

# ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL ENTRE VENEZUELA Y CENTROAMÉRICA. ¿COMERCIO JUSTO O ASIMÉTRICO? (2003–2012)

Enio Enrique Ortiz Valenzuela <sup>[1]</sup>

## Resumen

Esta investigación da seguimiento a las relaciones comerciales entre la República Bolivariana de Venezuela y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, países pertenecientes al Mercado Común Centroamericano (MCCA). Venezuela firmó una serie de acuerdos comerciales bilaterales con cada uno de estos países de Centroamérica afín de profundizar las relaciones económicas con esta región de América Latina, mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias de carácter unilateral por parte del Estado venezolano, tomando en cuenta el menor grado de desarrollo relativo de estos países; no obstante, a la entrada del nuevo milenio las dinámicas y escenarios comerciales que afrontan los países que coexisten en el área del Caribe han variado considerablemente, lo que hace necesaria la revisión y renegociación de estos acuerdos comerciales entre las partes. El objetivo es analizar los acuerdos de alcance parcial bilaterales de Venezuela con los países de Centroamérica, y verificar si el intercambio comercial generado es justo o asimétrico y si realmente amerita un replanteamiento de las negociaciones comerciales. La metodología utilizada es de carácter documental y descriptivo, tomando como período de estudio los años 2003 a 2012.

**Palabras clave:** Acuerdo de alcance parcial; ventajas competitivas; negociaciones.

## Summary

This research give follow-up to the trade relations between the Bolivarian Republic of Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua, countries belonging to the Central American Common Market (CACM). Venezuela signed a series of bilateral trade agreements with each of these Central American countries in order to deepen economic relations with the Latin American region, by granting unilateral tariff preferences through the Venezuelan State, taking into account the lower level of development of these countries. However, with the new millennium the dynamics and business scenarios that these countries in the Caribbean area faces, have varied considerably, which makes it necessary to review and renegotiate the trade agreements between the parties.

[1] Maestro de la Universidad Simón Bolívar – Sede del Litoral, Venezuela. Área: Aduanas y Comercio Exterior. eniortiz@usb.ve & eniortiz@hotmail.com

The aim of this study is to analyze the bilateral partial agreements between Venezuela and the Central American countries, and to verify whether the trade is fair or asymmetric and if it really deserves a rethinking of trade negotiations. The methodology used in the research is documentary and descriptive, and the study period is from the year 2003-2012.

**Keywords:** Partial agreement; competitive advantages; negotiations.

## I. Introducción

A mediados de la década de los ochenta el gobierno venezolano realiza un importante esfuerzo en aras de consolidar el proceso de paz para los países que conforman el Mercado Común Centroamericano (MCCA), mediante el establecimiento Acuerdo de Alcance Parcial de tipo unilateral donde se conceden preferencias arancelarias para productos líderes de la oferta exportable de cada uno de los Estados partes de este esquema de integración centroamericano, cuyos objetivos se enfocaban en fomentar ayudas para incrementar los niveles de desarrollo económico de esta región mediante el acercamiento con Venezuela fomentando una mayor expansión comercial entre este país del sur con Centroamérica, mediante mecanismos de acceso a mercados regionales contemplados en el Tratado de Montevideo de 1980, mediante el cual se conforma la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), lo que permite a países de este esquema integracionista establecer acuerdos con otros países y regiones de Latinoamérica.

De esta manera se conceden mediante mecanismos de acceso al mercado de ALADI beneficios comerciales preferentes sobre los productos negociados con cada país miembro del MCCA, para en este caso poder ingresar al mercado venezolano determinados tipos de bienes con reducción de aranceles, lo que permite a sectores industriales estratégicos de la región centroamericana beneficiarios del acuerdo, el poder penetrar este país suramericano, situación que permite a los países centroamericanos buscar acercamiento con nuevos socios económicos en Latinoamérica.

No obstante, el inicio del siglo XXI supone tiempos de cambios para toda la región latinoamericana donde se generan nuevas iniciativas de relacionamiento comercial tanto bilaterales como multilaterales, donde se da mayor profundidad a los compromisos de unificación de políticas y dinámicas comerciales o arancelarias, además de buscar evolución en la integración a través de instituciones que coordinen un mayor esfuerzo en impulsar la integración económica a lo interno y externo de la región latinoamericana.

