

El ingreso de Venezuela al Mercosur:

potencialidades para las exportaciones argentinas

Fernando Pioli

Resumen

Este trabajo sintetiza aspectos relacionados con el comercio bilateral de la Argentina con Venezuela y pone de manifiesto oportunidades de exportación de productos argentinos hacia el nuevo socio del MERCOSUR.

1. Introducción

Este informe analiza el posible efecto del ingreso de Venezuela al MERCOSUR sobre las exportaciones de la Argentina.

Los países del MERCOSUR y la República de Venezuela firmaron el Protocolo de Adhesión en el mes de julio de 2006. En el mismo se estableció como fecha máxima de adopción del arancel externo común por parte de Venezuela a los cuatro años de la firma del Protocolo. Asimismo, se establecieron fechas límite para la consecución del libre comercio intra-bloque.¹

Si bien se han establecido los objetivos generales, todavía esta pendiente la negociación de los cronogramas de desgravación para cada uno de los flujos bilaterales de comercio. Por tanto, este trabajo se realizó utilizando los aranceles vigentes en Venezuela para Argentina a 2006 que fueron calculados a partir del Acuerdo de Complementación Económica Nro. 59 firmado entre el MERCOSUR y algunos países de la CAN en 2005.²

El análisis incorpora información sobre el comercio bilateral entre ambas naciones, un análisis sobre la base de los aranceles vigentes, el impacto del Convenio de Cooperación y el potencial exportador de nuestro país a Venezuela. Para el final se deja un resumen de lo analizado en estos puntos.

2. El comercio bilateral entre la Argentina y Venezuela

Durante el año 2005 las exportaciones de la Argentina hacia Venezuela alcanzaron U\$S 508 millones registrando un crecimiento respecto de 2004 del 30%. Este crecimiento de nuestras exportaciones se evidencia desde hace dos años ya que en 2003 las ventas a ese destino apenas alcanzaban los U\$S 129 millones³ (Gráfico 1).

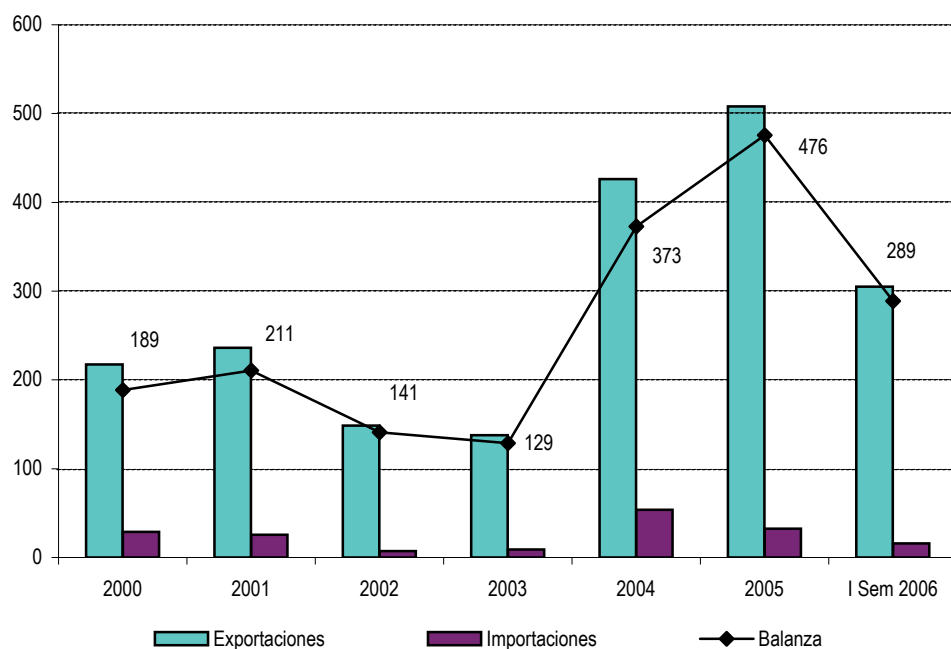
¹ Argentina deberá liberalizar el comercio desde Venezuela para el 2010 mientras que este país le otorgará libre comercio a la Argentina hacia 2012.

