

## Comércio exterior e política comercial da Venezuela Versão Preliminar

Lia Valls Pereira \*

### Introdução

A partir de meados da década de 80, inicia-se uma mudança na orientação das políticas de comércio exterior nos países latino americanos. A intensidade e o ritmo das mudanças varia em cada país, em função de condições específicas. No entanto, o denominador comum é a implementação de políticas visando um maior grau de abertura comercial. Ao mesmo tempo é observado, em especial na década de 90, uma proliferação de acordos comerciais entre os países latinos e/ou propostas de consolidação de acordos regionais em vigor.

Na Venezuela, a mudança do regime comercial inicia-se em 1989, sendo acompanhada por medidas, que de forma geral, são identificadas como o término de políticas de intervenção governamental no comportamento dos mercados e a ênfase na questão do controle do déficit público. Ao longo da década de 90, questões de instabilidade política e econômica dominam o país. Após atingir um crescimento de 6,2% do PIB, em 1992, há registro de variação positiva apenas para os anos de 1995 (3,4%) e 1997 (5,9%). No ano de 1999, o PIB cai em 7,2%. De forma geral, entretanto, é mantido o compromisso com a abertura comercial.

Ressalta-se também que durante a década de 90, a Venezuela realizou diversos acordos comerciais e foi retomada a agenda de aprofundamento da integração dos países andinos, iniciada em 1969 com o Acordo de Cartagena. Entre os acordos, destaca-se a proposta de criação de uma área de livre comércio Comunidade Andina e Mercosul, formalizada em 1998.

O peso do petróleo na economia venezuelana determina em grande medida o desempenho da economia e do setor exportador. As exportações do setor petróleo explicam cerca de 75% das exportações totais do país, sendo que o setor tem em média uma participação de 25% da geração do valor adicionado na economia.

O presente texto está organizado da seguinte forma. A primeira seção descreve os principais indicadores da estrutura de comércio exterior da Venezuela. A segunda seção analisa o tema da política de comércio exterior da Venezuela e a terceira destaca alguns pontos na relação Brasil-Venezuela e Comunidade Andina e Mercosul. Por último, apresentam-se algumas considerações.

## **1. Principais Aspectos da Estrutura de Comércio Exterior da Venezuela**

Segundo dados de 1999 da Organização Mundial do Comércio, as exportações da Venezuela corresponderam a 0,4% das exportações mundiais (42º principal exportador mundial) e as importações a 0,3% do total mundial (45º principal importador). As exportações de combustíveis do país representaram 3,7% das exportações mundiais. Dada a dependência da pauta exportadora venezuelana do setor de combustíveis — cerca de 75% — é sinalizada a importância de esforços para a diversificação da oferta exportadora.

Dados agregados do Banco Mundial mostram que há uma mudança na pauta exportadora nos anos 80. Em 1979, 1,1% das exportações totais da Venezuela correspondiam ao grupo de manufaturas, sendo o percentual de 9,5%, em 1989. Nos anos de 1998 e 1999, estes percentuais foram respectivamente de 8,9 e 6,2 por cento. Estes resultados refletem o maior dinamismo das exportações de manufaturas entre 1979/1989 — crescimento médio anual de 23% — comparado com os anos de 1989/1998, crescimento de 2,2%. O quadro abaixo mostra os resultados.

## DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES POR GRANDES AGREGADOS

Setores	Participações				Crescimento		
	1979	1989	1998	1999	1979/1989	1989/1998	1998/1999
Petróleo	95,2	74,2	69,9	85,0	-3,2	2,3	37,3
Siderurgia/Minérios*	1,4	3,9	5,5	5,0	9,7	6,8	2,3
Manufaturas	1,1	9,5	8,9	6,2	23,6	2,2	-21,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-0,8	3,0	13,0

Fonte: Banco Mundial (2001), tabelas de referência dos países - [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

\* Não é esclarecida a composição do agregado "steel", que pode estar incluindo tanto manufaturas como os minérios.

As exportações para os Estados Unidos explicam em média cerca de 55% da pauta venezuelana total na década de 90, sendo que os combustíveis representam quase 70% das exportações para este mercado. No entanto, a dependência dos Estados Unidos das importações de combustíveis da Venezuela é de 12,8%<sup>1</sup>. O que evidencia a vulnerabilidade das exportações venezuelanas em termos de produto e mercados.

A análise das pautas de exportação, por mercados de destino, foi realizada com os dados da Secretaria da Comunidade Andina, que privilegia o comércio extra-zona por blocos (tabela 1e 2). A participação majoritária das exportações para a região do Nafta (Estados Unidos, México e Canadá representando o acordo de livre comércio entre estes países — *North American Free Trade Agreement*) é explicada basicamente pelo mercado dos Estados Unidos. Alguns pontos são ressaltados.

