrolero se transmitió a la demanda de importaciones de Venezuela y, por ende, a la seguridad alimentaria nacional. Luego, las deudas del gobierno venezolano cerraron los flujos de bienes agroalimentarios provenientes de los socios del esquema de integración, lo cual incidió negativamente sobre la oferta de dichos productos a nivel doméstico.

De acuerdo con lo estudiado hasta ahora, el intercambio comercial agroalimentario de Venezuela con el Mercosur presenta las características siguientes:

- 1) Crecimiento sostenido (hasta 2015) de los niveles de importación desde el bloque, al tiempo que desaparecieron las exportaciones realizadas antes de la adhesión de Venezuela.
- 2) Volatilidad de las importaciones, conferida por el ingreso petrolero como principal determinante de la demanda nacional para garantizar la seguridad alimentaria.
- 3) Desaprovechamiento de las oportunidades de exportación para ciertos rubros del sector.
- 4) Comercio basado en ventajas comparativas (comercio interindustrial).
- 5) Ausencia de integración productiva para el desarrollo de cadenas regionales de valor.

- 6) Obstáculos nacionales para el comercio agroalimentario⁴¹, específicamente para las exportaciones del sector (hiperinflación, régimen de control cambiario, expropiaciones, controles de precios y otros desincentivos sobre los productores locales, carencia de materias primas y demás insumos productivos, inseguridad jurídica, impedimentos legales, entre otros).

4.6.2. *Incompatibilidad estructural del sector agroalimentario venezolano con el Mercosur: el rentismo petrolero como variable explicativa.*

Existe un problema estructural en la economía venezolana que hace incompatible al país con cualquier proceso de integración económica con aspiraciones comerciales como el Mercosur: la existencia de renta petrolera⁴² y su circulación (o distribución a discreción) dentro de la economía nacional. Siguiendo a Gutiérrez (2013a), dicha circulación de la renta petrolera influye sobre los principales macroprecios de la economía venezolana como el tipo de cambio real (TCR)⁴³, la tasa de interés real y los salarios reales, generando, por ejemplo, una tendencia estructural a apreciar el TCR, lo que incide luego sobre la producción nacional, el consumo y el comercio exterior.

En términos de la producción, un TCR apreciado por el rentismo favorece la producción de bienes no transables (no susceptibles de comercio exterior, como construcción y servicios) y desestimula la producción de bienes transables (susceptibles de comercio exterior) no petroleros (como los agroalimentarios y las manufacturas), acarreado desindustrialización (enfermedad holandesa). En términos del consumo, distorsiona el patrón de éste porque promueve la demanda de bienes

⁴¹ Siguiendo a FAO-ALADI (2015), los factores que más condicionan el comercio agroalimentario son de tipo no arancelarios y paraarancelarios. Entre los primeros se halla principalmente el acceso a las divisas y al financiamiento o las licencias y trámites de importación y exportación. Entre los segundos, todos los tributos adicionales al arancel y los requisitos regulatorios para el manejo de divisas.

⁴² Definida por Gutiérrez (2013a) como una “masa de recursos adicionales que se capta internacionalmente sin contrapartida de esfuerzo productivo nacional” (pp. 78-79).

⁴³ Según Gutiérrez (2013a), es la relación entre los precios de la producción nacional (P^n) y los precios de los bienes y servicios importados o producción extranjera (P^e). Si E es el tipo de cambio nominal, entonces: $TCR = \frac{E \times P^e}{P^n}$

importados tras abaratar las importaciones. Y en términos del comercio, desestimula las exportaciones no petroleras porque las hace menos competitivas a nivel internacional (las encarece), al tiempo que estimula las importaciones según se expanda la capacidad de compra dada por el ingreso petrolero (volatilidad). Al final, el rentismo petrolero limita el crecimiento de la economía y de sus diversos sectores a medida que la hace vulnerable a dos de sus mecanismos: enfermedad holandesa y volatilidad de las variables macroeconómicas (Rodríguez y Rodríguez, 2013).

El sector agroalimentario venezolano no escapa de los efectos del rentismo petrolero ya señalados, tanto por el lado de la oferta, como por el de la demanda y en su interacción con el resto del mundo. Gutiérrez (2013a) explica que el capitalismo rentístico imperante en Venezuela, mediante la apreciación del TCR, derivó en la conformación de un sistema alimentario con bajo nivel de autonomía o de “autonomía crítica” (Gutiérrez, 2013b), porque depende de las importaciones agroalimentarias. En el país las MAA no complementan el consumo interno, sino que completan la disponibilidad alimentaria doméstica. Es así como la vulnerabilidad y la volatilidad propias del rentismo petrolero se transmitieron a la seguridad alimentaria nacional, actualmente inmersa en una crítica situación de inseguridad alimentaria como consecuencia de la depresión productiva interna y la merma de la renta petrolera.

En definitiva, este problema estructural es quizá el principal obstáculo para el desarrollo del sector agroalimentario nacional y del sector exportador de su producción. Si bien Venezuela posee ventajas comparativas para producir y exportar diversos bienes agroalimentarios, gracias a la natural dotación de factores, la apreciación cambiaria descrita le restó competitividad a sus exportaciones agroalimentarias tanto en el mercado del Mercosur como en el mercado mundial.

Otra manera de abordar la incompatibilidad aludida descansa en el “modelo de producción semiabierto” (Gutiérrez, 2013, p. 80) implementado por el gobierno venezolano. Es un modelo productivo semiabierto porque está abierto para las importaciones, pero cerrado para las exportaciones de bienes agroalimentarios, llegando en este último caso –como ya fue señalado– a prohibirse expresamente o a

exigirse certificación de pleno abastecimiento de mercado doméstico (Gutiérrez, 2013b). Sin embargo, al mismo tiempo coexisten prácticas proteccionistas y un bajo porcentaje de liberalización del comercio agrícola por parte de Venezuela hacia los demás socios del Mercosur (ver anexo II).

En resumen, el mal desempeño productivo del sector agroalimentario nacional y su tendencia comercial durante el período analizado han sido resultado de inadecuadas políticas cambiarias, comerciales y económicas, en general (ver Gutiérrez, 2013b); lo que a su vez contrasta fuertemente con la competitividad agrícola regional y mundial de los Estados Parte del Mercosur. La autonomía crítica del sistema alimentario venezolano, como parte de un problema económico estructural (circulación de la renta internacional petrolera sin contraprestación productiva nacional) donde la riqueza ficticia hizo que la agricultura no solo no produjera para la exportación sino que en la práctica no produjera casi nada (Briceño-León, 2015), y la adhesión de Venezuela al Mercosur consolidaron el rol activo del bloque en sus relaciones económicas con el país: ser el principal proveedor de bienes agroalimentarios para Venezuela.

