

INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE NICARAGUA Y VENEZUELA EN EL PERÍODO 2002-2013, CON ÉNFASIS PRE Y POST ALBA

TRADE EXCHANGE BETWEEN NICARAGUA AND VENEZUELA IN THE PERIOD 2002- 2013, WITH AN EMPHASIS ON PRE AND POST ALBA

Yader Avilés Peralta^{1*}

¹Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, León, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

*yader.peralta@ce.unanleon.edu.ni, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0695-6743>

Recibido: 04-06-2020, aprobado tras revisión: 16-06-2020

Resumen

La relación real de intercambio, es decir, los beneficios del comercio exterior, dependen de la demanda de cada país por el producto del otro y solamente serán estables aquellas relaciones de intercambio en las que las exportaciones ofrecidas por cada país sean suficientes para pagar las importaciones que desea (Mill, 1840). Este estudio realiza un análisis, desde el punto de vista de la dinámica comercial, entre Nicaragua y Venezuela en el periodo 2002-2013 con énfasis en el pre y post acuerdo comercial entre ambas naciones en 2007. La teoría que sustenta esta investigación es la planteada por Mill (1840) sobre la demanda recíproca. Se describen variables de comercio exterior y se calculan índices de dinamismo. Los resultados demuestran beneficios en comercio para ambas naciones, aunque se evidencia asimetría en las relaciones comerciales. Nicaragua se sustenta en una canasta exportadora limitada de carne bovina, azúcar de caña, café y ganado bovino, y aunque es competitiva, la evidencia para el periodo estudiado demuestra que tenía ritmo decreciente. Por su parte, aproximadamente el 99% de las exportaciones de Venezuela se basaban en petróleo y sus derivados. Finalmente, aunque la teoría abordada no se evidencia en su plenitud, Venezuela representa un importante destino comercial para Nicaragua y por el tamaño de las naciones podría ser una causa de las asimetrías existentes en las capacidades comerciales. No por esto las relaciones se deben de restringir, al contrario, buscar las maneras formales para lograr la maximización y el beneficio conjunto entre ambas naciones.

Palabras claves: comercio internacional, dinamismo comercial, demanda recíproca, competitividad

Abstract

The actual trade relationship, that is, the benefits of foreign trade, depend on each country's demand for the other's output and only those trade relationships will be stable in which the exports offered by each country are sufficient to pay for the imports needed (Mill, 1840). This study performs an analysis, from the point of view of trade dynamics, between Nicaragua and Venezuela in the period 2002-2013 with emphasis on the pre and post trade agreement between the nations in 2007. The theory behind this research is the one put forward by Mill (1840) on reciprocal demand. Foreign trade variables are described, and dynamism indices are calculated. The results demonstrate trade benefits for both nations, although asymmetry is evident in trade relations. Nicaragua is supported by a limited export basket of beef, cane sugar, coffee and cattle, which although competitive, the evidence for the period studied shows that it had a decreasing rate. For its part, approximately 99% of Venezuela's exports are based on oil and its derivatives. Finally, although the theory addressed is not evidenced in its fullness, Venezuela represents an important commercial destination for Nicaragua and by the size of nations could be a cause of the asymmetries in trade capabilities. This is not why relations should be restricted, on the contrary, seeking formal ways to achieve maximization and joint benefit between the two nations.

Key words: international trade, commercial dynamism, reciprocal demand, competitiveness

Forma sugerida de citación: Avilés, Y. (2020). "Intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela en el período 2002-2013, con énfasis pre y post ALBA". Revista Científica Apuntes de Economía y Sociedad, UNAN - León, Vol N.º 1 (1) (julio 2020).pp. 25 - 35.

Copyright © Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, León (UNAN-León), Facultad de Ciencias Economicas y Empresariales.

1. Introducción

Un vistazo a las estadísticas básicas de comercio nos ofrece una idea de la importancia sin precedentes de las relaciones económicas internacionales (Krugman y Obstfeld, 2012). Los países se han dado cuenta de manera gradual de que el camino más seguro hacia la prosperidad es abrir sus economías al sistema de comercio global (Samuelson, 2006).

Desde los albores de la década de los años 80's, el proceso de liberalización de los intercambios comerciales se ha consolidado. Como resultado de ello, la gran mayoría de los países del mundo han incrementado su grado de interdependencia económica. Dentro de este contexto de mayores intercambios comerciales, es fácil reconocer que hoy más que nunca la política comercial juega un papel fundamental en las estrategias de políticas de crecimiento y desarrollo económico (Carbaugh, 2009).

Para el caso de Nicaragua, la política comercial se centraba en la diversificación de mercados, la integración económica y la facilitación del comercio y se basaba en los pilares de comercio justo, mercado justo, crédito justo, solidaridad y complementariedad (GRUN, 2012). En este sentido, el incremento de las exportaciones sería un motor fundamental del crecimiento económico de Nicaragua experimentado después de la crisis económica mundial en 2009. De hecho, señala la Organización Mundial del Comercio que gran parte del crecimiento promedio de 4% obtenido entre 2006-2011 fue impulsado por las exportaciones (WTO, 2012).