En función a todo lo mencionado, el presente artículo tiene como objetivo analizar los acuerdos de alcance parcial firmados por Venezuela con los países de Centroamérica y verificar si el intercambio comercial generado entre los años 2003 a 2012 es justo

o asimétrico para las partes involucradas y la vigencia de estos acuerdos realmente amerita mantenerlo como una dinámica unilateral o debe existir un replanteamiento de los acuerdos comerciales entre las partes involucradas. Para alcanzar los objetivos planteados la investigación es de tipo Documental, pues en base a la revisión de los acuerdos comerciales Venezuela – Países del MCCA y trabajos relacionados al tema se pudo ampliar los conocimientos, estudiándose el problema y los objetivos propuestos.

## II. Revisión de literatura

### Acuerdos de Alcance Parcial suscritos por Venezuela con Centroamérica

De acuerdo a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), entre 1985 - 1986 el gobierno de Venezuela suscribió una serie de Acuerdos de Alcance Parcial con sus similares centroamericanos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua registrados según las siguientes fechas de suscripción:

- Acuerdo de Alcance Parcial Venezuela – Guatemala (AAP.A25TM N°23 – 30/Octubre/1985).
- Acuerdo de Alcance Parcial Venezuela – Honduras (AAP.A25TM N°16 – 20/Febrero/1986).
- Acuerdo de Alcance Parcial Venezuela – El Salvador (AAP.A25TM N°27 – 10/Marzo/1986).
- Acuerdo de Alcance Parcial Venezuela – Costa Rica (AAP.A25TM N°26 – 21/Marzo/1986).
- Acuerdo de Alcance Parcial Venezuela – Nicaragua (AAP.A25TM N°25 – 15/Agosto/1986).

Al respecto, estos Acuerdos de Alcance Parcial están basados en las disposiciones comprendidas en el Artículo 25 del Tratado de Montevideo de la ALADI (1980) referente a la convergencia y cooperación de los países miembros con otros países y áreas de integración en América Latina el cual enuncia lo siguiente:

#### Artículo 25:

... Los países miembros podrán concertar acuerdos de alcance parcial con otros países y áreas de integración económica de América Latina, de acuerdo con las diversas modalidades previstas en la sección tercera del capítulo II del presente Tratado, y en los términos de las respectivas disposiciones reglamentarias.

Sin perjuicio de lo anterior, estos acuerdos se sujetarán a las siguientes normas:

- Las concesiones que otorguen los países miembros participantes, no se harán extensivas a los demás, salvo a los países de menor desarrollo económico relativo;
- Cuando un país miembro incluya productos ya negociados en acuerdos parciales con otros países miembros, las concesiones que otorgue podrán ser superiores a las convenidas con aquéllos, en cuyo caso se realizarán consultas con los países miembros afectados con el fin de encontrar soluciones mutuamente satisfactorias, salvo que en los acuerdos parciales respectivos se hayan pactado cláusulas de extensión automática o de renuncia a las preferencias incluidas en los acuerdos parciales a que se refiere el presente artículo; y
- Deberán ser apreciados multilateralmente por los países miembros en el seno del Comité a efectos de conocer el alcance de los acuerdos pactados y facilitar la participación de otros países miembros en los mismos.

Sobre este particular, se expresa que el Tratado de Montevideo (1980) permite que países miembros de la ALADI puedan firmar acuerdos comerciales de manera individual o grupal con otros países o áreas de integración de América Latina, escenario que hizo posible la suscripción de tratados con países no miembros como los pertenecientes al Mercado Común Centroamericano (MCCA). Por otra parte, estos cinco acuerdos bilaterales con Venezuela, poseen similitud en la estructuración y desarrollo de su contenido normativo, presentándose bajo las siguientes características:

- Vigencia de los acuerdos, tres años prorrogables automáticamente por períodos similares, salvo notificación previa de alguna de las partes seis meses antes del vencimiento de los mismos.
- Las preferencias que los países miembros otorgan de conformidad con el artículo 25 del Tratado de Montevideo, se hacen extensivas automáticamente y en la misma proporción a los países de menor desarrollo económico relativo de la ALADI.
- El Trato Preferencial equivalente a los países de menor grado de desarrollo relativo se conceden mediante la aplicación del principio de Trato de la Nación más Favorecida a los países ALADI que son calificados como tal, son los casos particulares de Bolivia, Ecuador y Paraguay de recibir los mismos beneficios arancelarios a los aplicados a los países centroamericanos en caso de estos tener mayor margen de preferencias.
- Las Reglas de Origen aplicadas para estos Acuerdos son las dispuestas mediante la Resolución 252 ALADI. Sobre el cumplimiento del origen, permite la acumulación

bajo la incorporación en la elaboración de bienes finales de insumos originarios de cada una de las partes signatarias, es decir, permite en los procesos productivos el uso de materias primas o bienes intermedios originarios, bien sean del país exportador y/o del país importador.