Sin embargo, como ya se mostró, tal patrón de comportamiento en las relaciones económico-comerciales de Venezuela con el Mercosur se sostuvo hasta que la renta petrolera mantuvo la capacidad de pago del gobierno venezolano (año 2015). La depresión comercial experimentada luego en el sector agrícola al caer aceleradamente las MAA repite el círculo vicioso del efecto volatilidad; y la ausencia de oferta exportable es consecuencia de la enfermedad holandesa.

Ambos hechos fueron desestimados por las autoridades venezolanas al no buscar superarlos, por ejemplo, a través de la inversión de la renta petrolera para fomentar la integración productiva con el bloque y aprovechar las ventajas comparativas de Venezuela. De modo que esa masa de divisas captada del exterior solo se destinó a financiar el consumo doméstico, elevando la dependencia petrolera a su máximo nivel histórico.

4.6.3. *Perspectivas del intercambio agroalimentario Venezuela-Mercosur.*

A partir de lo señalado, las perspectivas a corto plazo del comercio agroalimentario con el Mercosur no distan de continuar reproduciendo el patrón de autonomía crítica y de volatilidad/vulnerabilidad expuestos; es decir, la dependencia de las MAA para cubrir la demanda nacional de alimentos es cada vez más profunda y su adquisición dependerá del comportamiento de la renta petrolera. Por otro lado, el desempeño del sector agrícola responde a decisiones políticas enmarcadas en el modelo gubernamental de “socialismo del siglo XXI”, cuyas líneas inmediatas no muestran interés en cambiar para mejorarlo y estimular la producción, ora para el abastecimiento nacional, ora para la exportación y la generación de divisas.

No obstante, a mediano y largo plazo pudiera mejorar y marchar hacia una fase de dinámica exportadora y de integración productiva siempre y cuando se adopten –en primer lugar– las políticas necesarias para adecuar el entorno macroeconómico, las condiciones de los productores y consumidores y estimular la producción agroalimentaria nacional, considerando para el intercambio con el bloque las potencialidades aquí reveladas. Y este cambio en la dirección económica solo puede darse con un cambio político previo.

Por otro lado, y considerando la actual realidad nacional⁴⁴, suponer un eventual cambio político conlleva señalar que la inversión extranjera es una variable clave para superar la “catástrofe económica” (Vera, 2018). En este sentido, el volumen de inversión que requiere la economía para retomar su crecimiento, así como para desarrollar el sector agroalimentario, no se halla actualmente en el Mercosur sino en EE. UU., Europa y Asia; razón suficiente para concluir que lo que no se aprovechó o no se logró durante la fase dinámica de adhesión al Mercosur para sentar las bases de

⁴⁴ Caracterizada por una economía contraída y disfuncional, cada vez más cerrada al mundo y alejada de las agendas de integración e inserción internacional, con cinco años consecutivos de recesión al finalizar 2018, fuertes e irrecuperables caídas en la producción petrolera [pese al repunte de los precios del petróleo (IMF, 2018)] que inciden directamente sobre los ingresos fiscales, caída de la producción nacional de bienes y servicios a consecuencia de los desincentivos generados por políticas inapropiadas del Poder Ejecutivo, reducción de las importaciones que contrae la oferta agregada y agudiza la escasez de productos de primera necesidad como alimentos y medicamentos, alto déficit fiscal, acelerado crecimiento de la liquidez monetaria e hiperinflación de siete dígitos (Magdaleno, 2018).

la integración productiva quizá no se hará en el futuro más inmediato, dadas las condiciones existentes en las economías participantes del acuerdo.

De igual manera, la recuperación de la economía venezolana amerita más apertura hacia el comercio y la inversión allí donde ambas variables posean flujos dinámicos, lo cual tampoco se observa en el Cono Sur. Si al principio, durante la época de bonanza, no hubo verdaderos objetivos económicos aglutinantes que cohesionaran a Venezuela con los socios mercosureños, hoy en día, en momentos de receflación⁴⁵ nacional y de estancamiento del bloque, el Mercosur no ofrece las condiciones necesarias para reimpulsar la economía venezolana.

A pesar de su poco alcance para la reactivación de la economía venezolana, el Mercosur puede brindar asistencia en materia de buenas prácticas agrícolas y contribuir con el futuro crecimiento del sector agroalimentario nacional. Asimismo, la dotación natural de factores productivos, las características climáticas de la subregión y la proximidad geográfica entre los socios seguirán siendo factores determinantes para el comercio exterior.

⁴⁵ Recesión con hiperinflación.

CONCLUSIONES.

De acuerdo con Balassa (1965), “la integración puede contribuir a una asignación más eficiente de los recursos y a la explotación de economías internas y externas” (pp. 78-79), considerando que después de suprimir las barreras artificiales que obstaculizan el comercio entre los países en desarrollo sus recursos se asignarán de una forma más eficiente y que al aumentar el tamaño del mercado, con individuos poseedores de un nivel de ingresos similar, habrá oportunidades para aprovechar las economías de escala y reducir el poder de los monopolios, muchos de los cuales operan en condiciones de protección nacional y contribuyen a la ineficiencia y al mal empleo de recursos.

Aun así, Balassa (1965) aclara que la integración económica no es panacea para el desarrollo porque, si bien ella puede ofrecer una estructura para el crecimiento económico y el desarrollo, “los resultados dependerán en gran medida de las políticas económicas a seguir” (p. 79). En otras palabras, los resultados positivos de la integración sobre el crecimiento y el desarrollo son responsabilidad de las políticas adoptadas por los gobiernos que conforman una nueva zona económica. Máxime cuando los esquemas de integración no son tan profundos que carecen de políticas económicas comunes y de instituciones encargadas de garantizar su cumplimiento y hacerles seguimiento tras la fase de implementación.

La integración económica tiene el poder de estimular la integración productiva para el abastecimiento local y el comercio exterior. No obstante, para ello se requiere de grandes inversiones (en cantidad y calidad) que no estarán al servicio de la integración ni de la industrialización de los países en desarrollo si los gobiernos de éstos ahuyentan la inversión (sea nacional o extranjera) o no garantizan condiciones propicias para el ahorro interno. Además del ahorro y la inversión, el desarrollo como proceso necesita cambios en la estructura social al igual que la integración puede demandarlos para asignar mejor los recursos y sostener las actividades productivas con mayor eficiencia. Para estas tres necesidades de la integración y el desarrollo (ahorro, inversión y cambios en la estructura social) se requiere la aplicación de políticas apropiadas (Balassa, 1965).

El análisis del proceso de integración de Venezuela al Mercosur y su desempeño económico-comercial desde la óptica del sector agroalimentario nacional permitió comprobar los planteamientos de Balassa citados en los párrafos precedentes. Venezuela inició el proceso de adhesión al bloque en 2006, tras suscribir el Protocolo de Caracas, y logró incorporarse plenamente como Estado Parte en 2012, condición de la que gozó por solo cinco años (hasta 2017). Empero, durante todo ese lapso y hasta la actualidad el gobierno venezolano ha hecho todo lo contrario a lo señalado por Balassa; es decir, ha desestimulado el ahorro interno, ha desalentado la inversión y se ha resistido a los cambios estructurales que requiere la economía.

