



## LAS RELACIONES COLOMBO VENEZOLANAS EN EL AMBITO COMERCIAL

(Colombo Venezuelan relations in the field sales)

Recibido: 13/04/2012 Revisado: 25/06/2012 Aceptado: 23/09/12

**Reyes, José**

Universidad Privada Dr. Rafael Belloso Chacín, Venezuela

[jreyes@urbe.edu.ve](mailto:jreyes@urbe.edu.ve)

**Díaz, Nubia**

Universidad Privada Dr. Rafael Belloso Chacín, Venezuela

[ndiaz712@hotmail.com](mailto:ndiaz712@hotmail.com)

### RESUMEN

Esta investigación se centra en la caracterización de los acuerdos comerciales entre Colombia y Venezuela de los últimos tiempos, a través de un estudio documental con el propósito de determinar las ventajas y desventajas de los acuerdos comerciales entre los dos países, revisando si se ha producido o no modificaciones importantes en su contenido, el avance en materia de integración comercial, así como la contribución al desarrollo de industrias básicas. La metodología utilizada fue la revisión, complementada con el análisis documental, dándole seguimiento a las principales acciones de comercio exterior de ambos países, para finalmente establecer comparaciones. Este estudio arrojó como resultado que existe un nivel bajo de integración comercial entre los dos países, no hay convergencia de políticas macroeconómicas entre los dos países, así como en los principios que definen el comercio exterior en Colombia y Venezuela. Concluyendo que los cambios introducidos en materia de comercio exterior entre los citados países están determinados por Venezuela basado en un fuerte nacionalismo en contraste con la integración comercial abierta y políticas de inversión extranjera directa más acentuada en Colombia. El estudio adquiere relevancia porque en la actualidad se está firmando un acuerdo comercial colombo-venezolano que puede mostrar cambios en el campo de la política comercial entre ambos países.

**Palabras clave:** Acuerdos, Relaciones colombo venezolanas, Comercio exterior, Ámbito comercial.

### ABSTRACT

This research focuses on the characterization of trade agreements between Colombia and Venezuela in recent times, through a desktop study in order to determine the advantages and disadvantages of trade agreements between the two countries, checking whether there is or no significant changes in content, progress in trade integration and the contribution to the development of basic industries. The review methodology was supplemented by documentary analysis giving up the major share of foreign trade of both countries, to finally make comparisons. This survey resulted that there is a low level of trade integration between the two countries, there is no macroeconomic policy convergence between the two countries as well as the principles that define the foreign



trade in Colombia and Venezuela. Concluding that changes in foreign trade between these countries are determined by Venezuela based on a strong nationalism in contrast to open trade integration and foreign direct investment policies more pronounced in Colombia. The study becomes important because at present are signing a trade agreement between Colombia and Venezuela that can show changes in the field of trade policy between the two countries.

**Keyword:** Venezuelan foreign agreements, Colombo external trade, Commercial environment.

## INTRODUCCIÓN

Los acuerdos comerciales o de integración económica, se consideran celebrados entre dos o varios países con la finalidad de establecer alianzas estratégicas que se conviertan en vías para obtener acceso más seguro a los mercados apetecibles para algunos de estos países.

En ocasiones estos acuerdos o relaciones comerciales se presentan como una oportunidad para la ampliación de la capacidad de negociación, no solo con las regiones sino también con el resto del mundo, esto debido al del proceso de globalización que se manifiesta con una creciente apertura de los mercados producto principalmente de las negociaciones bilaterales o multilaterales que se dan entre los países.

Estos países suelen presentar diferencias en sus políticas internacionales y económicas, las cuales se convierten en limitaciones en cuanto a los movimientos de los bienes, servicios, trabajo y capital, tasas de cambios, etc., provocando la creación de dificultades para el momento de realizar o establecer los lazos económicos entre los países, es aquí donde surgen las relaciones o acuerdos económicas como un proceso mediante el cual los países se van armonizando en cuanto a sus políticas.

El presente artículo tratará las relaciones comerciales que se presentan entre Colombia y Venezuela, iniciando con una breve descripción de los negocios internacionales, los ambientes de los negocios internacionales, posteriormente se tratará la integración económica en Latinoamérica con sus ventajas seguidamente se tratan los acuerdos económicos, tipos de acuerdos económicos, para posteriormente adentrarnos en los acuerdos económicos entre Colombia y Venezuela y finalmente las ventajas y desventajas de los acuerdos entre ambos países.

## LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

A nivel mundial la teoría del comercio ha cambiado su perspectiva según las características inherentes de la sociedad en determinado momento, evolucionando desde el feudalismo, la filosofía mercantilista hasta las naciones estado, para llegar actualmente a la teoría de la ventaja competitiva de las naciones expuesta por Porter, citado por Czinkota (2007, p. 210) por “la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria por innovar y actualizarse. Las compañías ganan ventaja competitiva debido a la presión y el desafío”, según esta teoría la prosperidad de una nación depende de su



capacidad para innovar y actualizarse, que sus empresas tengan condiciones apropiadas de factores de producción, demanda, agrupaciones con empresas interconectadas y de rivalidad entre las empresas.

Estas condiciones han sido afectadas por el fenómeno de la globalización en la economía interna de un país, por sus facetas de globalización de los mercados y de la producción mundial, hacen difícil que en la actualidad una nación se aísle de los mercados internacionales. Se entiende por negocios internacionales las operaciones realizadas entre dos países bien sea de comercio de importaciones y exportaciones o inversión directa.

Igualmente, Hill (2007) define los negocios internacionales como transacciones diseñadas y realizadas entre fronteras nacionales para satisfacer los objetivos de individuos, compañías y organizaciones, los negocios internacionales constituyen un campo de interacción tanto de las empresas como de los países, para los cuales es un imperativo tener una proyección internacional, en las últimas tres décadas el comercio mundial se ha extendido de 200 mil millones de dólares a más 7.5 billones, mercados que se hacen posibles gracias a los enlaces globales que hoy existen.

Según Czinkota (2007), el comercio es la producción de un bien o servicio en un país y su venta a un comprador de otro país, pero son las empresas y los individuos los verdaderos sujetos del comercio. Las organizaciones deben tener como fuente para crear ventaja comparativa la combinación de sus propias habilidades laborales, acceso al capital y la tecnología, condiciones que se pueden alcanzar a través de los mecanismos que le ofrece el comercio internacional.

Ante este panorama, Colombia y Venezuela han mantenido relaciones comerciales durante muchos años originados en su homogeneidad cultural, historia común y cultura empresarial similar, lo que permitiría con voluntad política establecer fácilmente acuerdos comerciales de bienes y servicios buscando la convergencia en sus políticas económicas y comerciales.

## **AMBIENTES DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Todos los negocios, sean nacionales o internacionales, están comprendidos por la suma de todas las fuerzas que laboran para la empresa u organización mientras se llevan a cabo las negociaciones, Daniels (2004) tiene en cuenta dentro de estos ambientes o fuerzas que deben ser tomados en cuenta al momento de negociar, el económico, cultural, político y legal.

### **ECONÓMICO**

Desde esta perspectiva, Daniels (2004) considera el ambiente económico como uno de mayor importancia al momento que un negociador debe considerar en el análisis del país con el cual se está considerando tratar, dentro de los aspectos a considerar esta la balanza de pago, acuerdos fiscales, el crecimiento económico del país, las políticas



monetarias, la inflación y sobre todo el riesgo país para lograr predecir como sería el rendimiento económico de los países.

Complementando lo anterior, Hitt (2007) coincide con Daniels (2004) en la anterior postura, ya que el administrador internacional debe tener en cuenta los diferentes niveles de crecimiento económico, el deterioro o mejoramiento de la balanza de pago, las políticas monetarias, fiscales, revisando cuidadosamente los indicadores económicos de los países en que se va a realizar el acuerdo.

### **POLÍTICO Y LEGAL**

Por otra parte, Hill (2007) considera el ambiente político como un factor externo que hoy en día cobra mayor importancia, también conocido como riesgo político, el cual está dado por los eventos o acciones generados por los gobiernos de los países impactando a las empresas internacionales que realizan actividades dentro de estos, estas empresas deben tomar en cuenta la posición del gobierno ante las inversiones extranjeras, el régimen político reinante, tratamiento por parte del gobierno a las empresas extranjeras, etc. En cuanto al sistema legal, su prelación radica en su íntima relación con el sistema político, los negociadores deben conocer el tipo de sistema legal, las normas de protección al ambiente, al consumidor, salud y seguridad social, relaciones contractuales entre otras.

Desde otro punto de vista, Daniels (2004) analiza el riesgo político como los eventos y acciones instauradas por el gobierno, fija su atención en factores decisivos como la expropiación de bienes, elecciones, propiedad industrial, que radicalmente afectarían cualquier negociación en un acuerdo internacional.

