



PROYECTO:

**Incorporación al MERCOSUR: efectos potenciales sobre
la fuerza de trabajo en Venezuela**

OSVALDO ALONSO
Octubre de 2005

PRESENTACIÓN

El próximo mes de diciembre, de no mediar algún imponderable, Venezuela comenzará el proceso de ingreso como miembro pleno al Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

La voluntad política de participar en este acuerdo subregional es lo importante, sin embargo es necesario analizar las consecuencias de esta decisión política tanto en el plano económico como en el plano social con la mayor objetividad posible.

A partir del comienzo del proceso de ingreso al MERCOSUR, Venezuela al igual que los otros países miembros plenos (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), no podrá llevar adelante negociaciones comerciales con otras naciones en forma unilateral, sino que deberá hacerlo en bloque.

También tiene que instrumentar el arancel externo común (AEC) que ya aplican desde el año 1995 los otros integrantes al MERCOSUR y liberar el ingreso de productos, argentinos, brasileños, paraguayos y uruguayos a su territorio sin restricciones, salvo algunas áreas que sean consideradas “sensibles”.

Con esta decisión, Venezuela se integrará a un mercado de casi 235 millones de habitantes.

En este contexto también se abre una interrogante sobre el futuro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), precisamente cuando Venezuela está ejerciendo su presidencia, la Comunidad Andina, ya de por sí debilitada con motivo de las negociaciones que en forma bilateral adelantan países como Colombia, Perú y Ecuador con los Estados Unidos.

En este orden de ideas debería preguntarse: ¿Qué impacto tendría sobre las relaciones entre Venezuela y Colombia?, países estrechamente unidos por lazos históricos y geográficos entre los cuales existen vínculos comerciales de indudable significación para sus respectivas economías nacionales.

Con este esfuerzo el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), pretende contribuir con el análisis y la reflexión de los actores fundamentales de este proceso y dar un primer paso para estimular el debate sobre un tema que sin duda es de trascendental importancia para el futuro del país.

Rolando Díaz

Coordinador de Proyectos

AUTOR: Alonso, Osvaldo Miguel

TÍTULO: Incorporación al MERCOSUR: efectos potenciales sobre la fuerza de trabajo en Venezuela, 37 páginas, 2005, Caracas, Venezuela

CONTENIDO:

El trabajo está orientado a analizar los potenciales efectos de una integración de Venezuela al MERCOSUR, sobre el sector productivo y el empleo local. Se realiza una comparación entre los países fundadores del MERCOSUR, otro asociado como Chile y Venezuela, contrastándose el desempeño competitivo en cada caso. Se comparan distintos sectores a través de la evolución de los resultados netos del comercio exterior durante un número de años, como indicador relativo de competitividad. Se analizan algunos efectos potenciales de la integración en la actividad y el empleo para Venezuela según el grado de vulnerabilidad competitiva por sectores. Se introducen consideraciones sobre las políticas macroeconómicas, marco regulatorio y capacidades competitivas del sector productivo para realizar el diagnóstico y proponer algunas vías de acción en el caso venezolano.

RESUMEN EJECUTIVO

Existe una fuerte tendencia mundial hacia la regionalización de las economías, constituyendo bloques económicos. La opción del ALCA, vista como un riesgo de desmejorar adicionalmente la situación de las economías locales, ha cedido paso a la alternativa de una integración con los países del sur de continente en el MERCOSUR

El Mercado Común del Sur o MERCOSUR es un bloque económico, creado en 1991, compuesto por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, a los que se han añadido otros estados como miembros asociados, incluyendo a Venezuela. La conformación del Mercado Común, incluyó por una parte una reducción progresiva de los aranceles intra mercado y por la otra la adopción de un Arancel Externo Común (AEC) frente a terceros países.

El estudio aborda un breve diagnóstico sobre las implicaciones más relevantes para la economía local y los efectos cualitativos y cuantitativos sobre el empleo, de una eventual adhesión de Venezuela al MERCOSUR. Para ello se ha avanzado en un análisis de la composición del comercio exterior de Venezuela y del comercio exterior intra y extra mercado común de los países del MERCOSUR, incluyendo adicionalmente el caso de Chile, asociado al mismo.

Un primer aspecto a considerar para el grupo de países bajo estudio es el tamaño relativo de los mismos. Inmediatamente destaca la mayor dimensión de Brasil, cuyo producto más que duplica al de Argentina (el siguiente en dimensiones), con proporciones todavía mayores de población y Superficie. En el otro extremo, resalta el tamaño menor de las economías de Uruguay y Paraguay. Esto se repite al revisar los volúmenes de comercio exterior.

Un aspecto clave a considerar para determinar efectos potenciales sobre Venezuela de su integración al MERCOSUR, es comparar la competitividad relativa de su sector productivo, medida por la capacidad de sostener resultados positivos estables durante un número de años en su comercio exterior.

El estudio considera los capítulos del arancel donde algún país del MERCOSUR (incluso Chile) ha tenido un saldo comercial favorable superior a US\$ 500 millones promedio durante un período mínimo de cinco años. Posteriormente, para dichos productos se observó el comportamiento comercial externo de Venezuela también para un período dado.

El resultado fue que los sectores que en Venezuela mostraban una mayor debilidad (con saldos comerciales externos promedio negativos superiores a US\$ 50 millones – año) eran la producción de alimentos (producción primaria e industrializada), calzado, insumos para la industria del papel, manufacturas de cobre y equipo de transporte. Esto se evidencia en un contexto histórico donde la producción local difícilmente ha mostrado capacidad competitiva más allá del petróleo, hierro y acero y aluminio.

Los sectores bajo riesgo explican casi 1,9 millones de empleos directos e indirectos y la cadena de alimentos sola casi 1,7 millones, lo cual revela la necesidad de sopesar cuidadosamente los efectos de la integración y las acciones de política a tomar, considerando que, adicionalmente, la integración al bloque significará la reducción a cero de los aranceles de importación locales.

Los resultados de la integración en cada caso, dependerán de la capacidad competitiva desde un enfoque sistémico de cada economía. Los elementos determinantes de la competitividad sistémica considerados en este trabajo, son el Marco Macroeconómico, el Sistema Regulatorio y la Productividad

Respecto al primer elemento, debe decirse que en el caso del MERCOSUR, la eliminación de aranceles y el aumento en los flujos de comercio intrarregionales tuvieron lugar sin coordinación formal y con una muy limitada convergencia de facto de las políticas macroeconómicas.

En general puede decirse que los flujos de comercio, al menos en el corto plazo, responden al comportamiento de ciertas variables, como el producto y el tipo de cambio real, cuya variación depende a su vez de la política macroeconómica adoptada. En caso de falta de coordinación macroeconómica entre los socios, la disparidad de políticas en esta área puede generar ventajas temporales para unos en detrimento de otros. Cuando esto ha sucedido, los países del MERCOSUR han tratado de contrarrestar el efecto que el comportamiento de las variables macro genera sobre las importaciones y exportaciones, a través de políticas comerciales, por lo general una elevación de tarifas aduaneras para ciertos productos, por arriba de lo estipulado en la política comercial común.

Debe considerarse que es probable que la coordinación macroeconómica en el MERCOSUR avance muy lentamente. Por una parte existen diferencias importantes entre países integrantes; las políticas aplicadas divergen en función de los intereses nacionales en cada caso, las variables macro muestran una alta volatilidad y la institucionalidad aún debe desarrollarse adecuadamente.

En lo que hace al sistema regulatorio, se han desarrollado desde muy temprano normas reguladoras sobre inversiones recíprocas y la resolución de controversias. No así en el área de regulación de los aspectos sociales y laborales que han ido apareciendo gradualmente en las negociaciones.

Respecto a la situación del sistema regulatorio en lo laboral, en el MERCOSUR existen diferencias marcadas en áreas donde es difícil armonizar políticas. Las mayores diferencias que se aprecian entre los países se refieren a la existencia de procedimientos normados de negociación colectiva (huelga), el rol de los sindicatos, las condiciones de despido (causales y montos de las indemnizaciones) y el grado de desarrollo de los sistemas de seguridad laboral. Las diferencias en los costos laborales (no salariales) también influyen en las diferencias de costos relativos.

Finalmente, al considerar el tema de la productividad y en específico en la cadena alimenticia que es la que presenta una preocupación mayor en el caso de Venezuela, pueden observarse situaciones distintas. Por una parte aparece una serie de productos donde los rendimientos locales son claramente inferiores a los de otros países del bloque. En algunos casos se trata de cereales de climas más templados, donde Argentina presenta ventajas claras, así como en la producción de leche. En otros casos Chile aparece claramente como más competitivo en el caso de ciertas frutas de climas templados o fríos y, finalmente un caso como el del café, donde la productividad de Brasil es claramente superior a la local.

Existe un segundo grupo donde Venezuela exhibe mayores niveles de rendimientos, en casos como ciertos cultivos de frutas tropicales, palma aceitera, etc. Asimismo la carne de pollo y los huevos de gallina presentan niveles de productividad a tono con el resto.

Adicionalmente, deben considerarse algunos aspectos, tales como el empaque, transporte y disponibilidad de almacenamiento y transporte en frío y existencia o cumplimiento de normas de clasificación de productos, que por las deficiencias que presentan afectan el desarrollo competitivo de la cadena completa.

Con vistas a su integración al bloque, Venezuela deberá revisar para su mejoramiento muchos de estos aspectos, en el entendido que la integración comercial implica más que aspectos políticos o ideológicos, al articular economías que compiten entre sí.

En particular, la negociación de reducción de aranceles y barreras no arancelarias deberá estar ligado a un programa de desarrollo competitivo de los sectores con mayor riesgo. A la vez se requerirá un cuidado especial a la armonización de las políticas macroeconómicas y sistemas regulatorios, por el efecto que esto tiene sobre la competitividad de la producción local.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. INTRODUCCIÓN	1
2. LOS ANTECEDENTES DEL PROYECTO	1
3. QUÉ ES EL MERCOSUR	2
4. LAS DIMENSIONES RELATIVAS EN EL MERCOSUR, CHILE Y VENEZUELA	4
5. COMERCIO EXTERIOR Y COMPETITIVIDAD EN EL MERCOSUR	6
6. COMERCIO EXTERIOR Y COMPETITIVIDAD EN VENEZUELA	9
7. LOS ELEMENTOS DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD SECTORIAL	14
8. ALGUNAS CONCLUSIONES	24
9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	26
ANEXOS	27

1. Introducción

A continuación se presenta el estudio *Incorporación al MERCOSUR: efectos potenciales sobre la fuerza de trabajo en Venezuela*. El mismo contiene un breve diagnóstico sobre algunas implicaciones para la economía local y los efectos cualitativos y cuantitativos sobre el empleo, de una eventual adhesión de Venezuela al MERCOSUR.

Para ello se ha avanzado en un análisis de la composición del comercio exterior de Venezuela y del comercio exterior intra y extra mercado común de los países del MERCOSUR, incluyendo adicionalmente el caso de Chile, asociado al mismo.

Asimismo se ha dimensionado la competitividad de la producción nacional en Venezuela, en aquéllos sectores en los que se ha detectado una mayor capacidad exportadora en países del MERCOSUR, bajo un criterio de competitividad sistémica. Desde este enfoque se analiza el contexto macroeconómico, el de regulación (en particular de inversiones y de relaciones laborales) y la productividad sectorial

En este contexto se identifican y evalúan algunos efectos posibles que podría tener la incorporación al MERCOSUR sobre la situación productiva y laboral de estos sectores en Venezuela.

2. Los antecedentes del proyecto

Existe una fuerte tendencia mundial hacia la regionalización de las economías, constituyendo bloques económicos, lo cual va configurando un nuevo contexto para el comercio mundial, la competitividad y los estilos de desarrollo.

Particularmente en la región y paralelamente a la formación de bloques subregionales, se ha venido generando una fuerte presión para integrar progresivamente a las economías latinoamericanas al ALCA. Esto ha sido visto como una oportunidad de acceder con mayores ventajas a un mercado ampliado (en especial del de EUA), pero, por el otro, como un peligro claro de que las economías latinoamericanas, en particular las más débiles, se vean perjudicadas por su menor competitividad, en un proceso de reacomodo de los términos del intercambio que deteriore aún más sus procesos productivos y sus niveles y calidad de empleo.

En particular en Venezuela, esto ha sido sostenido por amplios sectores del gobierno y la oposición. Como alternativa se ha manejado la opción de proceder a una integración con los países del sur de continente en el MERCOSUR. En esa dirección se han encaminado las últimas iniciativas gubernamentales en la materia.

Debe considerarse, sin embargo, que el proceso de incorporación no supone solamente condicionamientos políticos. Fundamentalmente se trata en una primera etapa de un proceso

económico y comercial en el que se integran, pero también se confrontan sistemas productivos dentro de una lógica de mercado.

