



**CUANDO LO POLÍTICO SUPERA A LO JURÍDICO  
EL INGRESO COMERCIAL DE VENEZUELA AL MERCOSUR**

**Francisco Ruiz Díaz  
Setiembre, 2012**

Con el apoyo de la Iniciativa Think Tank del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC) de Canadá.



## CUANDO LO POLÍTICO SUPERA A LO JURÍDICO EL INGRESO COMERCIAL DE VENEZUELA AL MERCOSUR

### SIGLAS

**ACE:** Acuerdo de Complementación Económica. Son instrumentos contractuales de profundización comercial, disponibles para los miembros de la ALADI. A más de otros acuerdos regionales, Paraguay firmó los siguientes Tratados: ACE Nº 18 “Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay” (Tratado de Asunción), en el ámbito del MERCOSUR como miembro integrante del bloque Paraguay también suscribió el ACE Nº 35 “MERCOSUR – Chile”, el ACE Nº 36 “MERCOSUR- Bolivia”, el ACE Nos. 54 y 55 Acuerdo Marco y Acuerdo Sectorial Automotriz, respectivamente, entre “MERCOSUR – México”, el ACE Nº 58 “MERCOSUR – Perú”, el ACE Nº 59 “MERCOSUR – Colombia, Ecuador y Venezuela”, y el ACE Nº 62 “MERCOSUR – Cuba”. Todos estos ACEs tienen el carácter de Acuerdos de Libre Comercio (ALC) debido a que prevén la reducción total de tarifas aduaneras al comercio regional. Nota: El 22 de diciembre de 2011 a través de la firma del novelo Protocolo Adicional al ACE Nº 59, Venezuela quedó desvinculada de la CAN.

**ALADI:** Asociación Latinoamericana de Integración, conformada por los países firmantes del Tratado de Montevideo de 1980: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Nota: En agosto de 2011 Nicaragua fue aceptada como miembro pleno del bloque y Panamá se encuentra en proceso de adhesión. A efectos prácticos, en el presente informe ambas naciones fueron incluidas en Resto del Mundo.

**ANCAP:** Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland. Es una empresa pública uruguaya.

**CAN:** Comunidad Andina de Naciones, integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

**CMC:** Consejo del Mercado Común del MERCOSUR. Máximo órgano decisorio del bloque, integrado por los Cancilleres de los Estados Partes.

**COMTRADE:** Base de datos que contiene estadísticas del comercio internacional por productos básicos y países asociados, actualizada por la División Estadística de la Naciones Unidas.

**MERCOSUR:** “Mercado Común del Sur”, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

**NAFTA:** por sus siglas en inglés “*North American Free Trade*”, integrado por Estados Unidos de Norteamérica, Méjico y Canadá.

**OPEC-OPEP:** por sus siglas en inglés “*Organization of the Petroleum Exporting Countries*” ó en español Organización de Países Exportadores de Petróleo, integrada por cinco países fundadores: Arabia Saudita, Arabia Saudita, Irak, Irán, Kuwait, Venezuela. Posteriormente la organización se amplió con siete miembros más: Argelia, Angola, Ecuador, Nigeria, Emiratos Árabes Unidos, Libia, Catar. La sede de la OPEP se encuentra en Viena (Austria).

**PETROBRAS:** Petróleos Brasileiros S.A.

**PETROPAR:** Petróleos paraguayos.

**PDVSA:** Petróleos de Venezuela S.A.

**Unión Europea-27:** Unión Europea ampliada ó UE-27, conformada por 27 países Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

**YPF:** Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Argentina.

### **ACLARACIÓN SOBRE LOS DATOS DE EXPORTACIÓN**

Los datos de exportación de Venezuela presentaron ciertos inconvenientes dado que dicho país, por razones desconocidas, dejó de reportar lo correspondiente a sus exportaciones de petróleo. Este problema fue resuelto cruzando información de países que reportaron haber importado productos de Venezuela.

*“...que los hombres cumplan los pactos que han celebrado, sin lo cual, los pactos son en vano, y nada sino palabras huecas. Y subsistiendo entonces el derecho de todo hombre a toda cosa, estamos todavía en la condición de guerra”.*

“El Leviatán, Capítulo XV: Tercera Ley de la Naturaleza”, Thomas Hobbes (1651)

## Introducción

Luego del juicio político del 22 de junio que desembocó en la destitución de Fernando Lugo de la presidencia del Paraguay, los mandatarios de Argentina, Brasil y Uruguay se reunieron en Mendoza (Argentina) y acordaron, como primera medida, suspender al Paraguay de participar en los órganos del bloque. Luego, en una segunda instancia y en el entendido de que la suspensión del Paraguay implicaba la pérdida de sus derechos políticos, los Presidentes *coincidieron* que ya no era necesario esperar la ratificación del Protocolo de Adhesión de Venezuela por parte del Congreso paraguayo, con lo cual declararon que Venezuela podía incorporarse al bloque en carácter de socio pleno; hecho que se produjo efectivamente el 12 de agosto de 2012.