- Acuerdo basado en el reconocimiento de preferencias arancelarias unilaterales concedidos por Venezuela a cada uno de los países centroamericanos, dependiendo del producto negociado, de tipo total o parcial como país de mayor desarrollo relativo.
- Lista consolidada de productos negociados por Venezuela con los citados países centroamericanos en el cual presentan: descripción arancelaria de producto, código arancelario (Nomenclatura NABANDINA), gravamen, régimen legal (permisologías), preferencia otorgada por Venezuela, países centroamericanos beneficiados de la preferencia por producto, observaciones (sólo para algunos bienes). Cabe destacar que las preferencias para un determinado producto pueden aplicarse para un solo país en específico o para varios de ellos, ejemplo: Leche evaporada sólo Guatemala recibe las preferencias; en cambio la miel natural beneficia arancelariamente a Costa Rica, Honduras y El Salvador.
- Entre los principales sectores beneficiados de las preferencias arancelarias otorgadas por Venezuela a los países del MCCA se encuentran: productos de origen animal, vegetal y mineral; productos químicos, de cosmética, caucho, productos maderables, pulpa de papel, algodón, piedras semi preciosas; y bienes del sector metalmeccánico e industrial.

### III. Materiales y métodos

#### Balanza Comercial de Venezuela y Centroamérica con el mundo

A continuación se presentan dos cuadros que muestran el comportamiento de la balanza comercial de Venezuela y de Centroamérica con el resto del mundo a los fines de conocer la evolución del mismo durante los últimos años del nuevo milenio:

**Cuadro No. 1:** Balanza Comercial Venezuela – Mundo 2006 – 2012 (Miles de Millones USD)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Import.	30,6	42,5	47,0	38,5	33,1	34,9	47,3
Export.	6,8	5,5	5,6	2,9	2,8	3,5	2,6
Total	37,4	48,0	52,6	41,4	35,9	38,4	49,9

FUENTE: INE (2012)

En cuanto al intercambio comercial de mercancías de Venezuela con el resto del mundo, las exportaciones han venido en drástica disminución desde el año 2009, donde los mismos decrecen cerca de un 50% con respecto al año 2008; sin embargo, durante el período en estudio se puede constatar que existe una balanza comercial altamente deficitaria que a pesar de disminuir las cifras de importación entre 2009 al 2011, la diferencia entre las importaciones y las exportaciones es bastante holgada acentuándose la alta dependencia de adquirir o consumir bienes provenientes del exterior los cuales para el 2012 representaron 47,3 mil millones de dólares estadounidenses y una relación de intercambio entre importaciones sobre exportaciones de 18 a 1.

**Cuadro No. 2:** Balanza Comercial Centroamérica – Mundo 2006 – 2012 (Miles de Millones USD)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Import.	36,4	42,4	49,3	37,5	44,2	53,9	57,0
Export.	17,0	20,0	22,6	20,4	22,9	27,8	29,6
Total	53,4	62,4	71,9	57,9	67,1	81,7	86,6

FUENTE: SIECA

El intercambio comercial total de mercancías de Centroamérica con el mundo para el año 2012 alcanzó US\$ 86,6 millones USD, de los cuales el 34,1% corresponde a las exportaciones centroamericanas y el 65,9% a las importaciones, lo que hace que la región muestre una balanza comercial deficitaria para ese año de US\$ 27,4 millones y una relación promedio de las importaciones sobre las exportaciones durante el período 2006 – 2012 de 2 a 1 el cual se mantiene durante el período en estudio. No obstante, desde el año 2006 en adelante se observa un avance progresivo del intercambio comercial el cual sólo decrece para el año 2009 y recuperando su ritmo de crecimiento a partir del año 2010.

### Intercambio comercial entre Venezuela y países de Centroamérica

A continuación se presenta un cuadro comparativo que refleja los valores en dólares estadounidenses del intercambio comercial de productos no petroleros entre Venezuela y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua entre los años 2003 al 2012:

**Cuadro No. 3:** Importaciones y Exportaciones Venezuela – Costa Rica. 2003 – 2012 (Millones US\$)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Import.	11,9	16,6	30,4	18,5	18,8	32,0	43,6	43,2	47,4	81,6
Export.	56,9	89,2	89,6	67,0	76,2	42,4	22,6	19,5	28,1	15,2
Total	68,8	105,8	120,0	85,5	95,0	74,4	66,2	62,7	75,5	96,8

FUENTE: INE / WORLD TRADEMAP / CALCULOS PROPIOS

Como puede apreciarse en el cuadro se puede observar que hasta el año 2008 el intercambio comercial fue favorable para Venezuela, sin embargo, esta situación se

revierte a partir del año 2009 donde la balanza comercial se hace favorable para Costa Rica y teniendo para el año 2012 un vertiginoso incremento de las exportaciones costarricenses de 81,6 millones de dólares (USD) incrementándose en un 58% con respecto a los 47,4 millones de USD obtenidos en 2011.