Por ello resulta pertinente considerar si la opción de incorporación al MERCOSUR comporta una auténtica oportunidad o, adicionalmente, implica riesgos en un proceso de articulación con economías tanto o más competitivas que la local, como es el caso de Brasil y Argentina fundamentalmente. Del mismo modo interesa conocer, por las características de los nuevos socios, qué sectores productivos nacionales pueden verse más afectados con el proceso de integración, cuáles cuentan con mayores oportunidades y qué efectos podrían esperarse sobre la fuerza de trabajo.

3. *Qué es el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)?¹*

El **Mercado Común del Sur** o **MERCOSUR** es un bloque económico compuesto por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El mismo tiene una multiplicidad de objetivos; el primero de ellos, lograr mayor eficiencia y competitividad de las economías involucradas ampliando sus mercados y acelerando su desarrollo económico mediante el aprovechamiento eficaz de los recursos disponibles. Por otra parte se plantea lograr una mayor integración política y cultural entre sus países miembros y asociados, a la vez que asegurar la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las comunicaciones, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de sus economías.

El MERCOSUR fue creado el 26 de marzo de 1991 por el Tratado de Asunción. Adicionalmente, se han incorporado como estados asociados Bolivia (1996), Chile (1996), Perú (2004), Colombia (2004), Ecuador (2004) y Venezuela (2004), a través de los Acuerdos de Complementación Económica firmados entre el MERCOSUR y cada uno de ellos.

La conformación de un Mercado Común incluyó por una parte una reducción progresiva de los aranceles intra mercado y, por la otra, la [adopción](#) de un Arancel Externo Común (AEC) frente a terceros países.

Reducción de aranceles intra mercado. En el Tratado de Asunción se estableció que las rebajas arancelarias debían ser progresivas, lineales y automáticas de forma tal de llegar al 31 de Diciembre de 1994 con un arancel cero. Se efectuó una reducción inicial del 47% en las tasas aplicadas por cada uno de los países a las importaciones de los otros miembros, y sucesivas reducciones cada seis meses para alcanzar las metas establecidas. Cada país pudo conservar transitoriamente y para un limitado número de productos, el nivel inicial de las tarifas para las importaciones de origen MERCOSUR.

¹ El desarrollo de esta sección se ha basado en un informe sobre política comercial y aranceles en el MERCOSUR (Sanguinetti, y Sallustro; 2000) y otro sobre ventajas y desventajas potenciales de la incorporación de Venezuela al MERSOSUR (García; 2005).

Hacia finales de 1994 se incorporaron estas excepciones en el “Régimen de Adecuación” que establecía que las tarifas de estos productos decrecerían en forma automática hasta ser completamente eliminadas el 1° de Enero de 1999 en los casos de Argentina y Brasil, y el 1° de Enero del 2000 en los de Paraguay y Uruguay. En ciertos casos como el acero, azúcar y automotor, se mantuvieron otro tipo de barreras no arancelarias que coexistieron con la reducción arancelaria.

Fijación de un Arancel Externo Común. Adicionalmente, el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC) para las importaciones provenientes de terceros países complementó la eliminación tarifaria dentro de la región. En 1992 se acordó que durante un período de transición, el nivel del AEC se establecería entre cero y 20% como máximo a partir de fines de 1993, con algunas excepciones sectoriales, aunque en ningún caso dicho arancel superaría el 35%.

Al igual que con las excepciones al libre comercio intra-regional, también se otorgaron excepciones al AEC seleccionadas por cada uno de los países miembros. No obstante, se estableció que los niveles arancelarios para estos productos convergirían progresivamente hacia el AEC de acuerdo a un cronograma preestablecido que culminaría en el año 2001, excepto para el Paraguay cuyo plazo se extendía hasta el año 2006. De un universo tarifario de aproximadamente 9000 líneas a 8 dígitos del Sistema Armonizado, Argentina, Brasil y Uruguay seleccionaron 300 cada uno, mientras que Paraguay escogió 399.

Además de estas excepciones por país, se acordó que los bienes de capital también estarían sujetos a alícuotas diferenciales en cada país miembro. Se estableció una tarifa externa común del 14%, nivel al que Argentina y Brasil debían converger en el 2001, mientras que Paraguay y Uruguay en el 2006. Además se acordaron aranceles menores (incluso arancel cero) para un conjunto de bienes de capital no producidos en la región. Al mismo tiempo, se definió un cronograma de convergencia lineal y automática hacia una tarifa máxima del 16% en el 2006 para productos de informática y telecomunicaciones.

En el caso de los textiles y calzado, los países resolvieron no poner en práctica en forma inmediata el AEC. Desde 1995, cada uno de ellos estuvo autorizado a aplicar distintos derechos de importación a las mercaderías provenientes de terceros países.

El MERCOSUR ha alcanzado importantes resultados en términos de liberalización comercial; en este sentido contribuyó a establecer el nivel de protección de estos países en un nivel mucho menor al convenido con el GATT/OMC. Una regla clara, de extensa aplicación, acordada en forma anticipada, que especificaba reducciones sucesivas y automáticas, permitió a sus autoridades resistir cualquier tipo de presión con intenciones de interrumpir el proceso.

Barreras No Tarifarias. Adicionalmente, debe mencionarse la existencia de Barreras No Tarifarias al comercio, tales como políticas de importación, regulaciones sanitarias y fitosanitarias, obstáculos o requerimientos técnicos, medidas de protección ambiental, políticas públicas discriminatorias, y productos especiales (seguridad nacional). Estas pueden adoptar distintas formas; desde licencias de importación hasta cuotas automáticas o no automáticas,

precios mínimos de importación, prohibiciones de importación, o requisitos relativos al etiquetado y a las características del producto. Pueden mencionarse como ejemplos, para el caso de la Argentina, prohibiciones de importación de bienes usados (Capítulos 84 al 90, del Sistema Armonizado), cuotas de importación de vehículos terminados, permisos especiales para la importación de fertilizantes, etc. En el caso de Brasil, las regulaciones sanitarias para la importación de comestibles, los requerimientos técnicos (empaquete, identificación, calidad) para las importaciones de frutas y vegetales, y las autorizaciones previas para la importación de armas y explosivos.

Algunos de los productos incluidos en el Régimen de Adecuación, como por ejemplo el acero, estaban también sujetos a cuotas. Esto implicaba que las preferencias tarifarias sólo eran aplicables a un limitado volumen comercial; el excedente debía pagar el arancel vigente en ese momento.

Los sectores azucarero y automotor no fueron incluidos en el proceso de liberalización intra-MERCOSUR. Esta determinación se justificaba en las diferencias existentes entre las políticas nacionales vinculadas a estos sectores (especialmente entre Argentina y Brasil). La Argentina, en particular, mantuvo cuotas y prohibiciones de importación. En el caso del sector automotor, se estableció un acuerdo comercial por el cual las industrias se benefician de planes de contenido local, entradas limitadas de vehículos y partes, y requisitos de compensación por exportaciones³.

El uso de estas medidas en el MERCOSUR también se encuentra en un proceso de armonización y liberalización.

4. **Las dimensiones relativas en el MERCOSUR, Chile y Venezuela**

Un primer aspecto a considerar para el grupo de países bajo estudio es el tamaño relativo de los mismos (superficie, producto, población) y la importancia relativa de su comercio exterior. Tal como se ha adelantado, es importante comparar los países fundadores del MERCOSUR con Venezuela y con Chile (país asociado). El crecimiento continuo de la economía, comercio exterior y competitividad de las exportaciones chilenas, ameritan el análisis de este país en el conjunto del MERCOSUR.

Inmediatamente destaca la mayor dimensión de Brasil, cuyo producto más que duplica al de Argentina (el siguiente en dimensiones), con proporciones todavía mayores de población y Superficie. En el otro extremo, resalta el tamaño menor de las economías de Uruguay y Paraguay. Esto se repite al revisar los volúmenes de comercio exterior.

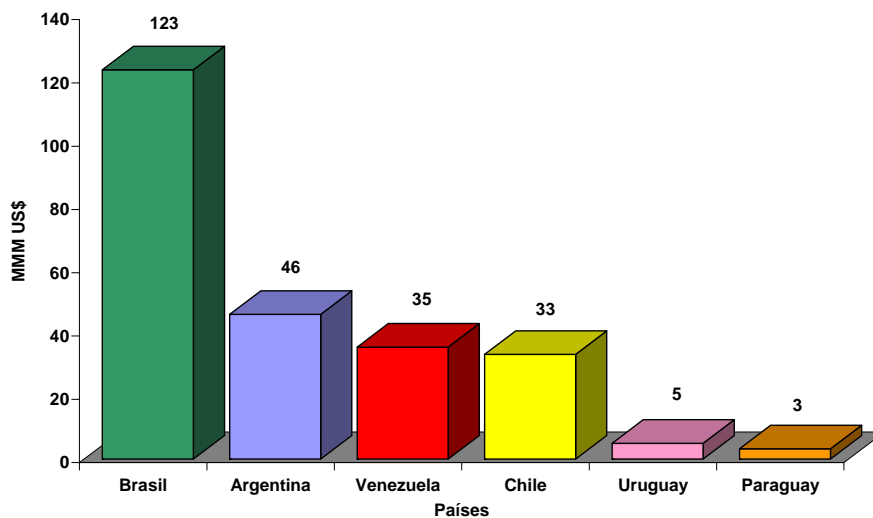
Cuadro N° 1
MERCOSUR, Chile y Venezuela
 Principales Indicadores – Año 2003

Países	N° Habitantes	Superficie en Km ²	PIB en MM de US\$	PIB Per Cápita en US\$
Argentina	36,8	2.766.890	129.596	3.522
Brasil	176,6	8.511.965	492.338	2.788
Chile	15,8	756.950	72.415	4.583
Paraguay	5,7	406.750	6.030	1.077
Uruguay	3,4	176.220	11.183	3.289
Venezuela	25,7	916.445	85.394	3.323

Fuentes: Blanco Mundial, World Development Indicators

Gráfico A

MERCOSUR, Chile y Venezuela - Volumen Comparado del Comercio Exterior
 Promedio (Exportaciones + Importaciones) 2000 - 2004
 En Miles de Millones de US\$



	Brasil	Argentina	Venezuela	Chile	Uruguay	Paraguay
Exportaciones	66.532.755	28.032.033	23.179.517	17.671.744	2.246.144	980.598
Importaciones	56.490.264	17.721.459	12.189.837	15.394.071	2.715.281	2.248.143
Total	123.023	45.753	35.369	33.066	4.961	3.229

Fuente: ALADI

5. Comercio Exterior y Competitividad en el MERCOSUR

Un aspecto clave a considerar para determinar efectos potenciales de la incorporación de Venezuela en el MERCOSUR, es fijar alguna medida de competitividad relativa que permita comparar globalmente las economías y discriminar potencialidades sectoriales relativas.

En principio se tomará como medida de competitividad la capacidad de cada economía de vender más a otros que lo que aquéllos están en capacidad de venderle, en ausencia de restricciones mayores al comercio. Al respecto, vale la pena rescatar la definición de la Comisión Presidencial para la Competitividad Industrial de EUA:

"Es el grado en que una nación bajo condiciones de mercado competido y libre, produce bienes y servicios adecuados a las exigencias internacionales, mientras simultáneamente mantiene y aumenta el ingreso real de sus ciudadanos"

(Comisión Presidencial para la Competitividad Industrial, 1984)

En términos operativos, un saldo comercial favorable (las exportaciones superan a las importaciones), en ausencia de barreras al comercio y evidenciado por un número continuado de años, permitiría presumir la competitividad de un sector, grupo de productos o producto, según se trate el caso.

Para el caso del estudio y aplicando este criterio a los cuatro países fundadores del MERCOSUR y Chile, se calculó el saldo comercial promedio para el período 2000-2004 a nivel de capítulo del arancel. Una vez hecho esto, se tomaron los sectores que en cada país han registrado un saldo comercial promedio anual favorable mayor a US\$ 500 millones en ese período. Es decir, un saldo favorable continuado y de una cierta importancia.

Los resultados se muestran en el cuadro N^o 2. En principio quedan dos países afuera: Uruguay y Paraguay, donde no se registró ningún sector que cumpliera con la condición de un saldo promedio favorable de al menos US\$ 500 millones de dólares.

El cuadro muestra a nivel de sectores y ordenados por la magnitud del superávit, las áreas de mayor competitividad relativa de los tres países restantes: Brasil, Argentina y Chile.

