

El ALCA y los Patrones de Comercio entre Estados Unidos y Venezuela

Gladis Genua *

Resumen

El 80% de los patrones de comercio entre Estados Unidos y Venezuela se explica por las diferencias en las productividades laborales relativas, otorgándole a Venezuela una ventaja comercial en cuatro de los sectores productivos analizados, mientras que Estados Unidos supera los niveles de productividad venezolana en los doce sectores restantes. La negociación de un acuerdo de libre comercio con miras a la sola reducción de los aranceles, no genera impacto alguno en los patrones de comercio bilaterales. Se requiere negociar un acuerdo que contemple además, la discusión de todas las disciplinas que de alguna manera afectan el acceso de los bienes a los mercados. Los países de productividades relativamente bajas como Venezuela deben procurar a toda costa un tratamiento asimétrico en el marco del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que le permita avanzar en el proceso de liberalización haciendo paralelamente los ajustes productivos necesarios.

Palabras clave: ALCA, Venezuela, Estados Unidos, patrón de comercio

FTAA AND THE TRADE PATTERNS BETWEEN UNITED STATES AND VENEZUELA

Abstract: *Eighty per cent of the Venezuelan-United States trade pattern is explained by the differences between the countries labor relative productivity. Venezuela has commercial advantage in four industrial sectors, while the United States in twelve of the sixteen industrial sectors analyzed. The reduction of trade tariffs is not enough to produce changes in the trade pattern. It is also required the harmonization of rules that influence the access to markets. The countries with relative low labor productivity have to do the best to receive asymmetric treatment, while they promote at the same time a productivity adjustment.*

Key words: FTAA, Venezuela, United States, trade pattern.

1. Introducción

La conformación de una zona de libre comercio, así como cualquier medida de política comercial, tiene diferentes efectos en todas las variables económicas y productivas de un país, por lo cual generalmente despierta temores en los agentes económicos y sociales frente al desconocimiento de la magnitud de tales efectos. Esos temores se refuerzan cuando se trata de negociar un acuerdo de libre comercio con países que tienen

una importante presencia internacional.

Conocer, aunque de manera general, los impactos que un acuerdo de libre comercio tiene sobre los sectores productivos nacionales, se hace cada vez más necesario a los fines de preparar la estrategia negociadora apropiada a los intereses de cada país. Esta es la principal motivación que orienta la línea de investigación que desde hace aproximadamente dos años adelanta el Área de Comercio, Integración y Negocios Internacionales del Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA).

El presente artículo resume los resultados de un trabajo que, utilizando la metodología desarrollada en una investigación previa acerca de los impactos

de los acuerdos de integración sobre la estructura productiva de Venezuela, tiene como objetivo medir los efectos de un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Venezuela en los patrones de comercio sectoriales.

El proyecto piloto que sirvió de base para el desarrollo de la metodología de evaluación de impacto tomó como caso de estudio la suscripción de un acuerdo de libre comercio entre Brasil y Venezuela (García, Genua y Rigobón, 2002). La misma se basa en reproducir la estructura comercial entre dos países tomando como marco teórico el modelo Dornbusch, Fisher y Samuelson de ventajas comparativas con infinitos bienes (Modelo DFS) (1977) y a partir de allí estimar los efectos de una reducción completa de los aranceles de manera bilateral.

En el caso de Brasil, el estudio mostró como resultados más importantes, que las productividades laborales relativas explican el 50% de la realidad comercial entre los dos países, aún después de incorporar a las ecuaciones los costos de transporte y arancel. El ajuste del modelo mediante la incorporación de un factor gamma que pudiera recoger todos aquellos costos de índole más cualitativa que afectan adicionalmente los resultados competitivos sectoriales, permitió una aproximación del 80% del modelo a los patrones reales de comercio entre Brasil y Venezuela.

En tal sentido, las denominadas medidas no arancelarias (MNA)(1) recogidas en el factor gamma, se constituyen en el segundo factor de mayor incidencia en la determinación del patrón de comercio entre Brasil y Venezuela. Es por ello que una de las principales recomendaciones del estudio fue la de negociar con Brasil un acuerdo de libre comercio que contemplara compromisos más amplios que la simple reducción arancelaria, incorporando la armonización de las medidas no arancelarias.

En el presente estudio se utilizó la misma metodología para analizar el caso Estados Unidos - Venezuela, con el fin de continuar con la misma línea de investigación y mediante el desarrollo de estudios bilaterales obtener resultados, que de manera agregada permitan arrojar conclusiones de índole general acerca de los impactos de los acuerdos de libre comercio en los patrones de comercio. Más específicamente, dado el impacto que una apertura de mercado frente a un país más grande como Estados Unidos puede tener sobre la industria venezolana, el estudio persigue establecer, al igual que el anterior, los factores determinantes de los patrones sectoriales de comercio entre Estados Unidos y Venezuela para, con ello, predecir la variación en dichos patrones que se produciría en el caso de crearse un área de libre comercio.