- Há uma diversificação da pauta em direção aos países da Comunidade Andina. O aumento das exportações para a região foi superior a média das exportações totais, exceto para os anos de 1998/1999, quando há o incremento dos preços do petróleo no mercado internacional. A participação dos países da Comunidade passa de 2,8% para 11,5% entre 1990 e 1998. Neste comércio é destacado o incremento das exportações para a Colômbia, cuja participação na pauta venezuelana passa de 2,2 para 8,4 por cento nesse mesmo período. O ano de 1999 é marcado por reduções de crescimento e crises internas na maior parte dos países andinos, o que influencia inferências sobre tendências de comércio, entre outros fatores.

<sup>1</sup> Dados da OMC e da CEPAL.

- Observa-se um aumento da participação das exportações destinadas ao Mercosul, cuja participação na pauta de exportações da Venezuela passa de 1,2 para 4,7 por cento entre 1990 e 1999.
- Ressalta-se a queda nas taxas de crescimento e da participação da União Européia nas exportações da Venezuela. Em 1990, a região explicava 14,3% do total das exportações venezuelanas e, em, 1998 e 1999, respectivamente os percentuais são de 8 e 5,4 por cento.

O processo de abertura comercial da Venezuela, iniciado no ano de 1989, levou a um aumento significativo das importações. Enquanto, a taxa de crescimento médio anual das importações foi negativa — 1,1%, entre 1984/1990 — esta passou para 10,2%, entre 1990/1998, segundo os dados do Banco Central da Venezuela.

A análise dos dados de importações por origem de regiões revelam as seguintes informações (tabelas 3 e 4).

- A região Nafta é o principal mercado de origem das importações venezuelanas, explicando em média cerca de 50% da pauta do país.
- Há um aumento da participação dos países andinos, mas em menor importância do que na pauta exportadora<sup>2</sup>. A diferença em pontos percentuais na pauta de exportações entre 1990/1998 é de 9 pontos, enquanto na pauta de importações é de 3 pontos percentuais.
- Não há diferenças significativas nas importações oriundas do Mercosul. Em 1990, estas representam 6% da pauta total de importações e, em 1998, 6,9%.
- Ressalta-se o mercado da União Européia. A queda da participação deste mercado como destino das exportações também é observado no caso das importações. No entanto, enquanto o mercado europeu explica 8% do destino das exportações venezuelanas, o mesmo mercado registra um percentual de 19,5% na participação das importações totais da Venezuela

Conclui-se que nos anos 90, analisando os mercados de destino e origem do comércio exterior da Venezuela, as mudanças mais significativas ocorrem na pauta de

---

<sup>2</sup> A participação das importações oriundas dos países da Comunidade Andina aumentam de 3,2 para 7 por cento entre 1990 e 1999.

exportações do país, destacando-se o aumento do comércio com os países andinos, em especial, a Colômbia.

A tabela 5 mostra os saldos comerciais da Venezuela totais e por regiões. Na década de 90, apesar do maior incremento nas importações em relação às exportações, os anos de redução de crescimento da economia aliado ao comportamento do preço do petróleo explicam, em parte, os resultados<sup>3</sup>. Os saldos totais da balança comercial são positivos. Os maiores superávites são obtidos com a região do Nafta, o que sinaliza novamente o peso das exportações do setor petróleo com os Estados Unidos.

Um estudo da CEPAL classifica as exportações por mercados de destino e sua composição, apresentado nas tabelas 6 e 7. Sempre há controvérsias quanto ao sistema de classificação de mercadorias. Algumas informações gerais, entretanto, podem ser ressaltadas.

- Confirma-se a dependência da Venezuela nas exportações de produtos “energéticos” — combustíveis — para os Estados Unidos..
- Os Estados Unidos registrem a maior participação nas exportações totais de bens industrializados venezuelanos — 40% — , seguindo a região latino americana e do Caribe de 37,7%. A participação da União Européia é de apenas 4,8%.
- Em todos os itens de bens industrializados, a participação do mercado latino é maior, exceto nas exportações de bens com elevadas economias de escala (nesse caso inclui-se o setor automotivo).
- Analisando-se a composição da pauta por mercados de destino, é clara a assimetria das pautas entre os países latinos e os Estados Unidos junto com a União Européia. Basicamente nos mercados latinos, predominam as exportações de produtos industrializados (76,5%), enquanto para os Estados Unidos e a União Européia os bens primários explicam respectivamente 67 e 64 por cento das compras oriundas da Venezuela.

O que os dados mostram, no caso de produtos industrializados, é a importância similar dos mercados latinos e dos Estados Unidos para as exportações venezuelanas deste

---

<sup>3</sup> Comparações com a década de 80 devem considerar o regime de proteção comercial que leva a menores níveis de importações.

agregado. Ao mesmo tempo, revelam que esta importância não se traduz, na composição da demanda norte americana por produtos venezuelanos, dada a concentração das exportações de produtos energéticos na pauta de exportações da Venezuela para os Estados Unidos.