Cuadro N° 2
MERCOSUR y Chile

Capítulos del Arancel con Saldo Comercial Anual Positivo Mayor a US\$ 500 Millones
Promedio Anual 2000 – 2004

Sectores		Saldo en Miles de US\$
ARGENTINA		
1	27 - COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION; MATERIAS BITUMINOSAS; CERAS MINERALES	3.670.867
2	23 - RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE LAS IND. ALIMENTARIAS; ALIMENTOS PREPARADOS P/ ANIMALES	2.749.617
3	10 - CEREALES	2.180.763
4	15 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL	1.988.474
5	12 - SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS; SEMILLAS Y FRUTOS DIVERSOS; PLANTAS INDUSTRIALES O MEDICINALES; PAJA Y FORRAJES	1.307.899
6	03 - PESCADOS Y CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y DEMAS INVERTEBRADOS ACUATICOS	754.239
7	41 - PIELES (EXCEPTO LA PELETERIA) Y CUEROS	669.767
BRASIL		
1	72 - FUNDICION, HIERRO Y ACERO	3.256.140
2	12 - SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS; SEMILLAS Y FRUTOS DIVERSOS; PLANTAS INDUSTRIALES O MEDICINALES; PA- JA Y FORRAJES	3.148.029
3	26 - MINERALES METALIFEROS, ESCORIAS Y CENIZAS	2.930.568
4	02 - CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	2.737.345
5	23 - RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE LAS IND. ALIMENTARIAS; ALIMENTOS PREPARADOS P/ ANIMALES	2.142.123
6	88 - AERONAVES, VEHICULOS ESPACIALES Y SUS PARTES	2.050.270
7	17 - AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA	1.938.354
8	87 - VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, VELOCIPEDOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES, SUS PARTES Y ACCESORIOS	1.720.183
9	44 - MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	1.690.368
10	64 - CALZADO, POLAINAS Y ARTICULOS ANALOGOS; PARTES DE ESTOS ARTICULOS	1.481.609
11	09 - CAFE, TE, YERBA MATE Y ESPECIAS	1.353.741
12	47 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS)	1.179.876
13	20 - PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMAS PARTES DE PLANTAS	943.721
14	76 - ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	941.076
15	24 - TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS	932.821
16	41 - PIELES (EXCEPTO LA PELETERIA) Y CUEROS	747.551
17	15 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORA- DAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL	710.349
CHILE		
1	74 - COBRE Y SUS MANUFACTURAS	4.968.612
2	26 - MINERALES METALIFEROS, ESCORIAS Y CENIZAS	2.725.687
3	08 - FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CITRICOS), MELONES O SANDIAS	1.341.470
4	03 - PESCADOS Y CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y DEMAS INVERTEBRADOS ACUATICOS	1.319.713
5	44 - MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	967.988
6	47 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS)	859.277
7	22 - BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE	548.430

Fuente: ALADI

El cuadro N° 3 muestra un detalle a nivel de ítem del arancel, de los productos con mayor competitividad para estos tres países.

Cuadro N° 3
MERCOSUR y Chile
 Ítems del Arancel con Mayor Saldo Comercial Anual Positivo
 Promedio Anual 2000 – 2004

PRODUCTO		ÍTEM DEL ARANCEL	Miles de US\$
ARGENTINA			
1	HARINA Y "PELETS" DE LA EXTRACCIÓN DE ACEITE DE SOYA	23040010	2.553.822
2	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO	27090010	2.184.239
3	ACEITE DE SOYA EN BRUTO, INCLUSO DESGOMADO	15071000	1.309.959
4	LAS DEMÁS HABAS DE SOYA	12010090	1.253.692
5	LOS DEMÁS (TRIGO Y MORCAJO)	10019090	1.090.865
6	MAÍZ EN GRANO	10059010	976.379
7	LOS DEMÁS ACEITES DE PETRÓLEO (CON UN CONTENIDO DEL MISMO MAYOR AL 70%)	27101159	681.711
8	LOS DEMÁS ACEITES DE PETRÓLEO (CON UN CONTENIDO DEL MISMO MAYOR AL 70%)	27100029	530.625
9	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES CON CAPACIDAD DE TRANSPORTE DE PERSONAS SENTADAS INFERIOR O IGUAL A 6, INCLUIDO EL CONDUCTOR	87032310	442.057
10	ACEITE DE GIRASOL SIN MODIFICAR QUÍMICAMENTE	15121110	411.262
11	LOS DEMÁS MINERALES METALÍFEROS (COBRE)	26030090	410.818
12	LOS DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS	87042190	373.097
13	GAS NATURAL	27112100	259.498
14	CARNE DESHUESADA, ENFRIADA Y CONGELADA	2013000 - 223000	251.071
15	PARTES Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES	87084090	215.802
BRASIL			
1	LAS DEMÁS HABAS DE SOYA	12010090	3.302.847
2	LAS DEMÁS TORTAS O RESIDUOS DE LA EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE SOYA, INCLUSO EN PELLETS O MOLIDOS	23040090	2.157.760
3	MINERALES DE HIERRO Y SUS CONCENTRADOS SIN AGLOMERAR	26011100	2.006.387
4	OTROS VEHÍCULOS AÉREOS	88023090	1.640.942
5	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES CON CAPACIDAD DE TRANSPORTE DE PERSONAS SENTADAS INFERIOR O IGUAL A 6, INCLUIDO EL CONDUCTOR	87032310	1.493.923
6	PASTA QUÍMICA DE MADERA A LA SODA SEMIBLANQUEADA O BLANQUEADA, DISTINTA DE LA DE CONÍFERAS	47032900	1.318.069
7	CAFÉ EN GRANO	9011110	1.258.517
8	MINERALES DE HIERRO AGLOMERADOS	26011200	1.105.527
9	LOS DEMÁS CALZADOS CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO, CUERO NATURAL O REGENERADO Y PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL	64039900	946.401
10	LA DEMÁS AZÚCAR DE CAÑA O REMOLACHA Y SACAROSA QUÍMICAMENTE PURA, EN ESTADO SÓLIDO	17019900	883.496
11	JUGOS DE FRUTAS CONGELADOS	20091100	822.343
12	APARATOS EMISORES DE RADIOTELEFONÍA, RADIOTELEGRAFÍA, RADIODIFUSIÓN O TELEVISIÓN, TERMINADOS PORTÁTILES	85252022	810.976
13	LOS DEMÁS PRODUCTOS INTERMEDIOS DE HIERRO Y ACERO SIN ALEAR	72071200	797.754
14	ALUMINIO SIN ALEAR	76011000	792.145
15	TROZOS Y DESPOJOS CONGELADOS DE AVES	2071400	775.646
CHILE			
1	CÁTODOS Y SECCIONES DE CÁTODOS DE COBRE REFINADO Y ALEACIONES DE COBRE	74031100	4.295.471
2	MINERALES DE COBRE Y SUS CONCENTRADOS	26030000	2.270.383
3	PASTA QUÍMICA DE MADERA DE CONÍFERAS A LA SOSA O AL SULFATO	47032100	520.922
4	UVAS FRESCAS	8061000	485.295
5	VINOS CON DENOMINACIÓN DE ORIGEN AMPLIAR	22042110	444.277
6	LAS DEMÁS MANDERAS DE CONÍFERAS	44071019	400.437
7	METANOL (ALCOHOL METÍLICO)	29051100	351.970
8	COBRE PARA EL AFINO	74020010	312.502
9	SALMÓN	3041050	284.550
10	LAS DEMÁS FORMAS DE ORO EN BRUTO	71081200	246.815
11	CONCENTRADOS DE MINERALES DE MOLIBDENO	26131010	223.289
12	Concentrados de minerales de molibdeno	26131010	223.289
13	Los demás cobres refinados	77138	65.58%
14	PASTA QUÍMICA DE MADERA A LA SODA SEMIBLANQUEADA O BLANQUEADA, DISTINTA DE LA DE CONÍFERAS	47032900	182.817
15	SALMONES DEL ATLÁNTICO Y SALMONES DEL DANUBIO	3042052	175.205

Fuente: ALADI

6. Comercio exterior y competitividad en Venezuela

Al revisar el caso venezolano (para un período algo más amplio: 1996 – 2003), puede verse un reducido número de sectores con saldo promedio comercial favorable y sólo tres de ellos cumpliendo la condición de superar el límite promedio de US\$ 500 millones anuales: petróleo, hierro y acero y aluminio. Por el contrario, los sectores de equipo de transporte, la maquinaria eléctrica y no eléctrica, son los de mayor déficit comercial promedio para Venezuela.

Cuadro N° 4
Comercio Externo de Venezuela
Saldo Comercial Promedio por Capítulo del Arancel / Años 1996 - 2003

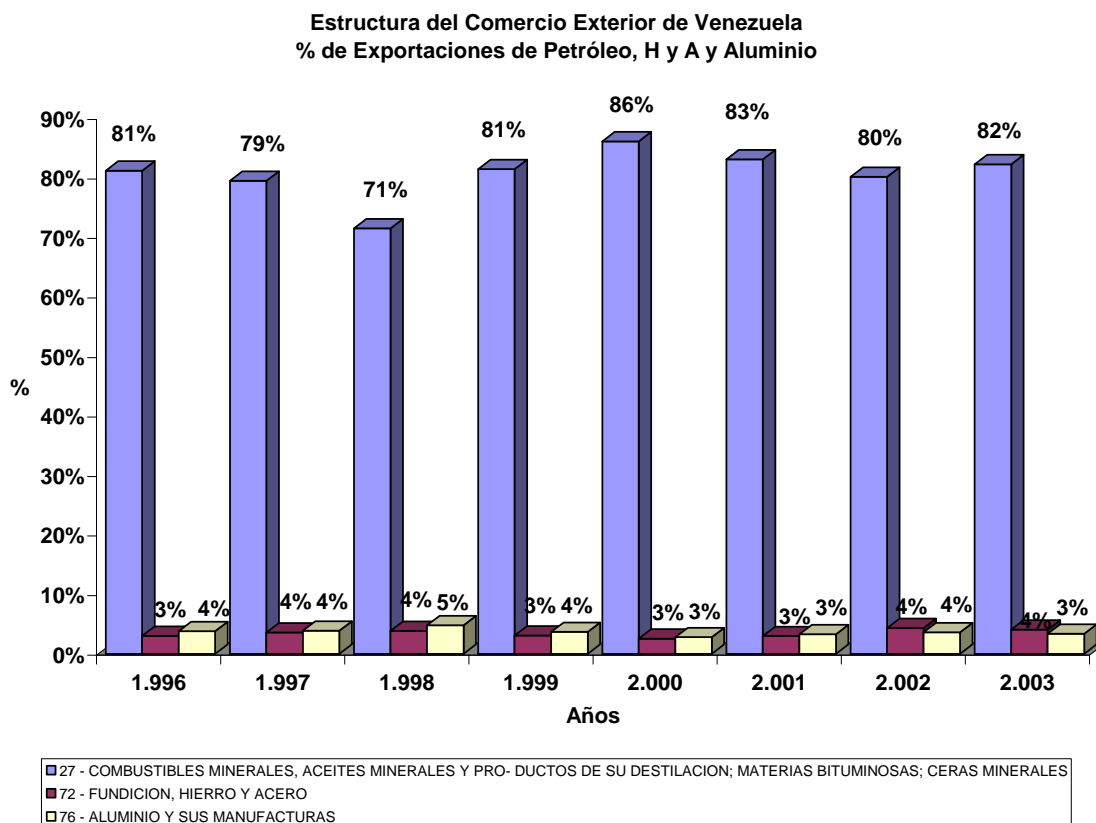
Sectores	Miles de US\$
27 - COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PROD. DE SU DESTILACION; MATERIAS. BITUMINOSAS; CERAS MINERALES	18.703.068
76 - ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	741.941
72 - FUNDICION, HIERRO Y ACERO	579.206
03 - PESCADOS Y CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y DEMAS INVERTEBRADOS ACUATICOS	86.056
71 - PERLAS NATURALES (FINAS) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERIA; MONEDAS	67.730
24 - TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS	62.934
25 - SAL; AZUFRE; TIERRAS Y PIEDRAS; YESOS, CALES Y CE- MENTOS	57.164
26 - MINERALES METALIFEROS, ESCORIAS Y CENIZAS	53.353
31 - ABONOS	16.758
09 - CAFE, TE, YERBA MATE Y ESPECIAS	15.393
28 - PRODUCTOS QUIMICOS INORGANICOS; COMPUESTOS INOR- GANICOS O ORGANICOS DE LOS METALES PRECIOSOS, DE LOS ELEMENTOS RADIOACTIVOS, DE LOS METALES DE LAS TIERRAS RARAS O DE ISOTOPOS	12.158
41 - PIELES (EXCEPTO LA PELETERIA) Y CUEROS	7.831
78 - PLOMO Y SUS MANUFACTURAS	3.270
05 - LOS DEMAS PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE	1.454
43 - PELETERIA Y CONFECCIONES DE PELETERIA; PELETERIA FACTICIA O ARTIFICIAL	-116
50 - SEDA	-228
53 - LAS DEMAS FIBRAS TEXTILES VEGETALES; HILADOS DE PAPEL Y TEJIDOS DE HILADOS DE PAPEL	-373
06 - PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA	-599
70 - VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS	-696
14 - MATER. TRENZABLES Y DEMAS PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE	-815
46 - MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O DE CESTERIA	-863
45 - CORCHO Y SUS MANUFACTURAS	-1.158
66 - PARAGUAS, SOMBRILLAS, QUITASOLES, BASTONES, BASTO- NES ASIENTO, LATIGOS FUSTAS Y SUS PARTES	-1.609
97 - OBJETOS DE ARTE, DE COLECCION O DE ANTIGÜEDAD	-1.666
75 - NIQUEL Y SUS MANUFACTURAS	-2.319
80 - ESTAÑO Y SUS MANUFACTURAS	-2.772
51 - LANA Y PELO FINO U ORDINARIO; HILADOS Y TEJIDOS DE CRIN	-2.834
02 - CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	-3.489
92 - INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS	-3.873
65 - SOMBREROS, DEMAS TOCADOS Y SUS PARTES	-4.345
67 - PLUMAS Y PLUMON PREPARADOS Y ARTICULOS DE PLUMAS O PLUMON; FLORES ARTIFICIALES; MANUF. DE CABE-LLOS	-4.378
18 - CACAO Y SUS PREPARACIONES	-4.994
81 - LOS DEMAS METALES COMUNES;	-5.091
58 - TEJIDOS ESPECIALES; SUPERFICIES TEXTILES C/ MECHON INSERTADO; ENCAJES; TAPICERIA; PASAMANERIA; BORDADOS	-5.700
57 - ALFOMBRAS Y DEMAS REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DE MATERIA TEXTIL	-6.836
60 - TEJIDOS DE PUNTO	-10.332
01 - ANIMALES VIVOS	-10.695
36 - POLVORAS Y EXPLOSIONES; ARTICULOS DE PIROTECNIA; FOSFOROS (CERILLAS); ALEACIONES PIROFORICAS; MATERIAS INFLAMABLES	-10.920
93 - ARMAS Y MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	-11.459
16 - PREPARACIONES DE CARNE, DE PESCADO O DE CRUSTACEOS, MOLUSCOS O DEMAS INVERTEBRADOS ACUATICOS	-11.579
55 - FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS	-11.606
56 - GUATA, FIELTRO Y TELAS SIN TEJER; HILADOS ESPECIA- LES; CORDELES, CUERDAS Y CORDAJES; ARTICULOS DE CORDELERIA	-12.064
19 - PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA, ALMIDON, FECULA O LECHE; PRODUCTOS DE PASTELERIA	-12.432
13 - GOMAS, RESINAS Y DEMAS JUGOS Y EXTRACTOS VEGETALES	-12.901