### **CULTURAL**

Según este enfoque, el autor antes citado aclara que la cultura es otra fuerza de mucha consideración en la mercadotecnia por cuanto representa un factor de carácter intangible, pero debe ser considerado a la hora de realizar una negociación de carácter internacional, ya que es importante la adaptación a culturas distintas. La cultura está representada por las actitudes, creencias y estilos de vida, por ello se debe tener mucho cuidado la familia, la cultura material, la religión reinante en el país en el cual se va a realizar la inversión.

### **FINANCIERO**

De acuerdo con Daniels (2004), dentro de los aspectos financieros que han de tomarse en cuenta al momento de realizar una negociación a nivel internacional se encuentran; el mercado global internacional dado por la conversión monetaria y la reducción del riesgo en el intercambio internacional, los tratados en materia tributaria, el control cambiario de los países, entre otros.

## **TECNOLÓGICO**

Es un aspecto de suma importancia a tener en cuenta, según Hill (2007) la tecnología usada es esencial para determinar el lugar de localización, nivel de costos fijos, escala mínima de eficiencia y flexibilidad de los negocios internacionales. Por parte de los receptores de la inversión, ya que una empresa que posea un desarrollo tecnológico adecuado ofrecerá ayuda a las operaciones nacionales, asimismo se debe tener en cuenta la transferencia tecnológica que esta multinacional le puede ofrecer al país receptor, por cuanto los cambios tecnológicos originarán crecimiento económico, creando nuevos productos y nuevos procesos de producción.

## **LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA**

En la actualidad las zonas de libre comercio son cada vez mayores, las asociaciones regionales de los países se han vuelto más comunes y la tendencia mundial es la integración económica. Para enlazarse con otros países se pueden utilizar diversos niveles de integración como el bloque comercial, el área de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común y la unión económica.

Por su parte, Bilbao y Longás (2009) mencionan que la integración económica es un proceso dirigido a la eliminación de la discriminación legal entre los bienes y factores nacionales y los del resto de los países entre los que se realiza el proceso. La integración, como su nombre lo indica, es un proceso de unificación económica entre los países, dentro de este proceso surgen tres elementos vitales en un proceso de integración económica, como lo son:

- 1.- La eliminación gradual de las barreras de circulación de mercancías, servicios, capital y trabajo según los puntos acordados por los países miembros.
- 2.- La homogenización de las economías participantes, dando paso a mayores niveles de cooperación y coordinación con las mínimas leyes o instituciones que permitan la libre circulación de mercancías y personas.
- 3.- Transferencia de competencias de un estado soberano a organismo supranacional que posea jurisdicción en toda el área de integración, tales como: política comercial, políticas cambiarias y políticas industriales o tecnológicas.

En América Latina los esfuerzos de integración fueron inicialmente con la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) con el objetivo primordial de eliminar gradualmente barreras arancelarias, pero una ideología proteccionista generalizada impidió que cumpliera su objetivo, después se convirtió en la AILA (Asociación de Integración Latinoamericana), que tampoco surtió efecto por el mismo motivo, el levantamiento de aranceles.

Al mismo tiempo, Brasil, Uruguay, Paraguay y Argentina establecieron MERCOSUR (Mercado Común del Sur), a finales de 1994 para establecer una zona de libre comercio, el comercio entre los cuatro países se cuadruplicó entre 1990 y 1998, sin embargo recibió fuertes críticas por no quitar las barreras al comercio con los otros países fuera del



convenio, a las tensiones económica de sus países miembros ha perdido importancia para proyectarse a nivel continental.

La Comunidad Andina con Bolivia, Chile, Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela hacen parte del Pacto Andino, basado en el modelo de la Unión Europea, en la Declaración de los Galápagos de 1990 lo revitalizaron para establecer un área de libre comercio, una unión aduanera y un mercado común, pero actualmente solo funciona como una unión aduanera.

### **VENTAJAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

Los países latinoamericanos a partir de los noventa han desarrollado una serie de estrategias integradoras con la finalidad de reducir al mínimo las barreras que impone la globalización, diversificación de sus mercados y principalmente mejorar las condiciones de negociación con el resto del mundo.

Al respecto, Puyana (2002) plantea que el objetivo básico de la integración económica de los países en desarrollo es acelerar el crecimiento de estos, adaptándose por lo tanto a los cambios que implica la sustitución de importaciones a las economías abiertas y liberalizadas. Es así como la integración se convierte en un medio para la industrialización, el incremento de las exportaciones diversas y ampliación de los mercados de todas aquellas actividades en las cuales los países no poseen la capacidad de ser competitivos internacionalmente.