Por su parte, el Congreso paraguayo, mediante una amplia mayoría, optó el 23 de agosto del corriente por rechazar la Adhesión de Venezuela al MERCOSUR, decisión que acabó sepultando las posibilidades de una salida jurídica *normal* al problema causado por el ingreso de Venezuela al bloque. Con esta decisión el MERCOSUR ha ingresado a un verdadero callejón sin salida.

En relación a la decisión de suspender la participación del Paraguay en los órganos del MERCOSUR, la comunidad internacional se ha dividido entre aquellos que piensan que la decisión se ajusta a derecho, y aquellos que consideran que la medida es ilegal porque no se respetó el debido proceso (Artículo 4 del Protocolo de Ushuaia).

Por el contrario, en el caso del ingreso de Venezuela, la comunidad internacional ha sido unánime al manifestar que la decisión es violatoria del Tratado de Asunción y de los principios del derecho internacional. Inclusive, en recientes declaraciones ante la Comisión de Relaciones Exteriores del Congreso del Brasil el Canciller de dicho país, Antonio Patriota, ha reconocido que los miembros plenos del bloque no están tranquilos por la dificultad legal en la que se encuentra actualmente el MERCOSUR.

Todo esto ha dado inicio a un periodo de anarquía jurídica en el MERCOSUR, y la única manera que este inconveniente podría llegar a resolverse en el futuro es a través de la vía política. Las soluciones jurídicas en este caso poco o nada ayudarían debido a que involucrarían alternativas extremas.

La determinación de los Jefes de Estados del MERCOSUR produjo conflictos internos en cada uno de los países del bloque. El de mayor repercusión fue el caso de Uruguay, país en el que el propio canciller, Luis Almagro, manifestó su desacuerdo por el ingreso de Venezuela en las circunstancias como se dieron. También el Vicepresidente uruguayo, Danilo Astori, señaló que la decisión del MERCOSUR representa *“...una agresión institucional muy importante para el Mercosur. Es quizás la herida más grave en los 21 años”*.

Estas afirmaciones se dieron después de que el Presidente uruguayo, José Mujica, en sesión reservada con sus demás colegas, decidió conceder su voto a favor del ingreso de Venezuela al MERCOSUR. Al ser requerido por los medios de prensa, el mandatario se defendió señalando que *“Lo político superaba largamente lo jurídico”*.

Teniendo en cuenta estos elementos, el presente trabajo busca establecer los motivos reales que habrían conducido a los países del MERCOSUR a tomar una decisión de extrema complejidad para los intereses institucionales de la unión aduanera. Específicamente se intentará determinar si ha sido realmente lo político lo que ha primado por sobre lo jurídico, o si en todo caso han sido los intereses económicos.

La primera parte del trabajo es este mismo apartado. En la segunda parte se presenta información sobre la economía venezolana; luego, en tercer lugar se expone una lista de los intereses económicos nacionales que pudieron haber influido decisivamente para apoyar el ingreso de Venezuela al MERCOSUR. Al final del documento se presenta un cierre que contiene las consideraciones finales.

## **I. Características Comerciales de Venezuela**

En esta parte del documento se presentará las principales características del comercio exterior venezolano. Así, en el Cuadro 1 se puede observar los principales socios comerciales de Venezuela, tanto por el lado de las exportaciones (destino) como por el de las importaciones (origen). Los valores se expresan como promedios anuales en cada uno de los periodos. A su vez, los periodos se fijaron con el objetivo de poder observar el impacto del Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE N° 59) firmado en octubre de 2004 entre el MERCOSUR y la CAN, este último contaba en ese entonces a Venezuela como miembro pleno.

En términos generales se observa que en los tres periodos (1995-1999, 2000-2004 y 2005-2010), las exportaciones están más concentradas que las importaciones. Esto es más evidente si se observa el periodo 2005-2010, cuando las tres cuartas partes de los envíos llegaron a concentrarse en tan solo dos destinos: Estados Unidos y la Unión Europea. En el caso de las importaciones se observa que las dos terceras partes de los bienes adquiridos del exterior provinieron de cuatro países o regiones: Estados Unidos, Unión Europea, CAN y MERCOSUR.

En un análisis más particular de los países de destino de las exportaciones venezolanas, se destaca la elevada y creciente concentración que van teniendo los envíos a los Estados Unidos (61%) y a los países de la Unión Europea (11%). Por el contrario, las exportaciones a los bloques de América del Sur, tales como la CAN y el MERCOSUR, revelan una creciente pérdida de importancia como destino de las exportaciones venezolanas.