SECTORES	US\$
12 - SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS; SEMILLAS Y FRUTOS DIVERSOS; PLANTAS IND. O MEDICINALES; PAJA Y FORRAJES	-15.055
79 - ZINC Y SUS MANUFACTURAS	-20.421
91 - APARATOS DE RELOJERIA Y SUS PARTES	-20.424
35 - MATERIAS ALBUMINOIDEAS; PRODUCTOS A BASE DE ALMIDON O DE FECULA MODIFICADOS; COLAS; ENZIMAS	-21.632
68 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO) MICA O MATERIAS ANALOGAS	-21.904
08 - FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CITRICOS), MELONES O SANDIAS	-23.403
96 - MANUFACTURAS DIVERSAS	-24.813
54 - FILAMENTOS SINTETICOS O ARTIFICIALES	-25.085
42 - MANUFACTURAS DE CUERO; ARTICULOS DE TALABARTERIA O GUARNICIONERIA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA	-28.986
59 - TELAS IMPREGNADAS, RECUBIERTAS, REVESTIDAS O EXTRATIFICADAS; ARTICULOS TECNICOS DE MATERIAS TEXTILES	-29.462
44 - MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA	-29.793
86 - VEHICULOS Y MATERIAL PARA VIAS FERREAS O SIMILARES Y SUS PARTES; APARATOS MECANICOS (INCLUSO ELECTRO- MECANICOS) DE SEÑALIZACION PARA VIAS DE COMUNICACION	-31.206
20 - PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMAS PARTES DE PLANTAS	-34.795
63 - LOS DEMAS ARTICULOS TEXTILES CONFECCIONADOS; JUEGOS; PRENDERIA Y TRAPOS	-35.405
69 - PRODUCTOS CERAMICOS	-35.518
83 - MANUFACTURAS DIVERSAS DE METAL COMUN	-36.109
74 - COBRE Y SUS MANUFACTURAS	-40.836
37 - PRODUCTOS FOTOGRAFICOS O CINEMATOGRAFICOS	-41.289
34 - JABON, AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS, PREPARACIONES PARA LAVAR, PREPARACIONES LUBRICANTES, CERAS ARTIFICIALES, CERAS PREPARADAS, PRODUCTOS DE LIMPIEZA, VELAS Y ARTICULOS SIMILARES PASTAS PARA MODELAR,	-52.071
21 - PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS	-55.435
32 - EXTRACTOS CURTIENTES O TINTOREOS, TANINOS Y SUS DERIVADOS; PIGMENTOS Y DEMAS MATERIAS COLORANTES; PINTURAS Y BARNICES; MASTIQUES; TINTAS	-65.171
11 - PRODUCTOS DE LA MOLINERIA; MALTA; ALMIDON Y FECULA; INULINA; GLUTEN DE TRIGO	-66.300
52 - ALGODÓN	-66.448
88 - AERONAVES, VEHICULOS ESPACIALES Y SUS PARTES	-67.501
07 - HORTALIZAS, PLANTAS, RAICES Y TUBERCULOS ALIMENTICIOS	-71.734
82 - HERRAMIENTAS Y UTILES, ART. DE CUCHILLERIA Y CUBIERTOS DE MESA, DE METAL COMUN, PARTES DE ESTOS ARTICULOS, DE METAL COMUN	-73.490
64 - CALZADO, POLAINAS Y ARTICULOS ANALOGOS; PARTES DE ESTOS ARTICULOS	-75.160
22 - BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE	-82.993
95 - JUGUETES, JUEGOS Y ARTICULOS PARA RECREO O PARA DEPORTE; SUS PARTES Y ACCESORIOS	-86.253
17 - AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA	-92.398
47 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS)	-93.124
94 - MUEBLES, MOBILIARIO MEDICO-QUIRURGICO; ARTICULOS DE CAMA Y SIMILARES; APARATOS DE ALUMBRADO NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE; ANUNCIOS, LETREROS Y PLACAS INDICADORAS, LUMINOSOS Y ARTICULOS SIMILARES; CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS	-98.543
89 - BARCOS Y DEMAS ARTEFACTOS FLOTANTES	-105.702
49 - PRODUCTOS EDITORIALES DE LA PRENSA Y DE LAS DEMAS INDUSTRIAS GRAFICAS; TEXTOS MANUSCRITOS O MECANOGRAFIADOS Y PLANOS	-109.447
61 - PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS) DE VESTIR, DE PUNTO	-115.295
29 - PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS	-116.018
33 - ACEITES ESENCIALES Y RESINOIDES; PREPARACIONES DE PERFUMERIA, DE TOCADOR O DE COSMETICA	-119.985
62 - PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS) DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO	-129.424
40 - CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	-142.724
39 - PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS	-143.180
23 - RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES	-146.629
38 - PRODUCTOS DIVERSOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS	-161.180
04 - LECHE Y PRODUCTOS LACTEOS, HUEVOS, DE AVE; MIEL NATURAL, PRODUCTOS COMESTIBLES DE ORIGEN ANIMAL NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE	-166.830
15 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL	-169.286
48 - PAPEL Y CARTON; MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O DE CARTON	-179.903
30 - PRODUCTOS FARMACEUTICOS	-267.683
90 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICO-QUIRURGICOS; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS	-288.999
10 - CEREALES	-302.296
73 - MANUFACTURAS DE FUNDICION, HIERRO O ACERO	-371.112
87 - VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, VELOCIPEDOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES, SUS PARTES Y ACCESORIOS	-1.141.647
85 - MAQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	-1.240.079
84 - REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS; PARTES DE ESTAS MAQUINAS	-2.294.598
TOTAL	10.974.803

Fuente: ALADI

Revisando adicionalmente la estructura de las exportaciones venezolanas entre los años 1996 y 2003, puede verse que los tres sectores considerados: petróleo, hierro y acero, y aluminio, representan cerca del 90% de las exportaciones nacionales, lo cual indica que la competitividad externa está muy concentrada en ellos.

Gráfico B



Fuente: ALADI

Una vez visto esto, interesa relacionar la situación en Venezuela de los sectores más competitivos del MERCOSUR.

El cuadro N^o 5 muestra, para todos los sectores que han registrado un saldo comercial favorable anual promedio superior a US\$ 500 millones de dólares anuales durante el período de estudio en algún país del MERCOSUR y Chile, una discriminación de los mismos según su desempeño en el comercio exterior de Venezuela. Se consigue así un grupo de sectores para los cuales la balanza promedio de Venezuela ha sido positiva (segmento verde del cuadro). Allí se supone que el país tiene una competitividad mínima que le permite afrontar la comparación con el bloque.

Cuadro N° 5
Competitividad Externa Comparada - MERCOSUR y Venezuela
 Saldos Promedio Anual del Comercio Exterior Período Años 2000 – 2004
 Clasificación por Aranceles

	Partidas en que Venezuela tiene saldo comercial positivo		Partidas en que Venezuela tiene un déficit comercial hasta US\$ 50 MM / año	Partidas en que Venezuela tiene un déficit comercial mayor a US\$ 50 Millones	
Partidas en que algún país del MERCOSUR registra un superávit promedio mayor a US\$ 500 millones / año	03	9	02	10	15
	24	26	08	17	22
	27	41	12	23	47
	72	76	20	64	87
			74	88	

03 - PESCADOS Y CRUSTACEOS, MOLUSCOS Y DEMAS INVERTEBRADOS ACUATICOS
09 - CAFE, TE, YERBA MATE Y ESPECIAS
24 - TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS
26 - MINERALES METALIFEROS, ESCORIAS Y CENIZAS
27 - COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACION; MATERIAS BITUMINOSAS; CERAS MINERALES
41 - PIELS (EXCEPTO LA PELETERIA) Y CUEROS
72 - FUNDICION, HIERRO Y ACERO
76 - ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS

02 - CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES
08 - FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CITRICOS), MELONES O SANDIAS
12 - SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS; SEMILLAS Y FRUTOS DIVERSOS; PLANTAS INDUSTRIALES O MEDICINALES; PAJA Y FORRAJES
20 - PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMAS PARTES DE PLANTAS
74 - COBRE Y SUS MANUFACTURAS

10 - CEREALES
15 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL
17 - AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA
22 - BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE
23 - RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES
47 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS)
64 - CALZADO, POLAINAS Y ARTICULOS ANALOGOS; PARTES DE ESTOS ARTICULOS
87 - VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, VELOCIPEDES Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES, SUS PARTES Y ACCESORIOS
88 - AERONAVES, VEHICULOS ESPACIALES Y SUS PARTES

Fuentes: ALADI, cálculos propios

El segmento amarillo muestra los sectores para los cuales el comercio externo venezolano ha mostrado un déficit promedio anual menor a US\$ 50 millones, lo cual indica una competitividad menor, aunque sin tener todavía un peso importante. Por último, el segmento rojo muestra aquellos sectores donde el comercio externo del país ha registrado un déficit promedio anual mayor a US\$ 50 millones, mostrando un área claramente de riesgo en la comparación internacional

Los cuadros señalan por lo tanto que la menor competitividad local combinada con la mayor competitividad evidenciada por los países de la muestra, se ubica en la producción de alimentos (producción primaria e industrializada), calzado, insumos para la industria del papel, manufacturas de cobre y equipo de transporte

Adicionalmente, en el cuadro N° 6 se aprecia para los sectores locales deficitarios, los aranceles máximos y mínimos y promedios, tanto para los países del MERCOSUR como para Venezuela. Allí puede verse que el AEC del bloque es inferior en el caso de la producción de alimentos. Si consideramos que la incorporación al MERCOSUR debe significar la reducción a cero de la protección arancelaria para el comercio entre los países miembro, tendremos que ello puede todavía agudizar la desventaja competitiva actual mostrada por los desempeños relativos en el comercio internacional.