Como resultado, su desempeño dentro del acuerdo no fue exitoso, en términos generales. Al manejarse enteramente como una decisión política de tipo *up-down*, donde nunca se tuvo en cuenta la opinión de los agentes económicos involucrados, sino que respondía al capricho unipersonal de Hugo Chávez, la aproximación de Venezuela al Mercosur careció desde el inicio de lazos de largo plazo (económicos, principalmente) que unieran a todos los sectores involucrados y fuesen distintos a los objetivos político-ideológicos, de corto plazo (porque cambian según cambien los mandatarios).

En tanto que el Mercosur no estaba preparado técnicamente para recibir a un nuevo socio, Venezuela no estaba preparada ni apta para contribuir al logro de los objetivos constitutivos del mercado común (aunque desde su constitución y hasta ahora el bloque sigue siendo una zona de libre comercio imperfecta, porque aún no ha liberalizado el universo arancelario y no se ha constituido en una verdadera unión aduanera más allá de la teoría). Los problemas estructurales de la economía venezolana, que a su vez inciden sobre la desintegración económica nacional, dificultaban desde el principio la integración regional de Venezuela con socios no naturales.

El intercambio comercial total de Venezuela con el Mercosur puso en evidencia los bajos niveles de interdependencia económica del país con sus nuevos socios. Al mismo tiempo que el intercambio agroalimentario mostró la otra cara de la relación comercial, más importante y dinámica en este sector, pero circunscrita casi por

completo al comportamiento del flujo de importaciones. Es decir, en el comercio total de Venezuela el Mercosur no era históricamente (ni lo es hoy) un socio relevante, pero sí en el comercio agrícola y como principal bloque proveedor de bienes agroalimentarios.

De tal suerte que los malos resultados económicos, unidos a la incongruencia del modelo de desarrollo nacional con el del resto del bloque, el desconocimiento técnico del proceso de ingreso y de internalización normativa, el incumplimiento de los acuerdos suscritos, la indisciplina jurídica, las diferencias políticas y el desmantelamiento de la democracia en Venezuela, condujeron a la suspensión del país del Mercosur, mediante la aplicación del Protocolo de Ushuaia, como salida más expedita para apartar a un participante incómodo que obstaculizaba el avance del esquema de integración hacia una etapa de mayor profundidad y dinamismo comercial en el marco del *nuevo ciclo* del regionalismo, cuyo comportamiento desde 2014 evidenciaba un estado de desinterés y aislamiento, contrario al concepto de unión.

Sin embargo, el estudio permitió identificar las potencialidades del sector agroalimentario nacional frente al Mercosur, así como las amenazas que el bloque representa para los productores venezolanos en diversos rubros. Tal consideración es de capital importancia para el diseño de estrategias y políticas que coadyuven al aprovechamiento de las fortalezas agrícolas internas, la reducción del impacto de las amenazas externas y el fomento de la integración productiva mediante cadenas regionales de valor. Las tablas 46 y 47 resumen la evolución de las potencialidades y amenazas del sector agroalimentario venezolano en su interacción con el Mercosur.

Al inicio del período Venezuela mostraba ventajas sobre el Mercosur principalmente en productos del mar y algunos rubros de la industria de alimentos. El ron logró posicionarse en el bloque durante el año 2014. Pero al final del lapso estudiado las ventajas venezolanas solo se mantuvieron en ciertos productos de origen animal, cacao mayormente y preparaciones alimenticias de frutas como el jugo de naranja (tabla 46). Este retroceso injustificado (dadas las ventajas señaladas) se debió básicamente a la apreciación del TCR entre 1998 y 2011 (reduciendo la competitividad

de las exportaciones) y a las malas políticas gubernamentales que deprimieron el sector y no fortalecieron su competitividad agroalimentaria en muchos rubros importados y susceptibles de producción interna (Gutiérrez, 2013b).

Pese a ello, merece la pena resaltar que el país goza de condiciones naturales para la producción de arroz, frutas tropicales, hortalizas, palma aceitera, ganadería de doble propósito, ganadería de carne, café y cacao. Asimismo, la industria de alimentos y bebidas ha dado muestras de ventajas competitivas en bebidas alcohólicas (ron y cerveza), jugos de frutas tropicales, arroz pulido, productos procesados de harina de maíz y de trigo, derivados del cacao (chocolates), enlatados de pescado y demás productos del mar (Gutiérrez 2013a).

El cacao venezolano –tanto en grano como procesado– es un rubro que merece especial atención por su calidad, hecho que constituye una fortaleza y una oportunidad para el sector agrícola nacional, donde no solo habría condiciones para el comercio interindustrial sino que podría ser un rubro piloto para la integración productiva y el comercio intraindustrial si se toma en cuenta la importancia de su participación dentro de la industria de alimentos del bloque, mayormente demandado en Argentina y Brasil.

Tabla 46. Potencialidades del sector agroalimentario venezolano en el Mercosur.

Años	Código	Descripción del capítulo (dos dígitos) o producto (seis dígitos)
2001	03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
	11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
	13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
	16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
	17	Azúcares y artículos de confitería
	19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
	20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas
	21	Preparaciones alimenticias diversas
	24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
2017	05	Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
	051000	Ámbar gris, castóreo, algalia y almizcle; cantáridas; bilis, incluso desecada; glándulas y demás sustancias de origen animal utilizadas para la preparación de productos farmacéuticos, frescas, refrigeradas, congeladas o conservadas provisionalmente de otra forma
	18	Cacao y sus preparaciones
	180100	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
	180500	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante
	20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas
200919	Jugo de naranja, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluido con adición de azúcar u otro edulcorante (excluye de valor Brix <= 20 a 20°C, así como congelado)	

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a las amenazas, es natural que estas hayan sido y sigan siendo superiores debido a que los socios fundadores del Mercosur son potencias en la producción de bienes agrícolas, cuya eficiencia les confiere competitividad a nivel regional y mundial. A esto se suma la situación de autonomía crítica del sistema alimentario venezolano, que ha empeorado en el último lustro. Por ende, el sector agroalimentario nacional se encuentra amenazado en cadenas productivas tales como: cárnica (ganado avícola, porcino y vacuno), láctea, hortalizas y legumbres, cereales (arroz, recientemente), entre otros.

Mientras, en la industria de alimentos la competencia externa se ha presentado en grasas y aceites de origen animal o vegetal, azúcar y sus derivados, preparaciones alimenticias a base de harina de trigo, alimentos concentrados para animales, entre otros (tabla 47).

Tabla 47. Amenazas del Mercosur hacia el sector agroalimentario venezolano.

Años	Código	Descripción del capítulo
2001	01	Animales vivos
	02	Carne y despojos comestibles
	04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
	05	Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
	07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
	09	Café, té, yerba mate y especias
	11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
	12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
	13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
	15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
	17	Azúcares y artículos de confitería
	18	Cacao y sus preparaciones
	19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
	21	Preparaciones alimenticias diversas
2017	01	Animales vivos
	04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
	07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
	10	Cereales
	11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
	13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
	15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
	17	Azúcares y artículos de confitería
	19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
	21	Preparaciones alimenticias diversas
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	

Fuente: elaboración propia.