Lo planteado anteriormente permitirá a los países involucrados en el tratado de integración diversificar sus exportaciones dependiendo de la elasticidad de la oferta, de la eliminación de los obstáculos tanto dentro como fuera del área de integración y aumentando la productividad y reduciendo los costos.

### **LAS OPORTUNIDADES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

Los acuerdos de integración económica además de las ventajas anteriormente mencionadas también ofrecen una serie de oportunidades, según Hill (2007), que están relacionadas con el aprovechamiento de la ampliación de los mercados producidos por la eliminación de los aranceles y las barreras de penetración de estos mercados, dentro de estas oportunidades se encuentran:

- 1.- Minimización de los costos unitarios.
- 2.- Productos de calidad internacional, los cuales puedan competir con el resto de las empresas de los países miembros del acuerdo.
- 3.- Adaptación de su capacidad operativa, mediante el uso de tecnología que le permita mejorar las etapas de producción.
- 4.- Proceso de internacionalización producto de las facilidades de acceso a los mercados de las regiones, los cuales sirven de estímulo para su internacionalización.



5.- Ingreso de divisas, esta oportunidad favorece más a los países con monedas débiles, por cuanto generará el ingreso de monedas fuertes.

Las organizaciones deben aprovechar las ventajas y oportunidades que ofrecen la integración internacional, los vínculos de comercio son cada vez más complejos, enfrentándose a distintos sistemas legales, monetarios, financieros, monetarios, culturales, sin embargo estaría en el camino correcto de crecer.

### **LOS ACUERDOS ECONÓMICOS**

Los efectos de la globalización han originado la apertura de los mercados internacionales, que es regulada por los acuerdos bilaterales, multilaterales o regionales de los países interesados en lograr un mayor intercambio de productos. Es por esta razón que los países han realizados acuerdos económicos que en teoría los benefician. Al respecto, Hitt (2007) ha planteado la identificación de oportunidades internacionales como una estrategia, definiéndola como la utilizada para vender bienes y productos fuera del mercado interno. Entre las oportunidades están el incremento del mercado, el rendimiento sobre la inversión, las economías de escala y aprendizaje así como las ventajas de la ubicación.

Porter (1998), citado por Hitt (2007), presenta un modelo que define los determinantes de la ventaja competitiva de una nación necesarios para suscribir acuerdos ya que están asociados al país de origen. En el diamante de Porter se describen los factores que contribuyen a las ventajas de las empresas ubicadas en un país, como son los factores de producción, las condiciones de la demanda, las industrias relacionadas y la estrategia de la empresa, estructura y rivalidad. Es necesario analizar la posición de las empresas de un país teniendo en cuenta estos factores para que sobrevivan los acuerdos suscritos frente a una competencia global.

Se generan entonces los acuerdos comerciales, que tienen como finalidad la ampliación de los mercados de bienes y servicios entre los países participantes, por cuanto en dichos acuerdos lo que se busca es la eliminación en lo menos posible los aranceles entre las partes involucradas permitiendo el desarrollo de los mercados y eliminando las fronteras entre las regiones.

Al respecto, García y Genua (2004) mencionan que los acuerdos internacionales son el grupo de relaciones funcionales y conductuales aceptadas por los diferentes agentes involucrados, buscando con ello la mediación, la estimulación y el control de los procesos básicos de las relaciones económicas internacionales.

De esta manera, los acuerdos internacionales se convierten en relaciones económicas o comerciales entre dos o más países, ya que son el conjunto de reglas de juego que facilitarán la creación de lazos entre los negocios de las empresas que operan en la región, convirtiéndose estas normas en imprescindibles para las estrategias comerciales a ser aplicadas. A nivel empresarial, según Fernández y Arranz (1999), es una manera de internacionalizar a las empresas a través de acuerdos entre empresas, teniendo como



objetivos la producción, logística, tecnología, acceso a mercados más amplios y obtención recursos financieros.

En referencia a lo planteado, García y Genua (2004) mencionan que conviene detallar el conjunto de beneficios que se reciben de los acuerdos de integración, por cuanto estos les permitirán a mediano o largo plazo, satisfacer los objetivos de crecimiento y rentabilidad, de igual manera la reducción del riesgo país.

El principal beneficio del tratado comercial es una reorganización de la producción alrededor de las ventajas comparativas de una nación, permitiendo maximizar el valor de la producción nacional y por lo tanto el consumo de un país, los bienes producidos por estas naciones son libres de circular en los territorios de los países miembros con la misma facilidad con que lo hacen dentro de sus propias fronteras.