2. Marco Teórico

El marco teórico en el que se sustenta el desarrollo del estudio se fundamenta en los distintos modelos desarrollados en el marco de las teorías del comercio internacional que buscan explicar la conformación de los patrones de comercio entre los países y los beneficios derivados del comercio internacional. Sin desconocer la existencia de nuevas líneas de pensamiento en esta área, particularmente aquellas que consideran nuevos supuestos como el de competencia imperfecta o incorporan el cambio tecnológico como variable endógena, el presente estudio hace uso de la corriente clásica de pensamiento basada en los conceptos de ventajas comparativas.

En esta línea teórica resaltan el modelo de David Ricardo (1817), según el cual la especialización productiva de un país viene dada por las productividades laborales relativas, y la teoría de la proporción de factores de Heckscher y Ohlin (1933), que sostiene que la especialización se fundamenta en

la abundancia relativa de factores.

Continuando en la misma línea, Dornbusch, Fischer y Samuelson, en 1977, con base en el modelo de David Ricardo, desarrollaron el modelo DFS de ventajas comparativas con infinitos bienes, para lo cual además de relajar algunos de los principales supuestos del mismo, como es la posibilidad de intercambiar múltiples bienes, incorporaron factores adicionales a la productividad laboral, tales como el costo de transporte, las tarifas y las consideraciones de orden cambiario, a la hora de determinar los precios relativos y por ende el patrón de especialización productiva de los países.

En el estudio se utiliza de manera parcial del modelo DFS, es decir, tomando sólo el análisis referente a la oferta, y procura modelar la realidad comercial entre dos países a fin de poder luego realizar los pronósticos requeridos.

3. Metodología de estudio

La metodología utilizada en el presente trabajo de investigación fue desarrollada, como dijéramos anteriormente, en un estudio sobre el "impacto de un acuerdo de libre comercio entre Brasil y Venezuela en el patrón sectorial de comercio" realizado por el Área de Negocios Internacionales del IESA con el objetivo de "desarrollar una metodología de análisis que permita predecir el posible impacto de un acuerdo de libre comercio sobre el patrón de comercio sectorial entre los países socios" (García, Genua y Rigobón, 2002: 2).

Ambos estudios se basan en el supuesto de que, en condiciones de transparencia (2) en las relaciones comerciales, el patrón de comercio de bienes manufacturados entre Venezuela y cualquier socio comercial se explica fundamentalmente por tres factores: las ventajas comparativas (determinadas con base en las diferencias en las productividades laborales), los costos de transporte internacional

y los impuestos de entrada (aranceles). Adicionalmente se tomó en consideración otra variable denominada "medidas no arancelarias" para recoger todos aquellos factores de naturaleza más cualitativa que puedan estar afectando la relación bilateral.

En este sentido y mediante un proceso de aproximación, se estimaron las productividades relativas de cada país, como medida de aproximación a los precios relativos de los distintos sectores analizados. La metodología se desarrolla por etapas sucesivas lo cual permite discriminar los elementos que definen los patrones de comercio entre los Estados Unidos y Venezuela. Dichas etapas son:

- Determinación de las productividades absolutas
- Determinación del patrón de comercio Estados Unidos-Venezuela real
- Determinación de las productividades relativas
- Incorporación de los costos de transporte a las productividades relativas.
- Inclusión de los aranceles a las productividades relativas con transporte.
- Cálculo de las medidas no arancelarias (MNA).
- Identificación de los efectos de un acuerdo de libre comercio sobre los patrones de comercio.

Aparte de los supuestos teóricos propios del modelo, la disponibilidad de información conllevó a la adopción de los siguientes supuestos metodológicos:

- Los costos de transporte internacional se conciben como la diferencia entre el valor CIF y FOB de un bien importado por Estados Unidos como porcentaje del valor total de importación (FOB). El costo de transporte es el mismo en todos los sectores.
- El costo de transportar un bien desde Venezuela a Estados Unidos es idéntico al de transportar un bien desde Estados Unidos a Venezuela.

CUADRO N° I

CLASIFICACIÓN SECTORIAL

COD	SECTOR
1	Alimentos, bebidas y tabaco
2	Textil
3	Vestuario
4	Cueros y Pieles; Calzado
5	Madera y Corcho; Muebles y Accesorios
6	Papel y Celulosa; Artes Gráficas
7	Sustancias químicas e industriales y otros productos químicos
8	Refinerías de petróleo y derivados de petróleo y carbón
9	Cauchos y sus productos y fabricación de productos plásticos NEP
10	Artículos de barro, loza y porcelana; Vidrio y productos; Otros productos minerales no metálicos
11	Industrias básicas de hierro y acero; Industrias básicas de metales no ferrosos
12	Productos metálicos
13	Construcción de maquinaria excepto eléctrica
14	Maquinaria y equipo eléctrico
15	Material de transporte
16	Otras industrias manufactureras; Equipo científico NEP, fotográfico y óptico

NEP : No especificado

Fuente: García, Genua y Rigobón, 2002

- Un acuerdo de libre comercio se asocia con la eliminación total de los aranceles, sin alterar el resto de las barreras o medidas que afectan el acceso a los mercados.