¿Cómo aprovechar las ventajas y las potencialidades del sector agroalimentario venezolano? Responder a esta pregunta implica comenzar por identificar las políticas que erradamente implementó el gobierno nacional durante el período y que desarticulaban la producción agrícola y de la industria de alimentos. Entre ellas se encuentran: el control de precios, tanto a nivel micro (bienes agroalimentarios, insumos, etc.) como macroeconómico (divisas⁴⁶); las excesivas regulaciones gubernamentales; las expropiaciones; las nacionalizaciones-estatizaciones de agroindustrias como centrales azucareros, torrefactoras de café, frigoríficos, fábricas de cereales y productos lácteos; las dificultades para acceder a dólares oficiales destinados a la importación de insumos y demás materias primas; los constantes intentos estatales para sustituir al mercado y ejercer los roles de productor y distribuidor (Gutiérrez, 2013b). A ello se suma la crisis eléctrica y del transporte, la falta de infraestructura, la inseguridad jurídica y personal, entre otras carencias.

De manera que, una vez identificadas las causas del problema, se debe trabajar por revertir sus efectos negativos sobre la confianza de los agentes económicos participantes. En otras palabras, las estrategias y políticas requeridas de manera más inmediata deben recuperar la confianza interna y externa, procurando retornar la seguridad jurídica como condición *sine qua non* para la inversión nacional y extranjera; seguidamente, la estabilidad macroeconómica para que auspicie un clima adecuado para el ahorro, la inversión y la planificación para la producción agroalimentaria, al mismo tiempo que estabilidad de precios para el consumo.

Adicionalmente, es menester rescatar la vigencia de las múltiples propuestas económicas e institucionales formuladas en Gutiérrez (2013c) para el rescate del sector agroalimentario nacional. Entre ellas se destacan principalmente: 1) superar el falso dilema Estado o mercado, mediante la complementación de ambos agentes; 2) promover una mayor concertación y diálogo entre los actores públicos y privados del

⁴⁶ FAO-ALADI (2015) identifica al régimen de control cambiario existente en Venezuela como uno de los principales factores condicionantes del comercio agroalimentario, entre cuyos obstáculos resalta: la centralización para la compra y venta de divisas, la declaración de origen de las divisas, su distribución y la exigencia de certificados de suficiencia o de no producción nacional para la administración de divisas, entre otros aspectos limitantes.

sector, para asumir compromisos y coordinar acciones conjuntas; 3) adoptar y aplicar el enfoque de sistemas y circuitos o cadenas agroalimentarias en aquellos rubros con ventajas comparativas; y 4) desarrollar un programa de reestructuración productiva [manifestación de los cambios estructurales referidos por Balassa (1965)] y apoyo a las cadenas productivas agroalimentarias nacionales con potencialidades reveladas, con el fin de mejorar su competitividad, priorizando la sustitución eficiente de importaciones de bienes agrícolas claves para la seguridad alimentaria nacional y en los cuales el país tiene ventajas comparativas (Gutiérrez, 2013b).

Las dos últimas recomendaciones son fundamentales para la creación de cadenas locales y regionales de valor, como expresión y vía para una auténtica integración económica en el sector agroalimentario, en caso de que el país retorne al Mercosur. Venezuela es el ejemplo contemporáneo de cómo las malas políticas de los gobiernos nacionales repercuten sobre el desaprovechamiento de la integración y sus contribuciones al desarrollo; incluso en su actual y extrema fase de aislamiento.

Es necesario tener presente, en sintonía con los planteamientos de Balassa (1965), que la integración y el desarrollo son temas propios de la política económica; así como el papel preponderante del comercio internacional en el crecimiento económico. De manera que las variables *integración*, *comercio*, *crecimiento económico* y *desarrollo* son interdependientes, su relación es bidireccional y el éxito de ellas depende de la política económica doméstica. Al recordar que la integración puede comenzar siendo sectorial, lo mismo vale para el crecimiento y el desarrollo agrícola.

Para intensificar el comercio, la integración y el desarrollo en el sector agroalimentario, también deben tenerse en cuenta las propuestas de Yudelman (1970), quien planteó medidas generales y especiales. Entre las medidas generales se encuentra la adopción de preferencias recíprocas, modificación en las políticas de tipo de cambio dentro de la subregión y esfuerzos para la expansión del comercio por medio de planes de promoción de las exportaciones agroalimentarias, entre otras.

En cuanto a las medidas especiales se sugirió 1) mejorar la estructura de costos de la agricultura a través de la reducción de los efectos de las industrias protegidas (de

alto costo); 2) iniciar con integración parcial por industrias, esto generaría especialización mediante cadenas de valor y luego necesitaría de promoción de los bienes producidos y de la creación de una institución común que coordine lo inherente al bien producido en el marco de la especialización de cada país; 3) liberar el comercio de ciertos productos industriales que son requeridos para la producción agrícola, combinándolo con concesiones al comercio y un sistema de reintegro de derechos o de subsidios a los usuarios, con ello se otorgarían preferencias regionales para insumos de fabricación y uso regional y al mismo tiempo se mantendrían los costos de los productores a la par de los precios mundiales con un programa de subsidios.

Igualmente, Yudelman (1970) instó a tener en cuenta los factores secundarios tales como: coordinación regional para la adopción de reglamentos fitosanitarios y de calidad para el transporte de los productos agrícolas, simplificación de los procedimientos burocráticos para la importación y exportación dentro de la región, red regional especial para el canje de información sobre las perspectivas de exportación e importación. Asimismo, alertó la relevancia de la inversión para el logro de dichos fines: “El libre comercio puede dar lugar a mejor distribución de los recursos, pero ésta, sin las inversiones en la cantidad y calidad que son necesarias, no dará por resultado los niveles de producción que se deseen” (p. 195).

En definitiva, la integración del sector agroalimentario venezolano con el bloque económico estudiado dependerá del retorno de Venezuela al Mercosur. Y en las actuales condiciones políticas y económicas del país, esta decisión macro se observa como una materia que seguirá siendo diferida. Hoy en día, el escenario de retorno y plena integración al Mercosur no es el más viable para la recuperación económica de Venezuela. La política económica y la política exterior deben continuar valiéndose de la integración como vía para el crecimiento y el desarrollo, pero allí donde los beneficios sean tangibles en cooperación, en comercio y, sobre todo, en inversión.

REFERENCIAS.