La dependencia de las exportaciones venezolanas a los Estados Unidos tiene que ver con la calidad de su principal producto de exportación: el petróleo. El aceite de petróleo de ese país, a diferencia de otros como el de Arabia Saudita, es “pesado<sup>1</sup>” debido a su elevado grado de viscosidad y a su alto contenido de azufre. Para destilar este tipo de crudo se requiere de inversiones muy costosas, motivo por el cual PDVSA viene optando desde los años ochenta y noventa por extranjerizar sus operaciones. Para este fin PDVSA ha adquirido en los Estados Unidos el cien por ciento de las acciones de la empresa norteamericana CITGO, lo que le ha permitido producir productos del petróleo en dicho país mediante la posesión de 8 refinерías y una red de 13.500 estaciones de servicio.

La producción venezolana en territorio americano representa el 10% del total del mercado de combustibles en ese país, además de convertirse en el mayor proveedor de insumos de la industria petroquímica. Estas inversiones han limitado de manera sustancial la capacidad de refinar el petróleo de PDVSA en suelo venezolano.

El detalle de las importaciones, muestran un comportamiento totalmente distinto al de las exportaciones. Las adquisiciones venezolanas desde los Estados Unidos y la Unión Europea han decrecido a través de los años, y en contrapartida, las importaciones originarias de algunos de los bloques de América del Sur (MERCOSUR y CAN) han comenzado a crecer. Así, en el periodo 1995-1999, el 7% de las importaciones venezolanas se adquirirían de los países del MERCOSUR, mientras que en el periodo 2005-2010 esta cifra aumentó a 12%.

Finalmente, uno de los cambios más significativos en la estructura de las importaciones venezolanas tiene que ver con las compras de productos originarios de China, país cuya participación en las importaciones venezolanas pasó del 1% en el periodo 1995-1999 al 10% en el periodo 2005-2010.

**Cuadro 1** Desempeño dinámico de los principales socios de Venezuela  
(Participación relativa)

Países/región	Exportaciones			Importaciones		
	1995/99	2000/04	2005/10	1995/99	2000/04	2005/10
Estados Unidos de Norteamérica	52%	48%	61%	43%	34%	28%
Unión Europea - 27	8%	7%	11%	19%	19%	13%
Comunidad Andina de Naciones	9%	5%	4%	8%	12%	15%
MERCOSUR	5%	3%	2%	7%	9%	12%
China	0%	0%	7%	1%	3%	10%
Resto del Mundo	26%	36%	16%	21%	24%	21%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

<sup>1</sup> Incluso, se ha determinado que las reservas que se encuentran en la Franja del Orinoco son “extra-pesados”.

Las exportaciones e importaciones de Venezuela están concentradas en pocos productos. Cinco rubros acaparan el 72% de las importaciones; sin embargo, en el caso de las exportaciones, la concentración es aún más pronunciada dado que tan solo dos rubros (Productos de la minería y Productos del petróleo) concentran el 96% de las exportaciones de dicha nación.

Por el lado de las importaciones, los cinco productos más importantes son: Maquinarias y equipos (33%), Productos químicos y de plásticos (24%), Equipos electrónicos (8%), Productos de la minería (4%) y Textil y prendas de vestir (4%).

Por el lado de las exportaciones, los productos más importantes son: Productos de la minería (77%), Productos del petróleo (19%), Productos químicos y de plásticos” (2%) y Productos de la madera (1%).

**Cuadro 2** Principales productos de exportación e importación de Venezuela (2010)

Productos	Exportaciones Totales		Productos	Importaciones Totales	
	Millones US\$	Participación Relativa		Millones US\$	Participación Relativa
Productos de la minería	47.447	77%	Maquinarios y Equipos	10.778	33%
Productos del Petróleo	11.795	19%	Productos Químicos, Cauchos y Plásticos	7.636	24%
Productos Químicos, Cauchos y Plásticos	1.262	2%	Equipos electrónicos	2.439	8%
Industria de la Madera	359	1%	Productos de la minería	1.372	4%
Productos Metálicos	290	0%	Textil y Prendas de Vestir	1.204	4%
<i>Sub-total 5 productos</i>	<i>61.152</i>	<i>99%</i>	<i>Sub-total 5 productos</i>	<i>23.429</i>	<i>72%</i>
<i>Los demás productos</i>	<i>705</i>	<i>1%</i>	<i>Los demás productos</i>	<i>8.914</i>	<i>28%</i>

Fuente: Elaboración propia con datos COMTRADE.

En cuanto a la política comercial venezolana, en el Cuadro A1 del Anexo Estadístico se presentan las tarifas promedios aplicados por Venezuela a las importaciones. Los datos se encuentran detallados por Secciones del Sistema Armonizado y del mismo se desprende que los productos más protegidos por Venezuela corresponden a aquellos de origen primario y los productos agroindustriales, tales como: Calzado, paraguas, flores artificiales (18,9%), Grasas y aceites animales o vegetales (18,5%), Alimentos, bebidas alcohólicas, tabaco (18,5%), Materias textiles y sus manufacturas (18,2%), Muebles, juguetes, manufacturas diversas (18,2%), Metales comunes (14,9%), Cueros y artículos de viaje (13,2%) y Pasta de madera, papel y cartón (12,9%).