La validez de los resultados se sustenta en el nivel de predicción que posee el modelo desarrollado, el cual, una vez incorporados al cálculo de productividad relativa los cuatro grupos de variables (productividad laboral, transporte, aranceles y medidas no arancelarias), alcanza un valor superior al 90 por ciento. El 10 por ciento restante lo conforma un sector que no logra ser explicado por el modelo porque reúne una variedad muy amplia y heterogénea de subsectores, que hace impredecible su conducta como grupo (otras industrias manufactureras)

Este alto nivel de predicción permite entonces confiar en que el ejercicio de simulación de los efectos

de un acuerdo de libre comercio resulta válido y las conclusiones que de él se derivan podrán ser útiles en la consideración de cualquier política de integración económica que involucre a Estados Unidos y Venezuela.

Los indicadores de productividad laboral se calcularon como la relación entre la producción a dólares corrientes y el número de trabajadores empleados en cada uno de los sectores, cuya clasificación permitió agrupar 16 sectores productivos (cuadro I)

El patrón de comercio bilateral real se obtuvo mediante el cálculo del índice de ventaja comparativa revelada (INTAL, 2000) con base en la siguiente fórmula:

$$IVCR = [X(z) - M(z)]/[X(z) + M(z)]$$

Si $IVCR > 0$, el sector i es exportador neto y se le asigna un 1

Si $IVCR < 0$, el sector i es importador neto y se le asigna un -1

para $z_i = 1, 2, 3, \dots, 16$

donde:

$X(z)$ = exportaciones a Estados Unidos del sector z

$M(z)$ = importaciones desde Estados Unidos del sector z

Los aranceles incorporados en las ecuaciones son los efectivamente pagados en la frontera de cada mercado por los bienes importados, es decir, reflejan el tratamiento preferencial que, particularmente, las exportaciones venezolanas tienen para el ingreso al mercado de los Estados Unidos producto de la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Ello se refleja en un promedio arancelario mucho menor para las exportaciones venezolanas a los Estados Unidos en relación con las exportaciones estadounidenses hacia Venezuela (cuadro II)

La incorporación de las medidas no arancelarias se realizó me-

diante un proceso iterativo para los tres años de estudio, buscando obtener un valor único mínimo que permitiera maximizar el nivel de ajuste del modelo con la realidad.

Una vez incluidos todos los factores que se consideran determinantes de los patrones de comercio sectorial, a saber: las productividades laborales relativas, los costos de transporte, los aranceles y las medidas no arancelarias, las ecuaciones para el cálculo de los patrones teóricos o estimados de comercio quedan definidas como se muestra a continuación:

$$\text{Pr3V}(z_i) = \{ [QV(z_i) * (1-gV(z_i)) * (1-V(z_i)) * (1-BU(z_i)) * (1+IV(z_i))] / WV(z_i) \} / \{ QV(z) * [1-gV(z) * (1-V(z)) * (1-BU)(1+IV)] / WV(z) \}$$

$$\text{Pr3U}(z_i) = \{ [QU(z_i) * (1-gU(z_i)) * (1-U(z_i)) * (1-BV(z_i)) * (1+IU(z_i))] / WU(z_i) \} / \{ [QU(z) * (1-gU(z)) * (1-U(z)) * (1-BV)(1+IU)] / WU(z) \}$$

Para i sectores z , donde $i = 1, 2, 3, \dots, 16$

donde:

$\text{Pr3V}(z_i)$ y $\text{Pr3U}(z_i)$ = Productividad relativa de Venezuela y Estados Unidos en el sector i , con transporte, arancel y MNAs

$BU(z_i)$ = barreras en el sector z_i para entrar a Estados Unidos

$IV(z_i)$ = incentivos para el sector z_i en Venezuela

BU = promedio de barreras en el sector manufacturero para entrar a Estados Unidos

IV = promedio de incentivos para el sector manufacturero en Venezuela

$BV(z_i)$ = barreras en el sector z_i para entrar a Venezuela

$IU(z_i)$ = incentivos para el sector z_i en Estados Unidos

BV = promedio de barreras en el sector manufacturero para entrar a Venezuela

IU = promedio de incentivos para el sector manufacturero en Estados Unidos

El cálculo de las productividades se realizó para los años 1994, 1995 y 1996 a fin de hacerlos com-