En 2007, Nicaragua se adhirió a la Alianza Bolivariana de las Américas ALBA, y desde ese momento las relaciones de comercio con Venezuela se potencializaron, desde el punto que pasó del lugar número 21 en el 2007 a la posición número 3 en 2013 como principal destino comercial del país. Los principales productos exportados por Nicaragua hacia Venezuela en 2013 fueron carne de bovino, azúcar, aceite comestible, café, leche fluida, ganado bovino, frijoles negros y bebidas a base de pulpa, que en conjunto sumaron un total de US\$ 382.9 millones, el 99.9% de las ventas totales de Nicaragua realizadas en el país sudamericano en el mismo año (MIFIC, 2013).

El intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela ha sido de gran importancia para ambos países, ya que ha habido efectos positivos para las economías y sociedades, aparte de fortalecer los aspectos de política exterior bilateral. Esta investigación realiza un análisis del dinamismo comercial entre la República de Nicaragua y la República Bolivariana de Venezuela, destacando un análisis pre y post ALBA para el período comprendido en los años 2002 – 2013.

2. Antecedentes del ALBA

El ALBA es una propuesta de integración planteada por el gobierno venezolano en respuesta al Área de Libre Comercio de las Américas ALCA, en el que se expone una visión alternativa a los acuerdos de libre comercio y que se fundamenta en varios principios básicos: 1. El comercio y la inversión deben ser instrumentos para alcanzar un desarrollo justo y sustentable 2. Trato especial y diferenciado para atender los desequilibrios y desigualdades de los países en los procesos de integración. 3. La no reciprocidad y el comercio compensado en las relaciones del intercambio comercial (Hernández y Chaudary, 2015).

El 14 de diciembre de 2004 se firmó el “Acuerdo entre el presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el presidente del Consejo de Estado de Cuba, para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas”, en donde se establecieron una serie de medidas para la aplicación del ALBA en distintas esferas, además de acordar la creación de un plan estratégico con el fin de garantizar la complementación productiva.

En abril del 2006 el ALBA deja de ser una iniciativa bilateral, al incorporar a Bolivia que, ya bajo el gobierno de Evo Morales Ayma, sumó al proyecto venezolano-cubano la propuesta de Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP), por lo que el naciente bloque pasó a describirse como ALBA-TCP. Entre los años 2007 y 2009, nuevos países se incorporaron al bloque: Nicaragua (2007), Dominica y Honduras (2007), Ecuador, San Vicente y Las Granadinas y Antigua y Barbuda (2009) (Borbón, Beirute, Briceño, Jácome, y Jaramillo, 2012).

Una de las dimensiones de la relación entre Nicaragua y el ALBA es la del comercio justo. Gracias al ALBA, Venezuela se convirtió en escasos dos años y medio en el tercer socio comercial del país, sólo por detrás de los EE.UU y El Salvador, adquiriendo el 10% de la producción de café, el 30% de la carne, el 10% del frijol, el 21% de la leche y el 38% del ganado en pie, todo ello a precios preferenciales para Nicaragua (Capelán, 2010).

3. Planteamiento teórico

Teoría de la demanda recíproca propuesta por Mill (1844): es el tercero y último pilar de la teoría clásica del comercio internacional. Mill (1844) acepta la teoría de Ricardo (1817) y la complementa, introduciendo la ley de la oferta y la demanda.

Mill (como se citó en Carbaugh, 2009):

Dentro de los límites externos de los términos de intercambio, los términos de intercambio reales se determinan por la fuerza relativa de la demanda de cada país por el producto del otro país. En términos sencillos, los costos de producción determinan los límites externos de los términos de intercambio, mientras que la demanda recíproca determina cuáles serán los términos de intercambio reales dentro de esos límites. (p.40)

Según Carbaugh (2009), la teoría de la demanda recíproca es útil cuando los dos países que comercian entre sí, tienen igual tamaño económico y esto provoca un precio atractivo para ambos; en caso contrario, es posible que la fuerza de la demanda relativa de la nación más pequeña sea empujada por la de la nación más grande. En este caso prevalecerá la razón del intercambio nacional de la más grande.

De acuerdo con esta teoría, el intercambio comercial entre naciones de diferente tamaño beneficiará más al país pequeño, porque la relación real de intercambio tiende a situarse más acerca del país grande que del pequeño, debido a que la oferta del pequeño es inferior a la demanda del grande, con lo que tiende a aumentar el precio del bien exportado por el pequeño.

4. Metodología utilizada

Según el alcance, esta investigación es de carácter descriptiva porque detalla la dinámica de la relación comercial entre Nicaragua y Venezuela. Los cálculos están basados en indicadores de comercio exterior y política comercial propuestos por la CEPAL (Lima y Alvarez, 2010). El estudio es longitudinal, dado que el periodo de referencia es 2002-2013.

Las variables seleccionadas son: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial; se realizaron los cálculos de Comercio Total, Tasa de Apertura TA, Tasa de Cobertura TC, Coeficiente de Exportación, Índice de Balassa y Ventajas Comparativas Reveladas VCR..

Los datos relacionados al comercio bilateral fueron tomados del BCN y el Centro de Trámite de las Exportaciones CETREX, para el cálculo de indicadores que usaran el Producto Interno Bruto PIB, se usó las estadísticas del Banco Mundial.