## II. Pragmatismo Comercial

A continuación se presenta evidencia que permite establecer los factores económicos y comerciales que pudieron haber influido en la decisión de los países del MERCOSUR para aprobar el ingreso de Venezuela en las condiciones en que se dieron.

En el Gráfico 1 se presenta las exportaciones de los países del MERCOSUR a Venezuela. Los periodos fueron fijados de tal manera a observar el impacto de los acuerdos entre MERCOSUR y Venezuela. En octubre de 2004 se firmó el ACE N° 59 “MERCOSUR-CAN”. En ese entonces Venezuela era socio pleno de la CAN. El citado acuerdo entró en vigencia durante los primeros meses del año 2005.

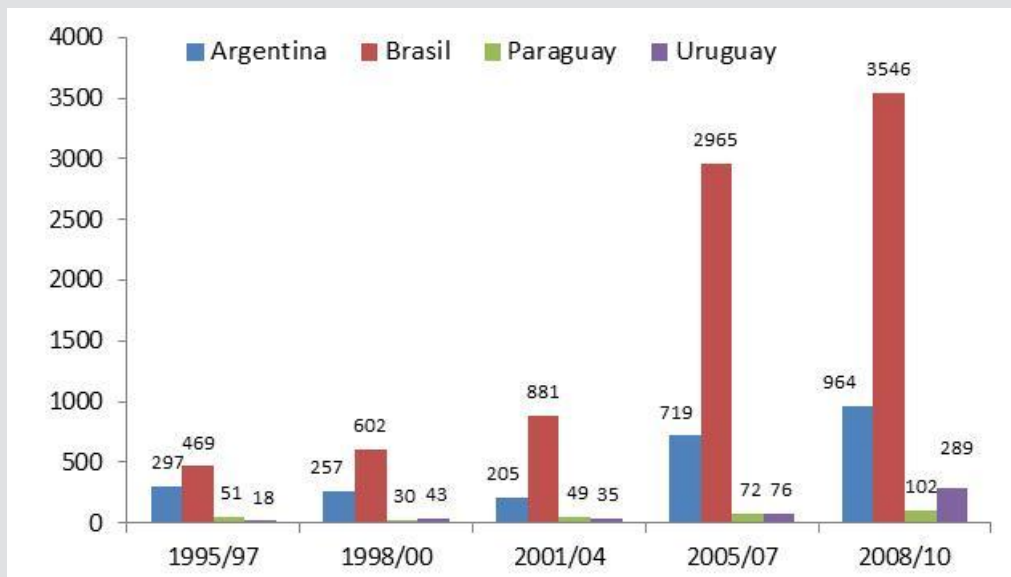


Los datos muestran una diferencia muy significativa entre el antes y el después de la vigencia del ACE N° 59. Los miembros del MERCOSUR lograron aprovechar eficazmente las oportunidades comerciales que se presentaron con la apertura del mercado venezolano. El caso del Brasil es quizás el más significativo de todos, las exportaciones de dicho país a Venezuela durante el periodo 2005-2007 alcanzaron en promedio US\$ 2.965 millones, cifra muy superior al periodo previo al de vigencia del ACE N° 59, cuando las exportaciones anuales de ese país fueron en promedio equivalentes a US\$ 881 millones.

Argentina también aumentó los beneficios comerciales de la alianza con Venezuela. Las exportaciones de productos argentinos a Venezuela en el periodo 2001-2004 alcanzaron en promedio US\$ 205 millones por año, luego aumentó a US\$ 719 millones en el periodo 2005-2007.

En condiciones similares Paraguay y Uruguay habían obtenido entre 2005 y 2007, resultados mucho más modestos que los alcanzados por Argentina y Brasil. Las exportaciones de Uruguay a Venezuela pasaban de un promedio de US\$ 35 millones en 2001-2004 a US\$ 76 millones en 2005-2007. En ese mismo periodo Paraguay pasaba de exportaciones por valor de US\$ 49 millones a US\$ 72 millones. La época de mayor beneficio comercial, especialmente para Uruguay, se dio durante el periodo 2008-2010 cuando las exportaciones de dicha nación a Venezuela alcanzaron US\$ 289 millones.

**Gráfico 1** Exportaciones del MERCOSUR a Venezuela  
(Promedios anuales expresados en millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia con datos de ALADI.