En el escenario venezolano, las exportaciones vienen en decrecimiento progresivo a partir del 2008 generándose solo 15,2 millones para el 2012 e inclinándose por un paulatino pero creciente ritmo de consumo de bienes originarios de Costa Rica. Por otra parte, el intercambio comercial tiene su registro más alto en el 2005 con 120 millones USB manifestándose un decrecimiento del mismo para los años subsiguientes.

**Cuadro No. 4:** Importaciones y Exportaciones Venezuela – El Salvador. 2003 – 2012 (Millones US\$)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Import.	3,2	2,2	3,5	5,2	4,4	13,5	12,8	20,3	3,1	10,7
Export.	18,0	19,0	11,2	4,1	1,7	1,4	0,3	0,2	0,4	0,6
Total	21,2	21,2	14,7	9,3	6,1	14,9	13,1	20,5	3,5	11,3

FUENTE: INE / WORLD TRADEMAP / CALCULOS PROPIOS

En este cuadro se puede observar los niveles de intercambio comercial entre Venezuela y El Salvador que si bien en cifras es muy inferior al intercambio comercial bilateral con los restantes países centroamericanos, se observa que el ritmo creciente y predominante de las exportaciones venezolanas tiene como tope el 2005 donde se obtuvieron 11,2 millones USD por ventas de bienes al mercado salvadoreño los cuales a partir del año 2007 en adelante comienzan a tener un saldo favorable en el comportamiento del comercio bilateral, mientras que en el caso de Venezuela no solo decrece en exportaciones en los últimos años, sino que a partir del año 2009 en adelante los montos de exportación recaudados son inferiores al millón de dólares estadounidenses.

El intercambio comercial entre ambos países es inferior en relación al resto de los similares centroamericanos, puesto que El Salvador no posee acceso directo al mar Caribe por lo que las operaciones de tránsito marítimo deben realizarse utilizando el canal de Panamá.

**Cuadro No. 5:** Importaciones y exportaciones Venezuela – Guatemala. 2003 – 2012 (Millones US\$)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Import.	5,3	35,4	33,5	19,6	23,0	19,0	17,4	52,2	60,0	37,3
Export.	46,5	44,2	60,0	18,0	7,7	17,9	7,2	1,1	12,6	1,2
Total	51,8	79,6	93,5	37,6	30,7	36,9	24,6	53,3	72,6	38,5

FUENTE: INE / WORLD TRADEMAP / CALCULOS PROPIOS

En el referido cuadro, se puede observar que hasta el año 2005 el intercambio comercial fue favorable para Venezuela, generándose a partir del año 2006 un

decrecimiento de las mismas en más del 70% tendencia que se extiende para los años posteriores, situación que permitió a Guatemala tener una balanza comercial favorable desde el año 2009 si bien las exportaciones guatemaltecas a Venezuela entre los años 2006 a 2009 fueron inferiores a las cifras de los años 2005 y 2006. Sin embargo, para 2010 y 2011 se aprecia que los montos de exportación superan los 50 millones de dólares, mientras que Venezuela entre 2010 y 2012 apenas superaron el millón de dólares estadounidenses.

**Cuadro No. 6.** Importaciones y exportaciones Venezuela – Honduras. 2003 – 2012 (Millones US\$)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Import.	3,1	0,4	0,7	0,6	1,9	9,5	15,6	2,1	7,5	55,9
Export.	16,2	20,0	13,5	19,3	12,5	5,5	6,6	2,3	3,0	0,1
Total	19,3	20,4	14,2	19,9	14,4	15,0	22,2	4,4	10,5	60,0

FUENTE: INE / WORLD TRADEMAP / CALCULOS PROPIOS

En cuanto al intercambio comercial existente entre Honduras y Venezuela se puede notar que en el caso de Honduras hasta el 2007 las exportaciones que eran colocadas en territorio venezolano eran bastante bajas tomando en cuenta que a partir del año 2008 y 2009 las mismas se incrementan y pese a la drástica caída que sufren para el año 2010 en 2011 se incrementan nuevamente obteniendo para el 2012 un total de exportaciones que alcanza una cifra cercana a los 56 millones de dólares, el monto más alto alcanzado dentro del período de estudio. Por otra parte, Venezuela mantuvo entre los años 2003 a 2007 cifras que superaban los 10 millones de dólares por despacho de mercancías hacia territorio hondureño, comportamiento que no pudo mantenerse como consecuencia del declive de sus exportaciones teniéndose que para el año 2012 la participación de productos venezolanos no tradicionales en ese territorio fueron casi nulas.