² Para un análisis detallado ver Gaspar (2005), Las exportaciones argentinas frente a la desgravación arancelaria de Colombia, Ecuador y Venezuela, *Revista del CEI* 3: 7-21.

³ En los años recientes Argentina y Venezuela firmaron un TLC en el marco de la negociación MERCOSUR-CAN. Además está en vigencia un Convenio Integral de Cooperación que incluye un capítulo sobre acceso a mercados y facilitación del comercio para productos argentinos seleccionados.

Gráfico 1

Evolución del comercio bilateral Argentina-Venezuela en millones de dólares



Fuente: CEI

Si analizamos la composición sectorial del comercio bilateral de la Argentina con Venezuela para 2005 observamos que nuestras exportaciones están compuestas por Manufacturas de origen agropecuario (33%) e industrial (66%). Al tiempo, las importaciones desde Venezuela se encuentran distribuidas entre Manufacturas de origen industrial (69%) y Combustibles y energía (30%).

Existen algunos hechos para destacar vinculados con la evolución del comercio reciente. Los valores exportados del grupo de productos que ya se comerciaban en 2003 y que registraron un crecimiento mayor al 30% entre 2004 y 2005 pasaron de U\$S 111 millones a U\$S 313 millones. La contribución de estos productos al crecimiento de las ventas externas a Venezuela fue del 53%. Entre estos productos se destacan las exportaciones de leche y productos lácteos, grasas y aceites animales y vegetales, productos farmacéuticos y las manufacturas de fundición hierro y acero.

Aún más significativo que el fenómeno anterior es lo ocurrido con los productos que la Argentina no exportaba en 2003 y comenzó a exportar a partir de 2004 ó 2005. Este conjunto de nuevos productos alcanzó ventas a Venezuela por casi U\$S 100 millones en 2005. Se destacaron por el monto de sus ventas los vehículos automotores (básicamente tractores y otra maquinaria agrícola) y los instrumentos y aparatos de óptica y fotografía.

En suma, a través del estrechamiento de las relaciones comerciales con Venezuela, tanto productores de bienes agroindustriales como industriales de la Argentina han logrado en pocos años un incremento muy relevante de sus exportaciones.

3. Un análisis según los aranceles vigentes

Recientemente nuestro país y Venezuela firmaron un Tratado de Libre Comercio (TLC) para liberar el comercio bilateral enmarcado dentro de las negociaciones MERCOSUR-CAN (ACE 59). Dicho tratado estableció un cronograma de liberalización del comercio bilateral a 15 años donde algunos productos obtuvieron desgravaciones arancelarias inmediatas y la mayoría quedó sujeto a reducciones arancelarias en el tiempo.

A 2006 la estructura arancelaria vigente en Venezuela muestra aranceles que van del 0% a más del 20%, con una gran cantidad de productos que tienen aranceles cercanos al 10%.

Para evaluar las posibilidades de exportación para nuestro país se aplicaron ciertos criterios de selección de productos. La idea es detectar las potencialidades de exportación para los productos locales así como la importancia de la competencia del Brasil en el mercado venezolano.

En primer lugar, se tomaron los productos que cumplen con la característica de que tanto las exportaciones de la Argentina a Venezuela como las importaciones de este país desde el mundo fueron mayores a U\$S 100 mil durante 2005. Como consecuencia, se obtuvieron 307 productos para analizar.

En segundo lugar, se aplicaron los siguientes indicadores para agruparlos: a) la complementariedad comercial entre la Argentina y Venezuela, y b) la complementariedad comercial entre Brasil y Venezuela (con el objeto de tener en cuenta la competencia brasileña). A partir de ello, se obtuvieron los siguientes tres grupos.

