

UNIVERSIDAD SIGLO 21

TESIS DE LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

***“EFECTOS EN EL COMERCIO ARGENTINO DERIVADOS DEL
POSIBLE INGRESO DE VENEZUELA AL MERCOSUR”***

Autora: Celina Daniotti

Director: Carlos Savi

-2009-

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Celina Daniotti

**“Efectos en el comercio argentino derivados del posible ingreso de
Venezuela al Mercosur”**

RESUMEN

El presente trabajo intenta establecer los posibles efectos derivados del ingreso de Venezuela al Mercosur, como miembro pleno. Para ello se aplica el *Modelo Económico Gravitacional* (o también denominado Ecuaciones Gravitacionales), con el fin de revelar qué ocurriría con variables como el PIB, distancia, entre otras. También se realiza un análisis bilateral: Argentina – Venezuela, donde se determinan los sectores que podrían beneficiarse del acuerdo, por medio de estimar índices de comercio: de *Ventaja Comparativa Revelada*, de *Complementariedad Comercial* y de *Intensidad Comercial*. El modelo gravitacional es estimado por la herramienta estadística denominada Regresión Múltiple con variables categóricas, e incluye datos relativos a los miembros plenos del Mercosur. Mientras que los índices se aplican sólo al comercio Argentina – Venezuela. Todos los cálculos se basan en los datos disponibles en TradeMap, correspondientes al año 2007.

ABSTRACT

The present work tries to establish the possible effects derived from the entrance of Venezuela to the Mercosur, as full member. For this purpose, it applies the Gravity Model (or also named Gravity Equations), in order to reveal what will happened with variables such as GDP, distance, etc.

In addition, a bilateral analysis is realized between Argentina and Venezuela, to determine the sectors that might benefit in the agreement. For this, its estimated some trade indexes of Comparative Revealed Advantage, Complementarity and Intensity.

The gravity model is estimated by the statistical tool Multiple Regression with categorical variables (or dummy), and includes information relative to the full members of the Mercosur. On the other hand, the indexes are only applied to the Argentina - Venezuela trade. All the calculations are based on the available information on TradeMap, corresponding to 2007.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Tabla de contenido

RESUMEN.....	3
I. INTRODUCCIÓN	9
II. OBJETIVOS	12
II.1 Formulación del Problema de Investigación.....	12
II.2 Objetivo General.....	12
II.3 Objetivos Específicos.....	12
II.3.1 Objetivos de Desarrollo	12
II.3.2 Objetivos Metodológicos	12
II.3.3 Objetivos Finales	13
II.4 Fundamentos de la elección del Tema de Investigación.....	13
III. MARCO TEÓRICO	14
III.1 Teoría de la Integración Económica	14
III.2 Teoría de las uniones Aduaneras: Creación y Desviación de comercio	16
III.3 Modelo de Gravedad.....	19
III.3.1 Variables.....	22
III.4 Modelo de Gravedad aplicado al comercio	27
III.5 Índices de Comercio	29
III.5.1 Índice de Ventaja Comparativa Revelada.....	29
III.5.2 Índice de Complementariedad Comercial	33
III.5.3 Índice de Intensidad Comercial	36
IV. METODOLOGÍA.....	38
IV.1 Análisis Estadístico Multivariado: Regresión Múltiple	39
IV.1.1 Evaluación Estadística de los Modelos de Regresión.....	41
IV.1.1.1 Detalle de los Resultados	43
IV.1.2 Modelos de Regresión con Variables Ficticias.....	43
IV.1.2.1 Descripción de las Variables a utilizar.....	44
IV.2 Índices	45
IV.2.1 Índice de Intensidad Comercial.....	45
IV.2.2 Índice de Complementariedad Comercial	46
IV.2.3 Índice de Ventaja Comparativa Revelada	47
V. DESARROLLO.....	49
<i>Capítulo 1: El MERCOSUR</i>	50
1.1 Breve reseña sobre el MERCOSUR.....	50
1.2 Objetivos del MERCOSUR.....	51