**Cuadro No. 7.** Importaciones y Exportaciones Venezuela – Nicaragua. 2003 – 2012 (Millones US\$)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Import.	0,7	1,4	2,2	3,2	12,2	12,8	30,3	155,0	187,0	415,2
Export.	5,3	5,0	5,8	7,1	1,7	7,2	0,5	0,4	5,5	8,6
Total	6,0	6,4	8,0	10,3	13,9	20,0	30,8	155,4	192,5	423,8

FUENTE: INE / WORLD TRADEMAP / CALCULOS PROPIOS

Como se puede apreciar en el cuadro, hasta el 2006 el intercambio comercial bilateral era favorable para Venezuela, aunque sus cifras durante el período de estudio no excedían los siete millones de dólares. Esta situación se revierte a partir del 2007 donde las exportaciones nicaragüenses hacia el territorio venezolano se incrementaron de manera vertiginosa exportándose en el citado año 12,2 millones de dólares y alcanzando ritmos de crecimiento muy importantes que para los años 2010 en adelante sobrepasan los 150 millones en dólares de productos que ingresan a Venezuela.

Como resultado se observa que en el 2012 esas exportaciones alcanzan los 415,2 millones en divisa norteamericana, cifra que coloca a este país como el líder exportador de productos centroamericanos a territorio venezolano. Esta situación también se privilegia en los lazos políticos y económicos que mantienen Venezuela y Nicaragua en el marco de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), donde el gobierno venezolano compra a este país centroamericanos diversos productos agrícolas quien de acuerdo al Ministerio de Fomento, Industria y Comercio de Nicaragua, Venezuela representa el segundo destino de las exportaciones después de los Estados Unidos de Norteamérica.

Para el caso de Venezuela, las exportaciones han tenido un modesto crecimiento desde el 2011; sin embargo, las cifras de productos despachados siguen siendo irrisorias en comparación con las importaciones de productos nicaragüenses a territorio venezolano y los montos en captación de divisas por ventas no llega a alcanzar los 10 millones USD.

#### **IV. Resultados y discusión**

Cabe destacar, que los acuerdos bilaterales firmados por Venezuela con los países del MCCA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), constituyó para la década de los ochenta un importante esfuerzo para el fortalecimiento de la integración regional latinoamericana y caribeña a pesar de la crisis económica, política y militar que experimentaron parte de los países centroamericanos, como por ejemplo El Salvador o Nicaragua, quienes enfrentaron múltiples situaciones de controversia política y social durante parte de la década de los años ochenta y anteriores durante parte del período de la guerra fría que enfrentó el hemisferio occidental y la Unión Soviética.

Sin embargo, para los años noventa acontecen varios cambios importantes en favor de la pacificación y la construcción de un sistema de integración más amplio para la región dándose inicio a la creación del Sistema de Integración Centroamericana (SICA) a partir del 1° de febrero de 1993, lo que constituye la consagración de una visión más pragmática y futurista, con miras a lograr una integración regional de mayor paz, libertad, democracia y desarrollo productivo.

Asimismo, los artículos 7, 8 y 9 del Tratado de Montevideo ALADI son taxativos al permitir que sus países miembros tengan la posibilidad de desarrollar distintas modalidades de Acuerdos de Alcance Parcial de manera unilateral, bilateral o multilateral pudiendo diseñar acuerdos con características particulares que permitan el avance de determinadas actividades económicas, previamente acordadas entre las partes negociantes, los cuales pretenden objetivos diversos que pueden enfocarse mas allá del ámbito comercial, lo que permite a los países planificar el desarrollo de sectores claves de sus industrias y garantizar el consumo de bienes altamente sensibles donde

se garantice el abastecimiento y permita el crecimiento científico, tecnológico y social de quienes las suscriben por la cantidad de tiempo que las partes decidan.