En contraposición a lo planteado anteriormente en los acuerdos internacionales, así como se pueden presentar algunas ventajas también se presentan desventajas dependiendo el ámbito de desarrollo de los negocios de las empresas ubicadas en la región del acuerdo comercial, es decir que las empresas deben saber aprovechar al máximo las oportunidades que se le presentan y saber enfrentar las posibles amenazas por la competencia que pueda surgir en el mercado.

Dentro de las desventajas se presenta el caso de la apertura de los mercados nacionales a las empresas extranjeras, lo cual ha provocado una mayor competencia originando de esta forma que muchas las empresas se vean en la necesidad de tener que reorganizar sus procesos productivos para así poder competir en el mercado, esta situación podría ocasionar pérdidas del mercado nacional por la reducción de la producción y el nivel de empleo, incapacidad de producción a bajos costos con tecnología obsoleta, la competencia desleal y los regímenes cambiarios.

Como se mencionó anteriormente, los acuerdos internacionales constituyen un conjunto de reglas y normas que rigen las relaciones comerciales entre los países miembros, estos acuerdos en su naturaleza persiguen una serie de objetivos, al respecto Devlin y EFrench (1999), citados por García y Genua (2004), mencionan que los acuerdos poseen unos objetivos que están relacionados con la estrategia de desarrollo y crecimiento seleccionada por los países miembros, tales objetivos son:

- 1.- El objetivo político, que busca generar vínculos más estrechos entre los países vecinos con el propósito de generar paz y prosperidad.
- 2.- El objetivo económico, el cual está relacionado con la eliminación de las barreras comerciales generando una liberación comercial a medida que se expanden las fronteras nacionales.
- 3.- Servir de herramienta estratégica para el desarrollo de los sectores industriales nacionales estimulando la producción nacional a lograr la efectividad y competitividad mediante la ampliación de los mercados.



## TIPOS DE ACUERDOS

Estos acuerdos comerciales o económicos hoy en día se generan fácilmente entre los países se clasifican de acuerdo al número de participantes, es decir, los acuerdos pueden ser bilaterales, los cuales se dan entre dos países buscando normalizar sus relaciones económicas, los regionales entre varios países de una misma región geográfica como lo es por ejemplo MERCOSUR y los acuerdos multilaterales son los suscritos por diferentes países, que no necesariamente están geográficamente ubicados en una misma región o tienen las mismas características.

Ahora bien, de acuerdo a su alcance y cobertura los acuerdos, para García y Genua (2004), son clasificados en acuerdos de primera generación, en los cuales los países solo se centran en la reducción de los aranceles aplicables a las importaciones, los de segunda generación además de la reducción de los aranceles su cobertura va más allá de las barreras arancelarias, como por ejemplo acuerdos de complemento económico y los acuerdos de nueva generación en los cuales incorporan conceptos más amplios de acceso a los mercados, la protección y defensa contra los efectos de los acuerdos.

En referencia al grado de compromiso asumido, García y Genua (2004) mencionan que los acuerdos de acuerdo a las diferencias que van siendo eliminadas en el proceso de integración se clasifican en:

- 1.- Acuerdos de preferencia arancelaria, en esta modalidad los países se otorgan preferencias arancelarias entre ellos.
- 2.- Áreas de libre comercio, en esta modalidad los aranceles son eliminados totalmente al igual que otro tipo de barreras entre los miembros.
- 3.- Unión aduanera, para establecer esta modalidad es necesario en primer lugar establecer el área de libre comercio para luego poder normalizar un arancel externo común que deberán aplicar los países miembros.
- 4.- Mercado común, una vez establecido el arancel común externo se permite la libre comercialización de los bienes, servicios, capitales y personas entre los países asociados.
- 5.- Unión económica, esta modalidad viene como resultado del establecimiento del mercado común, en la cual se crean las instituciones económicas y financieras con la finalidad de establecer las políticas macroeconómicas, industriales y comerciales de los asociados.
- 6.- Unión monetaria, busca la unificación de la moneda única a ser utilizada por los países miembros.

## ACUERDOS ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA

En el contexto del comercio internacional, según Hill (2007) se encuentran los acuerdos comerciales, mediante los cuales dos o más países pueden establecer solo el levantamiento de aranceles para ciertas clases de bienes y servicios. A nivel de Colombia



y Venezuela el historial de acuerdos comerciales viene desde hace cuatro décadas y se destacan los siguientes acuerdos:

### **COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN)**

El esquema de integración económica más importante para los países del pacto andino es el de la CAN, en 1969 se creó la Comunidad Andina de Naciones con la suscripción del Acuerdo de Cartagena, como países fundadores se encontraron Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Chile, a este acuerdo se adhirió Venezuela en 1973. Es muy importante para sus países miembros porque en virtud de este acuerdo, sus miembros tienen libertad de intercambio comercial, la comunidad andina cuenta con el sistema andino de integración que permite una estructura parecida a la de un estado, de este acuerdo se retiró Venezuela en el 2006 debido a las diferencias de criterio con los demás países miembros.