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

1.3 Antecedentes.....	51
1.4 Construcción	52
1.5 Estructura Institucional.....	52
1.5.1 Estructura Básica.....	52
1.5.2 Estructuras Adicionales Decisorias	53
1.5.3 Estructuras Adicionales No Decisorias	53
1.6 Estados Asociados	53
1.7 Acuerdos con otros bloques.....	54
<i>Capítulo 2: Venezuela en el MERCOSUR.....</i>	<i>55</i>
2.1 Adhesión de Venezuela al Mercado Común del Sur	55
2.1.1 Programa de liberación pautado	56
<i>Capítulo 3: País: VENEZUELA</i>	<i>61</i>
3.1 Información general sobre Venezuela	61
3.1.1 Economía de Venezuela	61
3.1.1.A Datos económicos	62
3.1.1.B Perspectivas	63
3.1.2 Comercio Exterior	64
3.2.1.A Proveedores de las importaciones	68
3.2 Comercio entre Venezuela y el MERCOSUR.....	68
3.2.1 Intercambio comercial de Venezuela con el MERCOSUR.....	68
3.2.2 Intercambio comercial con los países miembros del MERCOSUR	70
3.3 Comercio Bilateral: Argentina y Venezuela.....	73
3.3.1 Composición del comercio Argentina - Venezuela.....	74
3.3.1.A Exportaciones Argentinas a Venezuela	76
3.3.1.B Importaciones Argentinas.....	76
3.4 Conclusiones acerca del intercambio bilateral.....	77
<i>Capítulo 4: Sectores estratégicos en el comercio bilateral.....</i>	<i>78</i>
4.1 Oportunidades comerciales entre Argentina y Venezuela	78
4.1.1 Sectores Estratégicos de las Exportaciones argentinas hacia Venezuela	80
4.1.2 Sectores Estratégicos de las Importaciones argentinas provenientes de Venezuela	82
<i>Capítulo 5: El Modelo Gravitacional y sus resultados</i>	<i>84</i>
5.1 Resultados básicos de la Estimación.....	84
5.2 Resultados de los Índices.....	87
5.2.1 Índice de Ventaja Comparativa Revelada	88
5.2.2 Índice de Complementariedad Comercial	90
5.2.3 Índice de Intensidad Comercial.....	91

VI. CONCLUSIONES	94
VII. APÉNDICE.....	98
VIII. BIBLIOGRAFÍA.....	140

Cuadros

Cuadro N° 1: Principales productos importados por Venezuela (2007)	67
Cuadro N° 2: Exportaciones de los miembros del Mercosur a Venezuela (2007)...	71
Cuadro N° 3: Totales de comercio de Venezuela con Argentina	73
Cuadro N° 4: Principales productos exportados por Argentina hacia Venezuela (2007)	75
Cuadro N° 5: Principales productos importados por Argentina provenientes de Venezuela (2007).....	76
Cuadro N° 6: Sectores estratégicos en el comercio entre Argentina y Venezuela (2007)	81, 83
Cuadro N° 7: Principales sectores de importación de Argentina provenientes de Venezuela (2007).....	83
Cuadro N° 8: Modelo Gravitacional del Comercio correspondiente a las Exportaciones (1990-2007).....	85
Cuadro N° 9: Modelo Gravitacional del Comercio correspondiente a las Importaciones (1990-2007).....	86
Cuadro N° 10: Estimación de los Índices considerando las <i>exportaciones argentinas</i>	87
Cuadro N° 11: Estimación de los Índices considerando las <i>exportaciones venezolanas</i>	88
Cuadro N° 12: Comparación de datos con el resto de países proveedores de las importaciones argentinas	93

Gráficos

Gráfico I: Balanza Comercial Venezuela	65
Gráfico II: Principales productos exportados por Venezuela en el 2007	65
Gráfico III: Evolución de las exportaciones venezolanas	66