### **Observaciones a la aplicación de los Acuerdos de Alcance Parcial suscritos entre Venezuela con Centroamérica**

De acuerdo a las características de los acuerdos comerciales firmados y luego de haber pasado más de un cuarto de siglo desde la firma de los Acuerdos de Alcance Parcial N°16 (Venezuela- Honduras), N°23 (Venezuela – Guatemala), N°25 (Venezuela – Nicaragua), N°26 (Venezuela – Costa Rica) y N°27 (Venezuela – El Salvador) conociendo las diversas dinámicas comerciales que han venido desarrollándose en el Siglo XXI, para profundizar el intercambio comercial de tipo bilateral y multilateral como los tratados de libre comercio o TLC, ampliamente aplicados por todos los países centroamericanos, y sumando las nuevas formas de integración alternativa como el ALBA del cual Nicaragua y Venezuela son miembros plenos, se plantean una serie de consideraciones:

- Estos acuerdos promueven un intercambio comercial asimétrico a Venezuela, toda vez que son los países centroamericanos quienes reciben los beneficios preferenciales derivados de cada acuerdo de manera unilateral y esta condición se mantiene vigente. En este sentido, no manifiestan reciprocidad en el otorgamiento de preferencias arancelarias para bienes originarios venezolanos quienes deben pagar los aranceles de terceros países para poder ingresar al territorio aduanero de cualquiera de los países de esta región.
- La mayor parte de los productos centroamericanos beneficiados de las preferencias arancelarias pertenecen al sector primario de la economía como son bienes de tipo agrícola o ganadero.
- La firma de nuevos acuerdos de libre comercio, han dado mayor impulso al comercio intra y extra regional centroamericano, tanto en el ámbito multilateral como los existentes entre el MCCA con Estados Unidos (CAFTA) o Chile, México, Panamá y República Dominicana; o en el plano bilateral donde los países centroamericanos poseen acuerdos de libre comercio donde aplican preferencias recíprocas con países de otros continentes, como por ejemplo: Acuerdo Costa Rica – China; El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo Norte) con Colombia; Guatemala – Taiwán o Nicaragua – Taiwán, entre otros.
- La presencia exportadora de Venezuela en Centroamérica predomina en el comercio petrolero o energético ayudado en buena medida por la presencia de PETROCARIBE, de los cuales Guatemala y Honduras son miembros activos y el ALBA cuenta igualmente con la membresía de Nicaragua.

- Estos tipos de acuerdos comerciales presentan un alcance bastante limitado para las partes involucradas, el cual se ubica en la etapa de zona de comercio preferente y no comprende otras materias para el desarrollo integral en el ámbito económico como las inversiones o programas de complementación industrial.
- La gran mayoría de productos beneficiados por las preferencias otorgadas por Venezuela, pueden ingresar bajo el cumplimiento de las reglas generales de origen, sin estar sometidos a condiciones especiales para la producción o aplicación de Requisitos Específicos de Origen (REO).
- Los Tratamientos Diferenciales, se establecen bajo la aplicación de un principio de solidaridad basadas inicialmente en la inestabilidad política de algunos países miembros del MCCA en determinado momento histórico, afectado por la escasez de recursos y poca expansión en el mercado regional como justificativos adicionales para general acuerdos preferenciales de tipo unilateral.

### **Aspectos para renegociar un Acuerdo Comercial bilateral con los países de Centroamérica:**

- A partir del año 1993 la región centroamericana (MCCA, SICA) ha mostrado avances significativos en la integración regional (inclusión de Panamá, Belice, reformas comerciales, estabilidad política, solidez de las instituciones comunitarias).
- Firma de acuerdos comerciales con otros países o esquemas de integración, ejemplos: Tratados de Libre Comercio de Centroamérica con Chile, Panamá, República Dominicana, Estados Unidos (CAFTA), lo que constituye un aspecto favorable para las negociaciones con una región abierta al intercambio económico.
- Existen acuerdos firmados de manera individual o grupal de los países centroamericanos. Nicaragua pese a formar parte del MCCA / SICA ha firmado individualmente acuerdo comerciales con México, Taiwán y también forma parte junto con Venezuela de la conformación del Acuerdo de Complementación Económica N°70, lo que significa el ingreso de este país a la ALADI y el avance para la creación de una zona económica en el marco del ALBA.
- Negociaciones en curso como parte de las metas de expansión de la región centroamericana: Acuerdos de Centroamérica con MERCOSUR, México, Perú, Unión Europea.
- Varios sectores estratégicos de la economía venezolana pueden ser incluidos dentro del proceso de negociaciones para acceder a ese mercado: Petróleo, Petroquímico, Automotriz, Metalmecánico, Siderúrgico, etc.