5. Análisis y resultados

5.1 Descripción del intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela

La relación de intercambio comercial Venezuela – Nicaragua, se enmarca en el Acuerdo de Alcance Parcial - AAP. A25TM N° 25 con base en el Tratado de Montevideo, donde de manera unilateral, Venezuela otorga preferencias arancelarias a más de 300 productos de origen nicaragüense. Los acuerdos comerciales entre Venezuela y Nicaragua son de suma importancia para ambas regiones, puesto que existen convenios en el cual se envía desde el principal producto de exportación venezolana (petróleo e hidrocarburos), hasta los que no pertenecen a ese rubro, como lo son la agricultura, productos minerales, productos químicos y en un sentido más amplio, educación y salud.

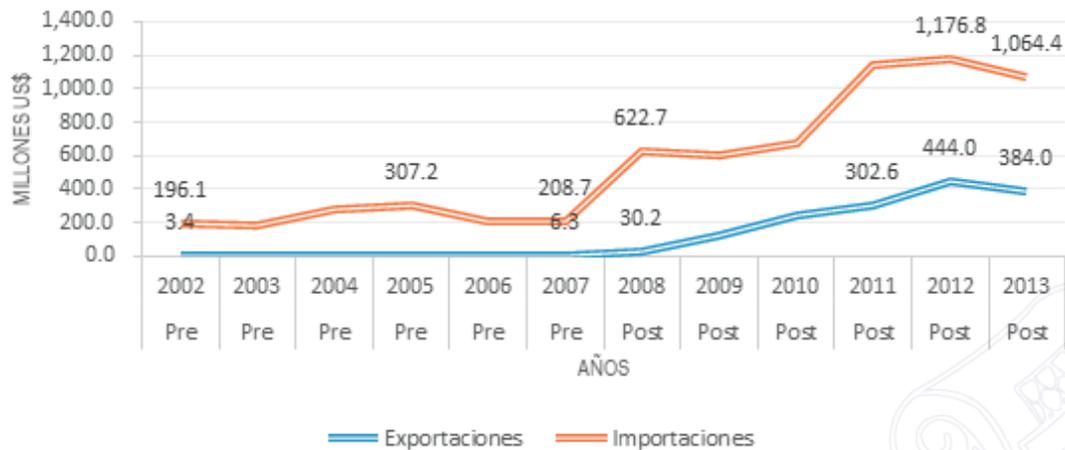


Figura 1. Exportaciones e importaciones de Nicaragua a Venezuela 2002-2013 (Millones de US\$)

Fuente: Elaboración propia con datos del BCN

El intercambio comercial entre Venezuela y Nicaragua registró un promedio anual de \$684.1 millones entre los años 2002 y 2013. Tal como se muestra en la Figura 1, el comercio entre ambas naciones se ha caracterizado por presentar fluctuaciones orientadas hacia un crecimiento entre 2007 y 2013. En sus primeros años (2002 - 2005), las cifras transadas muestran ligeras fluctuaciones debido a que el intercambio entre ambos países era poco significativo (US\$ 199.5 – US\$ 310.6 millones de dólares).

Posteriormente, se observó una abrupta caída en los valores transados entre ambas naciones, siendo 2007 el piso de esta tendencia y año cuando se registra la cifra mínima del período pre ALBA de US\$ 310.6 millones de dólares (2005) hasta US\$ 215.0 millones de dólares (2007). No obstante, para el año siguiente (2008), se invierte radicalmente el comportamiento al registrar un crecimiento significativo en las relaciones comerciales entre ambos países, hasta alcanzar sus niveles máximos en el año 2012 (Manuelb, 2011).

Las exportaciones e importaciones de Nicaragua con Venezuela en el periodo pre ALBA se mantuvieron casi constantes siendo poco significativas para las exportaciones, creciendo a una tasa de 82.9% y 6.4% respectivamente. En cambio, en el periodo post ALBA estas variables registraron un crecimiento importante con una tasa de 1171.5% y 70.9% respectivamente; estos cambios fueron resultado de los nuevos planes y proyectos económicos implementados por ambos gobiernos, lo cual fue provechoso para Nicaragua ya que aumentaba el flujo de ingresos percibidos gracias a la relación comercial con el país del sur.



Figura 2. Balanza comercial de Nicaragua con Venezuela 2002-2013 (Millones de US\$)

Fuente: Elaboración propia con datos del BCN

La Figura 2 refleja la balanza comercial de Nicaragua correspondiente al intercambio comercial con Venezuela; se observa que el saldo comercial se encuentra en déficit durante todo el periodo en estudio acrecentándose mayormente en el periodo post ALBA; esto debido a que, a pesar de que los productos importados desde Venezuela son pocos, su valor monetario es más alto que los productos exportados.

Se puede apreciar que el año 2010 el déficit fue menor; esto provocado por el golpe de la crisis económica mundial del año 2009 en la economía nicaragüense, lo que ocasionó una disminución en los gastos, y por tanto una reducción del presupuesto destinado a la compra de productos venezolanos. En el marco del Acuerdo PETROCARIBE se generó un mayor déficit comercial debido al aumento de las importaciones provenientes de la República Bolivariana de Venezuela, sobre todo de la compra de petróleo por parte de Nicaragua (Villalobos, 2012). Aunque en el 2012-2013 el déficit se redujo, este sigue siendo alto.