Cuadro 1
Posibilidades de exportación a Venezuela
según los aranceles de 2006

Aranceles 2006	Columna 1		Columna 2		Columna 3	
	Existe CC entre Arg y Ven		No existe CC entre Arg y Vene		Existe CC entre Arg y Ven Existe CC entre Bra y Ven	
	Cant prod	Expo Arg a Ven USD mill	Cant prod	Expo Arg a Ven USD mill	Cant prod	Expo Arg a Ven USD mill
Más del 20%	5	50	3	41	4	50
De 10% a 20%	47	168	50	62	24	151
Menos del 10%	75	59	92	65	34	26
Total	127	277	145	168	62	227

Nota: CC es complementariedad comercial
Fuente: CEI

La Columna 1 muestra aquellos productos donde la Argentina tiene complementariedad comercial con Venezuela. De acuerdo a este criterio, la Argentina tendría oportunidades de exportación a Venezuela en 127 productos, que suman exportaciones por U\$S 277 millones de dólares. Como se observa, las mayores oportunidades (si observamos el monto exportado) se presentan en los productos donde la Argentina enfrenta aranceles del 10% al 20% en el mercado venezolano (Columna 1).

Tomando los mismos productos de la Columna 1, seleccionamos aquellos donde el Brasil también tiene complementariedad comercial con Venezuela. (Columna 3). Como se puede observar, la Argentina y Brasil competirían en el mercado venezolano en un alto porcentaje (80%) de las exportaciones donde la Argentina tendría oportunidades en ese mercado. No obstante, si comparamos el número de productos de las Columnas 1 y 3, se observa que en por lo menos 60 productos la Argentina tiene complementariedad comercial con Venezuela mientras que el Brasil no muestra esa característica. Evidentemente, nuestro país exporta muy poco a Venezuela de estos productos, y por tanto existiría una posibilidad cierta de expandir las exportaciones.

Otro aspecto relevante son aquellos productos donde la Argentina no tiene complementariedad comercial con Venezuela pero que aun así, exporta a este país. Estos productos sumaron casi U\$S 170 millones de exportaciones a Venezuela en 2005. En este conjunto de bienes tuvo una gran relevancia el incremento de las exportaciones de vehículos automotores y sus partes.

4. Productos con potencial exportador a Venezuela

Para determinar las posibilidades de exportación de productos argentinos hacia Venezuela hemos aplicado tres criterios básicos. Sobre la base del comercio existente, la intención es analizar cuáles productos presentarían mayores posibilidades de incrementar sus exportaciones hacia el país andino.

Los criterios aplicados son:

- que el arancel aplicado por Venezuela a nuestros productos exceda el 5% a 2006,
- que los productos presenten ventajas comparativas reveladas, y
- que la participación en las importaciones venezolanas a 2004 haya superado el 10%.

Un cuarto criterio, la complementariedad comercial entre la Argentina y Venezuela, no fue utilizado ya que su aplicación no cambia los bienes seleccionados con los tres indicadores originales.

Cuadro 2

Productos con posibilidades de incrementar sus exportaciones a Venezuela aranceles mayores al 5%, en miles de dólares