CUADRO N° II

ARANCELES PROMEDIO APLICADOS BILATERALMENTE A LAS IMPORTACIONES DEL SOCIO

COD	SECTOR	Venezuela	E.E.U.U.
1	Alimentos, bebidas y tabaco	16%	5%
2	Textil	17%	6%
3	Vestuario	20%	10%
4	Cueros y Pieles; Calzado	15%	3%
5	Madera y Corcho; Muebles y Accesorios	14%	1%
6	Papel y Celulosa; Artes Gráficas	12%	0%
7	Sustancias químicas e industriales y otros productos químicos	7%	1%
8	Refinerías de petróleo y derivados de petróleo y carbón	1%	0%
9	Cauchos y sus productos y fabricación de productos plásticos NEP	13%	0%
10	Artículos de barro, loza y porcelana; Vidrio y productos; Otros productos minerales no metálicos	10%	1%
11	Industrias básicas de hierro y acero; Industrias básicas de metales no ferrosos	9%	0%
12	Productos metálicos	13%	1%
13	Construcción de maquinaria excepto eléctrica	9%	0%
14	Maquinaria y equipo eléctrico	12%	0%
15	Material de transporte	12%	0%
16	Otras industrias manufactureras; Equipo científico NEP, fotográfico y óptico	11%	0%
	Promedio	12%	2%

Fuente: Comunidad Andina

parables a los resultados obtenidos en el estudio de Brasil. Se realizaron para cada uno de los años, pero el análisis de los resultados que se presenta a continuación se refiere a los valores promedio de los tres años.

4. Resultados

Los indicadores de productividad laboral relativa señalan, en principio, cuáles son los sectores de un país que presentan una mayor eficiencia operativa, por lo que resultaría lógico suponer que dichas productividades tienen un peso importante en la determinación del patrón de especialización productiva de dicho país y que, a su vez, este patrón establece los sectores con mayor potencial para ser exportadores activos. En este sentido, cabría esperar que la industria manufacturera venezolana se especialice en los sectores que poseen una productividad laboral relativa superior a la media (corresponden a los números 8, 11, 1, 7 y 16); mientras que la estadounidense debería hacerlo en los sectores 8, 11, 7, 14, 15 y 1 por ser los de mayor eficiencia operativa dentro de su respectiva industria nacional.

Sin embargo, cuando se establecen vinculaciones comerciales, el patrón de especialización productiva ya no se corresponde necesariamente con el patrón de co-

mercio, dado que en ese caso las posibilidades de competir vendrán dadas por las diferencias en las productividades laborales entre los dos países. En este sentido, se puede apreciar que Venezuela, frente a Estados Unidos posee ventajas en cuatro de los dieciséis sectores y de ellos sólo dos (8 y 11) son en realidad exportadores netos al mercado de Estados Unidos.

Esto conlleva a que si bien las productividades laborales relativas explican más del 80% del patrón de comercio real, gracias a la elevada concentración de las exportaciones venezolanas en derivados petroleros y productos de las industrias básicas de hierro y acero, se hace necesario considerar otros factores influyentes en el patrón de comercio bilateral para lograr ajustar aún más el modelo a la realidad. Estos factores son el transporte, los aranceles y las medidas no arancelarias.

El cálculo de las diferencias en las productividades relativas entre Estados Unidos y Venezuela con el fin de predecir el patrón de comercio, revela ventajas para Venezuela frente a los Estados Unidos en cuatro de los dieciséis sectores analizados, refinería de petróleo, alimentos, bebidas y tabaco, industrias básicas de hierro y acero y otras industrias manufactureras. En el resto de los sectores, la ventaja productiva pertenece a

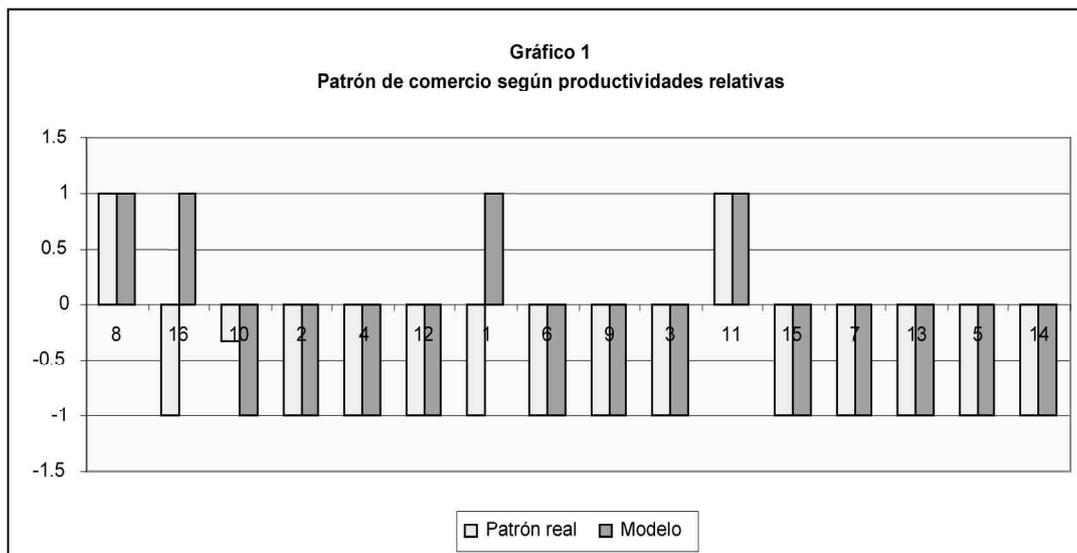
Estados Unidos, con niveles muy cercanos entre ambos países, como en el caso de los sectores de productos metálicos y de caucho y sus productos.