As tabelas 8 e 9 descrevem o comportamento das exportações não tradicionais nos anos de 1999 e 2000. Produtos associados ao setor siderúrgico (metais comuns) seguido de químicos explicam cerca de 45% da pauta. Os Estados Unidos e a Colômbia são os principais mercados de destino destas exportações. Destacando-se somente a participação das manufaturas, entretanto, a Colômbia apareceria em primeiro lugar.

## **2. Principais Aspectos da Política de Comércio Exterior**

As diretrizes gerais da política de comércio exterior da Venezuela estão em parte associadas ao histórico da Comunidade Andina. Inicialmente descreve-se as principais características da política venezuelana na década de 90 e, em seguida, são destacados alguns pontos da evolução da Comunidade Andina e da agenda da política de acordos comerciais da Venezuela e a Comunidade.

### **3.1 A Reforma Comercial nos Anos 90.**

A abertura comercial iniciada em 1989 foi acompanhada da entrada do país no GATT, em 1990. O teto máximo tarifário de 40%, vigente em 1990, passa para 20%, com algumas exceções, em 1992, quando o país adota a tarifa externa comum acordada pela Comunidade Andina. A tarifa da Comunidade é pautada em quatro níveis tarifários de 5%, 10%, 15% e 20%, sendo observada alguma escalada tarifária visando estimular o processamento das matérias primas na região andina, segundo dados da OMC.

A estrutura tarifária da Venezuela por seções do Sistema Harmonizado para o ano de 1998 é apresentada na tabela 10. A média tarifária é de 12% e a moda de 5%. Há picos tarifários de 35% na seção de material de transporte (automóveis) e de máquinas e aparelhos elétricos. As seções com médias tarifárias mais elevadas são: produtos alimentares, bebidas e fumo (18,1%); matérias têxteis e suas obras (18,1%); e, calçados (18,8%).

Observa-se que a totalidade das tarifas da Venezuela estão consolidadas na OMC. No ano de 1996, a tarifa consolidada era de 50% para produtos agrícolas e 35% para

manufaturados, sendo a tarifa praticada de 15 e 14 por cento respectivamente para estes agregados(Cepal 2000).

A reforma comercial de 1989 aboliu a maior parte das proibições às importações. Os coeficientes de frequência medidos com percentuais de linhas tarifárias sujeitos à barreiras não tarifárias informados pela CEPAL foram de: 2% (licenças não automáticas); 3% (proibições); e, 13% (tarifas variáveis/preços mínimos).

O relato anual do governo dos Estados Unidos sobre barreiras comerciais praticadas pelos seus parceiros comerciais destaca os seguintes itens, no caso Da Venezuela. As proibições estão restritas às importações de carros, pneus e roupas usadas. As licenças não automáticas referem-se a práticas usuais na maior parte dos países cobrindo armas, medicamentos, entre outros. As maiores restrições estão associadas às importações de produtos agrícolas.

A Venezuela adota, desde 1995, o sistema andino de bandas de preços agrícolas, substituindo um sistema nacional similar já existente. O objetivo é o de estabilizar o preço doméstico de certos produtos agropecuários (arroz, cevada, milho, soja, trigo, açúcar, leite e carne) consistente com a tarifa externa comum. Preços máximos e mínimos referenciais são calculados com base nos preços internacionais, considerando de forma geral a evolução dos 5 anos anteriores. Taxas ad valorem são então aplicadas sobre a tarifa externa comum para assegurar que os preços de importação se mantenham nos intervalos determinados pelos preços de referência. Fazem parte desse sistema Colômbia, Equador e Venezuela.

Uma outra política importante adotada pela Venezuela e acordada nos países andinos refere-se ao regime automotriz, em vigência desde 1993. Segundo o relato da CEPAL (2000), Colômbia, Venezuela e Equador assinaram um Convênio de Complementação Industrial em relação ao setor automotriz, adotando uma tarifa externa comum e contemplando incentivos para o uso dos insumos domésticos regionais. Em 1999, foi assinado um novo convênio eliminando cláusulas que especificavam a exigência de conteúdo local na produção de veículos e assegurando o livre comércio intra-regional, desde que atendidas as regras de origem fixadas pela secretaria Geral da Comunidade. As tarifas de importação estabelecidas foram: 35% (automóveis de passageiros): e, 15% (Colômbia e Venezuela) e 10% (Equador) para veículos pesados.

Os subsídios às exportações foram quase todos eliminados, mantendo-se o sistema de drawback, que permite abater 15,5% de um imposto pago sobre insumos importados. Exportadores de produtos agrícolas selecionados (café, cacau, algumas frutas e pescados) recebem um crédito fiscal de 10% do valor de suas exportações. O Banco de Comércio Exterior da Venezuela, criado em 1996, opera linhas de crédito para impulsionar o incremento das exportações não tradicionais. Também é dada ênfase ao tema da participação da pequena e média empresas nas exportações.