6 dig	Descripción	Arancel Venezuela 2006	Expos Arg a Ven 2005	Impos tot. Venezuela 2004	Part Arg en Impo Ven 2004	Sector
020130	Carne bovina, deshuesada, fresca o refrigerada	14	12.355	19.989	81%	Carnes
020230	Carne bovina, deshuesada, congelada	14	8.068	51.619	50%	
030420	Filetes de pescado congelados	11	589	2.434	17%	Pescados
040221	Leche y nata	16	64.573	250.454	35%	Leche
040590	Manteca y demás amterias grasas	16	130	645	25%	
081330	Manzanas secas	8	171	525	50%	Frutas
110423	Granos perlados o triturados de maíz	16	2.380	2.025	93%	Prod. Molinería
120220	Sin cascara, incluso quebrantados.	7	1.100	1.592	14%	
120600	Semilla de girasol	5	905	980	43%	Semillas y frutos oleaginosos
150710	Aceite de soja en bruto, incluido desgomado	11	28.046	85.303	54%	
151211	Aceite de girasol o cartamo en bruto	11	10.262	9.527	77%	Aceites vegetales
190110	Preparaciones para la alimentación infantil	14	8.235	22.190	23%	Prep. a base cereales
200570	Aceitunas preparadas o conservadas	6	1.659	6.742	15%	Prep. Horatlizas
283323	Sulfato de cromo	7	379	444	45%	Prod. Quím inorg.
300432	Medicam.c/hormonas corticosuprarrenales	7	4.094	10.863	33%	
300450	Medicamentos con vitaminas	7	1.766	18.885	12%	Prod. Farmacéuticos
330710	Prepar.p/afeitar o p/antes o después del afeitado	14	1.027	2.197	37%	
330720	Desodorantes corporales y antitransparantes	14	2.524	18.140	17%	Aceites esenciales
330749	Prepar.p/perfumar o desodorizar locales	14	1.049	1.984	35%	
340399	Preparaciones lubricantes	11	522	5.268	13%	Productos de limpieza
350300	Gelatinas	6	809	4.512	14%	Mat. albuminoideas
360200	Explosivos preparados exc.pólvoras	7	1.455	2.426	56%	Pólvora y explosivos
370110	Placas para rayos X	5	1.173	6.968	14%	Prod. Fotográficos
380993	Aprestos y productos de acabado	7	335	716	28%	Prod. Quím. diversos
392030	Placas,láminas,hojas y tiras de polim.de estireno	16	1.429	1.869	42%	Plásticos
560391	Telas s/tejer ncop.,peso<=25g/m2.	10	326	339	32%	
560392	Tela sin tejer de filamentos sintéticos	10	971	1.413	52%	Textiles
730410	Tubos sin costura, de hierro o acero	21	4.014	16.560	12%	
730429	Tubos para entubación o perforación	21	30.841	53.103	38%	Manuf. de fundición
730459	Tubos y perfiles huecos de acero aleado	21	712	3.513	14%	
820420	Cubos de ajuste intercambiables,de metal común	8	377	938	18%	Herramientas y útiles
	Total		192.274	604.165	32%	

Fuente: CEI

En principio la Argentina participa con el 32% de las importaciones totales de Venezuela de los productos seleccionados (Cuadro 2). Dentro de estos productos existe una gran variedad, con una preeminencia de los primarios donde la Argentina ha logrado penetrar con éxito en dicho mercado y todavía tiene posibilidades concretas de incrementar su participación. El producto que más se destaca en este sentido es la leche donde la Argentina tiene, a través del Convenio Integral de Cooperación entre la Argentina y Venezuela, facilidades de acceso al mercado.

En cuanto a los productos industriales, el mercado actual asciende a los U\$S 150 millones y la Argentina participa con un tercio del mismo. Entre los productos con potencial se destacan los medicamentos donde Venezuela importa por U\$S 30 millones y nuestro país lo abastece por U\$S 6 millones. Otros productos con posibilidades son: los desodorantes corporales, los productos radiográficos y los tubos sin costura y para entubación o perforación.

Finalmente, si relacionamos el Convenio citado más arriba (y descrito en el próximo punto) y los productos del Cuadro 2, encontramos que en sólo 5 de esos productos con potencial seleccionados existe un acuerdo entre la Argentina y Venezuela para facilitar y favorecer el acceso al mercado a sus mercados.

5. Otras oportunidades comerciales

Más allá de las oportunidades que se puedan observar teniendo en cuenta las exportaciones actuales de nuestro país a Venezuela, es interesante analizar aquellos productos con potencial exportador a dicho país pero que aún no han sido explotadas. Con dicho objetivo, seleccionamos varios productos de interés para nuestro país, utilizando los siguientes indicadores:

- a) las importaciones por producto de Venezuela desde el mundo superan los U\$S 5 millones en 2004,
- b) la Argentina no exportó ese producto a Venezuela en 2005, y
- c) la Argentina muestra ventajas comparativas reveladas, excluyendo al MERCOSUR.

En el Cuadro 3 se muestran los principales 20 productos con posibilidades de exportación a Venezuela.

Los productos seleccionados a partir de los indicadores citados suman un total de importaciones por parte de Venezuela por U\$S 668 millones. Los 20 principales productos representan el 75% de esas importaciones.