Tal como se ha podido observar en el Gráfico 1, los mayores beneficios del acuerdo comercial con Venezuela fueron para Brasil y Argentina. Sin embargo, este incremento en el valor absoluto de las exportaciones está relacionado de manera directa con el tamaño de las economías y con la capacidad que estas tienen en cuanto a la variedad y a la expansión de la oferta exportable. En todo caso, sería conveniente analizar de manera complementaria la información anterior con el de la evolución del Índice de

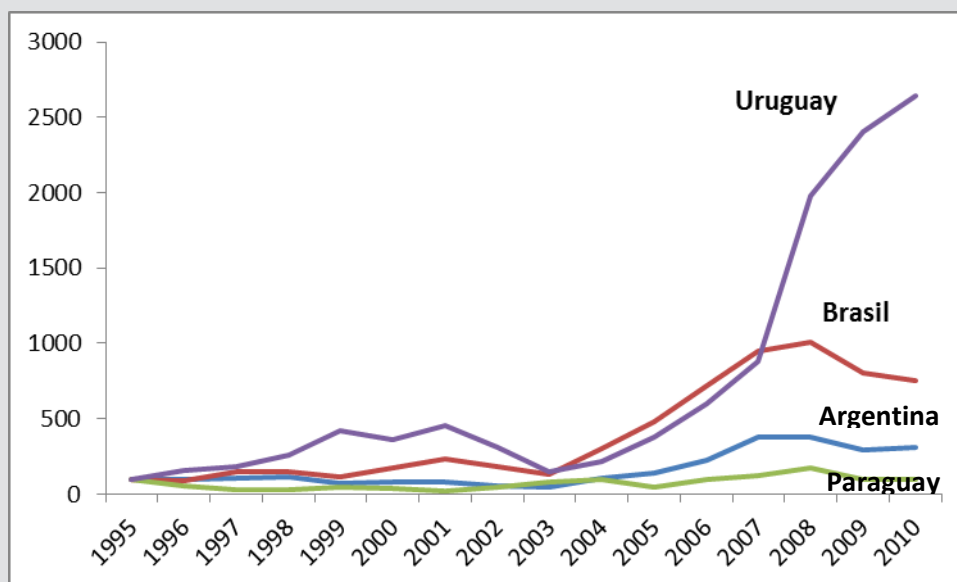


Exportaciones. En el Gráfico 2 se presenta esta información, fijando como año base a 1995.

Del Índice de exportaciones sobresale la increíble dinámica que adquirió las exportaciones uruguayas con destino a Venezuela. En el 2010 las exportaciones de Uruguay (US\$ 326 millones) al país caribeño eran 26 veces más que las registradas en 1995 (US\$ 12 millones). En el caso uruguayo se observa dos quiebres importantes en la tendencia ascendente de las exportaciones. El primero ocurre en el año 2005, lo cual coincide con la entrada en vigencia del ACE N° 59, mientras que el segundo ocurre en el 2008 en coincidencia con la firma del ACE N° 63 "Uruguay-Venezuela" del 17 de agosto de 2008. A través del citado instrumento, Venezuela concede de manera unilateral una reducción total de aranceles y acceso efectivo a su mercado para una cantidad significativa de productos que componen la oferta exportable del Uruguay.

Paraguay también recibió a través del ACE N° 64 "Paraguay – Venezuela" del 16 de agosto de 2008 (Acuerdos de San Pedro) una reducción arancelaria total y acceso efectivo al mercado venezolano para una lista de productos que forman parte de su oferta exportable. Sin embargo, Paraguay no logró aprovechar este tipo de beneficio con la misma dinámica que si lo hizo Uruguay; de hecho, en una serie más larga se puede observar que en el 2010 las exportaciones paraguayas eran US\$ 78 millones, mientras que en 1995 fueron US\$ 83 millones.

**Gráfico 2** Índice de las exportaciones del MERCOSUR a Venezuela (1995=100)



Fuente: Elaboración propia con datos de ALADI.

Los datos muestran que el estrechamiento de los lazos comerciales con Venezuela a través del ACE N° 59 y sus protocolos modificatorios condujo a una mayor dependencia comercial de los países del MERCOSUR hacia Venezuela. Esta situación podría ser un factor clave para explicar la decisión en favor del ingreso de Venezuela al MERCOSUR. El propio Canciller uruguayo reconoció que *"si uno piensa que tiene que preservar el trabajo de los uruguayos (...) el presidente hizo lo correcto en esa"*

*negociación cerrada. Venezuela es nuestro cuarto socio comercial, le da otra proyección internacional (al Mercosur). Si lo que procuramos es defender el trabajo nacional, el ingreso de este país es una visión estratégica de sumar más países al bloque, cosa de la cual el presidente es partidario".*

### **Intereses del MERCOSUR**

Para el MERCOSUR en su conjunto, la incorporación de Venezuela amplía la dimensión económica y comercial del bloque. El país Caribeño cuenta con un PIB de 315 mil millones, es un gran productor de petróleo y comprador neto de productos alimenticios. Las importaciones anuales de Venezuela totalizan cerca de US\$ 35 mil millones, lo que implica un potencial de negocio interesante en el ámbito comercial.

El ingreso de Venezuela al MERCOSUR magnifica además la importancia del bloque en temas estratégicos de la agenda global, tales como: el agua, el medioambiente, los alimentos y las reservas energéticas.