Sintetizando, como em outros países latinos, a principal característica da mudança na política de comércio exterior da Venezuela nos anos 90 foi a reforma tarifária, a eliminação de quase todas as proibições e redução dos subsídios às exportações. Além disso, foi implementada uma legislação sobre antidumping e direitos compensatórios, sendo a sua utilização pouco significativa e não há registro de legislação nacional sobre salvaguardas. (CEPAL 2000).

## 2.2. A Agenda da Venezuela nos Acordos de Integração.

Nos anos 90, a Venezuela realizou novos acordos comerciais e houve esforços para o aprofundamento do processo de integração dos países andinos.

### Comunidade Andina: Breve Histórico<sup>4</sup>

O Acordo de Cartagena de 1969 englobava originalmente — Bolívia, Colômbia, Chile, Equador e Peru. Este foi realizado num período em que eram dominantes estratégias associadas ao modelo de substituição de importações nos países da América Latina. Os acordos regionais eram entendidos como veículos de promoção ao desenvolvimento dos países através de políticas comuns de incentivos setoriais.

O Acordo de Cartagena de 1969 continha disposições detalhadas sobre a implementação de um programa comum para o desenvolvimento industrial, uma política comum para o tratamento dos investimentos estrangeiros e programação agrícola, entre outras. Reconhecendo o papel das economias menores da região — Bolívia e Equador — e a existência de produtos sensíveis, o programa de liberalização intra-regional proposto

---

<sup>4</sup> Este texto foi pautado em quase sua totalidade no capítulo “Análise do Potencial de Relações Econômicas entre o Mercosul e o Grupo Andino” escrito pela autora e publicado em livro organizado por Baumann (2001)

contemplava um complexo quadro de desgravação tarifária. A implementação de uma tarifa externa comum (TEC) também era matéria do Acordo, sendo sujeita a sua adoção a critérios associados aos Programas Setoriais de Desenvolvimento Industrial. Em princípio, foi acordada uma tarifa externa comum, que variava de 0 a 120%. (Grien 1994).

A complexidade da negociação proposta, questões associadas aos cenários políticos e econômicos dos países dificultando a adesão a um projeto comum, entre outros fatores, podem ser apontados para o não cumprimento das metas do Acordo de Cartagena. O Chile se retira do Acordo, em 1974, enquanto a Venezuela se incorpora em 1973. Segundo Rivas (1999) o ano de 1979 marca o início de uma etapa de crise que irá se estender até 1984. Segue-se um período de negociações, que culmina com o Protocolo de Quito, que flexibiliza os acordos não cumpridos, elimina a concepção da programação industrial conjunta e diminui o escopo do tratamento comum aos capitais estrangeiros.

No início da década de 90, o compromisso com a integração volta a dominar a agenda dos países andinos, num quadro distinto da década de 70. Políticas de liberalização comercial e o tema da inserção competitiva passam a dominar a agenda de integração. Assim em 1991 é assinada a Ata de Barahona implementando uma área de livre comércio e, em 1992, é definida uma nova Tarifa Externa Comum. Em 1996, o Protocolo de Trujillo, modifica o Acordo de Cartagena criando a Comunidade Andina e uma nova estrutura institucional com instâncias comunitárias de caráter supranacional<sup>5</sup>. Mantém-se o objetivo da criação de um mercado comum até 2005.

Na prática, uma área de livre comércio sem exceções, englobando Bolívia, Colômbia, Equador e Venezuela vigora desde 1993. O Peru se incorporou a essa área, a partir de 1997, com um programa de desgravação tarifária, que termina, no ano 2005<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> A estrutura institucional da Comunidade Andina é relativamente ampla. Os órgãos executivos são: Conselho Presidencial Andino; Conselho Andino de Ministros das Relações Exteriores; Comissão da Comunidade Andina; Secretaria Geral da Comunidade Andina, Tribunal de Justiça; e, o Parlamento Andino (função deliberativa, e prevê-se eleição direta para os seus representantes em 2002). Outras instituições de apoio ao processo de integração são: Cooperação Andina de Fomento; Fundo Latino Americano de Reservas; Conselho Consultivo Empresarial Andino; Conselho Consultivo de Trabalhadores Andino; e, a Universidade Simón Bolívar.

<sup>6</sup> Em 1992, o Peru suspendeu suas obrigações com o programa de liberalização andino, optando por acordos bilaterais.