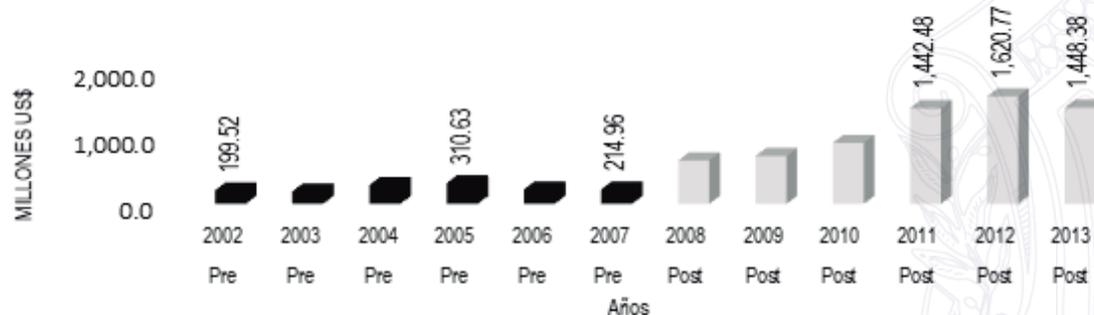


Figura 3. Comercio total de Nicaragua con Venezuela 2002-2013 (Millones de US\$)

Fuente: Elaboración propia con datos del BCN

En la Figura 3 se observa que del año 2002 al 2013, el comercio total entre Nicaragua y Venezuela mostró un crecimiento de 625.95%, lo cual es el resultado de una serie de factores como la búsqueda de nuevas estrategias, la consolidación de los tradicionales, mayor cantidad de productores y exportadores involucrados en el proceso exportador nicaragüense, políticas de estímulo a la producción y exportación, clima de negocios favorable, mayor inversión pública y privada en infraestructura productiva, e incremento sostenido de los precios internacionales de los principales productos de exportación de Nicaragua en los últimos cinco años a partir de 2009.

Hay que hacer énfasis que en el periodo pre ALBA la tasa de crecimiento del comercio total entre ambos países fue de 7.74% promediando US\$ 234.29 millones de dólares. A partir del año 2008 que entró en vigor el acuerdo bilateral entre ambos países, hasta el año 2013 se registró un crecimiento de 121.83% con un promedio de US\$ 1133.88 millones de dólares.

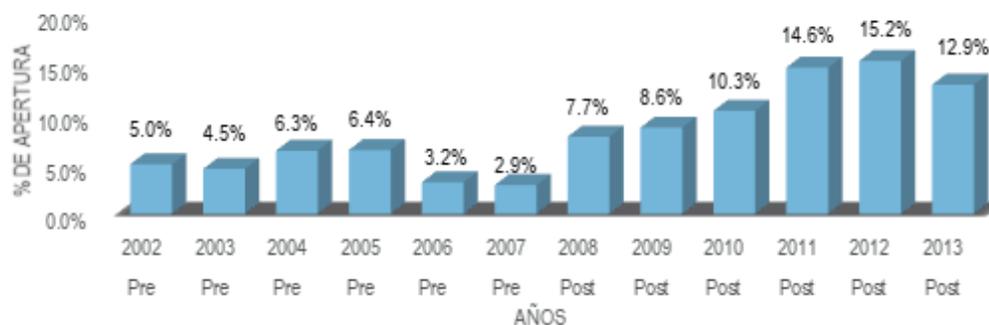


Figura 4. Tasa de Apertura de Nicaragua 2002-2013

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

En la Figura 4 se observa la evolución de indicador TA en forma anual. Lo primero que se observa es que existe una tendencia positiva en el grado de apertura de la economía en el periodo Post ALBA (2008-2013). En segundo lugar, se observan caídas transitorias en el indicador en los años 2006 (3.2%) y 2007 (2.9%) que ocurrió debido a una disminución del comercio total con Venezuela de US\$ 310.6 millones de dólares (2005) a US\$ 215.0 millones de dólares (2007); sin embargo, hubo un incremento del PIB, esto como resultado de que el comercio total con el resto del mundo incrementó.

En el periodo post ALBA el intercambio comercial con Venezuela ha tomado mayor protagonismo en el sistema económico nicaragüense llegando a representar hasta un 15.2% del PIB nicaragüense en el año 2012.

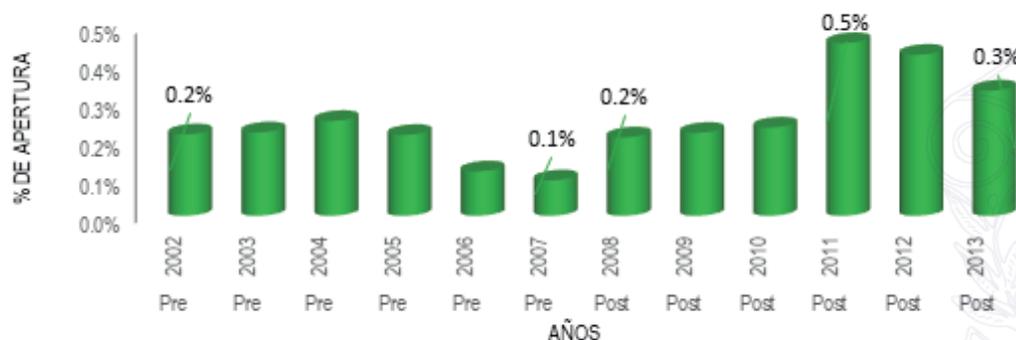


Figura 5. Tasa de Apertura de Venezuela 2002-2013

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

La Figura 5 analiza la TA de Venezuela en forma anual. Se observa que este indicador ha variado en cifras mínimas entre 0.1% y 0.5%. Esto evidencia una vez más que, aunque la relación con Nicaragua mejoró, el efecto sigue siendo muy pequeño en el PIB venezolano. Es de entender que las exportaciones de Nicaragua a nivel general representan un porcentaje pequeño para ese país. A pesar de esto la tendencia que se muestra es al alza como reflejo de los nuevos planes y proyectos que se implementaban para facilitar una mayor fluidez del comercio entre ambos países sin muchas barreras comerciales.