Finalmente, desde el punto de vista de la balanza comercial, la firma del ACE N° 59, en octubre de 2004, y del Protocolo de Adhesión de Venezuela al MERCOSUR en julio de 2006, mejoraron la posición de la balanza comercial de algunos países del MERCOSUR. En el caso del Brasil por ejemplo, desde el 2005 y hasta el 2010, el país logró acumular ganancias netas en su comercio bilateral con Venezuela por un total de US\$ 16 mil millones. Los beneficios para la Argentina también fueron sustanciales. El superávit comercial acumulado con Venezuela alcanzó US\$ 4,5 mil millones.

**Cuadro 3** Beneficios comerciales netos entre MERCOSUR y Venezuela  
En millones de US\$

País	Export. a Venezuela		Import. desde Venezuela		Balanza Comercial	
	1999/04	2005/10	1999/04	2005/10	1999/04	2005/10
Argentina	1.266	5.049	340	523	927	4.526
Brasil	4.709	19.534	3.870	3.488	838	16.046
Paraguay	265	522	27	971	238	(448)
Uruguay	234	1.096	323	3.227	(89)	(2.131)
MERCOSUR	6.474	26.201	4.560	8.208	1.914	17.992

Fuente: Elaboración propia con datos de ALADI.

### **Interés económico y comercial de Argentina**

*Comercial:* el ingreso de Venezuela consolida una relación comercial ventajosa para la Argentina. En el periodo 2005-2010 las exportaciones acumuladas que tuvieron como destino a Venezuela totalizaron US\$ 5 mil millones. Los productos se concentraron principalmente en: Maquinarias y Equipos (24%), Productos Químicos y Plásticos (17%), Aceites vegetales y *pellets* (10%), Productos de la minería (8%) y Productos Alimenticios (8%). En conjunto estos cinco rubros concentran el 67% del total exportado por Argentina a Venezuela.

*Integración energética (la plenitud energética):* el gobierno argentino se ha fijado como objetivo interno lograr la “plenitud en la producción de hidrocarburo”. Para

dicho fin, los Presidentes de Argentina y Venezuela suscribieron un convenio de cooperación energética entre las petroleras estatales Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) y Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA), el cual busca: i) promover la planificación conjunta en toda la cadena de valor hidrocarburífera de ambos países, y ii) incorporar a YPF en la Empresa Mixta de la Faja Petrolífera del Orinoco y a PDVSA en proyectos de explotación de petróleo y extracción y puesta en valor de gas en arenas confinadas en el yacimiento Vaca Muerta (Argentina). A través de estos acuerdos, Venezuela dispondrá de petróleo propio en Argentina, además de una refinería para procesarlo y una cadena de comercialización para vender el combustible. YPF a su vez podrá explorar y extraer crudo en territorio venezolano.

*Intercambio con pagos en moneda local:* pequeñas y medianas empresas argentinas pertenecientes a la industria energética firmaron 24 convenios con la petrolera venezolana PDVSA por un valor anual de US\$ 700 millones. Estos acuerdos permiten evitar la utilización del dólar en el intercambio bilateral y contempla que lo adquirido en Argentina se pague en pesos y lo que se compra en Venezuela se pague en bolívares. Se espera triplicar el valor de estos acuerdos en un tiempo menor a cinco años.

*Apoyo a la industria militar aeronáutica:* en el marco de los acuerdos firmados en julio de 2012 entre Argentina y Venezuela, este último país ha propuesto como primera medida de cooperación el desarrollo conjunto de los siguientes programas: i) creación de un avión de entrenamiento básico de la UNASUR, ii) producción conjunta de un vehículo liviano de transporte, y iii) alternativas de asistencia argentina para la potenciación del motor del tanque ligero *Scorpion*.

### **Interés económico y comercial de Brasil**

*Comercial:* el ingreso de Venezuela también consolidó una relación comercial ventajosa para el Brasil. En el periodo 2005-2010 Brasil acumuló exportaciones a Venezuela por un valor cercano a los US\$ 20 mil millones. Los productos exportados a Venezuela se concentraron principalmente en: Animales de la ganadería (24%), Productos químicos y plásticos (20%), Maquinarias y equipos (17%), Productos metálicos (6%) y Productos de la carne (4%). En conjunto estos cinco rubros representan el 71% del total exportado por Brasil a Venezuela. Desde todo punto de vista, Brasil es el país que mayor volumen de negocios ha concretado con Venezuela a partir de la firma del ACE N° 59.

*Integración energética:* Venezuela se comprometió a suplir las necesidades de importación petrolera que en la actualidad tiene Brasil, así como también del “Coque verde” y otros derivados del petróleo. Por otro lado, actualmente en Pernambuco, nordeste brasilero, se encuentra en construcción una refinería consorciada entre Petrobras y PDVSA. Esta nueva planta, estará preparada para destilar crudo “pesado” y recibirá por lo menos el 50% de sus necesidades de petróleo venezolano. Por su parte, PDVSA ha concedido a Petrobras que participe en las operaciones de la Franja del Orinoco.