A implementação de uma tarifa externa comum está em vigor, desde fevereiro de 1995, com níveis tarifários de 5, 10, 15 e 20 por cento, definidas em função do grau de elaboração dos produtos. A união aduaneira ainda não é perfeita. O Equador pode praticar tarifas até 5 pontos percentuais menores do que a TEC, para 15% do universo tarifário. A Bolívia pode manter sua estrutura tarifária nacional com alíquotas que estão, de forma geral, no intervalo de 5 a 10 por cento. Adicionalmente, listas de exceções a TEC foram permitidas para Colômbia, Venezuela e Equador até o ano 2000. Logo, a união aduaneira da Comunidade Andina se restringe na prática a três países. No ano de 1999, englobaria 87% do universo tarifário na Colômbia e Venezuela e 67% do Equador (INTAL 1999).

Paralelamente ao processo de negociação estritamente comercial, um número extenso de normas e decisões foram acordadas na Comissão Andina, visando a construção do mercado comum. Assim, em 1998, foi aprovado o Acordo Geral de Princípios e Normas para a Liberalização do Comércio de Serviços. Também foram aprovadas regulações no campo da propriedade intelectual, mecanismos de financiamento e seguro crédito às exportações, entre mais de cem decisões (Rivas 1999).

O resultado mais nítido da retomada do esforço de integração pelos países andinos é refletido no aumento do comércio de intra-regional. As exportações entre os países membros em relação às exportações totais aumentam de 3,9% para cerca de 14%, entre 1990 e 1998. Quanto ao papel das decisões acordadas no campo não estritamente comercial, para a construção do mercado comum, há um relativo ceticismo. Basicamente muitos das decisões não são implementadas ou não tratam ainda de temas relevantes para a formação de um mercado comum<sup>7</sup>.

**Ao mesmo tempo que os países da Comunidade Andina procuram formas de consolidarem os seus processo de integração intra-regional, também se envolvem numa série de acordos com terceiros países. Não é um fenômeno exclusivo desses países no âmbito da América Latina e Caribe. As razões são diversas. Uma seria a de garantir melhores condições de acesso a mercados para as exportações e criação de novas oportunidades de investimentos para as empresas**

---

<sup>7</sup> Ver Rivas (1999), Maldonado (1999) e Santos (1999). Embora, os autores apresentem relatos com graus diferenciados sobre o sucesso da nova fase de integração andina, todos apontam a necessidade de cumprimento de decisões acordadas.

nacionais e estrangeiras. A segunda está associada à obtenção de economias de escala e estratégias de racionalização alocativa da produção. Outra estaria associada à considerações geopolíticas e econômicas na definição de eixos centrais da integração hemisférica, dado o quadro de múltiplos acordos preferencias.

Em uniões aduaneiras, mesmo que imperfeitas, negociações comerciais com terceiros países deveriam ser realizadas conjuntamente pelos países membros. Negociações separadas apenas elevariam o grau de “imperfeição” da própria união. Essa diretriz depende, porém, da percepção dos países membros em termos dos seus interesses políticos e econômicos no quadro da integração sub-regional e com terceiros países.

O breve histórico da Comunidade Andina (CAN), antes apresentado, sugere que o compromisso com o processo de integração foi sempre diferenciado entre os países, expresso através das inúmeras exceções para a acomodação de situações específicas. Logo, diversos acordos preferencias de caráter bilateral ou agrupando, apenas alguns países da CAN, foram realizados. Um exemplo é o acordo de livre comércio Colômbia, Venezuela e México (G-3), que entrou em vigor a partir de 1995. Outro é acordo de livre comércio Bolívia –Mercosul assinado, em dezembro de 1996.

Em fevereiro do ano 2000, foi aprovada a “Política Externa Comum” da Comunidade, que estabelece critérios gerais para a sua execução. Nada garante que essa obrigue aos cinco membros da Comunidade a demonstrarem uma posição comum nas suas relações com terceiros países. Mesmo assim, é identificada uma agenda comum nas relações com terceiros países, pela Secretaria Geral da Comunidade Andina. Fazem parte dessa agenda os seguintes itens.

- Negociações para a formação de uma área de livre comércio com o Panamá, a partir da assinatura de um Acordo Geral, assinado em 1998.
- Negociações com o Mercado Comum Centroamericano (MCCA), formado pela Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicarágua e Costa Rica, visando a formação de uma área de livre comércio<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Nesse caso, a própria Secretaria sugere que o interesse do acordo engloba Colômbia, Venezuela e Equador, do lado da Comunidade, e Guatemala, El Salvador e Honduras, do lado da MCCA.