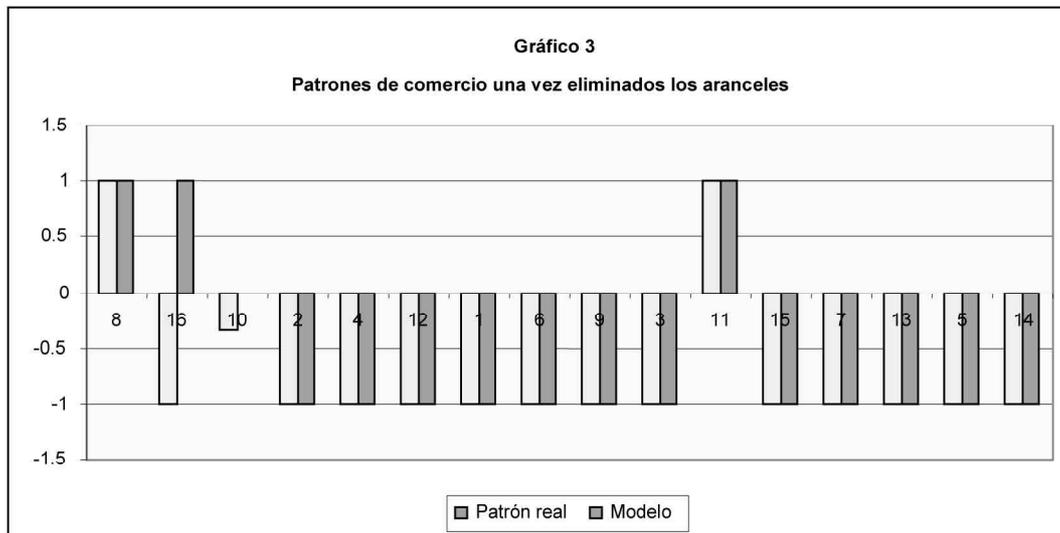
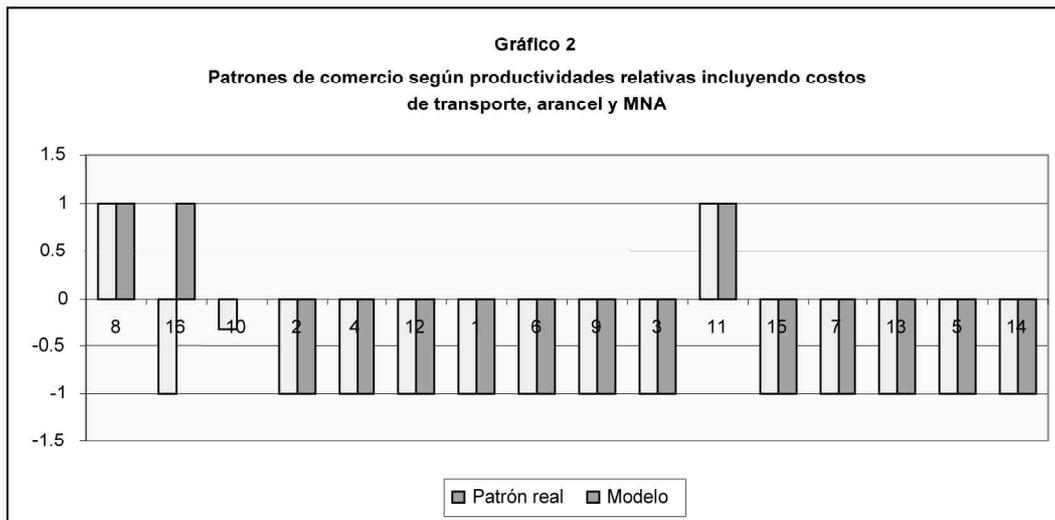
Cuando los resultados del modelo se comparan con el patrón real de comercio entre Estados Unidos y Venezuela, se observa un nivel de coincidencia del 88%. Esto se traduce en que, con base en los resultados del modelo se esperaría un patrón de comercio favorable a Venezuela en esos cuatro sectores y, sin embargo, sólo en dos de ellos efectivamente se registra una balanza comercial favorable, los sectores de refinerías de petróleo y de productos de las industrias básicas de hierro y acero.

Es importante mencionar el caso del sector artículos de barro, losa y porcelana y vidrios, que en el patrón de comercio real presenta resultados cercanos al equilibrio comercial y sin embargo, el modelo predice una relación favorable a los Estados Unidos (gráfico 1)

Al incorporar en el cálculo el costo de transporte y el arancel, la situación sigue siendo la misma, denotando poca incidencia de estos dos factores en la determinación de los patrones de comercio entre Estados Unidos y Venezuela, o por lo menos baja posibilidad de propiciar cambios en los mismos.