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Gráfico IV: Principales destinos de las exportaciones de Venezuela (2007)	66
Gráfico V: Principales productos exportados por Venezuela en el 2007	67
Gráfico VI: Principales países de origen de las importaciones venezolanas (2007)	68
Gráfico VII: Totales Exportados por Venezuela a los Bloques Comerciales (2006)	70
Gráfico VIII: Totales Importados por Venezuela desde los Bloques Comerciales (2006)	70
Gráfico IX: Participación del MERCOSUR en las Importaciones Totales de Venezuela (2007)	71
Gráfico X: Participación de los países en las Importaciones venezolanas del Mercosur (2007)	71
Gráfico XI: Participación de los miembros del Mercosur en las exportaciones totales de Venezuela (2007)	72
Gráfico XII: Totales Exportados por Venezuela a los países miembros del Mercosur (2007)	72
Gráfico XIII: Evolución del comercio de Venezuela con Argentina (2001-2007) ...	73
Gráfico XIV: Exportaciones por grandes rubros	75
Gráfico XV: Principales productos exportados por Argentina a Venezuela (2007)	76
Gráfico XVI: Participación de los principales productos importados por Argentina provenientes de Venezuela (2007)	77
Gráfico XVII: Resultados del IVCR para las exportaciones Argentinas hacia Venezuela	89
Gráfico XVIII: Resultados del IVCR para las exportaciones Argentinas hacia Venezuela	89
Gráfico XIX: Resultados del ICC para las exportaciones Argentinas hacia Venezuela	90
Gráfico XX: Resultados del ICC para las exportaciones Venezolanas hacia Argentina (2007)	91

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

I. INTRODUCCIÓN

Desde los años 80, la tendencia de los países a agruparse en bloques comerciales ha ido en verdadero aumento. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC)¹, en los últimos años, los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) se han convertido en un elemento muy destacado del sistema multilateral de comercio. El número de ACR no ha dejado de aumentar desde principios de 1990, llegando a notificarse unos 421 ACR al GATT/OMC, en diciembre de 2008.

Los ACR se establecieron como parte de una política integracionista, y pueden definirse como la organización de un grupo de países con el fin de mejorar el intercambio comercial en el marco de sus territorios. Los objetivos principales son: la eliminación de obstáculos al comercio y la libre circulación de bienes, mercancías y personas; la reducción de los costos de transporte, así como la implementación de políticas comunes en distintos sectores de la economía.

Dada la importancia mundial de los ACR, conocer los efectos que provocan es un interrogante que plantea cada nuevo acuerdo, o bien aquellos que, ya creados, suman nuevos miembros. Este es el caso del Mercosur, que ha planteado la idea de adherir a Venezuela como *miembro pleno* en el bloque, estatus que sólo tienen los miembros fundadores del mismo: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Toda una novedad para el mercado sudamericano, ya que hasta ahora sólo contaba con países o *miembros asociados*.

Venezuela aspira a la condición “*miembro pleno*” dado que reporta mayores beneficios y privilegios, pero al mismo tiempo, mayor grado de compromiso e institucionalidad, ya que los miembros asociados pueden no participar en todos los órganos del bloque. Asimismo, éstos últimos pueden ser invitados a participar en las Cumbres Presidenciales pero no tendrán la obligación de cumplir con los mandatos surgidos de dichas reuniones, ni con los acuerdos presupuestales; que sí tienen los socios plenos².

¹ La OMC es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su principal objetivo es la apertura del comercio en beneficio de los países.

(Fuente: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm)

² Diario La República, 25/09/2006. Disponible en http://www.larepublica.com.pe/component/option,com_contentant/task,view/id,124949/Itemid,0/)

Ante el inminente ingreso de este nuevo socio, surge la incertidumbre de conocer si el nuevo participante aportará posibilidades de crecimiento económico. Por tal motivo, en el presente trabajo, se plantea el interrogante de conocer los efectos de Venezuela sobre los países miembros del Mercosur, y especialmente, para la relación bilateral Argentina-Venezuela.