- **Negociações com os Estado Unidos têm um caráter especial com alguns países da Comunidade, em função do comércio de narcotráfico. Em 1991, foi aprovado pelo Congresso norte-americano uma “Lei de Preferências Tarifárias Andinas” contemplando melhores condições privilegiadas de acesso ao mercado dos Estados Unidos para Bolívia, Colômbia, Equador e Peru. O acordo do ponto de vista comercial é considerado benéfico, sendo que 30% das exportações andinas seriam associadas a esse acordo. É pleiteada a inclusão da Venezuela. Também existe um Conselho sobre Comércio e Investimento entre os Estados e todos os países da Comunidade, desde 1998, visando a promoção dos laços econômicos entre as regiões. Os Estados Unidos são principal mercado das exportações extra-zona dos países da Comunidade Andina, representando cerca de 50% desse comércio.**
  - **Negociações sobre a Área de Livre Comércio das Américas (Alca).**
- **Negociações com a União Européia pautadas em quatro pontos: diálogo político; acesso ao mercado europeu; acordo marco de cooperação; e, diálogo especializado na luta contra o narcotráfico. Associada à questão do narcotráfico, a União Européia outorga a Comunidade um “Regime Especial de Preferências Andinas”, desde 1990. A Venezuela foi incorporada ao regime, em 1995. Cerca de 86% das exportações da Comunidade para o mercado europeu seriam beneficiadas por esse regime especial, sendo Colômbia e Equador os principais beneficiários. A União Européia registra um percentual de cerca de 18% no comércio extra-zona da Comunidade Andina.**
- **Negociações com o Canadá realizadas pelos países da Comunidade, formalizadas através de um “Entendimento de Cooperação em Matéria de Comércio e Inversões” (1999).**
- **Negociações com o Mercosul visando a criação de uma área de livre comércio. Em abril de 1998, é assinado um Acordo Marco que estabelece os princípios básicos para a negociação.**

**A participação do comércio extra-zona nos países da Comunidade Andina apresenta elevados percentuais para todos os países integrantes, cerca de 80 a 90 por cento, sendo que as exportações para os Estados Unidos são majoritárias. No entanto, a busca por acordos no âmbito da América Latina e Caribe sugere estratégias tanto de acesso a mercados, como de fortalecimento num quadro de integração hemisférica.**

**Em termos gerais, o histórico da Comunidade mostra um grau de coesão baixo em assuntos de política comum externa. Não só alguns países estiveram envolvidos em sérias disputas fronteiriças — Equador e Peru — , como também o compromisso com a integração intra- regional e relações extra-zona seriam relativamente diferenciadas entre os países<sup>9</sup>. Além disso, há divergências entre os países da Comunidade quanto ao peso das negociações extra-zona. Na avaliação de Santos(1999), a Colômbia teria um postura de maior empenho no aprofundamento da Comunidade Andina. Uma razão seria o fato dessa ter sido relativamente mais beneficiada com o comércio intra-regional da Comunidade, em especial quanto às exportações de manufaturados. Bolívia e Venezuela, por outro lado, parecem mostrar as vezes maior empenho com o aprofundamento das relações com o Mercosul. No entanto, como sinaliza o documento, antes citado, sobre a “Política Externa Comum” da Comunidade, é expresso o compromisso político de buscar posições comuns.**

Muitas das iniciativas da agenda de acordos da Venezuela são, portanto, pensadas a partir da Comunidade Andina. Mesmo repetindo-se algumas das informações, descreve-se a seguir o quadro dos acordos do ponto de vista da Venezuela.

Grupo dos Três. O acordo para a criação da área de livre comércio entre Colômbia, Venezuela e México foi assinada em 1990, entrando em vigor, a partir de janeiro de 1995.

Acordos de Complementação Econômica. Assinado com o Chile em 1993 com o objetivo de estabelecer uma área ampliada de preferências comerciais até 1999, mantendo-se alguns produtos sensíveis fora do processo de liberalização. Também inclui acordos de investimentos e transporte marítimo.

Acordos de Alcance Parcial de Complementação Econômica. Foram assinados acordos com o Brasil e a Argentina, ao longo da década de 90 com o intuito de regularizar e/ou estender as preferências já antes acordadas no âmbito da Aladi. Como membro da Comunidade Andina junto com Peru, Equador e Colômbia foi assinado um acordo em junho de 2000 com a Argentina e agosto de 1999 com o Brasil. Estes acordos fazem parte da tentativa de se negociar a proposta de livre comércio Mercosul e Comunidade Andina ( ver seção seguinte).

---

<sup>9</sup> Exemplo já citado foi a criação do G-3 e o acordo Bolívia-Mercosul.

Em 1986 foi assinado um acordo com a Costa Rica.

Acordo Temporário Não Recíprocos. Assinado com os países do CARICOM, em 1992, concedendo tratamento preferencial para as exportações destes países. Em 1993 foi assinado um novo acordo para o estabelecimento de negociações visando a formação de uma área de livre comércio. No momento, as negociações são conduzidas no âmbito da Comunidade.

A Venezuela também faz parte da Associação dos Estados Caribenhos. Além disso, participa das negociações para a formação da área de livre comércio das Américas<sup>10</sup>.

O atual governo da Venezuela tem destacado a importância da agenda externa do país através do estabelecimento de acordos comerciais, em especial o Mercosul.