Por el contrario, al incorporar en el cálculo de las productivida-





des relativas el costo o beneficio que se estima representan las medidas no arancelarias, el modelo logra un mayor nivel de coincidencia con el patrón de comercio real (superior al 90%). En este caso, la variable se incorpora tanto en términos de costo, cuando se trata de barreras para entrar al mercado, como de beneficio, cuando por el contrario se detecta un determinado estímulo que favorece la competitividad del sector y le permite presentar una relación de comercio favorable a pesar de la desventaja productiva relativa (gráfico 2).

La mayor sincronización entre el patrón de comercio real y las predicciones del modelo, se debe en primer lugar, al ajuste que se genera en el sector de alimentos, bebidas y tabaco para el cual se detectan barreras no arancelarias en Estados Unidos que revierten las ventajas productivas de Venezuela. El segundo caso es el del sector de artículos de barro, losa y porcelana, donde la existencia de barreras arancelarias en Venezuela logra equilibrar los resultados. Esto podría traducirse en una inexistencia del comercio en el sector o en una balanza equili-

brada producto de un comercio intraindustrial, sin embargo, la metodología de definición del patrón de comercio (1, 0 y -1) no permite ahondar en cada uno de ellos.

En lo que respecta al sector de otras industrias manufactureras, éste no logra ser explicado por el modelo porque si bien predice ventajas productivas relativas para Venezuela, las relaciones comerciales son favorables a los Estados Unidos. Ello podría deberse al hecho de que se trata de un sector que de manera residual engloba a una serie de industrias de gran diversidad cuya agregación no per-

mite reflejar la situación real en cada uno de ellos.

Una vez ajustado el modelo y corroborado el hecho de que es válido para replicar la realidad, se hacen los cálculos para medir cuál sería el efecto que una eliminación de los aranceles, producto de una negociación de zona de libre comercio, generaría en los patrones de comercio bilateral.

En el gráfico 3 se observa, que a pesar de la eliminación del arancel, no se producen mayores cambios, los patrones de comercio siguen siendo los mismos.

A pesar de que los resultados presentados en términos de promedio no permiten observar otras diferencias que se generan en algunos de los años de estudio en importantes sectores, el modelo identifica la existencia de medidas no arancelarias en Estados Unidos para otros dos sectores además de alimentos, se trata de productos metálicos y papel, cartón y productos editoriales (cuadro III). Es

importante anotar que el valor que dichas medidas presentan no refleja necesariamente el monto proporcional de incentivos o barreras al comercio para el sector, se trata de valores promedio que lo que buscan es ajustar el modelo a lo que las estadísticas de comercio reflejan.

Si bien dichas medidas no presentan un nivel lo suficientemente elevado para revertir los patrones de comercio, hacen que en sectores en los cuales ambos países presentan productividades laborales similares, la balanza se incline en mayor medida hacia el que posee la diferencia a su favor.

5. El Área de Libre Comercio de las Américas

Venezuela, al igual que el resto de países del Hemisferio está incorporada a un proceso de negociación para la conformación de una Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), pautada para el 2005 como punto de inicio de un

proceso de liberalización que concluya con el libre flujo de bienes y servicios, así como el establecimiento de parámetros uniformes para la competencia en todos los mercados involucrados.

Si bien se trata de un acuerdo en el que participan todos los países del continente americano, de gran diversidad tanto en tamaño como en niveles de desarrollo y, por ende, de potencial productivo y comercial, para países como Venezuela es precisamente la presencia de Estados Unidos en el acuerdo lo que significa el reto de mayor envergadura. Es por ello y dada la dificultad metodológica de hacer una evaluación de este tipo con todos los socios involucrados, que hemos seleccionado a Estados Unidos como país contraparte para la evaluación del impacto del acuerdo de libre comercio.

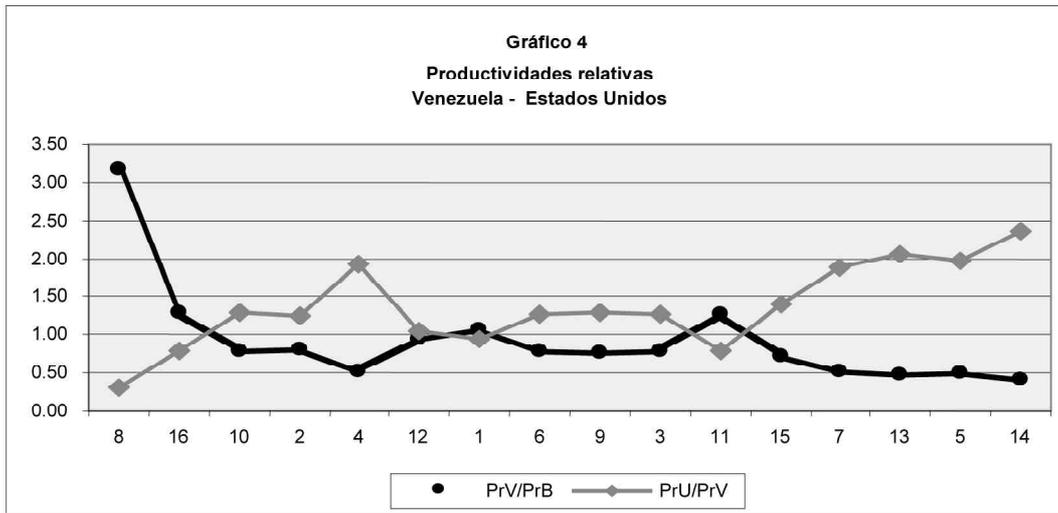
La negociación de un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Venezuela debe tomar en cuenta esta estructura de relacio-