- AFP (1 de agosto de 2016). Paraguay y Argentina rechazan la "autoproclamación" de Venezuela en la presidencia de Mercosur. *El Mundo*. Recuperado de: <https://www.elmundo.es/internacional/2016/08/01/579faeb4ca474101088b460b.html> (acceso: 20 de octubre de 2018).
- ALADI (2004). *Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59) suscrito entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, Estados Parte del Mercosur, y Colombia, Ecuador y Venezuela, países miembros de la CAN*. Recuperado de: <http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/4d5c18e55622e1040325749000756112/a87b9915768aab9b032578af004bcd49?OpenDocument> (acceso: 15 de julio de 2018).
- Andic, S. y Teitel, S. (1977). *Integración económica. Selección de S. Andic y S. Teitel*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Andreani, F. (2018). Las vías enmarañadas del autoritarismo bolivariano. *Nueva Sociedad*, N° 274, marzo-abril, pp. 44-58.
- Arenas, V. (30 de diciembre de 2016). Venezuela traspasa una presidencia Pro Tempore de Mercosur que no ejerció. *Efecto Cucuyo*. Recuperado de: <http://efectocucuyo.com/politica/venezuela-traspasa-una-presidencia-pro-tempore-de-mercosur-que-no-ejercicio/> (acceso: 20 de octubre de 2018).
- Armendáriz, A. (31 de agosto de 2016). Brasil: el Senado destituyó a Dilma Rousseff por amplia mayoría. *La Nación*. Recuperado de: <http://www.lanacion.com.ar/1933259-impeachment-en-brasil-senado-dilma-rousseff-presidencia-michel-temer> (acceso: 20 de octubre de 2018).
- Axline, W.A. (1999). El TLCAN, el regionalismo estratégico y las nuevas direcciones de la integración latinoamericana. En Briceño Ruiz, J. (comp.). *Escenarios de integración regional en las Américas* (pp. 11-74). Mérida: ULA, Consejo de Publicaciones.

- Balassa, B. (1965). *El desarrollo económico y la integración*. México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).
- Balassa, B. (1980). *Teoría de la integración económica*. México: UTHEA.
- Balassa, B. (1982). *The theory of economic integration*. Connecticut: Greenwood Press.
- Basaldúa, R. (1999). *Mercosur y derecho de la integración*. Buenos Aires: Abeledo-Perrot.
- BBC Mundo (2 de agosto de 2017). Smartmatic, la empresa a cargo del sistema de votación en Venezuela, denuncia "manipulación" en la elección de la Constituyente y el CNE lo niega. *BBC Mundo*. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-40804551> (acceso: 20 de octubre de 2018).
- Bernal-Meza, R. (2000). *Sistema mundial y Mercosur. Globalización, regionalismo y políticas exteriores comparadas*. Buenos Aires: Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Nuevohacer.
- Bizzozero, L. (2012). Endebles pilares del regionalismo estratégico. El Mercosur en el inicio de la segunda década del siglo XXI. En Guerra-Borges, A. (coord.). *Panorama actual de la integración latinoamericana y caribeña* (pp. 51-81). México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.
- Börzel, T. & Risse, T. (Ed.) (2016). *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism*. Oxford, United Kingdom: Oxford University Press.
- Bouzas, R. (1996). El regionalismo en el hemisferio occidental: el NAFTA el MERCOSUR y después. *Desarrollo Económico*, vol. 36, Buenos Aires, verano, pp. 87-108.
- Bouzas, R. (2007). *Después de Doha: la agenda emergente del sistema de comercio internacional*. Madrid: Marcial Pons.
- Briceño Ruiz, J. (2001). La agricultura y los modelos de integración en la negociación del ALCA. *Agroalimentaria*, N° 13, diciembre, pp. 15-28.

- Briceño Ruiz, J. (2003). *Las teorías de la integración regional*. Mérida: Universidad de Los Andes, Vicerrectorado Académico.
- Briceño Ruiz, J. y Fernández-Guillén, O. (2014). Brasil y Venezuela: creciente interdependencia económica, políticas exteriores diversas. En Bernal-Meza, R. y Bizzozero, L. (Eds.). *La política internacional de Brasil: de la región al mundo* (pp. 199-226). Montevideo: Ediciones Cruz del Sur.
- Briceño Ruiz, J. y Fernández-Guillén, O. (2015). Venezuela en el Mercosur: un análisis de su proceso de integración y las potenciales consecuencias políticas y económicas. En Uzcátegui, A. y De Jesús, M. (Comp.). *Venezuela ante el Mercosur: sobre geopolítica, cuestiones generales y aspectos de la propiedad intelectual* (pp. 79-117). Mérida: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad de Los Andes, Universidad Católica Andrés Bello.
- Briceño-León, R. (2015). *Los efectos perversos del petróleo*. Caracas: Editorial CEC, S.A.
- Cárdenas, E. (27 de noviembre de 2015). La situación en Venezuela y la protección regional de la democracia. *La Nación*. Recuperado de: <http://www.lanacion.com.ar/1849455-la-situacion-en-venezuela-y-la-proteccion-regional-de-la-democracia> (acceso: 20 de octubre de 2018).
- Cardozo, E. (2015). Venezuela y la (GEO) política del MERCOSUR. En Uzcátegui, A. y De Jesús, M. (Comp.). *Venezuela ante el Mercosur: sobre geopolítica, cuestiones generales y aspectos de la propiedad intelectual* (pp. 39-52). Mérida: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad de Los Andes, Universidad Católica Andrés Bello.
- Carranza, M. (2011). La institucionalidad “ligera” del Mercosur y sus perspectivas de sobrevivencia en la segunda década del siglo XXI. En Briceño Ruiz, J. (Ed.). *El Mercosur y las complejidades de la integración regional* (pp. 27-62). Buenos Aires: Teseo, Universidad de Los Andes, CDCHTA ULA.

- CEPAL (1990). *Transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL.
- CEPAL (2013). *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2013*. Santiago: CEPAL. Recuperado de: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/50845/Paninsal2013.pdf> (acceso: 10 de enero de 2016).
- Chacholiades, M. (1988). *Economía internacional*. México: McGraw-Hill.
- Corrales, J. y Penfold, M. (2012). *Un dragón en el trópico*. Caracas: La Hoja del Norte.
- Dongoroz, J. (2015). Implicaciones tributarias derivadas de la incorporación de Venezuela al Mercosur. En Uzcátegui, A. y De Jesús, M. (Comp.). *Venezuela ante el Mercosur: sobre geopolítica, cuestiones generales y aspectos de la propiedad intelectual* (pp. 128-137). Mérida: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad de Los Andes, Universidad Católica Andrés Bello.
- Durán, J. y Álvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago: CEPAL.
- Durán, J. y Álvarez, M. (2011). *Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. Santiago: CEPAL.
- EFE (13 de octubre de 2016). Los socios del Mercosur comparten un modelo que los aleja de Venezuela, según la Cepal. *Agencia EFE*. Recuperado de: <https://www.efc.com/efe/america/economia/los-socios-del-mercosur-comparten-un-modelo-que-aleja-de-venezuela-segun-la-cepal/20000011-3067255> (acceso: 20 de octubre de 2018).
- EFE (21 de abril de 2017). Tabaré Vázquez: Venezuela es un drama. *El Nacional*. Recuperado de: http://www.el-nacional.com/noticias/latinoamerica/tabare-vazquez-venezuela-drama_178327 (acceso: 20 de octubre de 2018).