### **3. As Relações Comerciais da Venezuela com o Brasil no Contexto das Relações Mercosul e Comunidade Andina<sup>11</sup>.**

As exportações brasileiras para a Venezuela representaram no ano 2000, 1,36% da pauta brasileira e as importações 2,38%. As tabelas 11 e 12 descrevem os dez principais produtos do comércio bilateral nos anos de 1992 e 2000. Destaca-se que, enquanto os dez produtos explicam 33,8% do total das exportações do Brasil para a Venezuela, este mesmo percentual é de 91% na pauta de importações. Observa-se ainda o elevado grau de assimetria da pauta, com a concentração de produtos manufaturados (complexo automotivo) nas exportações do Brasil e de produtos do setor petróleo na pauta de importações.

**As negociações entre o Brasil e a Venezuela na década de 90 foram, em parte, estruturadas com referência aos acordos entre a Comunidade Andina e o Mercosul. Num primeiro momento, estão inseridas no contexto de renegociação do patrimônio histórico destes países e foram iniciadas, desde 1995. Após contínuas renovações dos acordos existentes, Mercosul e Comunidade Andina assinaram o Acordo Marco para a criação de uma Zona de Livre Comércio, em abril de 1998. Esse estabeleceu duas etapas para a negociação. A primeira seria a realização de um Acordo Transitório de**

---

<sup>10</sup> O exame da integração da Venezuela no hemisfério não é aqui analisada, pois será objeto de outro artigo específico a ser apresentado no presente seminário.

<sup>11</sup> Texto pautado no capítulo já citado em Baumann.

Preferências Tarifárias Fixas com base no patrimônio histórico, que deveria vigorar entre 1º de outubro de 1998 e 31 de dezembro de 1999. Nesse caso seriam multilateralizadas as preferências, permitindo uma base comum para a segunda etapa — criação de uma zona de livre comércio pleno, a partir de 1º de janeiro do ano 2000.

Ressalta-se que para a Comunidade Andina, o acordo expressava o compromisso com o fortalecimento da integração intra-regional, pois foi o primeiro a ser negociado de forma conjunta Colômbia, Equador, Peru e Venezuela. A Bolívia, já assinara um acordo de livre comércio com o Mercosul, em vigor desde fevereiro de 1997.

Diversas dificuldades foram surgindo ao longo das negociações para o prosseguimento do acordo proposto. A partir de 1999, o governo brasileiro opta por uma negociação bilateral com a Comunidade, que culmina com a assinatura de um acordo de preferências fixas, que passou a vigorar em agosto de 1999, com prazo de 2 anos. Argentina, Paraguai e Uruguai continuam a negociação, também de forma bilateral, sendo que a Argentina negociou um acordo similar em 2000.

Alguns pontos são destacados no quadro de dificuldades para a assinatura do acordo de livre comércio Mercosul e Comunidade Andina, no prazo previsto.

Primeiro, a importância do patrimônio histórico nas relações comerciais entre as duas regiões é distinta. Antes da assinatura do acordo Brasil-CAN, apenas cerca de 10% das exportações da Argentina e do Brasil para o mercado andino, exceto Bolívia, gozavam de alguma preferência tarifária. E, só 1% dessa preferências se traduziam em livre comércio. Já 19% das importações argentinas e brasileiras provenientes da Comunidade, recebiam margens de preferência de 86% a 100%, sendo 71,5% das importações realizadas sem nenhuma concessão tarifária.

A estrutura de comércio, de forma geral, é bastante assimétrica. O Mercosul exporta basicamente produtos manufaturados para a Comunidade, cerca de 77% do total da pauta, e importa dessa região basicamente combustíveis — 68% da pauta, em 1997. Para os países da Comunidade, o único mercado relevante para as exportações de manufaturados é o intra-regional, cerca de 56%.

De forma geral, num primeiro momento, os países andinos querem assegurar as suas preferências e também preservarem, em certa medida, os seus ganhos intra-

regionais<sup>12</sup>. A abertura de mercado poderá criar novas oportunidades, mas no curto prazo, é pouco provável que sejam criados fluxos associados a novos produtos, em especial no setor de manufaturas. Por outro lado, os países do Mercosul, em especial o Brasil, percebem possíveis ganhos nas exportações de manufaturados, demandando no curto prazo a inclusão de novos produtos nos acordos transitórios.

Alguns dos principais setores sensíveis no comércio inter-regional seriam, a princípio, os seguintes<sup>13</sup>.