Como se puede observar, existe una preeminencia de los productos agroalimentarios, que representan el 80% de las oportunidades. A su vez, en una gran cantidad de casos dichos productos son abastecidos a Venezuela por otros países de la región como Chile, Colombia, Brasil o Perú. Cabe destacar que nuestro país es un proveedor mundial reconocido y eficiente de la mayoría de estos productos, lo cual potencia las posibilidades de insertarse competitivamente en el mercado venezolano.

También es relevante la potencialidad que existe en algunos productos industriales como los tubos de acero, máquinas y herramientas de explanar o polipropileno. En estos casos el principal proveedor es Colombia. El mercado total de estos productos alcanza alrededor de los U\$S 100 millones.

Cuadro 3

Oportunidades comerciales no explotadas por la Argentina en Venezuela productos donde la Argentina no exporta a Venezuela en miles de dólares

6 dig	Descripción	Impos Vene desde Mundo 2004	VCR Argentina sin Mercosur 2000-04	Arancel Venezuela 2006	Principal país proveedor 2004
080810	Manzanas frescas	9.444	6,2	15,0	Chile
120100	Porotos de soja	6.910	29,9	5,5	Brasil/RU
150100	Manteca de cerdo, grasas de cerdo	19.081	1,6	4,5	Reino Unido
150200	Grasas animales bovinas	9.546	1,3	4,5	Reino Unido
151521	Aceite de maíz en bruto	8.905	4,0	9,8	Reino Unido
170111	Azúcar de caña, en bruto	45.369	1,2	4,0	Colombia
170199	Azúcar de caña o remolacha	21.419	2,2	4,0	Brasil
170410	Goma de mascar, inc. recub. de azúcar	14.080	2,7	6,0	Colombia
210410	Preparaciones para sopas, potajes o caldos	8.455	1,2	6,0	Colombia
230120	Harina, polvo y "pellets" de pescado	6.056	1,6	4,5	Perú
230400	Tortas y otros res. del aceite de soja	254.380	90,1	7,4	Bolivia
340119	Jabones exc.de tocador, en panes o similar	9.293	1,5	4,0	Colombia/Brasil
390210	Polipropileno	13.593	1,5	4,5	Colombia
690790	Placas,baldosas de cerámica	6.272	3,8	4,5	Colombia
690890	Placas y bald. de cerámica, esmal. y barnizado	12.094	1,1	3,0	Colombia/España
730610	Tubos de hierro o acero	6.161	5,6	9,0	Colombia
730620	Tubos ncop.de entubado o prod., de hierro	9.421	3,2	9,0	Colombia
831110	Electrodos recubiertos p/soldadura de arco	6.470	2,0	4,5	Colombia/Chile/RU
843049	Las demás máq. y apar. de explanar, nivelar	10.261	2,9	10,0	Colombia
	Total	466.947			

Nota: RU refiere a Reino Unido

Fuente: CEI

6. El convenio de cooperación entre gobiernos

El Convenio Integral de Cooperación entre la Argentina y Venezuela fue firmado en el mes de abril de 2004 por el término de 3 años, prorrogable por períodos similares si ninguna de las partes lo denuncia. Este convenio le brinda a ambos Estados nacionales facultades para monitorear y establecer nuevos vínculos comerciales y económicos en distintas áreas de interés común.

Específicamente, establece tanto vinculaciones de organismos de investigación o desarrollo tecnológico de ambos países (INVAP e INTA por la Argentina y INTEVEP e IVIC por Venezuela) para promover el intercambio de profesionales, técnicos, productores para compartir experiencias y fomentar la cooperación y el desarrollo.

También el Convenio incorpora las bases para mejorar el intercambio comercial entre ambos países. La República Bolivariana de Venezuela se compromete a comprar productos agrícolas de la Argentina de acuerdo a la oferta exportable de nuestro país bajo el criterio de reciprocidad y equilibrio en el intercambio comercial. Dichas compras se canalizan desde el lado venezolano a través de la Corporación Estatal CASA, el Ministerio de Agricultura y Tierra y otros organismos y empresas públicas.