- El Interés (23 de enero de 2018). Venezuela prohíbe exportar agroalimentos procesados y terminados. *El Interés*. Recuperado de: <http://elstimulo.com/elinteres/venezuela-prohibe-exportar-agroalimentos-procesados-y-terminados/> (acceso: 17 de noviembre de 2018).
- El-Agraa, Ali (1989). *The theory and measurement of international economic integration*. Hong Kong: Macmillan.
- Ethier, W. (1986). The theorems of international trade with factor mobility. *Journal of International Economics*, vol. 20, pp. 21-42.
- Ethier, W. (1998). The New Regionalism. *The Economic Journal*, July, pp. 1149-1161.
- FAO-ALADI (2012). *Seguridad alimentaria y comercio intrarregional de alimentos en la ALADI*. Santiago de Chile: FAO-ALADI.
- FAO-ALADI (2015). *Desarrollo del comercio intrarregional de alimentos y fortalecimiento de la seguridad alimentaria en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: FAO, ALADI.
- Fernández Reyes, J. (2013). *Curso de Derecho de la Integración*. Tomo I. Montevideo: Universidad de Montevideo, Facultad de Derecho.
- Fernández-Guillén, O. (2018). Venezuela y el nuevo ciclo del regionalismo en América Latina. En *ESCENARIO*, N° 5, octubre de 2018, pp. 23-26. Recuperado de: <http://www.oralc.com.uy/escenario-oralc-5/> (acceso: 22 de diciembre de 2018).
- Ferrer, A. (1976). *Economía internacional contemporánea: texto para latinoamericanos*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ferrer, A. (1995). Nuevo escenario internacional. Los dilemas del MERCOSUR. *Encrucijadas. Revista de la Universidad de Buenos Aires*, año 2, N° 1, abril, pp. 31-37.
- Ferrer, A. (1997). El MERCOSUR entre el Consenso de Washington y la integración sustentable. *Comercio Exterior*, vol. 47, N° 5, México, mayo, pp. 347-354.

- Ferrer, A. (2000). Problemas y perspectivas del MERCOSUR. En Barbato, C. (Coordinadora), *MERCOSUR, una estrategia de desarrollo* (pp. 39-44). Montevideo: Ediciones Trilce.
- Ferrer, A. (2007). El éxito del MERCOSUR posible. *Revista de Economía Política*, vol.27, N° 1, Jan/Mar.
- Ffrench-Davis, R. (1979). *Economía Internacional. Teorías y políticas para el desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- García, D. (14 de septiembre de 2016). Cuáles son los "incumplimientos" por los que Mercosur amenaza con expulsar a Venezuela. *BBC Mundo*. Recuperado de <http://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-37368566> (acceso: 20 de octubre de 2018).
- García, J. y Genua, G. (2006). *Acuerdos económicos internacionales. Una guía para la gerencia*. Caracas: IESA.
- Gardini, G. L. (2010). *The origins of Mercosur: democracy and regionalization in South America*. New York, United States of America: Palgrave Macmillan.
- Gehrels, F. (1956-1957). Customs Union from a Single-Country Viewpoint. *The Review of Economic Studies*, Vol. 24, No. 1 (1956 - 1957), pp. 61-64. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/2296237> (acceso: 15 de agosto de 2018).
- Gilpin, R. (1990). *La economía política de las relaciones internacionales*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Gonçalves, W. (2013). O Mercosul e a questão do desenvolvimento regional. En Resende, E. y Mallman, M. (organizadoras). *Mercosul 21 anos: maioridade ou imaturidade?* (pp. 33-60). Curitiba: Appris.
- Grien, R. (1994). *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Guerra, J. (2015). *Del legado de Chávez al desastre de Maduro*. Caracas: Libros Marcados.
- Gutiérrez, A. (1998). *Reformas e integración económica: efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Venezuela y Colombia*. Caracas: Fundación Polar.
- Gutiérrez, A. (2008). Venezuela en el Mercosur: oportunidades y amenazas para el sector agroalimentario venezolano. En Giacalone, R. (Ed.), *La integración sudamericana: un complejo proceso inconcluso* (pp. 145-171). Mérida: Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales.
- Gutiérrez, A. (2009). Venezuela, Mercosur y lo agroalimentario: ¿dónde estamos?. En Briceño Ruiz, J. y Mendoza, C. (Eds.), *Cambio y permanencia en la agenda de integración de América del Sur* (pp. 121-159). Barquisimeto: Fondo Editorial UCLA.
- Gutiérrez, A. (2011). El complejo proceso del ingreso de Venezuela al Mercosur. En Briceño Ruiz, J. (Ed.), *El Mercosur y las complejidades de la integración regional* (pp. 439-469). Buenos Aires: Teseo, Universidad de Los Andes, CDCHTA ULA.
- Gutiérrez, A. (2013a). Venezuela: un sistema alimentario en el contexto del capitalismo rentístico. En Gutiérrez, A. (Coord.), *El Sistema Alimentario Venezolano (SAV) a comienzos del siglo XXI. Evolución, balance y desafíos* (pp. 43-96). Mérida: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.
- Gutiérrez, A. (2013b). El Sistema Alimentario Venezolano (SAV) a comienzos del siglo XXI. En Gutiérrez, A. (Coord.), *El Sistema Alimentario Venezolano (SAV) a comienzos del siglo XXI. Evolución, balance y desafíos* (pp. 97-164). Mérida: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.

- Gutiérrez, A. (Coord.) (2013c). *El Sistema Alimentario Venezolano (SAV) a comienzos del siglo XXI. Evolución, balance y desafíos*. Mérida: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Consejo de Publicaciones de la Universidad de Los Andes.
- Gutiérrez, A. (Coord.) (2016). *La integración Económica entre Venezuela y Colombia: Evolución, Balance y Perspectivas*. Mérida: Universidad de Los Andes, CDCHTA ULA.
- Hausmann, R. (31 de julio de 2017). El colapso de Venezuela no tiene precedentes. *Prodavinci*. Recuperado de: <http://prodavinci.com/2017/07/31/actualidad/el-colapso-de-venezuela-no-tiene-precedentes-por-ricardo-hausmann/> (acceso: 20 de octubre de 2018).
- Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2003). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Hill, C. (2007). *Negocios internacionales*. México: McGraw-Hill.
- Hosono, A. (2017). *Asia-Pacific and Latin America: dynamics of regional integration and international cooperation*. Santiago: United Nations, ECLAC.
- IMF (2018). World Economic Outlook Update, July 2018. Washington, D.C.: IMF. Recuperado de: <http://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/07/02/world-economic-outlook-update-july-2018> (acceso: 10 de agosto de 2018).
- Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales (1967). *Problemática jurídica e institucional de la integración de América Latina: ensayo de sistematización*. Washington: Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales.
- Jácome, F. (2018). Los militares en la política y la economía de Venezuela. *Nueva Sociedad*, N° 274, marzo-abril, pp. 119-128.