- **Agrícola.** Considerando-se Brasil e Argentina, a negociação é mais importante para o segundo. As exportações argentinas do complexo agro-industrial representam 57,5% das vendas para a Comunidade, enquanto esses mesmo percentual para o Brasil é de 6,1%. Muitos dos produtos agrícolas de exportações argentinas estão sob o sistema de bandas de preços — taxas variáveis de importações, calculadas a partir de níveis de preços fixados pela Comunidade no intuito de proteção aos setores — , como trigo, milho e soja.
- **Siderurgia:** Um primeiro ponto refere-se a maior capacidade da indústria siderúrgica brasileira em relação a Venezuela. Essa última teme que concessões de preferências ao Brasil afete negativamente a sua produção doméstica. O segundo ponto está associado à privatização da companhia siderúrgica Sidor, onde participaram empresas brasileiras, argentinas, mexicanas, e venezuelanas. Nesse caso, Argentina e México, entendem que a participação na siderurgia venezuelana é um fator de impulso para as exportações de seus países para o mercado andino e também temem perdas com a entrada livre do produto brasileiro.
- **Petróleo:** Venezuela e Brasil tem interesses especiais no estreitamento de suas relações associados ao setor de energia. O petróleo venezuelano seria subsidiado, sendo mais barato que o argentino e, dada as reservas da Venezuela, essa constitui uma fonte segura de abastecimento. Acordos estão sendo negociados também entre a companhia brasileira Petrobrás e a venezuelana PDVSA. No campo da energia elétrica há iniciativas para o fornecimento de empresas da Venezuela para a região norte do Brasil. Está, em construção uma rodovia ligando o Estado de Roraima no Brasil e a Venezuela.

---

<sup>12</sup> Em especial, a Colômbia que é a principal exportadora de manufaturados na região.

<sup>13</sup> Panorama del Mercosur (1999, nº 3)

**Acrescenta-se ainda que o Brasil, Bolívia, Equador, Venezuela, Colômbia, Peru, Guiana e Suriname estão reunidos sob a égide do Tratado de Cooperação Amazônica de 1978, que visa promover de forma geral iniciativas para o desenvolvimento e a integração física e energética da região. No caso brasileiro, o tema tem especial relevância para os Estados do Norte do país.**

Considerando o breve quadro acima exposto, entende-se, em parte, a opção bilateral do Brasil como forma de impulsionar as negociações. No acordo assinado, o Brasil obteve ganhos pela inclusão de novos produtos na negociação. O número de linhas tarifárias que recebem preferências dos países da Comunidade aumentou de 1066 para 5523. Por outro lado, o Brasil elevou o número de produtos de 2390 para 6476 no quadro de preferências para os países da Comunidade. No entanto, permanecem altas as assimetrias de concessões. A margem de preferência média, ponderada pelo volume das exportações brasileiras, concedida pela Comunidade passou de 29,5% para 51,7%. Enquanto a mesma média, ponderada pelas importações brasileiras, referente às concessões brasileiras elevou-se de 81,2% para 84,4%. Ressalta-se, porém, que produtos brasileiros com elevado potencial de exportação para o mercado andino ficaram fora do acordo — automóveis e siderúrgicos (no caso da Venezuela).

Um novo impulso para as negociações forma realizadas no presente ano, restando verificar até que ponto os pontos de divergências antes assinalados serão solucionados.

#### **4. Consideração Final**

A principal mudança na política de comércio exterior da Venezuela foi o seu processo de abertura comercial. Apesar da produção de superávites comerciais, o desempenho exportador do país continua dependente do petróleo. Considerando que é no mercado andino principalmente e, em parte, no mercado latino, como um todo, que o país apresenta melhor desempenho nas exportações de suas manufaturas, as propostas de aprofundamento da integração no âmbito da Comunidade e dos acordos regionais com os países latinos sobressaem. No entanto, uma significativa melhora destas exportações continua pendente de uma agenda que também priorize a formulação de estratégias conjuntas que aproveitem as complementariedades da região.

Bibliografia

Baumann, R. (2001). Mercosul: Avanços e Desafios da Integração. IPEA/CEPAL, Brasília.

CEPAL (2000). Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. CEPAL, Santiago do Chile.

OMC (2000). International trade Statistics. OMC, Genebra.

Grien, R. (1994) La Integración económica como alternativa inédita para América Latina. Fondo de Cultura Económica, México

Maldonado,H. (1999). Trinta Años de Integración Andina: Balance y Perspectivas. [www.comunidandina.org](http://www.comunidandina.org)

Panorama del Mercosur (1999). Centro de Economía Internacional, Secretaria de Relaciones Economicas Internacionales Ministerio de Relaciones Exteriores, Argentina

OMC (2000). International trade Statistics. OMC, Genebra.

**Rivas, R. P. (1999) Acuerdo de Cartagena: Trinta Años de Historia, Logros y Frustraciones. [www.comunidandina.org](http://www.comunidandina.org)**

Santos , J. M. (1999). Consolidar la Integración: Que hacer com el Pacto Andino? [www.comunidandina.org](http://www.comunidandina.org)

\* Professora Adjunta da Faculdade de Ciências Econômicas da UERJ e Coordenadora de Projetos do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas na área de Comércio Internacional.

Disponível em:

<<http://www2.mre.gov.br/ipri/Papers/Venezuela/Lia%20Valls%20Pereira.doc>>

Acesso

em.: 19 nov. 2007.