CUADRO N° III

MEDIDAS NO ARANCELARIAS CALCULADAS POR EL MODELO

COD	SECTOR	Incentivos	Barreras	Incentivos	Barreras
1	Alimentos, bebidas y tabaco	35%	35%		
2	Textil				
3	Vestuario				
4	Cueros y Pieles; Calzado				
5	Madera y Corcho; Muebles y Accesorios				
6	Papel y Celulosa; Artes Gráficas	15%	15%		
7	Sustancias químicas e industriales y otros productos químicos				
8	Refinerías de petróleo y derivados de petróleo y carbón				
9	Cauchos y sus productos y fabricación de productos plásticos NEP				
10	Artículos de barro, loza y porcelana; Vidrio y productos; Otros productos minerales no metálicos			15%	15%
11	Industrias básicas de hierro y acero; Industrias básicas de metales	10%	10%		
12	Productos metálicos				
13	Construcción de maquinaria excepto eléctrica				
14	Maquinaria y equipo eléctrico				
15	Material de transporte				
16	Otras industrias manufactureras; Equipo científico NEP, fotográfico y óptico	25%	25%		

Fuente:



nes, a fin de poner el énfasis no sólo en negociar, las distintas normas que afectan el acceso de los bienes al mercado, sino también las disciplinas conexas que le permiten a los países crear condiciones para mejorar los niveles de productividad.

En el estudio correspondiente al acuerdo entre Brasil y Venezuela, el modelo básico logró explicar el 50% de la realidad y la incorporación de las medidas no arancelarias elevó el nivel de coincidencia a un 80%. En este caso, el modelo básico logra explicar el 80% de los patrones de comercio, que supera el 90% con la incorporación de las medidas no arancelarias. Ello denota que si bien en ambos casos el fundamento está en las diferencias productivas entre Venezuela y estos dos socios comerciales, en el caso de Brasil, las medidas no arancelarias tienen una repercusión mayor en relación con el caso de Estados Unidos, donde se requerirá un esfuerzo superior en términos de políticas públicas de apoyo a la mejora de la productividad para alcanzar resultados favorables a nivel comercial.

La remoción de aranceles y medidas no arancelarias con Estados Unidos permitirá básicamente mejorar los resultados comerciales de aquellos sectores en los cuales

la desventaja productiva relativa frente a Estados Unidos es menor, como es el caso de productos metálicos (12), cauchos y sus productos y productos plásticos (9), vestuario (3) y papel y cartón y productos editoriales (6) (gráfico 4).

Sin embargo, se requiere un esfuerzo adicional para reducir la desventaja productiva relativa que presenta Venezuela no sólo frente a Estados Unidos, sino también en relación con Brasil, si se desea que las negociaciones de acuerdos de libre comercio se materialicen en oportunidades comerciales realmente aprovechables por los productos venezolanos para lograr su inserción en los mercados foráneos.

Una negociación de esta envergadura requiere necesariamente que Venezuela no se aproxime de manera unilateral, sino en conjunción con los países latinoamericanos, cuyas estructuras productivas presentan las mismas limitaciones y que poseen intereses negociadores similares a los de Venezuela. La remoción de barreras no arancelarias y la armonización de normas que afectan la competitividad de los bienes requiere una fortaleza negociadora que sólo de manera conjunta, por lo menos a nivel de pequeños bloques de países como los andinos, puede ser alcanzada

por países que presentan desventajas productivas relativas.

6. Conclusiones y recomendaciones

Del análisis realizado podríamos extraer varias conclusiones importantes que contribuyen a una aproximación a los efectos que un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Venezuela pudiera tener sobre los patrones de comercio.

En la medida en que podemos afirmar que la metodología desarrollada con base en el modelo DFS permitió replicar los patrones de comercio entre Estados Unidos y Venezuela con un nivel de coincidencia con la realidad del 90 por ciento, podemos confiar en las estimaciones sobre los efectos de la reducción arancelaria.

Es importante acotar que el modelo desarrollado sólo permite predecir dirección de comercio más no intensidad de esa dirección, es decir, no arroja resultados que permitan determinar cuál es la magnitud del comercio que se dará entre los países. Ello conlleva a que no puedan ser detectados los casos en los cuales el comercio intraindustrial es de fundamental importancia, como el que se refiere a los sectores con productividades relativas similares en los dos

países que, solamente desarrollando un comercio especializado, pueden permanecer ambos en los dos mercados.