El análisis de los efectos de los acuerdos regionales, o internacionales, parte de la bien conocida Teoría de las Uniones Aduaneras, formulada por Viner en el año 1950, la cual establece que una Unión Aduanera puede provocar básicamente dos claros efectos: “Creación” o “Desviación” de comercio. Según Jacobo (2005:17), “la *creación* de comercio aparece cuando la producción doméstica en un determinado sector de un país miembro del acuerdo, es reemplazada –total o parcialmente- por importaciones de otro país miembro, que se dice tiene una ventaja comparativa en la producción del bien de ese sector”. Mientras que, “la *desviación* de comercio ocurre cuando la eliminación de las barreras sobre las importaciones de países miembros, reduce el costo de éstas por debajo del costo de importaciones de terceros países más eficientes. En estos últimos, el costo de producción se mantiene elevado debido a la vigencia de las restricciones” (Jacobo, 2005:17).

Para detectar los efectos derivados del ingreso de Venezuela al Mercosur existen varios modelos econométricos que ayudan a dicha tarea. Uno de ellos es el conocido “Modelo de Gravedad” o también denominado “Ecuaciones Gravitacionales” por su similitud con el modelo de Newton. El mismo ha sido ampliamente utilizado desde 1960, cuando Tinbergen (1962) y Pöyönen (1963) desarrollaron la primera aproximación al estudio de los efectos de los acuerdos comerciales.

El modelo establece que el volumen de comercio entre dos países debería incrementar con el tamaño de los mismos (estimado por el PIB), y disminuir con la distancia entre ambos. Es decir, que el intercambio comercial entre los países es una función directamente proporcional al tamaño económico del mismo (PIB) e inversamente proporcional a la distancia entre ellos.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Para cumplir con el objetivo de determinar los efectos generales de Venezuela en el Mercosur, se aplicará el modelo de Ecuaciones Gravitacionales a los miembros fundadores. De esta manera, se determinará si las exportaciones del Bloque aumentarán si se ratifica el ingreso dicho país. Se considerará el volumen comercializado desde 1990 hasta 2007 inclusive.

Por otra parte, se realizará un análisis más específico del mercado argentino, intentando demostrar si el país gozará de beneficios más que pérdidas (creación), u ocurrirá lo contrario (desviación). Para tal fin, se utilizarán “indicadores económicos o de comercio” que revelan la competitividad de cada país. Para ello se estiman los índices de Ventaja Comparativa Revelada, de Complementariedad Comercial y de Intensidad Comercial, con el objeto de establecer los sectores beneficiados de este acuerdo.

Estos índices se aplican a los sectores más relevantes del comercio bilateral entre Argentina y Venezuela, tanto de exportación como de importación. Entre los principales sectores de exportación se pueden mencionar: vehículos para el transporte de personas, carne bovina, preparaciones alimenticias a base de cacao y de confitería, etc. Mientras que por el lado de las importaciones nacionales se destacan partes de vehículos, coque de petróleo, productos químicos, neumáticos, entre otros.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

II. OBJETIVOS

II.1) FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Qué efectos económicos podría provocar el ingreso de Venezuela al Mercosur, sobre los países miembros (plenos) del Bloque?

II.2) OBJETIVO GENERAL

Determinar los efectos que provocaría el ingreso de Venezuela al Mercosur, como miembro pleno, en el comercio del Bloque. Y más específicamente, establecer los efectos sobre los principales sectores comerciados entre Argentina y Venezuela, identificando aquellos con potencial de crecimiento o desarrollo.

II.3) OBJETIVOS ESPECÍFICOS

II.3.1) Objetivos de Desarrollo

- Explicar las condiciones más relevantes del Acuerdo que posibilitan la adhesión de Venezuela al Bloque.
- Describir la situación general del intercambio comercial de Venezuela con el mundo, el Mercosur y, especialmente con Argentina.

II.3.2) Objetivos Metodológicos

- Definir los sectores más relevantes del comercio bilateral Argentina – Venezuela que serán objeto de investigación, haciendo hincapié en las importaciones nacionales.
- Aplicar el modelo “Ecuaciones Gravitacionales” para conocer los efectos que tendrá el ingreso de Venezuela sobre el comercio de los países miembros del Mercosur y determinar los posibles efectos comerciales.
- Aplicar los índices económicos o de comercio a los sectores clave de las exportaciones argentinas hacia Venezuela, e importaciones nacionales, originarias de Venezuela, y determinar si se producirán efectos creación y / o desviación.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

II.3.3) Objetivos Finales

- Analizar los resultados y establecer conclusiones sobre los posibles efectos.