Tabla 1

Nicaragua: Principales productos exportados hacia Venezuela. Expresado en T.M. Millones de Dólares

Productos	2011		2012		2013		2013/2012	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Carne de bovino	167.7	38,719.80	209.4	47,453.70	155.3	34,671.70	-25.9	-26.9
Azúcar de caña	43.2	58,200.00	34.2	54,300.00	85.4	176,623.70	149.8	225.3
Aceite comestible	15.8	9,719.60	47.6	28,399.10	41	24,228.60	-13.9	-14.7
Café oro	40.6	6,965.40	100.7	22,791.50	40.5	11,822.50	-59.8	-48.1
Leche fluida	11.8	14,994.70	23.7	30,227.80	23.3	29,626.40	-1.6	-2
Ganado bovino	11	5,523.30	14.1	7,814.80	19.4	10,525.50	37.8	34.7
Frijoles negros	9.9	9,806.40	1.6	1,355.90	11.8	10,114.50	656.2	646
Bebidas a base de pulpas	0	0.00	1.9	1,561.10	6.1	4,898.20	212.9	213.8
Frijoles rojos	0	0.00	7.6	8,220.10	0	0.00	-100	-100
Subtotal exportado	300	143,929.20	440.8	202,124.00	382.8	302,511.10	-13.2	49.7
Otras exportaciones	3	3,440.80	3.1	1,688.40	1.1	1,477.90	-64.9	-12.5
Exportaciones Venezuela	303.3	147,370.00	443.9	203,812.40	383.9	303,989.00	-13.5	49.2

Fuente: Elaborado por la Dirección de Políticas Comerciales-MIFIC (2014) en base a datos de la DGA

La Tabla 1 muestra los principales productos exportados de Nicaragua a Venezuela. La carne bovino ha sido el principal rubro generando mayor cantidad de divisas en el 2013 con US\$ 155.3 millones; si bien resultó menor en 25.9% con respecto a los US\$ 209.4 millones exportados en el 2012, lo cual se debió a la caída de los volúmenes exportados en 26.9%, ya que el precio FOB de exportación se mantuvo en los últimos años estancado en alrededor de los US\$ 4.450 la T.M., situación que precisamente sirvió de argumento a los exportadores nicaragüenses para justificar las menores cantidades enviadas del rubro a Venezuela, aduciendo que en otros mercados los precios estaban más altos.

La caída de las exportaciones de carne bovina originaria de Nicaragua hacia Venezuela en el período analizado originó que la participación del país sudamericano como importador del rubro decreciera de 46.4% en 2012 a 40.5% en 2013, si bien siguió siendo el principal mercado de destino de las ventas de carne de bovino en el mercado internacional. En otro orden, la participación de las exportaciones de carne de bovino con relación al total exportado hacia Venezuela decreció de 47.2% en 2012 a 40.4% en 2013. En términos de volumen las exportaciones de carne se redujeron en 26.9% en el período bajo análisis (MIFIC, 2014).

En lo que respecta al azúcar, los volúmenes vendidos aumentaron de 54,300 T.M. en 2012 a 176,623.7 T.M. en 2013, significando un incremento porcentual de 225.3%. Por su parte, los valores exportados crecieron de US\$ 34.2 millones a US\$ 85.4 millones, que en términos porcentual arrojó un incremento de 149.8%, convirtiéndose el mercado venezolano en el año 2013 en el principal destino de la azúcar originaria de Nicaragua con una participación de 45.7%, mucho a la registrada en el 2012 cuando se ubicó en 17.5%. Ahora, con relación al total exportado hacia Venezuela, la participación de las ventas de azúcar en dicho mercado mejoró de 7.7% a 22.2% (MIFIC, 2014). Algunos rubros que han disminuido en volúmenes monetarios han sido el frijol negro, frijol rojo, aceite comestible Y café.

Tabla 2

Nicaragua: Principales productos importados desde Venezuela. Expresados en T.M. Millones de Dólares.