- Krauss, M. (1977). Desarrollos recientes de la teoría de la unión aduanera: una reseña interpretativa. En Andic, S. y Teitel, S. *Integración económica. Selección de S. Andic y S. Teitel* (pp. 54-88). México: Fondo de Cultura Económica.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional. Teoría y política*. Madrid: Pearson Educación S.A.
- Krugman, P.; Obstfeld, M. & Melitz, M. (2012). *International Economics. Theory & Policy*. Boston: Pearson.
- La Nación (27 de noviembre de 2015). Uruguay no ve condiciones para suspender a Venezuela en el Mercosur. *La Nación*. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1849544-uruguay-no-ve-condiciones-para-suspender-a-venezuela-en-el-mercosur> (acceso: 20 de octubre de 2018).
- Lipsey, R. G. (1957). The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare. *Economica, New Series*, Vol. 24, No. 93 (Feb., 1957), pp. 40-46. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/2551626> (acceso: 15 de agosto de 2018).
- Lipsey, R. G. (1977). La teoría de las uniones aduaneras. Una reseña general. En Andic, S. y Teitel, S. *Integración económica. Selección de S. Andic y S. Teitel* (pp. 33-53). México: Fondo de Cultura Económica.
- Maesso, M. (2011). La integración económica. *Revista de Economía ICE. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*, N° 858, Madrid, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, enero-febrero.
- Magdaleno, J. (2018). Escenarios en la encrucijada venezolana. *Nueva Sociedad*, N° 274, marzo-abril, pp. 152-164.
- Maza Zavala, D.F. (2007). *Análisis Macroeconómico*. Caracas: UCB BCV.
- Mendible, A. (2000). Historia de unas relaciones beneficiosas entre Brasil y Venezuela. En Nweihed, K. (Coord.). *Venezuela y... los países hemisféricos, ibéricos e hispanohablantes. Por los 500 años del encuentro con la Tierra de Gracia* (pp. 351-367). Caracas: IAEAL, USB.

- Mendoza, C. y Reyes, P. (2009). La adhesión de Venezuela al MERCOSUR: cuando lo político desplaza a lo técnico. En Briceño Ruiz, J. y Mendoza, C. (Eds.), *Cambio y permanencia en la agenda de integración de América del Sur* (pp. 101-119). Barquisimeto: Fondo Editorial UCLA.
- MERCOSUR (1991). *Tratado de Asunción*. Recuperado de: http://www.mercosur.int/innovaportal/file/3862/1/cmc_1991_tratado_es_asuncion.pdf (acceso: 18 de julio de 2018).
- MERCOSUR (1994). *Protocolo de Ouro Preto*. Recuperado de: http://www.mercosur.int/innovaportal/file/721/1/cmc_1994_protocolo_ouro_preto_es.pdf (acceso: 18 de julio de 2018).
- MERCOSUR (2004). *MERCOSUR/CMC/DEC. N° 42/04: Atribución a la República Bolivariana de Venezuela de condición de Estado Asociado del Mercosur*. Recuperado de: <http://www.sice.oas.org/Trade/MRCSRS/Decisions/dec4204s.asp> (acceso: 18 de julio de 2018).
- MERCOSUR (2006). *Protocolo de adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al Mercosur*. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/protadhvenezuela_s.pdf (acceso: 18 de julio de 2018).
- MERCOSUR (2012a). *Comunicado Conjunto de los Presidentes de los Estados Partes del Mercosur 29/06/2012*. Recuperado de: http://www.mercosur.int/innovaportal/file/4488/1/comunicado_conjunto_presidentes_ep.pdf (acceso: 18 de julio de 2018).
- MERCOSUR (2012b). *CMC/DEC. N° 27/12*. Recuperado de: [http://gd.mercosur.int/SAM%5CGestDoc%5Cpubweb.nsf/56D20D48DBADCBEF0325819000718795/\\$File/DEC_027-2012_ES_Adhesi%C2%A2n%20Venezuela%20MERCOSUR.pdf](http://gd.mercosur.int/SAM%5CGestDoc%5Cpubweb.nsf/56D20D48DBADCBEF0325819000718795/$File/DEC_027-2012_ES_Adhesi%C2%A2n%20Venezuela%20MERCOSUR.pdf) (acceso: 18 de julio de 2018).

- MERCOSUR (2017a). *Declaración de los Estados Partes del Mercosur sobre la República Bolivariana de Venezuela*. Recuperado de <http://www.sela.org/es/prensa/servicio-informativo/2017/04/20170405/declaracion-estados-partes-mercosur/> (acceso: 20 de octubre de 2018).
- MERCOSUR (2017b). *Decisión sobre la suspensión de la República Bolivariana de Venezuela en el Mercosur en aplicación del Protocolo de Ushuaia sobre compromiso democrático en el Mercosur*. Recuperado de http://www.mercosur.int/innovaportal/file/4506/1/decision-suspension-de-venezuela-del-mercosur_es.pdf (acceso: 20 de octubre de 2018).
- Mochón, F. (1993). *Economía. Teoría y política*. Madrid: McGraw-Hill.
- Olmedo, H. (2016). Midiendo la integración regional del Mercosur en sus 25 años. *Ciencia Política*, 11(22), pp. 21-43. DOI: <https://doi.org/10.15446/cp.v11n22.61371> (acceso: 10 de julio de 2018).
- OMC (2011). *Informe sobre el comercio mundial 2011. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia*. Ginebra: OMC.
- Peña, F. (2011). El Mercosur veinte años después y su futuro. En Briceño Ruiz, J. (Ed.), *El Mercosur y las complejidades de la integración regional* (pp. 105-119). Buenos Aires: Teseo, Universidad de Los Andes, CDCHTA ULA.
- Piñeiro, D. (1996). *MERCOSUR Y AGRICULTURA: una perspectiva desde los actores*. Documento de trabajo N° 17. Montevideo: Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1970). *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Robson, P. (1993). The new regionalism and developing countries. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 31, No 3, pp. 329-348.
- Rodríguez, P.L. y Rodríguez, L.R. (2013). *El petróleo como instrumento de progreso: una nueva relación ciudadano-Estado-petróleo*. Caracas: Ediciones IESA.
- Salgado Peñaherrera, G. (1976). Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola. *Cuadernos de la CEPAL*, N° 11. Santiago de Chile: CEPAL.
- Salvatore, D. (1987). *International Economics*. New York: Macmillan.
- Schiff, M. & Winters, L.A. (1998). Dynamics and politics in regional integration arrangements: an introduction. *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, N° 2, pp. 177-195.
- Seitenfus, R. e Ventura, D. (2003). *Introdução ao Direito Internacional Público*. Porto Alegre: Livraria do Advogado.
- Silva Gilli, R. (1995). El agro en los procesos de integración. En Vázquez, M.C. et al. *Estudios multidisciplinares sobre el Mercosur* (pp. 43-57). Montevideo: Universidad de la República, Facultad de Derecho.
- Stiglitz, J. y Charlton, A. (2008). *Comercio justo para todos. Cómo el comercio puede promover el desarrollo*. Buenos Aires: Aguilar, Altea, Taurus, Alfaguara.
- Subrayado (28 de noviembre de 2018a). Pili oficializa su cierre este viernes por falta de oferentes para capitalizarla. *Subrayado*. Recuperado de: <https://www.subrayado.com.uy/pili-oficializa-su-cierre-este-viernes-falta-oferentes-capitalizarla-n520087> (acceso: 29 de noviembre de 2018).
- Subrayado (28 de noviembre de 2018b). Productores de leche alertan sobre el inminente cierre de Pili. *Subrayado*. Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/394366363/Productores-de-leche-alertan-sobre-el-inminente-cierre-de->

[Pili#from embed?campaign=VigLink&ad_group=xxc1xx&source=hp_affiliate&medium=affiliate](#) (acceso: 29 de noviembre de 2018).