Asimismo se crea un mecanismo financiero a través de un fideicomiso por la venta de fuel-oil y gas-oil de Venezuela hacia la Argentina cuyos fondos serán usados para la adquisición de productos argentinos. El mismo Convenio, a través de sus anexos y addendums posteriores, establece listas de productos agroalimentarios, equipos e insumos para la industria petrolera, de equipamiento médico, etc.

A propósito de estos acuerdos se identifican varios productos, tal como se evaluó más arriba, donde nuestro país incrementó fuertemente sus exportaciones a Venezuela, por ejemplo, el caso de la leche. Asimismo,

hubieron otros donde la participación argentina en las importaciones venezolanas eran nulas en 2003 y experimentaron un gran salto hacia 2005. En muchos casos, estos productos no muestran complementariedad comercial entre la Argentina y Venezuela y el Convenio, conjuntamente con el estrechamiento del vínculo bilateral, ha jugado un papel fundamental en el incremento de las exportaciones.

Entre los principales productos podemos mencionar: a) los agrolimentarios, que incrementaron sus exportaciones de U\$S 35 a más de U\$S 100 millones, y b) los instrumentos medicoquirúrgicos, fotografía, etc. (Cap 90) cuyas exportaciones a Venezuela alcanzaron los U\$S 30 millones en 2005 participando con un quinto de las importaciones venezolanas específicas de dichos productos. Argentina se convirtió en un importante proveedor de Aparatos de rayos X.

En cuando a los insumos para la industria petrolera mencionados en el Anexo 2 del Convenio, hasta el momento no existieron grandes cambios respecto de las exportaciones argentinas a Venezuela. Por ejemplo, para el caso de los capítulos 84 y 85 (Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes), donde se encuentran la gran mayoría de las posiciones que se favorecerían por el fideicomiso financiero bilateral, las exportaciones 2005 llegaron a U\$S 13 millones sobre un total de importaciones de Venezuela de casi U\$S 1500 millones. Argentina exportó en 2005 por U\$S 330 millones a distintos mercados de estos productos.

7. Consideraciones finales

Las exportaciones argentinas a Venezuela registraron un alto crecimiento en el período 2003-2005, pasando de U\$S 133 millones en 2003 a más de U\$S 500 millones en 2005. Los productos que ya se comerciaban en 2003 tuvieron una suba en valor de U\$S 200 millones. Entre estos se destacan la leche y productos lácteos, grasas y aceites animales y vegetales, productos farmacéuticos, manufacturas de fundición hierro y acero, etc. A su vez, nuevos rubros se incorporaron al negocio exportador con Venezuela entre aquel período y el último año. El valor de las exportaciones alcanzó los U\$S 100 millones de dólares.

En abril de 2004 ambos países firmaron un Convenio Integral de Cooperación con el objeto de estrechar los lazos comerciales y económicos entre las naciones. En abril de 2005 entró en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica Nro. 59 donde se estableció un cronograma de desgravación para la mayoría de los bienes que finalizará en 2012.

Respecto del Convenio Integral de Cooperación, este tuvo una influencia favorable en las exportaciones argentinas, básicamente de agroalimentos y material medicoquirúrgico (principalmente Aparatos de rayos X). Su impacto fue menor en el caso de los insumos para la industria petrolera donde nuestros productores exportan apenas U\$S 15 millones en un mercado de más de U\$S 1500 millones.

De un análisis de los bienes donde la Argentina tendría oportunidades de incrementar las exportaciones a Venezuela surge que existen al menos 127 productos con alto potencial. No obstante, es importante señalar que en varios de ellos nuestro país enfrentará la competencia brasileña que accederá en las mismas condiciones que nuestro país.

Finalmente, se analizaron productos que hoy no son vendidos a Venezuela pero que la Argentina podría exportar porque tiene un elevado grado de especialización a nivel internacional. De este análisis surge que la mayoría de ellos son productos agroalimentarios, aunque también aparecen algunos productos industriales.