Productos	2011		2012		2013		2013/2012	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Carne de bovino	167.7	38,719.80	209.4	47,453.70	155.3	34,671.70	-25.9	-26.9
Azúcar de caña	43.2	58,200.00	34.2	54,300.00	85.4	176,623.70	149.8	225.3
Aceite comestible	15.8	9,719.60	47.6	28,399.10	41	24,228.60	-13.9	-14.7
Café oro	40.6	6,965.40	100.7	22,791.50	40.5	11,822.50	-59.8	-48.1
Leche fluida	11.8	14,994.70	23.7	30,227.80	23.3	29,626.40	-1.6	-2
Ganado bovino	11	5,523.30	14.1	7,814.80	19.4	10,525.50	37.8	34.7
Frijoles negros	9.9	9,806.40	1.6	1,355.90	11.8	10,114.50	656.2	646
Bebidas a base de pulpas	0	0.00	1.9	1,561.10	6.1	4,898.20	212.9	213.8
Frijoles rojos	0	0.00	7.6	8,220.10	0	0.00	-100	-100
Subtotal exportado	300	143,929.20	440.8	202,124.00	382.8	302,511.10	-13.2	49.7
Otras exportaciones	3	3,440.80	3.1	1,688.40	1.1	1,477.90	-64.9	-12.5
Exportaciones Venezuela	303.3	147,370.00	443.9	203,812.40	383.9	303,989.00	-13.5	49.2

Fuente: Elaborado por la Dirección de Políticas Comerciales-MIFIC (2014) en base a datos de la DGA

* Los datos de 2013 son los presentados por la Secretaría de Integración Económica Centroamericana SIECA y en la DGA

Al finalizar el 2012 las importaciones procedentes desde Venezuela se situaron en US\$ 806.9 millones de dólares. Nicaragua importaba desde Venezuela principalmente combustibles, principalmente petróleo crudo, rubro que 2011 representó el 78% de las importaciones totales, aunque en 2012 se redujo al 44.4% de participación.

5.2 Dinámica comercial entre Nicaragua y Venezuela

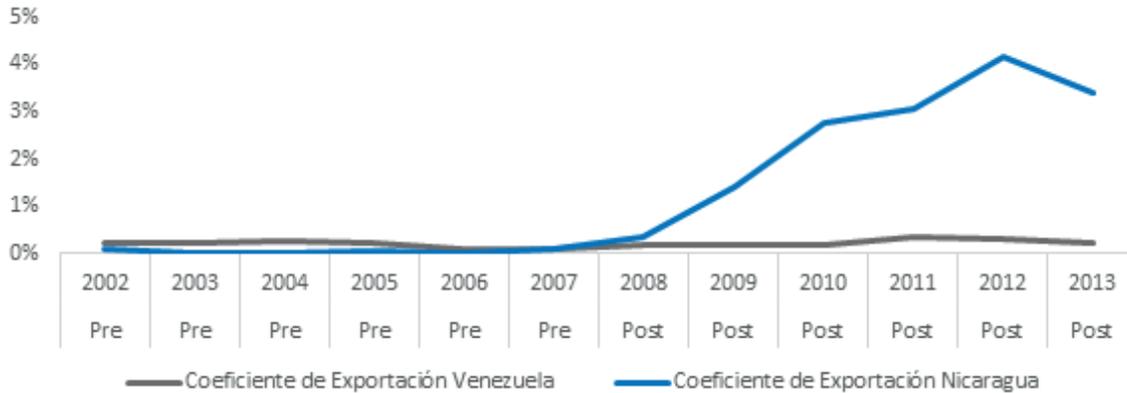


Figura 6. Coeficiente de exportación 2002-2013

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

El coeficiente de exportación es la proporción de la producción que se exporta. Dicho indicador se calcula como el valor de las exportaciones sobre la producción. En la Figura 6 se aprecia el comportamiento del coeficiente de exportación de Nicaragua hacia Venezuela para el periodo 2002 - 2013, y se hace énfasis en el periodo pre ALBA y post ALBA. Se puede notar que antes de que entrara en vigor el acuerdo comercial con Venezuela, la participación de las exportaciones en el valor total de la producción era prácticamente nula o poco significativa. A partir del 2008, la participación de las exportaciones en el valor total de la producción tiene un alto crecimiento impulsado por el aumento de volúmenes de productos vendidos hacia Venezuela.

Por su parte, el comportamiento del coeficiente de exportación de Venezuela hacia Nicaragua ha sido poco significativo alcanzando valores entre 0.1% y 0.5%; esto se debe a que Venezuela tiene un alto desarrollo en la industria manufactureras, tecnológicas, entre otras. Agregándole a esto, Nicaragua no es uno de sus principales socios comerciales, por lo tanto, la producción nacional venezolana destinada a Nicaragua es mucho menor en comparación a las exportaciones al resto del mundo (principales socios comerciales); dando como resultado un coeficiente de exportación muy pequeño.