### **TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE LOS TRES (TLC-G3)**

En 1995 entró en vigencia el TLC entre Colombia, Venezuela y México. Con un itinerario de desgravación asimétrica, los aranceles de los tres países se igualarían en un plazo de diez años, integrando un mercado de 145 millones de habitantes con un producto de más de US\$ 400,000 millones, teniendo en cuenta los sectores sensibles de cada país, como el agrícola, automotriz, servicios, financieros y propiedad intelectual. La reducción de los aranceles se ha venido dando de una manera gradual, en nueve etapas, que iniciaron el 1 de julio de 1996 hasta dejar libres de impuesto de importación el 1 de julio de 2004. Actualmente el 92% de los productos se encuentran desgravados totalmente. En noviembre de 2006 Venezuela hizo efectiva su salida del Grupo de los Tres debido a las nuevas políticas de integración comercial adoptadas por este país.

### **ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA MERCOSUR**

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela (países de CAN) y Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay (miembros del MERCOSUR) entró en vigencia el primero de abril de 2004. Este Acuerdo impulsaría la libre circulación de bienes y servicios, la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias. A pesar de convertirse con el paso de los años en un bloque económico fuerte, convirtiéndose en el mayor productor de alimentos del mundo todavía es una unión aduanera imperfecta porque no tiene un arancel común para sus miembros.

### **ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA)**

Los 34 países americanos, con excepción de Cuba, se comprometieron en diciembre de 1994 en Miami a construir un área de libre comercio para el año 2005. El ALCA ofrecería estabilidad jurídica con normas claras y transparentes que favorecerán los flujos de comercio e inversión en el hemisferio, haciéndolos más predecibles y menos vulnerables a las acciones unilaterales de los gobiernos. Además se establecería un sistema unificado de solución de controversias que garantizará la correcta aplicación de las disciplinas. El ALCA ha recibido fuertes críticas por parte de varios gobiernos de la



región debido a que no se han tenido en cuenta factores que marcan diferencias entre sus países miembros como es la competitividad, productividad y avances tecnológicos.

Por el lado venezolano la política comercial del presidente Hugo Chávez tiene como objetivo la integración latinoamericana y caribeña, ha otorgado especial importancia a la industria nacional, para lo cual se ha implementado el llamado “Plan de Desarrollo Endógeno”. Según lo señala el Ministerio de Planificación y Desarrollo (2006) en el documento Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación Simón Bolívar 2007 – 2013, en la sección VII Nueva Geopolítica Internacional, el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela tiene como antecedentes las políticas de gobierno de “promover la integración latinoamericana y caribeña, así como también consolidar y diversificar las relaciones internacionales”.

Incluye en este último la construcción de nuevos esquemas de cooperación económica y financiera para el apalancamiento del desarrollo integral y el establecimiento del comercio justo mundial. Esta nueva concepción de las relaciones económicas internacionales se guiará por los principios de complementariedad, cooperación y solidaridad para propiciar la igualdad de beneficio en el intercambio comercial, con el apoyo de nuevos instrumentos financieros para el apalancamiento del desarrollo endógeno que permita el aprovechamiento de las potencialidades existentes en los territorios nacionales.

Por el lado colombiano se da una política de libre comercio buscando promover las exportaciones, con la apertura económica la política comercial de Colombia se concentró en la reducción de los impuestos de importación y en la eliminación de barreras no arancelarias a las importaciones como licencias, cuotas, permisos y otros. A nivel nacional, el Presidente de la República tiene la facultad para regular el comercio exterior, incluyendo los regímenes aduanero y arancelario, aunque la regulación de la política arancelaria ha sido transferida parcialmente a la Comunidad Andina. En el desempeño de sus facultades relacionadas con el comercio, el Presidente debe apegarse, entre otros, a los siguientes principios definidos por el Congreso: impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo, y promover y fomentar el comercio exterior de bienes, tecnología, servicios, y en particular, las exportaciones.