II.4) FUNDAMENTOS DE LA ELECCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN

Conocer los resultados, o posibles resultados, derivados del ingreso de un nuevo miembro al Mercosur, se relaciona con un área de la carrera que ha sido de mi interés: *la comercialización*.

En toda la carrera universitaria, la parte comercial o de negociación del Comercio Internacional, ha sido la materia que mayor interés generó, y en la que he puesto toda la dedicación y las expectativas.

Por tal motivo, elegir este tema de investigación para el trabajo final de graduación, es una consecuencia de lo que siempre me motivó en el cursado de la Licenciatura en Comercio Internacional. Al conocer qué posibilidades ofrece este escenario, puede vislumbrarse una oportunidad de comercio, de negociación y de crecimiento para cualquier empresa, o persona, que desee aprovechar la situación.

Una segunda razón radica en que al aplicar un modelo estadístico, basado en datos reales, pueden demostrarse situaciones factibles o al menos, probable. Y eso le otorga un grado superior de credibilidad y de perspectiva; ya que no es un análisis azaroso ni totalmente subjetivo, sino que parte de datos reales, que se proyectan por medio de una metodología certera y específica.

Finalmente, se considera que tanto un trabajo final, como cualquiera que sea requerido en cualquier ámbito académico, debe ser útil de algún modo a los lectores interesados en el mismo. Un trabajo que puede aprovecharse, que puede utilizarse con algún fin, ha cumplido con el objetivo de investigar e informar de manera eficiente.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

III. MARCO TEÓRICO

III.1 TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Según Salvatore (1999: 295), la *teoría de la integración económica* se refiere a la política comercial de reducir o eliminar las barreras comerciales en forma discriminatoria sólo entre las naciones que se unen. El motivo fundamental que subyace a los acuerdos regionales de integración es lograr una mejora en el bienestar de los miembros a través de la reducción o la eliminación de barreras comerciales. Los países se integran en mayor o menor medida, dependiendo de la dotación de sus recursos y del grado de soberanía que están dispuestos delegar en otras instituciones. De acuerdo a estos ítems, el grado de integración oscila, de menor a mayor compromiso, entre Acuerdos de Alcance Parcial, Zonas de Libre Comercio, Uniones Aduaneras, Mercados Comunes y Uniones Económicas.

Según el autor, los modelos de integración mencionados pueden describirse de la siguiente manera:

Los **acuerdos comerciales preferenciales (o acuerdos de alcance parcial)** otorgan barreras comerciales más bajas a las naciones integrantes que las que no participan. Esta es la forma más básica o de menor compromiso de integración económica. Un ejemplo de este tipo de acuerdos es la Asociación Latinoamericana de Integración³ (ALADI); compuesta por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Una **zona de libre comercio** es una forma de integración económica en la que se retiran todas las barreras comerciales entre los integrantes, aunque cada nación conserva sus propias barreras para comerciar con las naciones no integrantes, como es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA)⁴, integrado por Estados Unidos, México y Canadá.

³ Ejemplos extraídos de los Acuerdos Comerciales notificados a la OMC. Disponibles en <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByCr.aspx>

⁴ Ídem.

Una **unión aduanera** no permite la existencia de aranceles u otras barreras comerciales entre los integrantes (como en la zona de libre comercio) y adicionalmente armoniza las políticas comerciales hacia el resto del mundo, como por ejemplo el establecimiento de tasas arancelarias comunes. Algunas uniones aduaneras del mundo son la Unión Aduanera del África Meridional⁵ y el Mercado Común del Caribe (CARICOM)⁶.

El **mercado común** trasciende a una unión aduanera al permitir el libre movimiento del trabajo y del capital entre las naciones miembros. La Unión Europea logró esta condición de mercado común a principios de 1993. (Luego, en el año 2000, su integración se ampliaría llegando a la categoría de “Unión Económica”). El ejemplo más cercano es el Mercado Común del Sur (Mercosur)⁷, el cual según algunos autores y observando la historia de este acuerdo, puede observarse que en realidad es una Unión Aduanera imperfecta, que falta mejorar y “pulir”, aunque para ello falte consenso entre los países miembros.