Cuadro N0 6
Competitividad Externa Comparada - MERCOSUR y Venezuela
Aranceles Máximos, Mínimos y Promedio Comparados en Sectores Escogidos

ARANCEL	SECTORES	Arancel Máx. y Mín.		Arancel Promedio	
		MERCOSUR	Venezuela	MERCOSUR	Venezuela
02 - CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES	Producción agropecuaria	0 -10%	5 - 15%	6%	12%
10 - CEREALES					
12 - SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS; SEMILLAS Y FRUTOS DIVERSOS; PLANTAS INDUSTRIALES O MEDICIN; PAJA Y FORRAJES					
15 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL	Alimentos elaborados	0 - 20%	5-20%	12%	18%
17 - AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA					
20 - PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMAS PARTES DE PLANTAS					
22 - BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE					
23 - RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES					
47 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS)	Insumos Industria Papel	4- 6%	5%	5%	5%
64 - CALZADO, POLAINAS Y ARTICULOS ANALOGOS; PARTES DE ESTOS ARTICULOS	Calzado	20%	20%	20%	20%
74 - COBRE Y SUS MANUFACTURAS	Cobre y manufacturas	6%	5%	6%	5%
87 - VEHICULOS AUTOMOVILES, TRACTORES, VELOCIPEDOS Y DEMAS VEHICULOS TERRESTRES, SUS PARTES Y ACCESORIOS	Equipo transporte terrestre	18 - 35%	5- 35%	32%	25%
88 - AERONAVES, VEHICULOS ESPACIALES Y SUS PARTES	Equipo transporte aéreo	0%	5%	0%	5%

Fuentes: ALADI, cálculos propios

El cuadro N° 7 muestra una estimación del empleo directo de los sectores bajo estudio y parte del indirecto (mantenimiento, servicios a la industria, transporte), que fue asignado a cada sector. Puede observarse que el sector productor de alimentos, primario e industrial, llega casi a 1,7 millones de ocupados.

Debe considerarse entonces, que una integración en el área de producción primaria y secundaria de alimentos, pudiera poner en riesgo un porcentaje importante de este empleo sectorial.

CUADRO N° 7 Venezuela

Empleo Directo e Indirecto en los Sectores Críticos
En N° de Ocupados - Año 2004 (1er. Semestre)

SECTOR / ACTIVIDAD	Empleo Directo	Empleo Indirecto					Empleo Total
		Trppte	Reparaciones	Servicios personales	Servicios a empresas	Alq. Maq. y equipo	
Producción agropecuaria	890.216	287.361	25.729	19.990	32.971	1.380	1.257.646
Servicios agrícolas	88.743	7.623	2.565	1.993	3.287	138	104.348
Producción alimentos	343.755	29.529	9.935	7.719	12.732	533	404.203
Calzado	27.806	2.389	804	624	1.030	43	32.696
Papel	36.850	3.165	1.065	827	1.365	57	43.330
Equipo Transporte	29.991	2.576	867	673	1.111	46	35.265
Empleo total	1.417.361	332.643	40.964	31.827	52.495	2.196	1.877.487

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

7. Los elementos determinantes de la competitividad: Macroeconomía, Sistema Regulatorio y Productividad

La inserción exitosa de Venezuela en el MERCOSUR, requerirá de acuerdos y negociaciones de incorporación progresiva que permitan ir liberando la producción local a la competencia intra bloque. Pero adicionalmente, deberá enfrentarse el problema de fondo para el desarrollo del sistema productivo local: su competitividad y los aspectos que determinan la misma.

La competitividad con que cada economía encarará la incorporación tiene una fuerte relación con un conjunto de aspectos interrelacionados bajo una concepción sistémica. Entre ellos²:

- Un marco macroeconómico ordenado y estimulante del desarrollo productivo

² La existencia de un contexto abierto a la competencia local y externa es un aspecto adicional fundamental para estimular la competitividad, pero este aspecto no se tratará en el presente informe, en tanto se considera un presupuesto de la misma integración. La articulación al MERCOSUR supone la adopción de un arancel externo común relativamente bajo y uno intrabloque que debe tender a cero en un plazo razonable.

- Un marco regulatorio que también promueva el desarrollo y articulación productivos; en particular la regulación de las relaciones laborales y de las inversiones
- La productividad y calidad en la gestión de las empresas, individualmente o articuladas en redes de colaboración mutua.

Debe señalarse que la situación de estas variables no sólo influirá en la situación inicial y final de cada país en el proceso de integración, sino también en el éxito del proceso mismo de incorporación, acelerándolo o deteniéndolo y siempre determinando su viabilidad.

a. La Cuestión Macroeconómica³

La eliminación de aranceles y el aumento en los flujos de comercio intrarregionales en el MERCOSUR tuvieron lugar sin coordinación formal y con una muy limitada convergencia *de facto* de las políticas macroeconómicas. Aún cuando el Tratado de Asunción había establecido como uno de los compromisos la coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales, no puso en marcha ningún procedimiento o mecanismo para que esto ocurriera.

En general puede decirse que los flujos de comercio, al menos en el corto plazo, responden al comportamiento de ciertas variables, como el producto y el tipo de cambio real, cuya variación depende a su vez de la política macroeconómica adoptada. En caso de falta de coordinación macroeconómica entre los socios, la disparidad de políticas en esta área puede generar ventajas temporales para unos en detrimento de otros en el comercio internacional (aumento del tipo de cambio real relativo, por ejemplo).

En muchos casos y cuando esto ha sucedido, los países del MERCOSUR que se han visto perjudicados han tratado de contrarrestar el efecto que el comportamiento de las variables macro genera sobre las importaciones y exportaciones, a través de políticas comerciales, por lo general una elevación de tarifas aduaneras para ciertos productos, por arriba de lo estipulado en la política comercial común.

La divergencia en el comportamiento macro termina generando inestabilidad en la política comercial común y ello obviamente conspira en contra del objetivo integracionista. Este comportamiento de la macroeconomía de los países del MERCOSUR ha estado muy influenciado por las políticas de estabilización llevadas a cabo sobre todo en Argentina y Brasil.

Adicionalmente, la evolución macroeconómica de los países del MERCOSUR ha mostrado durante varios años un comportamiento asimétrico, principalmente en el caso de los socios más

³ El desarrollo de la presente sección se ha basado en un artículo sobre coordinación macroeconómica en el Merco sur (Garriga y Sanguinetti; 1996) y en otro sobre la crisis argentina y la coordinación macroeconómica en el MERCOSUR (Bouzas y da Motta Veiga; 2002).

grandes: Argentina y Brasil. Entre los factores más importantes que ilustran esta situación se destacan una gran variabilidad de las tasas de inflación y de actividad y una evolución dispar en los tipos de cambio reales.

Esto dificulta una coordinación macroeconómica entre los países miembro, así como también lo hacen ciertas prioridades políticas que los gobiernos fijan para la toma de sus decisiones de política macroeconómica.

Por otra parte, los distintos tamaños relativos de las economías influyen en un grado de interés distinto por coordinar sus políticas macroeconómicas. Cuanto más grande es la economía del país menos se verá afectada por la divergencia de las variables económicas de los otros y por ello menos propenso se verá a coordinar políticas.

En este contexto, es probable que la coordinación macroeconómica en el MERCOSUR avance muy lentamente. Por una parte existen diferencias importantes entre países integrantes; las políticas aplicadas divergen en función de los intereses nacionales en cada caso, las variables macro muestran una alta volatilidad y la institucionalidad aún debe desarrollarse adecuadamente.

b. El Sistema Regulatorio

*El Contexto Laboral*⁴

La adopción de un mercado común implica, entre otros aspectos, la libre circulación de trabajadores y la coordinación de políticas de regulación laboral, al lado de las económicas. La no observancia de estos aspectos puede influir en la dificultad de lograr un comercio justo, al generarse desiguales condiciones de competencia.

Un elemento que afecta el proceso de integración son en primer lugar los derechos básicos de los trabajadores. La "Declaración Socio-Laboral del MERCOSUR" (aprobada en Río de Janeiro, diciembre de 1998) puede ser considerada como el reconocimiento conjunto de los Presidentes de los países miembro de los derechos que asisten a los trabajadores en el contexto de la integración regional, involucrando aspectos tales como la no discriminación, igualdad de derechos, establecimiento de derechos mínimos para trabajadores migrantes o fronterizos, eliminación de trabajo forzoso y regulando el trabajo infantil.

En segundo lugar deben considerarse los costos laborales, que tienen una influencia marcada en la competitividad de los países. Estos costos están influenciados entre otros aspectos por:

- Las políticas salariales y en particular las diferencias salariales entre los países
- Las normas existentes con respecto al despido y contratación de trabajadores
- Costos de la seguridad social
- Normas sobre seguridad e higiene en el trabajo

⁴ Parte de la información de esta sección ha sido tomada de un artículo que estudia los aspectos laborales de la integración económica entre MERCOSUR Y Chile (Mizala y Romaguera; s/f).

La experiencia europea muestra que la armonización del área laboral es un proceso complejo, donde el grado de heterogeneidad de los países miembro del acuerdo y su situación socioeconómica juegan un rol central. La Unión Europea se ha limitado a eliminar las divergencias más profundas de sus legislaciones nacionales, manteniendo la particularidad de cada una de ellas, y todavía se aprecian sustanciales diferencias en los estándares laborales entre los países.

Los aspectos sociales y laborales han ido apareciendo gradualmente en las negociaciones dentro del MERCOSUR. El Tratado de Asunción de 1991, que es la pieza jurídica fundacional del MERCOSUR, apenas hace referencia a los temas laborales y la estructura institucional prevista en un comienzo para avanzar en el proceso de incorporación tampoco considera el tema laboral explícitamente.

La primera iniciativa concreta fue el subgrupo de trabajo N° 11 de Relaciones Laborales, Empleo y Seguridad Social, que funcionó con un carácter tripartito (Ministerios de Trabajo, organizaciones de empleadores y trabajadores). El producto fue una cantidad de estudios que no se concretaron en propuestas que pudieran ser aprobadas.

Desde el Protocolo de Ouro Preto de 1994, se trasladó el tema laboral al subgrupo de trabajo N° 10, sobre asuntos laborales, empleo y seguridad social, reemplazando al anterior. Pueden mencionarse entre otras iniciativas la propuesta de creación de un observatorio laboral y de un sistema de certificación ocupacional, la realización de estudios comparados de legislación laboral y relaciones industriales, y la adopción de legislaciones coordinadas en materia de derechos individuales y de salud y seguridad laboral.

Otro elemento a destacar es la "Declaración Socio-Laboral del MERCOSUR" (aprobada en Río de Janeiro, diciembre de 1998 como fruto del trabajo del SGT N° 10), incluyendo aspectos básicos de derechos fundamentales de los trabajadores, que ya fueron mencionados antes. Se trata de un instrumento de principios, cuya aprobación es un avance importante y, muy especialmente, la creación de la Comisión Socio-Laboral (art. 20), instancia tripartita que opera como órgano auxiliar del Grupo Mercado Común.

Adicionalmente hay en este momento dos instancias en que se discuten temas sociales: un Foro Consultivo Económico Social, que es un órgano permanente de representación de los sectores económicos y sociales, y las Reuniones de Ministros de Trabajo de los países miembros. El Foro Consultivo Económico Social está compuesto por representantes de empleadores y trabajadores y cada sección nacional del Foro determina si incluye a otros sectores consumidores, ambientalistas, etc.). Como su nombre lo indica sólo puede hacer recomendaciones sobre temas económico-sociales.

Respecto a la situación del sistema regulatorio en lo laboral, en el MERCOSUR existen diferencias marcadas en áreas donde es difícil armonizar políticas. Las mayores diferencias que se aprecian entre los países se refieren a la existencia de procedimientos normados de negociación colectiva (ejemplo, huelga), el rol de los sindicatos, las condiciones de despido

(causales y montos de las indemnizaciones) y el grado de desarrollo de los sistemas de seguridad laboral. Las diferencias en los costos laborales (no salariales) es también un factor de preocupación para aquellos países que tienen mayores costos relativos

Un elemento importante que se deriva de la experiencia europea, es que cuanto más homogéneos son los países del bloque o cuanto mayor sea el auge económico, menor presión hay para armonizar esta área. Adicionalmente está el hecho de la necesidad de compensar a los países de menor desarrollo si se les exige un aumento de sus estándares. Esto es así en tanto el nivel de los estándares laborales está asociado al nivel de desarrollo de los países.

En el caso del MERCOSUR debe señalarse que el grado efectivo de armonización es bajo, y esto sucede en un bloque de países con significativas diferencias de tamaño y desempeño económico relativos, así como con diferencias en el área de regulación laboral. La ausencia de posibilidades de compensación económica a aquellos países con condiciones laborales más desfavorables para que se nivelen con los que ostentan mejores estándares en esa área, obstaculiza aún más la convergencia.

El Marco para las Inversiones y la solución de controversias⁵

El tema de las inversiones recíprocas y la resolución de controversias son aspectos que han tenido normas reguladoras en el MERCOSUR desde muy temprano.