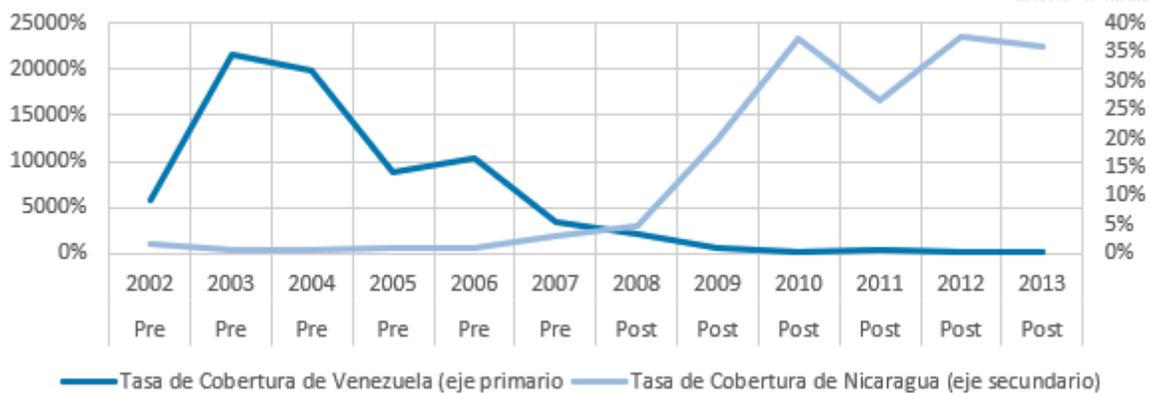


Figura 7. Tasa de Cobertura 2002-2013

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

La Figura 7 presenta la TC de Nicaragua (2002-2013), el cual se aprecia un aumento de este indicador al adherirse Nicaragua al ALBA, debido a los nuevos contratos de comercio promovidos por la liberalización arancelaria entre ambos países, alcanzando valores de 37.1% (2010), 37.7% (2012) y 36.1% (2013) respectivamente. Esto significa, que Nicaragua logró aproximadamente pagar un tercio de las importaciones con las exportaciones que se hacen a Venezuela.

En contraposición, la TC de Venezuela (2002-2007), sus exportaciones respaldaban financieramente por encima del 1000% del pago de sus importaciones provenientes de Nicaragua, y aunque en el periodo post ALBA, disminuyen los valores, debido a la mayor actividad comercial con Nicaragua, aun se obtienen valores de TC encima del 100%, por ejemplo, para el 2013 las exportaciones de Venezuela a Nicaragua cubrían el 277.2% de las importaciones.

Hay que destacar, que el consumo interno nicaragüense depende más en términos porcentuales de las importaciones venezolanas, esto reflejado por la alta demanda de petróleo y sus derivados proveniente de ese país. Aunque se han hecho grandes esfuerzos por cambiar la matriz energética nicaragüense, todavía persistía una gran dependencia del petróleo como base para la generación eléctrica.

Tabla 3

Ventajas comparativas reveladas de Nicaragua IVCR para los principales productos de exportación

VCR	2011/Nic	2012/Nic	2013/Nic	
Carne	0.39	0.5	0.4	Competitivo
Café	0.1	0.19	0.12	Competitivo
Ganado	0.56	0.64	0.49	Competitivo
Azúcar	0.26	0.16	0.47	Competitivo

Fuente: Elaboración propia con datos del BCN y CETREX

En la Tabla 3 se observan los resultados sobre IVCR para el periodo 2011-2013. Este indicador nos indica las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales. En cuanto a los productos que Nicaragua exportaba hacia Venezuela; existía ventaja comparativa en productos específicos como carne, café, ganado bovino y azúcar durante el periodo en estudio.

Esto revela que en dichos sectores Nicaragua tenía una evidente competitividad frente al mercado de Venezuela. Se observa que el ganado es el que presentaba un índice mayor 0.49 en el año 2013, sin embargo, su competitividad había decaído en 0.15 puntos respecto al año 2012 en el que se obtuvo un valor de 0.64; el producto con índice más bajo fue el café con 0.10 en el año 2011, en este caso sería el menos competitivo frente a mercados terceros, aunque siempre con ventajas competitivas.

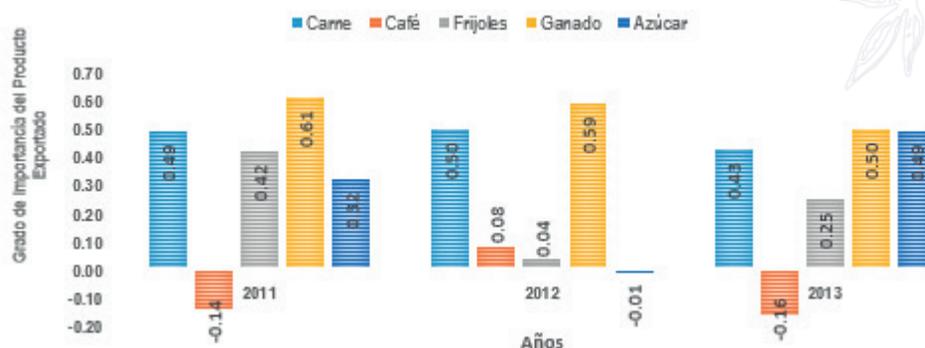


Figura 8. Índice de Balassa normalizado de Nicaragua

Fuente: Elaboración propia con datos del BCN y CETREX

En la Figura 8 se analiza el Índice de Balassa normalizado para Nicaragua por producto en el periodo 2011-2013. Productos como la carne y el ganado presentaron el índice de 0.43 y 0.50 respectivamente en el año 2013, lo que quiere decir que presentaba una ventaja para el país en el intercambio comercial con Venezuela, así como en el mercado internacional, esto debido a que en el exterior existe una alta demanda de los mismo y que Nicaragua cuenta con la suficiente producción para satisfacer su demanda interna y a la vez una parte de la demanda internacional.

En el caso contrario están los frijoles en el año 2011 y el azúcar en el año 2013, que cumplieron con el intervalo del índice presentando ventaja para el país en el mercado, sin embargo, en el año 2012 tendieron a un comercio intra-producto ya que no alcanzaron el intervalo de competitividad (+0.33 - +1.00) con índices de 0.04 y -0.01 respectivamente; aunque no existen ventajas para el país, facilitan el fortalecimiento de lazos comerciales internacionales.