*Inversiones:* para Brasil es importante fomentar relaciones estrechas con Venezuela, debido a que favorece un marco de mayor previsibilidad para las inversiones brasileñas en el territorio venezolano, las cuales ascenderían a unos US\$ 20 mil millones.

*Apoyo a la industria aeronáutica:* el gobierno venezolano solicitó al gobierno brasileño la provisión de 20 aeronaves comerciales E-190 (más de 100 pasajeros) cuya fabricación está a cargo de la empresa estatal brasileña EMBRAER. El paquete total de esta compra alcanza US\$ 900 millones, y el pasado 22 de setiembre ya se ejecutó parte de este compromiso (US\$ 270 millones) con la entrega de 6 de los 20 aviones a las autoridades de la aerolínea estatal Conviasa. Posteriormente se prevé la entrega de las restantes catorce unidades. La operación de compra está respaldada por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) del Brasil.

### *Interés económico y comercial del Uruguay*

*Comercial:* el ingreso de Venezuela también contribuyó a consolidar una relación comercial beneficiosa para Uruguay. En el periodo 2005-2010 las exportaciones acumuladas de dicho país alcanzaron más de US\$ mil millones. Las exportaciones entre el 2010 y el 2004 se multiplicaron por doce: de US\$ 27 millones en el 2004 a US\$ 326 en el 2010. Las exportaciones se concentran principalmente en: Productos químicos y plásticos (40%), Productos lácteos (25%), Productos de la carne (16%), Maquinarias y equipos (7%) y Papel y productos de papel (7%). En conjunto estos cinco rubros concentran el 95% del total exportado por Uruguay a Venezuela.

*Ventajas comerciales PDVSA-ANCAP:* El 100% de las importaciones uruguayas provenientes de Venezuela corresponde a “Productos del petróleo”, cada año se adquiere en promedio cerca de US\$ 500 millones de este producto. La comercialización se realiza a través de un acuerdo vigente entre la empresa estatal venezolana PDVSA y la empresa estatal uruguaya ANCAP. A través de dicho mecanismo, la firma uruguaya había acumulado al 2012 una deuda de US\$ 830 millones (capital más intereses). En una primera negociación, el gobierno uruguayo logró extender la amortización de la deuda a 17 años en total, a una tasa de interés fija de 2% y con dos años como periodo de gracia. Sin embargo, en una negociación posterior Uruguay renegoció este acuerdo ofreciendo el pago anticipado de la deuda, a cambio de una quita (descuento) de US\$ 312 millones. Uruguay entregará a PDVSA US\$ 517,2 millones y a cambio PDVSA cancelará la deuda de US\$ 830 millones.

*Uso de buques multipropósito:* una ventaja adicional para Uruguay que se desprende de la mejora en su relación con Venezuela tiene que ver con la implementación del Acuerdo que pone en marcha la utilización de buques multipropósitos para los fletes en el intercambio comercial combinando. Este mecanismo es producto de un acuerdo firmado entre los Presidentes José Mujica y Hugo Chávez, y se trata de aprovechar los buques venezolanos que llegan a puertos uruguayos cargados de “Urea” (fertilizante químico de origen orgánico), “Coque verde” (combustible obtenido de la destilación de carbones minerales) y “Clinker” (principal componente del cemento Portland) y enviarlos de “regreso” cargados con productos uruguayos. La utilización combinada de buques multipropósitos de Venezuela ayudará a Uruguay a reducir los costos de transportes de sus exportaciones en por lo menos un 25%.

Concretamente, los datos presentados en este apartado muestran que la vigencia del ACE Nº 59 y el buen relacionamiento entre los países del MERCOSUR y Venezuela ha generado importantes beneficios en el campo económico y comercial. Estos beneficios son absolutamente legítimos, no se los puede ni siquiera cuestionar. Los Gobiernos

tienen el legítimo derecho de fomentar las relaciones comerciales que más beneficios reporten a sus ciudadanos. No obstante, lo que se pretende demostrar es que la mayor dependencia de los países del MERCOSUR en relación a Venezuela, jugó un rol decisivo al decidir el ingreso de dicho país en contradicción a las normas del bloque y de los principios del derecho internacional. En definitiva, fueron los intereses económicos y comerciales los que superaron ampliamente a los jurídicos.

En cuanto a Paraguay, en el periodo 2005-2010 las exportaciones a Venezuela se han duplicado respecto al periodo 1999-2004, sumado a esto el acuerdo entre PDVSA y Petropar ha facilitado a la empresa estatal paraguaya el financiamiento para la adquisición de los productos del petróleo. Además de ello, en el 2008 Paraguay recibió importantes beneficios para su oferta exportable (ACE N° 64) pero se observa que poco o nada el país pudo aprovechar de esta concesión, circunstancia que tal vez se explique por el enfriamiento de las relaciones políticas con dicha nación.