El MERCOSUR, a través del Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el MERCOSUR (intrazona) del año 1993, asegura la promoción y protección de las inversiones de inversores de uno de los Estados Partes del MERCOSUR en el territorio de alguno de los demás. Entre otros aspectos establece:

- Igualdad de trato a inversores del bloque con los locales
- Abstención por un país de tomar medidas de nacionalización o expropiación contra inversiones que se encuentren en su territorio y que pertenezcan a inversores de otro, a menos que dichas medidas sean tomadas por razones de utilidad pública
- Libre transferencia de inversiones y ganancias

Asimismo y en caso de conflictos relacionados con el tema, establece que las controversias que surgieren entre las Partes Contratantes relativas a la interpretación o aplicación del Protocolo, serán sometidas a los procedimientos de solución de controversias establecidos por el Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias del 17 de diciembre de 1991, o al Sistema que eventualmente se establezca en su reemplazo en el marco del Tratado de Asunción. Para la solución de controversias dispone los siguientes procedimientos:

⁵ El desarrollo de esta sección se ha basado en el PROTOCOLO DE COLONIA PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES EN EL MERCOSUR (INTRAZONA) (1991); el PROTOCOLO DE BRASILIA PARA LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS; y en un artículo sobre la creación de un Tribunal para el MERCOSUR (BBC; 2004).

- Arreglo amistoso
- Los tribunales competentes de la Parte Contratante en cuyo territorio se realizó la inversión
- Arbitraje internacional
- El sistema permanente de solución de controversias con particulares que, eventualmente, se establezca en el marco del Tratado de Asunción

En el tratado, las Partes Contratantes se reservaron el derecho de mantener transitoriamente excepciones limitadas al tratamiento nacional de las inversiones de inversores de las otras Partes Contratantes en ciertos sectores por país.

Adicionalmente, existen instrumentos específicos para la resolución de controversias. En particular, el Tratado de Asunción contiene un anexo destinado a la forma solucionar los conflictos que pudieran surgir entre las partes como consecuencia de su aplicación. Allí se establece que las controversias serán resueltas por las negociaciones directas. En caso de no lograrse una solución se debe someter la controversia a consideración del Grupo del Mercado Común (GMC), el que deberá hacer sus recomendaciones dentro de los 60 días. Si en el ámbito del GMC no se alcanzara una solución se elevará la controversia al Consejo del Mercado Común (CMC) para que adopte las recomendaciones pertinentes.

El Protocolo de Brasilia (1991) es otro instrumento orientado a la solución de controversias. Establece procedimientos para solucionar las controversias que surjan entre los Estados Partes sobre la interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones contenidas en el Tratado de Asunción, de los acuerdos celebrados en el marco del mismo, así como de las Decisiones del Consejo del Mercado Común y de las Resoluciones del Grupo Mercado Común.

El Protocolo se refiere tanto a controversias entre los países como entre particulares (personas físicas o jurídicas) con motivo de la sanción o aplicación, por cualquiera de los Estados Partes, de medidas legales o administrativas de efecto restrictivo, discriminatorias o de competencia desleal, en violación del Tratado de Asunción, de los Acuerdos celebrados en el marco del mismo, de las Decisiones del Consejo del Mercado Común o de las Resoluciones del Grupo Mercado Común.

Para las controversias entre países establece sucesivamente las negociaciones directas, intervención del Grupo del Mercado Común y un procedimiento arbitral como última instancia. Para las controversias entre particulares establece un reclamo ante la Sección Nacional del Grupo Mercado Común del Estado parte donde tengan su residencia habitual o la sede de sus negocios. A partir de allí se repite el esquema de negociaciones: elevación al GMC y escogencia de un grupo de expertos y procedimiento arbitral como última instancia.

Adicionalmente puede mencionarse la creación del Tribunal Arbitral Permanente en la Cumbre del MERCOSUR en Pto. Iguazú (2004), con el propósito de lograr la resolución de conflictos, en particular disputas comerciales entre los socios. Se estableció que el Tribunal del MERCOSUR comenzaría a funcionar el 15 de agosto, y tendrá su sede en Asunción del Paraguay. El cuerpo contará con árbitros de cada uno de los países integrantes del bloque

(Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), además de un quinto integrante que intervendrá en caso de empate entre los demás jueces.

c. La Productividad y Eficiencia

El aspecto fundamental detrás de la competitividad del sector productivo, es sin duda la productividad. Su crecimiento sostenido deberá permitir en el mediano plazo hacer frente al proceso de convergencia de sistemas arancelarios y paraarancelarios con economías que hoy por hoy lucen más competitivas en ramas específicas.

“Competitividad es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograr esto se basa en el aumento de la productividad”.

El único concepto significativo de la competitividad a nivel nacional es la productividad nacional”

(M. Porter; 1991)

Basado en este supuesto, es bueno revisar la situación del sector productivo nacional y sus niveles de productividad y eficiencia, en relación con los países del estudio, particularmente en los sectores más críticos en el caso de la integración regional.

Los cuadros siguientes se refieren a dos grupos de productos primarios, mostrando en cada caso una comparación de los rendimientos en Venezuela, MERCOSUR y Chile. Se usan para cada grupo indicadores de productividad física, tales como Kilogramos por Hectárea o Kilogramos por animal y, posteriormente, un cuadro de posiciones relativas, otorgando un índice de 100 para el país que tiene un rendimiento mayor en cada rubro.

No se muestran valores correspondientes a países donde la producción de ciertos productos no es relevante, excepto un caso como el trigo, que constituye un insumo alimenticio importante para el caso venezolano.

Debe considerarse asimismo, que los datos de rendimiento omiten otros aspectos tales como calidades, variedades de productos, etc., que influyen asimismo en las competitividades relativas y en los precios a los que pueden ser comerciados internacionalmente.

Los cuadros 8 y 9 muestran una comparación de productos donde los rendimientos locales son claramente inferiores a los de otros países del bloque. En algunos casos se trata de cereales de climas más templados, donde Argentina presenta ventajas claras, así como en la producción de leche. En otros casos Chile aparece claramente como más competitivo en el caso de ciertas frutas de climas templados o fríos y, finalmente un caso como el del café, donde la productividad de Brasil es superior a la local.

Cuadro N° 8

Rendimientos Comparados en Productos Escogidos (Grupo 1) de la Producción Agropecuaria
En Kg. - Año 2004

País	Producto	Trigo	Maíz	Melocotones y Nectarinas	Café	Sorgo	Semilla de Sésamo	Fresas	Leche de Vaca, Entera, Fresca
	(Kg./Ha)								(Kg./Animal)
Argentina		2.114	6.247	10.479		4.557		9.474	4.050
Brasil		2.202	3.373	9.348	1.030	2.320	625	7.500	1.138
Chile				14.865				25.253	1.372
Paraguay				6.191	714		1.154	10.938	2.324
Uruguay				6.471					1.701
Venezuela		333	3.356	8.000	349	2.182	786	14.154	1.324

Fuente: FAO

Cuadro N° 9

Rendimientos Comparados en Productos Escogidos (Grupo 1) de la Producción Agropecuaria
Índice base = 100 - Año 2004

País	(Referidos a Kg. por Ha.)								(Referidos a Kg. por Animal)
	Trigo	Maíz	Melocotones y Nectarinas	Café	Sorgo	Semilla de Sésamo	Fresas	Leche de Vaca, Entera, Fresca	
Argentina	100	100	70		100		38	100	
Brasil	48	54	63	100	51	54	30	28	
Chile			100				100	34	
Paraguay			42	69		100	43	57	
Uruguay			44					42	
Venezuela	7	54	54	34	48	68	56	33	

Fuente: FAO

Influenciado por esta situación, el desarrollo del MERCOSUR ha venido llevando a una especialización intrarregional, que afectará también a los nuevos ingresantes al bloque. Así la mayor potencialidad argentina en [productos](#) agrícolas de [clima](#) templado se hace sentir sobre el sur brasileño y el [Uruguay](#), mientras que la producción brasileña elimina del mercado argentino los [productos](#) tradicionales del Nordeste y el Noroeste, y también del [Paraguay](#), como el azúcar, por ejemplo. En casos como los del maíz, deberán revisarse los elementos que afectan su productividad en el caso venezolano, ya que es un producto de elevado consumo local, a la vez que un rubro de producción también relevante.

El segundo grupo muestra un conjunto de productos en los cuales Venezuela exhibe mayores niveles de rendimientos. Los productos identificados en los cuadros 10 y 11, muestran algunos rubros en los que la competitividad local es mayor y los rendimientos comparables con los mejores países de la muestra. Así las condiciones de suelo y clima favorecen el desarrollo de ciertos cultivos de frutas tropicales, palma aceitera, etc. Asimismo la carne de pollo y los huevos de gallina presentan niveles de productividad a tono con el resto.

Cuadro N° 10

Rendimientos Comparados en Productos Escogidos (Grupo 2) de la Producción Agropecuaria
En Kg. y Gr... - Año 2004

Producto País	Palma Aceitera	Mangos	Sandías	Arroz en Cáscara	Caña de Azúcar	Carne de Vaca y Ternera	Huevos de Gallina	Carne de Pollo
	(KG./Ha)						(100 MG)	(.1Gr/A)
Argentina		7.600	136.957	61.628	639.344	214	130.435	21.071
Brasil	10000	12.612	83.784	35.793	753.438	213	66.102	16.479
Chile			150.909				118.593	17.699
Paraguay	9.511	7.436	51.111		485.294		74.359	10.000
Uruguay			164.286	65.789		239	92.391	10.000
Venezuela	12.550	14.706	159.091	51.852	676.923	218	132.593	18.300

Fuente: FAO

Cuadro N° 11

Rendimientos Comparados en Productos Escogidos (Grupo 2) de la Producción Agropecuaria
Índice base = 100 - Año 2004

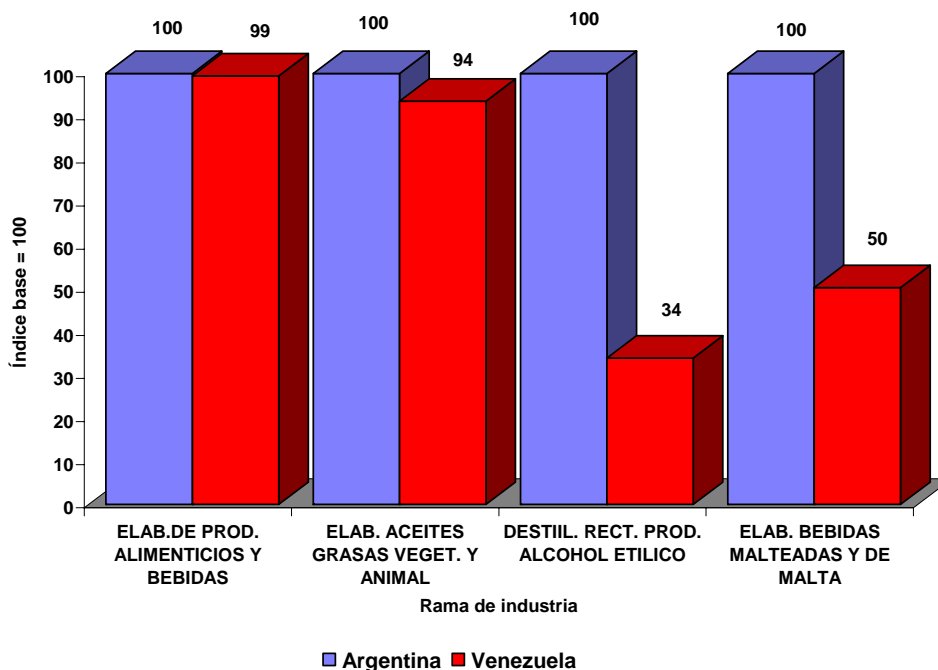
Producto País	Palma Aceitera	Mangos	Sandías	Arroz en Cáscara	Caña de Azúcar	Carne de Vaca y Ternera	Huevos de Gallina	Carne de Pollo
	(Referidos a Kg. por Ha.)						Ref. a Gr./Animal	
Argentina		52	83	94	85	90	98	100
Brasil	80	86	51	54	100	89	50	78
Chile			92				89	84
Paraguay	76	51	31		64	100	56	47
Uruguay			100	100			70	47
Venezuela	100	100	97	79	90	91	100	87

Fuente: FAO

En el gráfico C, se registran las productividades relativas, ya en el área industrial, entre Venezuela y un competidor principal, como Argentina. Allí se muestra una clara disparidad en el área de bebidas y una nivelación mayor en otro tipo de alimentos.

Gráfico C

MERCOSUR y Venezuela
Industria de Alimentos - Productividad Relativa
Argentina base = 100 (Referidos a V.A. / Ocupados)



Fuentes: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo – INDEC (Argentina); Instituto Nacional de Estadísticas – INE (Venezuela).