El café por su parte, su comportamiento fue irregular, evidenciándolo en el índice de Balassa normalizado que lo colocó en un comercio intra-producto debido a que las exportaciones descendieron a causa de que la producción nicaragüense disminuyó por plaga de roya y otras enfermedades fungosas.

6. Conclusiones

El periodo 2002-2013 se caracterizó porque las exportaciones a Venezuela fueron bajas durante los primeros seis años en estudio, aunque Venezuela ya vendía a Nicaragua por el orden US\$ 208.7 millones de dólares. Sin embargo, estas variables macroeconómicas sufrieron un impacto positivo coincidiendo con la incorporación de la República de Nicaragua al ALBA. Esto como consecuencia provocó una mejoría en el Comercio Total entre ambos países pasando de US\$ 215.0 millones de dólares en el año 2007 (último del periodo pre ALBA) a US\$ 1448.4 millones de dólares en el año 2013 (último año en estudio post ALBA).

La balanza comercial de Nicaragua presentó un déficit mayor en los últimos años (post ALBA); esto generó un efecto negativo ya que el valor de nuestras importaciones en volumen y valor monetario han sido mayores que el de nuestras exportaciones.

La canasta exportadora hacia Venezuela era bastante reducida, porque a pesar de que se han hecho esfuerzos para diversificar los productos, siguen siendo unos cuantos los que tienen capacidad de generar excedentes que les permita ser atractivos para la exportación; de hecho, productos como carne bovina, ganado bovino, café, azúcar y frijol son los que presentan mayor peso en la producción nicaragüense.

La canasta importadora desde Venezuela es aún menos variedad de productos, dado que está compuesta por solo petróleo y derivados de este, los cuales acaparan un 99.68% (2013) del total de las importaciones.

Nicaragua no es uno de los principales socios comerciales de Venezuela, esto porque no puede abastecer la excesiva demanda venezolana. Sin embargo, respecto a los productos de la canasta exportadora entre Nicaragua y Venezuela; cada uno de los países presenta evidentes ventajas comparativas con los productos que exportan. En el caso de Nicaragua en el azúcar, café, carne y ganado; para el caso de Venezuela petróleo y sus derivados.

Al realizar el análisis de dinamismo comercial necesarios para comprender los principios de la teoría de la demanda recíproca de John Stuart Mill, se puede concluir que el intercambio comercial entre Nicaragua y Venezuela para el periodo 2002-2013 no evidencia esta teoría, debido a que el precio de todos los bienes que Nicaragua exporta hacia Venezuela no paga el precio de los bienes importados desde el país sudamericano, esto ocasiona un déficit mayor en la balanza comercial nicaragüense.

Mill (1840) señaló estos casos al postular que la fuerza de la demanda relativa de la nación más pequeña (Nicaragua) sea empujada por la de la nación más grande (Venezuela). Sin embargo, Venezuela representaba un importante destino comercial para Nicaragua y por el tamaño de las naciones, puede concebirse como lógico las asimetrías existentes en las capacidades comerciales. No por esto las relaciones se deben restringir, al contrario, buscar las maneras formales para lograr la maximización y el beneficio conjunto entre ambas naciones.



Referencias

- Borbón, J., Beirute, T., Briceño, J., Jácome, F., y Jaramillo, G. (2012). América Latina: Caminos de la Integración Regional.
- Capelán, J. (30 de 5 de 2010). Nicaragua y el ALBA. nacional y region centroamericana, pág. (<http://tortillaconsal.com/tortilla>).
- Carbaugh, R. (2009). Economía Internacional (Décimo Segunda ed.). (J. Reyes Martínez, Ed., P. Mascaró Sacristán, & M. E. Treviño Rosales, Trads.) Ciudad de México, Distrito Federal, México: Cengage Learning.
- Hernández, D., y Chaudary, Y. (2015). La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos (alba-tcp). Vigencia y viabilidad en el actual contexto venezolano y regional.
- GRUN. (2012). Plan Nacional de Desarrollo Humano 2012-2016.
- Krugman P. y Obstfeld, M. J. (2012). Economía Internacional: Teoría y Política. Madrid: Pearson Educación, S.A, Madrid, 2012.
- Lima, J. E., & Alvarez, M. (2010). Manual de comercio exterior y política comercial Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo.
- ManuelB. (28 de enero de 2011). blogspot. Obtenido de blogspot: http://relacionesnv-manuelb.blogspot.com/2011_01_01_archive.html
- MIFIC. (2014). Informe de Relaciones Comerciales Nicaragua-Venezuela 2013. Managua.
- Mill, J. S. (1844). Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en Economía Política.
- Ricardo, D. (1817). Principios de economía política y tributación.
- Samuelson, N. (2006). Economía 18va ed. Mexico, D. F.: McGRAW- HILL/ Interamericana editores, S.A.
- Villalobos, D. (2012). La República Bolivariana de Venezuela y Nicaragua, en el marco del acuerdo energético. CIENCIA E INTERCULTURALIDAD, 11(2).
- WTO. (2012). Trade Policy Review Nicaragua. Technical Report, World Trade Organization.