Finalmente, en su grado más alto, se encuentra la **unión económica**, la cual no sólo armoniza sino que unifica las políticas monetarias y fiscales de los estados integrantes. Este es el nivel más avanzado de integración económica, y actualmente puede observarse en la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)⁸; integrada por Islandia, Liechtenstein⁹, Noruega y Suiza. En este nivel, debe hacerse especial mención a la Unión Europea, ejemplo más destacado de estos últimos tiempos. La Unión Europea se funda como “mercado común” en 1993 por el Tratado de Maastricht, y se transforma en una unión económica en el año 2002, cuando lanzan el Euro como moneda común de la mayoría de los países miembros.

El 1 de enero de 1999, once países adoptaron el euro, que se convertía así en la moneda común de Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia (Grecia se sumó a ellos el 1 de enero de 2001). El 1 de enero de 2002 se emitieron billetes y monedas de euro en estos doce países de la zona del euro. Dos meses después, se retiraban de la circulación las monedas

⁵ Ídem.

⁶ Ídem.

⁷ Ídem.

⁸ Ídem.

⁹ El Principado de Liechtenstein es un país en Europa Central, uno de los más pequeños del mundo. (Disponible en <http://www.worldmapfinder.com/Es/Europe/Liechtenstein>)

nacionales. Desde entonces, el euro ha sido la única moneda de curso legal para todas las transacciones comerciales y bancarias en los países de la zona del euro, ampliándose luego a la casi totalidad de los integrantes de la unión.

Para mayor información sobre los acuerdos comerciales en el mundo -notificados a la OMC- y sus estados miembros, véase Apéndice E.

III.2 TEORÍA DE LAS UNIONES ADUANERAS: CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO

Dentro de la Teoría de la Integración Económica, puede distinguirse la Teoría de las Uniones Aduaneras (“The Customs Unions Issue”), publicada por Jacob Viner en el año 1950. Viner es considerado el fundador del análisis económico de las uniones aduaneras. Ha desarrollado los conceptos de “creación” y “desviación” de comercio, los cuales han constituido los pilares de su análisis para determinar las ventajas y desventajas de crear una Unión Aduanera (Oscátegui, 1999: 4). Y demostró que las uniones aduaneras producían tanto efectos positivos como negativos, es decir, que los procesos de integración producirían no sólo ganancias (o efectos positivos) de creación de comercio en los países miembros, sino también efectos negativos o de desviación de comercio.

“Todo proceso de integración económica implica un sistema de *discriminación aduanera* entre naciones, ya que las importaciones de un mismo producto están sujetas a distintos aranceles y barreras dependiendo de que el país de origen pertenezca, o no, al grupo o unión que se integra. Esto implica que alguien se beneficia y alguien se perjudica” (Martínez Coll, 2001). No obstante, según Viner (1950), el hecho de que los países involucrados y el mundo en su conjunto ganen o pierdan como consecuencia de la unión aduanera dependerá, finalmente, de cuál de las tendencias tenga mayor peso, si creación o desviación de comercio. Los efectos analizados por Viner en su trabajo originario son de carácter general.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

La **creación de comercio** (Salvatore, 1999: 300) ocurre cuando cierta producción doméstica en una nación, que es miembro de una unión aduanera, se sustituye por importaciones más baratas de otra nación miembro. Esto aumenta el bienestar entre las naciones integrantes, ya que se produce una mayor especialización en la producción del bien, basada en la ventaja comparativa.

La **desviación de comercio** (Salvatore, 1999: 302) consiste en que, parte de los flujos de importación y exportación que existían antes de formarse la unión aduanera entre cada uno de los países miembros del acuerdo, con terceros países, serán sustituidos por importaciones y exportaciones de y hacia países miembros de la unión, desviándose así las rutas comerciales internacionales preexistentes. La desviación de comercio es intrínsecamente un efecto negativo o perjudicial ya que implica sustituir el productor más eficiente por el menos eficiente.