Algunos problemas detectados en la cadena de alimentos

Bajo el concepto de competitividad sistémica, vale la pena revisar en el caso venezolano, algunos elementos clave en la cadena de producción local de alimentos, sobre todo en su etapa primaria, que influyen decisivamente sobre la posición competitiva local al final de la cadena:

- ✦ Disparidad entre la concentración geográfica de los centros de producción y consumo, lo que lleva a plantear la importancia vital del sistema de transporte y distribución, especialmente en el área de productos perecederos
- ✦ Carencia relativa de centros de acopio en el área de producción, lo que dificulta clasificar los productos según calidades, tamaños, etc., llevando a homogeneizar un precio estándar para todo un lote de producto

- ✦ Empacado del producto en huacales de madera de dimensiones irregulares que impiden un aprovechamiento óptimo de los espacios, a la vez que requieren ser recargados por la insuficiencia de espacio que registran
- ✦ La utilización de bolsas de dimensiones inadecuadas (de 50 ó 60 kgrs.), que por su peso excesivo para ser depositadas suavemente, son arrojadas por los cargadores, lo que tiende a crear desperdicios por daño mecánico a lo largo del transporte y almacenamiento posterior.
- ✦ Deficiente organización, atomización e ineficiencia en las actividades, trayendo como consecuencia un alto grado de pérdida física de los productos y elevados costos en el acopio y distribución de los mismos, que para muchos productos promedia el 20%.
- ✦ Escasa organización de productores para la comercialización, sumado a la inexistencia de normas de clasificación para los productos, embalajes y etiquetado obliga a la movilización de los compradores hacia las zonas de producción, para luego de una inspección de la cosecha, realizar una transacción comercial
- ✦ Mercados mayoristas (salvo el caso del de Barquisimeto) mal localizados y organizativamente anárquicos: instalaciones inapropiadas, con un déficit importante para la circulación y estacionamiento de vehículos.
- ✦ Escasez de acondicionamiento climático a nivel de productor y transportista en el área de productos perecederos de consumo directo, lo cual también influye en la merma del producto

8. Algunas conclusiones para el estudio

- a. El informe introduce una comparación de las competitividades relativas entre Venezuela, el grupo fundador del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y un país asociado al mismo: Chile. Se asume que dicha comparación resulta pertinente, por cuanto la incorporación de Venezuela al bloque no tiene sólo motivaciones políticas sino que además supone una complementación en el aspecto económico, donde compiten sectores y empresas con distintos grados de eficiencia y capacidades.
- b. El estudio muestra que existe una serie de sectores y productos donde los países del bloque y, en especial Argentina, Brasil y Chile, muestran mayor competitividad. Dentro de ellos se detectaron algunos donde la competitividad de la producción local es, además, débil. Entre otros la producción primaria e industrial de algunos alimentos, calzado, insumos de la industria de papel y equipo de transporte. Un cálculo realizado a partir de la información estadística disponible muestra que estos sectores responden por un empleo directo e indirecto de entre 1,9 millones y 2,5 millones de ocupados. Cualquier debilitamiento de estos sectores por efecto de la incorporación al MERCOSUR puede repercutir directamente sobre estos niveles de empleo y de la población que depende de los mismos.

- c. El proceso de incorporación al MERCOSUR supone la adecuación necesaria del aparato productivo local especializándose por una parte en ciertos rubros con mayor potencial competitivo y, por la otra, mejorando la eficiencia productiva, particularmente en sectores y ramas donde existen diferencias importantes de competitividad con algunos países del bloque.
- d. Por ello, la incorporación progresiva, con la esperable rebaja de aranceles para productos provenientes del MERCOSUR, debería ser negociada para desplegarse en un período suficiente para adecuar la producción local a un nuevo nivel de competencia. La reducción progresiva de tarifas y de barreras arancelarias constituyen un elemento fundamental.
- e. Paralelamente a ello, deberá tomarse acción sobre la competitividad del aparato productivo local y de aquellos sectores más expuestos por la mayor eficiencia de los mismos en los nuevos socios. En particular, parte del sector agroalimentario, desde la producción primaria hasta la elaboración industrial, presenta un desafío importante para Venezuela si se quiere articular en un pie de igualdad con los otros países, sin ver resentida la producción nacional y el empleo que ésta genera.
- f. La administración de gobierno deberá establecer una política de desarrollo local articulada a la integración, que contemple el problema de la “seguridad alimentaria”, estableciendo claramente si ello implica producir todos los alimentos que consume la población venezolana o, alternativamente, establecer una especialización en algunos rubros y apoyándose en la producción de los miembros del bloque para otros rubros.
- g. En esta área habrá que diferenciar algunos cultivos, que generan productos de alto consumo de la población local, pero que sin embargo por cuestiones de clima, suelos y otras características locales, presentan desventajas de partida en comparación con los países sureños. Otros productos tienen un mayor grado de competitividad, pero requerirá un mejoramiento de las condiciones de producción y distribución para elevar sustancialmente la productividad a lo largo de la cadena.
- h. En este punto entra el problema de la competitividad sistémica, entendido como un conjunto de aspectos que tienen que ver directamente con la producción, pero también con el empaque, transporte, almacenamiento, disponibilidad de frío, infraestructura de vialidad, entre otros aspectos, que generan una merma considerable en el proceso de comercialización y terminan elevando el costo unitario de los productos en los mercados, ya sea interno o de exportación. El diseño de una política de promoción de la mejora de gestión de las empresas individuales, fortalecimiento de las cadenas y consolidación y mejoramiento de la infraestructura, junto a un programa de mejoramiento radical de la formación de la fuerza de trabajo, debe ir paralela al proceso de incorporación progresiva al Mercado común, si se quiere asegurar una incorporación exitosa de Venezuela.

9. Referencias Bibliográficas

ALADI Asociación Latinoamericana de Integración

(Vs.Años): Sistema de Información de Comercio Exterior; en INTERNET: www..ALADI.org

BBC Mundo / América Latina

(2004): “Cumbre del MERCOSUR en Pto. Iguazú del 8/10/04. MERCOSUR contará con su tribunal”, en INTERNET:

http://news.bbc.co.uk/low/spanish/latin_america/newsid_3879000/3879875.stm

Bouzas, R.; da Motta Veiga, P.

(2002): “La crisis argentina y la coordinación macroeconómica en el MERCOSUR” ; en Observatorio de la Globalización, Serie MERCOSUR N° 11; en INTERNET:

www.ub.es/obsglob/Mercosur11.html)

García, C.

(s/f) “Ventajas y desventajas de la adhesión de Venezuela al MERSOSUR; en INTERNET;

<http://www.monografias.com/trabajos/mercosurvenez/mercosurvenez.html>

Garriga, M.; Sanguinetti, P.

(1996): “Coordinación Macroeconómica en el Mercosur: Ventajas, desventajas y la práctica”, en Observatorio de la Globalización, Serie MERCOSUR, Pro Sur; en INTERNET:www.fes.org.ar/Publicaciones/serie_prosur/Prosur_GarrigaSanguinetti.pdf)

Instituto Nacional de Estadísticas

(Vs. años): Estadísticas de Comercio Exterior, Caracas, Venezuela

MERCOSUR

(1991): MERCOSUR/CMC/DEC No. 11/93: Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el Mercosur (Intrazona) MERCOSUR/CMC/ DEC. N° 01/91

(1991): Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias

Mizala, A.; Romaguera, P.

(s/f): “Aspectos laborales de la integración económica: MERCOSUR y Chile”; Centro de Economía Aplicada, Ing. Industrial, Univ. De Chile; en INTERNET:

http://www.webmanager.cl/prontus_cea/cea_1997/site/asocfile/ASOCFILE120030410141124.pdf#search='mercosur%20%20legislaci3n%20laboral')

Porter, M.

(1991): La ventaja competitiva de las naciones. P & Janes Editores, 1023 p., Barcelona, España

Sanguinetti, P.; Sallustro, M.

(2000): “El MERCOSUR y el sesgo regional de la política comercial: aranceles y barreras no tarifarias”, Universidad Torcuato Di Tella; CEDI, Argentina; en INTERNET:

<http://es.wikipedia.org/wiki/Mercosur>

Anexo: cuadros comparativos de legislación laboral entre los países del MERCOSUR, Chile y Venezuela

Los cuadros de este anexo fueron tomados de un trabajo de: Alejandra Mizala / Pilar Romaguera, del Centro de Economía Aplicada, Depto. de Ingeniería Industrial Universidad de Chile.

La información de Venezuela se completó con información proporcionada por León Arismendi del INAESIN

Cuadro 1: Aspectos de la Legislación Laboral: MERCOSUR

JORNADA DE TRABAJO						
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Venezuela
Duración Máxima	8 horas diarias ó 48 semanales.	8 horas diarias y 44 semanales. Turnos 6 horas.	8 horas diarias ó 48 semanales.	8 horas diarias y 48 hs. semanales (44 hrs. en el comercio).	10 horas diarias y 48 horas semanales.	8 horas diarias y 44 hs. semanales
Actividades sin Limitación de jornada.	Empleos de dirección o vigilancia. Trabajos agrícolas y ganaderos. Servicio doméstico.	Gerentes o cargos de dirección. Labores externas. Servicios de dirección en puertos.	Gerentes o cargos de dirección. Labores externas. Labores discontinuos o que requieran un solo trabajador. Servicio doméstico. Labores agrícolas y ganaderas.	Gerentes o cargos de dirección, profesionales universitarios, cargos de alta especialización. Labores externas. Servicio doméstico. Trabajadores rurales. Capitanes de buque.	Gerentes o cargos de dirección. Labores externas. Labores discontinuos (máximo 12 hrs. diarias). Naves pesqueras. Jornadas especiales previa autorización de la Dirección del Trabajo.	Hasta 11 hs. diarias para empleados de confianza, vigilancia, inspectores.
Horas Extras	Máximo 3 diarias; 30 en un mes y 200 hs. en un año. Remuneración: Recargo 50-100%.	Máximo 2 horas diarias. Remuneración: recargo del 50%.	Máximo 3 diarias, 3 veces por semana y 57 horas por semana. Remuneración: recargo 50-100%.	Máximo 8 horas semanales. Remuneración: recargo 100-150%.	Máximo 2 horas diarias. Remuneración: recargo 50%.	Hasta 2 hs. diarias, 10 semanales y 100 anuales. Remuneración: recargo 50%.
Jornada Nocturna	Máximo 7 horas, excepto turnos. Remuneración: recargo 50-100%.	Sin regulación legal. Remuneración: recargo 20%.	Máximo 7 horas ó 42 horas en la semana. Remuneración: recargo 30-100%.	Máximo 8 horas. Remuneración: Recargos según convenio colectivo, en general 20% salario nominal.	Sin regulación legal.	Hasta 7 hs. diarias y 35 semanales. Recargo 30%

Cuadro 3: Aspectos de la Legislación Laboral: MERCOSUR
NORMAS PROTECTORAS DE SEGURIDAD E HIGIENE

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Venezuela
Normativa y Prohibiciones	Prohibición de trabajo subterráneo. Prohibición de emplear mujeres en trabajos Penosos, Peligrosos o Insalubres. Prohibición de Ejecutar tareas a domicilio por Mujeres Ocupadas en las empresas.	Exigencias y restricciones en prevención de accidentes y seguridad según tipo de trabajo, por ejemplo, manejo de combustibles y túneles subterráneos.	El empleador deberá garantizar la higiene, seguridad y salud de los trabajadores. Sólo se mencionan los factores que el empleador debería planificar: material de protección, maquinaria y sustancias agresivas para la salud.	Sólo se explicitan tareas prohibidas: - limpieza o reparación de motores en marcha, máquinas etc. -pintura industrial con cerusa. - manejo de sustancias que desprendan polvos tóxicos. -trabajos con benzol. - exposición a radiaciones ionizantes (menores de 18).	El empleador estará obligado a tomar todas las medidas necesarias para proteger eficazmente la vida y salud de los trabajadores. Los Servicios de Salud fijan las medidas mínimas de higiene y seguridad (reglamento). Sólo se explicitan como casos especiales las actividades en los puertos, los trabajos subterráneos, túneles y explotación de minas y canteras.	
Maternidad.	Descanso: 45 días antes y 45 días después del parto. Remuneración: 100% de las remuneraciones.	Descanso: 4 semanas antes y 8 semanas después del parto. Remuneración: 100% de las remuneraciones.	Descanso: 6 semanas antes y 6 semanas después del parto. Remuneración: 50% de las remuneraciones, durante las 3 semanas anteriores y las 6 posteriores.	Descanso: 6 semanas antes y 6 semanas después del parto. Remuneración: 100% de las remuneraciones.	Descanso: 6 semanas antes y 12 semanas después del parto Remuneración: 100% de las remuneraciones.	Descanso: 6 semanas antes y 12 semanas después del parto. 100% remuneraciones

Cuadro 4: Aspectos de la Legislación Laboral: MERCOSUR
ACCIDENTES DEL TRABAJO

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Venezuela
Características del sistema	La responsabilidad está a cargo del empleador. Puede contratar un Seguro contra Accidentes.	El riesgo de accidente de trabajo está cubierto por el sistema de Previsión Social.	El riesgo de accidente de trabajo está cubierto por el sistema de Previsión Social.	Seguro mercantil obligatorio: se contrata por el empleador en una entidad estatal.	Seguro Social contra accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales obligatorio.	Cubre el seguro social, pero no exonera la responsabilidad del patrono
Responsabilidad	En la Ley especial la indemnización es tarifada. En los accidentes de trabajo la responsabilidad del empleador se presume.	Indemnización tarifada. Esta no excluye la responsabilidad civil en caso de dolo o culpa del empleador.	La indemnización a cargo del IPS es tarifada. Si el accidente ocurrió por negligencia del empleador éste debe entregar al IPS los capitales constitutivos de las pensiones y beneficios.	Responsabilidad tarifada salvo dolo del patrón o culpa grave en el incumplimiento de normas de seguridad y prevención.	Indemnización tarifada.	Indemnización tarifada. Se crean fondos de Prestaciones dinerarias de corto y largo plazo, con aporte de empleadores y otros recursos de la ley.