## Consideraciones Finales

“Lo político superaba largamente lo jurídico”. Esta frase podría indicar el inicio de una nueva era en la integración regional, donde los intereses pragmáticos dejan al MERCOSUR sin un marco jurídico previsible. El análisis de los datos permite comprender que los países optaron por priorizar sus intereses nacionales en lugar del marco jurídico de la unión aduanera.

A partir de la firma del ACE N° 59 (2005) las economías resultaron beneficiadas en su relacionamiento económico y comercial bilateral con Venezuela. Es un hecho indiscutible que la posibilidad de aprovechar con mayor intensidad los beneficios de la integración con Venezuela puso a prueba el sistema de toma de decisión en el MERCOSUR: la regla del consenso.

Para todos los países del bloque ha sido siempre económicamente conveniente asegurar el ingreso de Venezuela al MERCOSUR. Esta situación llevaba seis años a la consideración del Paraguay, y debido a la regla del consenso, a los demás socios del bloque no les quedó otra salida más que esperar el pronunciamiento del Paraguay. Esto fue así hasta que se presentó la excusa de la ruptura del orden democrático en el Paraguay. La regla del consenso no pasó la prueba.

En el marco de la vigencia del consenso, países como Paraguay y Uruguay han tenido que conformarse, hasta ahora, con la firma de acuerdos comerciales sin contenido relevante. Esto debido a que las economías mayores del bloque se han mostrado reacias por avanzar en acuerdos comerciales con países desarrollados (por ejemplo, Unión Europea, Corea del Sur, Canadá, Estados Unidos). No obstante, las economías pequeñas en todos estos años han sabido someter su voluntad al sistema de consenso del MERCOSUR.

Bajo el mecanismo de decisión por consenso, el ingreso de Venezuela al MERCOSUR agregaría complicaciones en lo que se refiere a posibles avances en el relacionamiento comercial con terceros países. Es bien sabido por todos que Venezuela no tiene

intenciones en profundizar sus relaciones comerciales con países desarrollados, lo cual limitaría sustancialmente uno de los atractivos más importantes que ofrecía el MERCOSUR: la potencialidad para firmar acuerdos comerciales con naciones desarrolladas.

Finalmente, en las condiciones actuales parecería ser que no existe una salida normal a la anarquía jurídica en la que se encuentra el MERCOSUR. La solución política podría ser la única vía posible; sin embargo, en la medida que los países del bloque insistan en defender su posición señalando que se vieron obligados a tomar sus decisiones como consecuencia de la ruptura del orden democrático en el Paraguay, los intentos de solución en el futuro podrían complicarse debido a que este tipo de afirmación genera cierto malestar en una gran parte de la ciudadanía paraguaya que vería con poco agrado un retorno pleno al MERCOSUR.

## **Bibliografía**

- Banco Interamericano de Desarrollo (2012). Venezuela, miembro del MERCOSUR.
- Hobbes, Leviatán. Edición de C. Moya y A. Escotado, Editora Nacional. Madrid, 1980.
- Ruiz Díaz, Francisco (2012). Mythbusters. Explorando el comercio exterior paraguayo. Observatorio de Economía Internacional – CADEP, Asunción (Paraguay).

## ANEXO ESTADÍSTICO

**Cuadro A1** Aranceles Nación Más Favorecida 2011 aplicados por MERCOSUR y Venezuela  
(Promedio simple, en %)

Secciones del Sistema Armonizado	MERCOSUR	Venezuela
XII.Calzado, paraguas, flores artificiales	23,3	18,9
III.Grasas y aceites animales o vegetales	10,0	18,5
IV.Alimentos, bebidas alcohólicas, tabaco	14,8	18,5
XI.Materias textiles y sus manufacturas	21,7	18,2
XX.Muebles, juguetes, manufacturas diversas	18,0	18,2
XV.Metales comunes	20,0	14,9
XIII.Piedra, cemento, prod. cerámicos, vidrio	11,1	14,3
XVIII.Instr. de óptica, apar. de relojería, instr. musical	12,0	13,7
II.Prod. del reino vegetal	8,3	13,4
VIII.Cueros y artículos de viaje	12,2	13,2
X.Pasta de madera, papel y cartón	10,7	12,9
V.Prod. minerales	8,2	12,6
I.Animales vivos y prod. del reino animal	9,4	12,5
XIV.Perlas finas, metales preciosos	9,9	12,3
IX.Madera, carbón vegetal, corcho	12,6	11,9
XVI.Máquinas eléctricas	11,8	10,7
XVII.Material de transporte	9,1	10,0
XXI.Objetos de arte, antigüedades	4,0	8,6
VII.Plástico y caucho	7,4	7,4
XIX.Armas y municiones	12,3	7,2
VI.Prod. de las industrias químicas	2,6	5,7
<b>Promedio NMF</b>	<b>12,0</b>	<b>12,5</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Artículo "Venezuela, miembro del MERCOSUR", BID 2012