Las principales limitaciones metodológicas se vinculan con la obtención de los datos. En el caso de Venezuela la carencia de estadísticas industriales hace que se deba utilizar información de vieja data que no refleja la situación productiva actual del país. Por otra parte, se trata de un análisis que no considera todo el dinamismo que un acuerdo de integración puede generar en términos de inversiones y nuevos negocios, sino que se trata de un análisis más bien estático del proceso.

Las estimaciones realizadas a partir del modelo utilizado no permiten observar grandes cambios en los patrones de comercio actuales entre Venezuela y Estados Unidos a partir del momento en el que se eliminen las barreras arancelarias de manera bilateral. Ello conduce a la primera gran conclusión del trabajo en la que se puede afirmar que son las productividades laborales relativas las que determinan los sectores en los cuales cada país tiene ventajas comparativas en relación con el otro y por ende la orientación de las corrientes de comercio. Si bien en el estudio correspondiente a Brasil, esta responsabilidad era compartida entre las productividades laborales relativas y las medidas no arancelarias, en esta oportunidad el papel de las medidas no arancelarias si bien está presente, no tiene la misma importancia, salvo para el sector de alimentos, bebidas y tabaco.

Esto corrobora los argumentos que siempre se esgrimen en torno a las relaciones de Venezuela con Brasil y Estados Unidos. En el primer caso, se trata de un país con altas barreras al comercio, en muchos casos no arancelarias, que dificultan el acceso al mercado brasileño de los bienes venezolanos. En lo que se refiere a Estados Unidos, estamos en presencia de un país relativamente abierto pero

con estándares de competencia al interior del mercado que hace difícil el acceso de los bienes venezolanos, sobre todo si no presentan eficiencias productivas importantes. Desde el otro punto de vista nos enfrentamos a productos estadounidenses que, además de la eficiencia productiva tienen un apoyo importante de las autoridades gubernamentales y cuentan con la infraestructura y los servicios de apoyo adecuados para llegar competitivamente al mercado venezolano.

En este sentido, la principal recomendación está orientada a tomar conciencia sobre la necesidad que tiene el país de hacer un esfuerzo sistémico para elevar los niveles de productividad nacional, con el fin de ampliar la base de especialización productiva o cuando menos fortalecerla de tal manera, que pueda ser capaz de competir con éxito tanto en el mercado nacional como en los foráneos.

En segundo lugar, la negociación de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos debe contemplar compromisos que vayan más allá de la simple reducción arancelaria, incorporando la armonización de medidas no arancelarias en su sentido más amplio y la incorporación de un elemento de asimetría en los compromisos que permita, paralelamente, adecuar la estructura productiva venezolana. Como observamos en el análisis, la sola reducción arancelaria no genera los efectos esperados por Venezuela en cuanto a la mejora de las relaciones comerciales con Estados Unidos, por cuanto, no se lograrían cambios sustanciales en los patrones actuales y se estarían invirtiendo recursos públicos y privados sustanciales en un proceso de negociación complejo.

En este campo se hace necesario unir esfuerzos con el resto de países latinoamericanos o por lo menos andinos para reforzar las capacidades de negociación que cada país posee de manera individual.

Notas

- (1) Definidas en el estudio como aquellas políticas o prácticas presentes en un determinado país que incrementan las barreras a la entrada del producto de importación y/o representan una protección y estímulo para la producción nacional.
- (2) Transparencia en este contexto se refiere al empleo de aranceles como única medida de política comercial empleada para regular la entrada de bienes importados.

Bibliografía

- DORNBUSCH, R., S. FISCHER y P. SAMUELSON (1977), "Comparative Advantage, Trade and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods", en *American Economic Review*, vol. 67, n.5, diciembre.
- GARCÍA, J., G. GENUA y R. RIGOBÓN (2002), Impacto de un acuerdo de libre comercio entre Brasil y Venezuela en el patrón sectorial de comercio, Informe final de proyecto de investigación, IESA, febrero, 120 páginas.
- INTAL (2000), El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil, Buenos Aires, INTAL, 184 páginas.
- OHLIN, B. (1933), *Interregional and International Trade*, Cambridge: Harvard University Press.
- RICARDO, D. (1817 [1973]), *Principios de economía política y tributación*, México: Fondo de Cultura Económica.



Gladis Genua

Economista. Maestría en Política Públicas del IESA y programas avanzados en Negocios Internacionales y Finanzas Internacionales. Consultor independiente en el área de comercio, integración, competencia y negocios internacionales. Colaborador del IESA como investigador en el Área de Negocios Internacionales y Coordinador de la Red de Negocios Internacionales.

Email:
ggenua@cantv.net
Fecha de recepción:
Mayo 2003
Fecha de aprobación definitiva:
Julio 2003