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Venezuela
Beneficios	<p>Incapacidad Temporaria: 100% del salario hasta 1 año.</p> <p>Incapacidad Permanente:</p> <p><u>Total:</u> Indemnización que se calcula: 65 años del trabajador por 1000 veces el salario diario, con tope de \$US 55.000 Si se requiere asistencia permanente de otra persona aumenta en 50%.</p> <p><u>Parcial:</u> empleador paga según el porcentaje de incapacidad.</p>	<p>Incapacidad Temporaria: 100% los primeros 15 días, a cargo del empleador, desde el día 16 se hace cargo la Previsión Social paga 92% del salario</p> <p>Incapacidad permanente:</p> <p><u>Invalidez:</u> 100% del salario y un pago único del 75% del límite máximo del salario de contribución. Si se requiere asistencia permanente de otra persona se incrementa en 25%</p> <p><u>Parcial:</u> Se paga una pensión calculada como % del salario entre 30% a 60%...</p>	<p>Incapacidad Temporaria: 75% del salario a partir del 3er día. Con un máximo de 52 semanas.</p> <p>Incapacidad Permanente:</p> <p><u>Total:</u> Pensión mensual equivalente al 60% del porcentaje de incapacidad.</p> <p><u>Parcial:</u> IPS paga una pensión mensual o una indemnización si la pensión es inferior al 30% de la que le habría correspondido al asegurado por incapacidad permanente total.</p>	<p>Incapacidad Temporaria: 66% del salario a partir del 4° día.</p> <p>Incapacidad Permanente:</p> <p><u>Incapacidad superior al 20%:</u> Renta igual a la reducción que la incapacidad originó en el salario Si se requiere asistencia permanente de otra persona aumenta 115%.</p> <p><u>Incapacidad superior a 10%: y no mayor del 20%:</u> puede recibir un pago único. Menor al 10%: no recibe indemnización</p>	<p>Incapacidad temporal: 100% del salario. Plazo máximo 52 semanas.</p> <p>Incapacidad Permanente:</p> <p><u>Gran invalidez:</u> Pensión del 100% del sueldo base.</p> <p><u>Parcial (invalidez):</u> Si la incapacidad es más de 15% y menos de 40% se otorga una indemnización entre 1,5 y 15 sueldos base. Si es más de un 40% y menos de un 70% se otorga pensión de 35% del sueldo base. Si es más de un 70% se otorga pensión de 70% del sueldo base.</p>	<p>Incapacidad temporal: 100% del salario. Hasta 12 meses y otros 12 si puede recuperarse</p> <p>Gran discapacidad temporal: Si se requiere asistencia permanente de otra persona aumenta 50%.</p> <p>Discapacidad parcial permanente: disminución parcial y definitiva menor del sesenta y siete (67%) por ciento de su capacidad física o intelectual (hasta 25% un pago anual único; 25% a 67% una renta vitalicia de 14 mensualidades anuales)</p> <p>Discapacidad total Permanente (pérdida mayor al 67% de la capacidad física o intelectual): 100% del salario</p> <p>Discapacidad absoluta permanente: mayor al 67% y no puede reinsertarse (recibe 100% del salario en 14 mensualidades anuales).</p> <p>Gran discapacidad: requiere ayuda de otras (aumenta 50%)</p>

CONTRATO LABORAL						
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Venezuela
Forma de contrato de trabajo	No se exige formalidad para su validez, basta el acuerdo de voluntades entre trabajador y empleador.	Es obligatorio firmar contrato de trabajo. Carteira de trabalho.	Contrato verbal o escrito más la homologación en la Dirección del Trabajo.	No se exige formalidad para su validez.	Contrato formal y escrito	Contrato escrito, pero puede admitirse contrato verbal.
Contratación con exención social.	Eximición parcial en contratos a prueba y contratos de fomento al empleo. El número de trabajadores que se pueden contratar bajo estas modalidades es un porcentaje de la planta permanente que varía de acuerdo al tamaño de la empresa.(ver nota 8)	No.	No.	No. (Existe proyecto de ley para contratar jóvenes con alguna exención).	Sólo contratos a honorarios.	
Contrato a Plazo Fijo	Plazo máximo: 5 años. Indemnización por despido para contratos de más de 1 año.	Plazo máximo: 2 años. Renovable una vez.	Carácter excepcional.	Sin regulación legal.	Plazo máximo: entre 1 y 2 años.	Obreros 1 año, empleados 3 años. E y O calificados 3 años
Contrato a prueba	90 días, ampliable a 6 meses. Eximición de la indemnización.	90 días.	90 días.	Sin regulación legal.	1 año.	90 días. Sin indemnización

TERMINO DE LA RELACION LABORAL

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Venezuela
Preaviso	Según antigüedad: 1 ó 2 meses. Puede sustituirse por dinero.	1 mes. Puede sustituirse por dinero.	Según antigüedad: 1 mes, 45, 60 ó 90 días. Puede sustituirse por dinero.	No existe.	1 mes. Puede sustituirse por dinero.	Indemnización sustitutiva, desde 15 d. hasta 60 días.
Despido por causas económicas de la empresa.	Si.	No.	No.	No.	Si.	Debe abrirse un proceso. Se equipara a D. injustificado.
Indemnizaciones por despido sin justa causa	1 mes por año o fracción mayor de 3 meses. Hay, desde 1991, disposiciones especiales para empresas de menos de 40 trabajadores que disminuye la protección en caso de despido. En 1991 se creó un seguro de desempleo, reasignando 1,5 puntos porcentuales de las contribuciones por asignaciones familiares al Fondo Nacional de empleo También contribuyen al Fondo los trabajadores (0,5%), los empleadores (0,5%) y las empresas de servicios eventuales (3%)	1 mes por año o fracción mayor de 6 meses, luego de 10 años de antigüedad. Desde 1967 existe el Fondo de Garantía por tiempo de Servicio, que acumula un salario mensual por año de servicio. En caso de despido el trabajador retira su fondo y el empleador paga una multa equivalente al 40% del valor del fondo.	1/2 mes por año de servicio o fracción mayor de 6 meses.	1 mes por año o fracción con un máximo de 6 mensualidades. Para jornaleros: 2 jornales de indemnización cada 25 días de trabajo a partir de un mínimo de 100 jornadas trabajadas y con tope de 150 jornales.	1 mes por año y fracción superior a 6 meses, con un máximo de 330 días. Indemnización voluntaria a todo evento, desde el 7º año.	Según antigüedad. 1 mes por año hasta 5 años. Tope= 150 salarios. Prestaciones sociales causadas mes a mes desde el 3er mes. 45 días el 1er año y suma 2 por año.

NEGOCIACION COLECTIVA

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Venezuela
Formas y denominaciones	Convención colectiva de trabajo.	-Convención colectiva, en que ambas partes son organizaciones sindicales. -Acuerdo colectivo, en que participa una organización de trabajadores y una empresa. -Acuerdo de empresa (no participa un sindicato).	-Contrato colectivo de condiciones de trabajo. -Contrato ley (se aplica a todos los empleadores de una rama en virtud de su extensión por el Poder Ejecutivo).	-Convenio colectivo bajo distintas modalidades.	-Contrato colectivo (reglado). -Convenio colectivo no reglado.	Convenio Colectivo de Trabajo (con organizaciones). Acuerdos Colectivos (con grupos de trabajadores)
¿Quiénes pueden negociar?	Sindicato con personería gremial.	Sólo pueden negociar los sindicatos.	Sindicato de empresa o grupo de trabajadores.	Las organizaciones sindicales no requieren inscripción ni reconocimiento.	Sindicato de empresa o grupo de trabajadores.	Sindicato Federación Confederación Grupos de trabajadores
Regulación del proceso de negociación	Procedimiento regulado por la ley. En caso de negociar al margen de los procedimientos legales la homologación debe ser expresa.	Procedimiento regulado por la ley.	La ley no establece procedimiento.	La ley no establece procedimiento. Los convenios colectivos suelen establecer procedimientos de negociación.	Procedimiento regulado por la ley (para el contrato colectivo).	Convención colectiva regulada por la ley. Acuerdos colectivos por el reglamento de la ley.

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Venezuela
Ámbito de beneficio del contrato colectivo	Trabajadores: Se puede excluir de determinados beneficios a los no afiliados. Empleadores: Todos los Empleadores comprendidos en la rama de actividad.	Trabajadores: Se extiende a todos los trabajadores de la empresa. Empleadores: "Convencao": todos los empleadores de la categoría. "Acordo": sólo a los empleadores que lo negociaron.	Trabajadores: Se extiende a todos los trabajadores de la empresa. No se estipula un pago por parte de los beneficiados no sindicalizados. Empleadores: Sólo a los que actuaron por sí o fueron representados en la negociación.	Trabajadores: Se extiende a todos los trabajadores de la empresa. Empleadores: Sólo a los que actuaron por sí o fueron representados.	Trabajadores: Afiliados de la organización sindical. La inclusión de no afiliados requiere un pago del 75% de la cotización mensual. Empleadores: Sólo a los que actuaron por sí o fueron representados.	Todos los trabajadores, excepto el personal de confianza.
Homologación	Homologación es por el Poder Ejecutivo, y es requisito de validez.	No hay.	Homologación por el Poder Ejecutivo es requisito de validez.	No hay.	Autorizados por la Inspección de Trabajo.	Homologación por la Inspectoría del Trabajo.

DERECHO A HUELGA

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Venezuela
Definición de huelga	Equipara a huelga la "medida de acción directa". Se entiende por huelga toda abstención colectiva y concertada de la prestación a cargo del trabajador asalariado.	Se define como la suspensión colectiva, temporal, pacífica, total o parcial de la prestación de servicios.	Se define como la suspensión temporal, colectiva y concertada del trabajo por iniciativa de los trabajadores para la defensa directa y exclusiva de sus intereses profesionales.	No existe norma legal o constitucional que de una definición de huelga.	Se declarará huelga cuando los trabajadores no lleguen a un acuerdo con los empleadores en el proceso de negociación colectiva.	Legal: suspensión colectiva de labores Reglamentaria: cualquier alteración de las condiciones de trabajo.
Requisitos previos a la declaración de huelga	Instancia obligatoria de conciliación, en la cual las partes no podrán en un plazo de 15 días, adoptar medidas de lucha. El gobierno puede imponer arbitraje obligatorio.	Preaviso 48 horas de anticipación.	Preaviso de 72 horas.	Preaviso con 7 días de anticipación.	Después de votar la oferta final de la empresa. Mayoría absoluta, votación secreta.	Conciliación obligatoria no menos de 120 antes de la declaración de huelga.
Huelga con fines políticos	Si.	Si.	No.	Si.	No.	No

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Chile	Venezuela
Efectos de la huelga sobre los salarios	Se suspende el pago de los salarios. En la práctica, cuando la huelga es provocada por el empleador se pagan "salarios caídos".	Se suspenden las relaciones obligacionales del contrato de trabajo. El pago de salarios caídos es resuelto por el convenio colectivo o la sentencia que finalice la huelga.	Se suspende el pago de salarios. Se podrá convenir la recuperación total o parcial de los salarios así como la recuperación de las horas de trabajo perdidas.	No existe norma legal, pero es admitido el descuento salarial de las jornadas no trabajadas.	Se suspende el contrato de trabajo. El empleador no está obligado a pagar remuneraciones. Práctica parcial bono (voluntario) de fin del conflicto.	Suspende las obligaciones de las partes, salvo las contribuciones al Seguro Social.
Contratación de reemplazantes	No es permitido.		No es permitido.	No existe legislación, pero se han registrado casos.	Se permite.	No
Huelga de Funcionarios Públicos	No existe normativa, pero en la práctica, sólo los funcionarios que actúan como órganos de poder tienen prohibido el ejercicio del derecho de huelga.	Se permite.	No se permite, salvo en las entidades descentralizadas.	No existe normativa, pero en la práctica, sólo los funcionarios que actúan como órganos de poder tienen prohibido el ejercicio del derecho de huelga.	No se permite.	Se permite a funcionarios públicos de carrera.
Duración Máxima	Sin límites.	Sin límites. Puede intervenir el Ministerio del Trabajo.	Sin límites.	Sin límites.	Indefinida.	Indefinida. Arbitraje del P. Ejecutivo si afecta servicios esenciales.