- Los países del Mercado Común Centroamericano conforman una superficie y población aproximada de 423.000 Km<sup>2</sup> y 37.500.000 millones de habitantes respectivamente, presentan cercanía geográfica con Venezuela y con facilidad de hacer ruta comercial sustentable a través del mar Caribe.

### **Aspectos desfavorables para desarrollar un Acuerdo Comercial con los países de Centroamérica:**

- De acuerdo al SIECA, en el relacionamiento comercial de Centroamérica con otros bloques de integración del mundo, los países pertenecientes al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) tienen una particular connotación dentro de la región centroamericana. Tanto Estados Unidos y México para el año 2012 colocaron bienes en territorio centroamericano por el valor 23, 2 y 4,5 mil millones USD, mientras que los países del MERCOSUR en conjunto colocaron 1,5 mil millones de dólares.
- La existencia de acuerdos comerciales con países u otros bloques comerciales del mundo y con amplia dinámica comercial como Taiwán o la Unión Europea constituye una mayor dificultad a Venezuela para poder hacer parte importante dentro del intercambio comercial con los países del Mercado Común Centroamericano.
- Nicaragua representa el principal socio comercial centroamericano de Venezuela, con vínculos importantes en el marco del ALBA, sin embargo, Nicaragua posee una política de relacionamiento comercial más pragmática al mantener vigente relaciones comerciales con los Estados Unidos en el marco del CAFTA y ser su principal mercado.
- Venezuela es un activo importador de bienes intermedios y terminados, especialmente productos agrícolas, pero su oferta exportable está concentrado en el sector petrolero, frente a un mercado centroamericano que ha venido aumentando su oferta exportable a partir de la firma de acuerdos comerciales con países de América y el resto del mundo.
- Situación política y económica de Venezuela es vulnerable el cual podría generar cambios drásticos en el relacionamiento comercial con la región centroamericana en el futuro.

## **V. Conclusiones y recomendaciones**

### **Renegociación de Acuerdos de Alcance Parcial Venezuela - Centroamérica**

El Estado Venezolano, en búsqueda de ampliar el acceso de productos originarios venezolanos hacia el mercado de Centroamérica sin limitar las exportaciones debe

someter a revisión los Acuerdos de Alcance Parcial firmados con cada uno de estos países, a los fines de adaptarse a la dinámica comercial actual existente en el contexto latinoamericano y caribeño, además de promover una mayor expansión del aparato industrial y comercial venezolano. Para ello se hace necesario:

- Desarrollo de una nueva negociación de tipo bilateral en las cuales los bienes originarios de Venezuela puedan acceder al mercado centroamericano. Para ello se debe tomar en cuenta que Venezuela ya desde el 2012 es miembro pleno del MERCOSUR, por consiguiente se debe evaluar la viabilidad de negociar como bloque regional o de manera individual bajo cumplimiento de las normativas comunitarias que permitan negociar acuerdos comerciales de esta manera.
- Revisar las Normas de Origen vigentes en ALADI, así como evaluar la aplicación de Requisitos Específicos de Origen (REO), especialmente en productos manufacturados o semi manufacturados. Tal medida ayudaría a evitar que terceros países se beneficien de las preferencias que los países socios se conceden entre sí, o que un país concede a otro unilateralmente.
- Revisión general de cada Acuerdo para revisión de los niveles de Preferencias Arancelarias totales o parciales otorgados previamente por Venezuela
- Promover un intercambio que favorezca al desarrollo productivo de los sectores industriales involucrados y favorecer al desarrollo de políticas nacionales sectoriales. Ejemplo: seguridad alimentaria, desarrollo agrícola y agroindustrial.
- Actualizar y revisar la lista consolidada de los productos beneficiados en cada país centroamericano para adaptarla a las disposiciones de las normativas arancelarias vigentes (Nomenclatura Aduanera NALADISA, niveles de gravamen y régimen legal aplicables).
- Mantener preferencias a países no miembros de ALADI a un margen no mayor a los pactados por países que conforman este bloque.
- Para mejorar el intercambio comercial de Venezuela con Centroamérica, además de mejorar las relaciones y mecanismos de promoción comercial, se hace necesaria la inclusión de los sectores empresariales venezolanos en la renegociación y firma de un acuerdo comercial de tipo bilateral con Centroamérica. Cabe destacar que este tipo de Acuerdos, así como en el caso de CARICOM o MERCOSUR han sido promovidos y defendidos por el propio Gobierno de manera unilateral.
- La firma de un acuerdo comercial bilateral con Centroamérica ayudará a mejorar la balanza comercial venezolana con dicha región