- Tamames, R. y Huerta, B. (2001). *Estructura económica internacional*. Madrid: Alianza Editorial.
- Tinbergen, J. (1954). *International economic integration*. Amsterdam: Elsevier Brussel.
Recuperado de: <http://repub.eur.nl/res/pub/15343/> (acceso: 15 de agosto de 2018).
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the world economy*. New York: Twentieth Century Fund.
- Torres, R. (2007). *Teoría del comercio internacional*. México: Siglo XXI.
- Tugores, J. (2006). *Economía Internacional. Globalización e integración regional*. Madrid: McGraw-Hill.
- Vanek, J. (1977). Teoría de las uniones aduaneras. En Andic, S. y Teitel, S. *Integración económica. Selección de S. Andic y S. Teitel* (pp. 154-193). México: Fondo de Cultura Económica.
- Vera, L. (2018). ¿Cómo explicar la catástrofe económica venezolana?. *Nueva Sociedad*, N° 274, marzo-abril, pp. 83-96.
- Viner, J. (1950). *The customs union issue*. Carnegie Endowment for International Peace.
- Yudelman, M. (1970). *El desarrollo agrícola y la integración económica de la América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.

FUENTES DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA Y NORMATIVA.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). *Sistema de Información de Comercio Exterior (SICOEX)*. Disponible en <http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsf/home.seam>

Banco Central de Venezuela (BCV). *Estadísticas de comercio exterior*. Disponible en <http://www.bcv.org.ve/estadisticas/comercio-exterior>

Banco Mundial (BM). *Datos de libre acceso del Banco Mundial*. Disponible en <https://datos.bancomundial.org>

International Trade Centre (ITC). *Trade Map*. Disponible en <https://www.trademap.org>

Organización de los Estados Americanos (OEA). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE)*. Disponible en <http://www.sice.oas.org>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). *Bases de datos*. Disponible en <http://www.fao.org/statistics/databases/es>

Organización Mundial del Comercio (OMC). Disponible en <https://www.wto.org>

ANEXOS.

ANEXO I. DESCRIPCIÓN DE LOS CAPÍTULOS ARANCELARIOS QUE CONFORMAN EL INTERCAMBIO COMERCIAL TOTAL (UNIVERSO ARANCELARIO).

Clasificación de los bienes por capítulos (dos dígitos), según el Sistema Armonizado (SA) de Designación y Codificación de Mercancías de la Organización Mundial de Aduanas.

Capítulo	Descripción del capítulo
01	Animales vivos
02	Carne y despojos comestibles
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
05	Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte
06	Plantas vivas y productos de la floricultura
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
09	Café, té, yerba mate y especias
10	Cereales
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
17	Azúcares y artículos de confitería
18	Cacao y sus preparaciones
19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería

20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas
21	Preparaciones alimenticias diversas
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales
28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos
29	Productos químicos orgánicos
30	Productos farmacéuticos
31	Abonos
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, «ceras para odontología» y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas
36	Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables
37	Productos fotográficos o cinematográficos
38	Productos diversos de las industrias químicas
39	Plástico y sus manufacturas
40	Caucho y sus manufacturas
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
42	Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa
43	Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
45	Corcho y sus manufacturas
46	Manufacturas de espartería o cestería

47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón
49	Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos
50	Seda
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
52	Algodón
53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
54	Filamentos sintéticos o artificiales
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
56	Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil
58	Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil
60	Tejidos de punto
61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
65	Sombreros, demás tocados, y sus partes
66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes
67	Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello
68	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas
69	Productos cerámicos
70	Vidrio y sus manufacturas
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas
72	Fundición, hierro y acero
73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero
74	Cobre y sus manufacturas

75	Níquel y sus manufacturas
76	Aluminio y sus manufacturas
78	Plomo y sus manufacturas
79	Cinc y sus manufacturas
80	Estaño y sus manufacturas
81	Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común, partes de estos artículos, de metal común
83	Manufacturas diversas de metal común
84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas o aparatos
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos, incluso electromecánicos, de señalización para vías de comunicación
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios
88	Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes
89	Barcos y demás artefactos flotantes
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos
91	Aparatos de relojería y sus partes
92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
93	Armas, municiones, y sus partes y accesorios
94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas
95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios
96	Manufacturas diversas
97	Objetos de arte o colección y antigüedades
99	Materias no a otra parte especificadas

Fuente: elaboración propia con base en ITC Trade Map.

ANEXO II. VISIÓN GLOBAL DE LA DESGRAVACIÓN ARANCELARIA EN EL COMERCIO TOTAL (UNIVERSO ARANCELARIO) Y EL AGROALIMENTARIO (CAPÍTULOS 01-24) DEL MERCOSUR.

AII.1. Visión global de la desgravación arancelaria en el comercio total.

Acuerdos Excepto Automotrices - Al año: 2017					
Países Beneficiarios					
Otorgante	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela
Argentina		100	100	100	99,79
Brasil	100		100	100	99,73
Paraguay	100	100		100	97,98
Uruguay	100	100	100		99,49
Venezuela	96,65	95,36	98,39	99,45	

Fuente: elaboración propia con base en ALADI-SICOEX.

AII.2. Porcentaje de productos agroalimentarios con preferencia arancelaria bilateral en los acuerdos.

Países Beneficiarios					
Otorgante	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela
Argentina		99	99	99	98
Brasil	99		99	99	98
Paraguay	99	99		99	98
Uruguay	99	99	99		98
Venezuela	98	98	98	98	

Fuente: elaboración propia con base en FAO-ALADI (2012; 2015).

AII.3. Porcentaje de productos agroalimentarios con arancel cero (liberados) en los acuerdos.

Países Beneficiarios					
Otorgante	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela
Argentina		99	99	99	41
Brasil	99		99	99	97
Paraguay	99	99		99	6
Uruguay	99	99	99		16
Venezuela	29	29	35	29	

Fuente: elaboración propia con base en FAO-ALADI (2012; 2015).