Igualmente, la salida de Venezuela en el 2006 de la CAN tras la decisión del presidente Hugo Chávez, para quien la firma por parte de Colombia y Perú de Tratados de Libre Comercio con el gobierno de Estados Unidos precipitó su salida de la CAN, aunado a esta decisión una posterior ruptura de relaciones con Colombia, entre 2009 y 2010, durante el segundo mandato del ex presidente colombiano Álvaro Uribe (2002-2010), en este momento se dan dos modelo políticos económicos diferentes en los dos países, lo que llevó a un desplome del intercambio comercial entre ambos países, con problemas graves de incumplimientos de pagos a los exportadores, esta situación implicó un gran retroceso en los acuerdos bilaterales e internacionales, en las relaciones diplomáticas y por ende un retroceso para el crecimiento de la región andina.



Un nuevo capítulo en las relaciones económicas entre Colombia y Venezuela arrancará luego de que concluyeran las negociaciones del nuevo acuerdo comercial bilateral, que incluye 3.500 partidas arancelarias, regulará el comercio bilateral, que estaba sin un marco jurídico desde el retiro formal de Venezuela de la CAN. Los dos países tuvieron un comercio de más de US\$6.000 millones en el 2008, tal dinámica cayó a US\$4.050 millones en el 2009 y a US\$1.423 millones en el 2010 debido a disputas políticas entre ambas naciones. Con el nuevo tratado, caerá a cero el arancel para más del 91% de las partidas de bienes y materias primas que Colombia exportó a Venezuela entre los años 2006 y 2010, que mayoritariamente es de productos agropecuarios e industriales.

Se confía ahora en los inicios del año 2012 en que los niveles de comercio con el vecino país de Colombia se recuperen, este nuevo acuerdo comercial sería un instrumento que daría oportunidades económicas que estimularían el crecimiento y desarrollo de ambos países, así como también el beneficio económico y el progreso social de sus habitantes, ya que ambas naciones integran la “zona andina de libre comercio” lo que permite oportunidades de libre comercio a los habitantes de ambos países.

### **VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA**

La política comercial entre ambos países, Colombia y Venezuela ha estado marcada por una reducción a cero de los aranceles de los productos establecidos en los acuerdos comerciales, que principalmente son agropecuarios e industriales, esto representa un nivel de integración muy bajo, por lo que podrían darse políticas para establecer un mercado común entre ambos países que abarque la libre circulación de servicios, capitales, bienes y personas, mejorando de esta manera el desarrollo económico ambos países.

Los acuerdos comerciales deben estar dirigidos al desarrollo de un sector industrial en particular para reducir la dependencia de los países en tales sectores diversificando su base industrial y sustituir importaciones, acompañada con nuevas instalaciones de producción para reducir la necesidad de importar el tipo de productos manufacturados. Asimismo, el libre comercio permitirá a los países especializarse en los bienes y servicios que produzcan con mayor eficiencia, por el lado de Colombia su sector industrial y por parte de Venezuela el sector energético.

Otra ventaja la constituiría la coordinación y convergencia de políticas macroeconómicas en ambos países, en materia de política monetaria incluyendo el desarrollo de políticas uniformes para sectores agrícolas, energéticos e industria pesada, lo que permitiría más fácilmente el flujo de dinero de un país a otro.

Del mismo modo, otro aspecto positivo es que se pueden enlazar las dos economías vecinas, colombo-venezolana y acentuar su interdependencia lo que traería incentivos para la cooperación económica de los dos estados vecinos, complementado este acuerdo con inversión para transferencia de tecnología, incluyendo las técnicas y habilidades para operar las nuevas tecnologías mejorando la propiedad intelectual.



Este nuevo acuerdo comercial entre Colombia y Venezuela trae como beneficio es el de la creación de comercio, sustituyendo productores nacionales caros por productores baratos de la misma área de comercio, no por la desviación de comercio que ocurre cuando se reemplaza a proveedores externos baratos por productores caros de la zona de libre comercio. Al realizar este acuerdo entre los dos países se reducen los costos de transporte lo que permite una creación de comercio muy alta entre las dos naciones.

Es factible que este acuerdo comercial lleve a cumplir su objetivo porque es más fácil la coordinación y homologación ya que dependen solo de Colombia y Venezuela, serían solo dos puntos de vista que hay que llegar a conciliar y es más fácil llegar a un acuerdo entre dos países que tienen lazos históricos compartidos.

Además se podría implementar complementariamente el diseño de una nueva legislación que comprendiera las consecuencias internacionales de este acuerdo, teniendo en cuenta la protección al derecho de propiedad intelectual, patentes y marcas, buscar el mejoramiento de las relaciones contractuales entre las empresas de ambos países y de un sistema de pago de divisas acorde con los términos de plazo comerciales establecidos en dichos acuerdos.