- Se debe estimular negociaciones que también se extiendan a la atracción y promoción de inversiones y otras áreas vinculadas con la política comercial y de acceso a mercados: complementación industrial, alianzas estratégicas de los sectores productivos, normas de origen, procedimientos aduaneros, actividad agropecuaria, bienes textiles, energía, petroquímica, sector automotor, servicios, medio ambiente, compras del sector público, propiedad intelectual, etc.
- Venezuela debe fortalecer su aparato productivo interno que permita no sólo satisfacer la demanda interna, sino reinsertar bienes no tradicionales en el mercado latinoamericano y caribeño que permita mejorar los índices de comercio exterior y evitar la excesiva dependencia de la exportación de bienes petroleros.

En tal sentido para los lectores y futuros investigadores que se adentren a escudriñar estos acuerdos se puede concluir que Venezuela y Centroamérica deben adaptarse a las nuevas dinámicas comerciales que trascienden en este nuevo milenio por lo que existe un mayor compromiso en fortalecer sus lazos mediante la actualización de acuerdos que permitan mayor avance de sus sectores productivos y la sociedad en pro del desarrollo económico, social, cultural, político y ambiental de la región y es a través de estos como los países logran un vínculo de fraternidad con países que comparten el área del Caribe se benefician mediante la complementación, entendiéndose que tanto Venezuela como países centroamericanos pertenecientes al MCCA pueden beneficiarse a partir del crecimiento productivo de sus sectores claves, y la complementación que permita la diversificación de su aparato industrial sin limitar el acceso interno, de aquellos rubros de los cuales esas naciones carecen considerablemente.

## VI. Lista de referencias

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Disponible en: <http://www.aladi.org>

Asociación Latinoamericana de Integración (1986). *Acuerdo de Alcance Parcial N°25 suscrito al amparo del artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980 entre Venezuela y Nicaragua*. Disponible en: <http://www.aladi.org>. Uruguay.

Banco Interamericano de Desarrollo (2012). *Estado de la Situación de la Integración Económica Centroamericana*. Disponible: <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/09746.pdf>

Constitución (1999). *Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, No.36.860, Diciembre 30, 1999.

Hernández O (1999). *La Diplomacia en un Mundo Globalizado*. Fondo Editorial Nacional. Caracas.

Hurtado, A (2006). *Metodología de La Investigación*. Caracas, Venezuela.

Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MINFI) (2013). *Informe Ejecutivo Comercio Exterior – Primer Trimestre 2013*. Nicaragua. Disponible: <http://www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=5HFob8RjAWE%3D&tabid=772&language=es-NI>

Organización de Estados Americanos. *Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE)*. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/SICA/Instmt\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/SICA/Instmt_s.asp)

Secretaría de Integración Económica Centroamericana (2010). *Estado de Situación de la Integración Económica Centroamericana*. [Documento en Línea]. Disponible en: <http://www.sieca.org.gt>

Secretaría de Integración Económica Centr<http://estadisticas.sieca.int/Estadisticas/BalanzaP.asp>

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE). [http://www.sice.oas.org/SICA/Instmt\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/SICA/Instmt_s.asp)

Tratado de Montevideo (1980). *Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)*. [Documento en Línea]. Disponible en: <http://www.aladi.org>. Uruguay.

Universidad de Costa Rica (2008). *El Mercado Común Centroamericano en el Marco de la Integración Latinoamericana*. Revista de Ciencias Jurídicas 115. Costa Rica. Disponible en: <http://www.iij.derecho.ucr.ac.cr/archivos/documentacion/derecho%20economico%20internacional/2005/RojasCarmen/Mercado%20comun%20centroamericano.pdf>

Documento en Internet. *El Mercado Común Centroamericano en el Marco de la Integración Latinoamericana*. Recuperado el 7 de Febrero de 2010 en <http://www.iij.derecho.ucr.ac.cr/archivos/documentacion/derecho%20economico%20internacional/2005/RojasCarmen/Mercado%20comun%20centroamericano.pdf>

Secretaria de Integración Económica Centroamericana (SIEC). *Estado de situación de la integración económica centroamericana*. Recuperado el 12 de Febrero del 2010. Disponible en: <http://www.sieca.org.gt/site/VisorDocs.aspx?IDDOC=Cache/1799000002915/1799000002915.swf>