### **CONSIDERACIONES FINALES**

Los constantes cambios a que encuentran sometidas las organizaciones en el campo de los negocios internacionales la obligan a ingresar en él para ampliar su visión de negocio. Estos acuerdos de integración están destinados a ampliar el comercio entre los países, mediante la eliminación de barreras arancelarias y otras medidas, además de buscar la creación de una unión aduanera y de un mercado común, por lo que se considera que los procesos de integración en la región no han sido exitosos.

Se espera una nueva era entre las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela con la firma de un acuerdo comercial que pretende reactiva el comercio entre los dos países y traer ventajas a las dos economías, esta nueva era de las relaciones comerciales que están surgiendo en la actualidad, en palabras del presidente de Colombia, los acuerdos que se estiman sean firmados en fechas recientes beneficiara en gran manera a su país, por cuanto la producción agropecuaria e industrial a ser exportada por Colombia hacia Venezuela tendrán arancel 0, de igual manera Venezuela tendrá sus beneficios, ya que se habla de importaciones de materia prima para la industria textil, agroalimentación, etc.

En referencia a estos acuerdos que serán firmados en fechas recientes según sectores organizados en Venezuela, perjudicarán el desarrollo del mismo por cuanto el país se compromete a suministrar materia prima de las industrias básicas, como es el caso del hierro, mientras que aquí se hace cada día imposible adquirir este material para el desarrollo de la industria de la construcción por lo tanto, los acuerdos comerciales deben integrar la política macroeconómica y monetaria de los dos países para permitir una mayor cooperación económica entre ambos países sin que ninguno de los dos se vea perjudicado en ninguno de sus aspectos.



Para Hill (2004) en el comercio internacional se presentan debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que aplicadas a Venezuela en algunas de las áreas de los tratados realizados se mencionan a continuación:

**Debilidades:** en lo tecnológico, la empresas no cuenta con la equipos que le permita enfrentar los desafíos que en cambio otras empresas de otras regiones o países si están en la capacidad de enfrentar, de igual manera en Venezuela no se usa eficientemente las herramientas administrativas que permitan desarrollar proyectos de inversión en donde la tasa interna de retorno le sea favorable.

**Oportunidades:** en el ámbito económico la incursión de las empresas venezolanas en nuevos mercados, poder medir sus ventajas competitivas con empresas de otras latitudes, incursionar en mercados que presenten vacíos en referencia a los productos que se ofrecen aquí. Desde el punto de vista político Venezuela, tiene la oportunidad de mantener buenas relaciones internacionales con empresas y países no tradicionales, por cuanto su ubicación geográfica la ubica como un punto estratégico. En lo relativo al aspecto educativo se presenta la oportunidad de que el profesional venezolano sea preparado en otros países sin que se vea amenazada con la fuga del capital intelectual.

**Fortalezas:** Venezuela gracias a sus riquezas minerales se ubica siempre como un país con fortalezas frente al resto de los miembros de acuerdo. Asimismo, Venezuela a pesar de la situación política que vive en la actualidad se ofrece como una gran oportunidad para otros países interesados en realizar inversiones.

**Amenazas:** una fuerte amenaza para Venezuela país lo constituye el hecho de que su principal fuente de ingresos sigue siendo el petróleo, a pesar de los esfuerzos que se han realizado para que los tributos se constituyan en una fuente de ingresos significativa, sigue siendo el petróleo la fuente de ingresos principal.

Otra amenaza de mucha importancia es la posición ideológica que presenta el gobierno nacional la cual podría en cualquier momento generar una ruptura de los tratados firmados con algunos países con ideologías diferentes.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bilbao, J. y Longás, J. (2009). Temas de economía. España. Delta Publicaciones.
- Czinkota, R. (2007). Negocios internacionales. México. Thomson.
- Daniels, J. (2004). Negocios internacionales. Ambientes y operaciones. México. Pearson Prentice Hall.
- Fernández, J. y Arranz, N. (1999). La cooperación entre empresas. España. Esic Editorial.
- García, J. y Genua, G. (2004). Acuerdos económicos internacionales. Venezuela. Ediciones IESA.
- Hill, C. (2007). Negocios internacionales. Competencia en el mercado global. México.



McGraw Hill Interamericana.

Hitt, M. (2007). Administración estratégica. Competitividad y globalización. México. Thomson.

Ministerio de Planificación y Desarrollo (2006). Documento Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación Simón Bolívar 2007-2013. Caracas, Venezuela.

Puyana, A. (2000). Integración económica y la globalización. ¿Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano? FLACSO. Editorial Plaza y Valdés. México.