De acuerdo a Salvatore (1999: 306) estos términos de creación y desviación de comercio, se refieren a los efectos “*estáticos*” de formar una Unión Aduanera. Sin embargo, existen además efectos “*dinámicos*” que posiblemente afecten a los miembros de estos acuerdos. Éstos últimos se refieren a cuatro consecuencias posibles: 1) mayor competitividad en los productores, debido a que deben hacerse más eficientes para enfrentar a los nuevos miembros de la unión; 2) posibilidad de economías de escala, dado el aumento del mercado; 3) estímulos a las inversiones, y por último; 4) mejor utilización de los recursos económicos, debido a la libre movilidad de capital y trabajo.

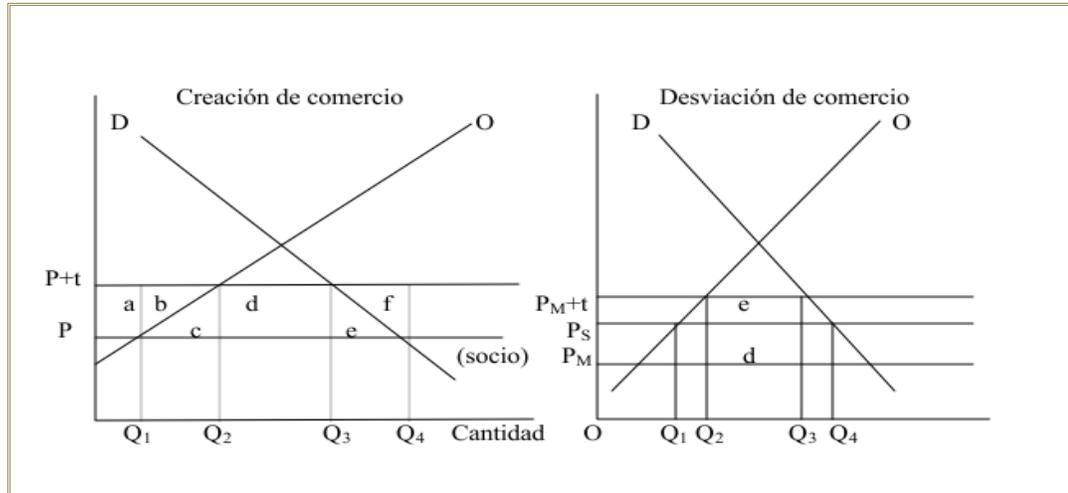
pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Seguendo a Salvatore (1999) y Oscátegui (1999), se expondrá la Teoría de las Uniones Aduaneras. En los gráficos posteriores se ilustran los dos efectos propuestos por Viner (1950): *creación y desviación de comercio*¹⁰.



Fuente: Gráficos extraídos de Oscátegui (1999)

En el gráfico de la izquierda, Q3 representa la demanda del país antes de formarse la Unión Aduanera. Este país produce Q2 e importa la diferencia (del país que luego será el socio comercial de la futura unión). Por ende, P+t es el precio pre-uniión que incluye el arancel o gravamen interpuesto entre ambos países (importador y exportador).

Posteriormente, cuando se crea la Unión Aduanera entre los países, se eliminan las tarifas arancelarias entre los mismos, por lo que el precio disminuye de P+t a P. A ese precio, el país importador pasa a demandar la cantidad representada por Q4, y produce domésticamente Q1; importando el resto, es decir la brecha existente entre Q4 y Q1.

El beneficio en los consumidores es igual al área representada por a + b + c + d + e. Pero, el beneficio neto o ganancia neta es a + b, ya que d es la pérdida por ingresos arancelarios. Esto deja la suma de los triángulos c y e como ganancias en el bienestar “estáticos” para el país doméstico. El triángulo c es el componente de producción de la ganancia de bienestar de la creación de comercio, y es resultado de desplazar producción doméstica menos eficaz hacia productores más eficientes de la nación

¹⁰ Si bien los gráficos corresponden a los dos efectos mencionados, se explica únicamente la Unión Aduanera “creadora” de comercio, o con efectos de creación predominantemente. En Apéndice C puede apreciarse un completo análisis del tema.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

proveedora. Mientras que el triángulo e es el componente consumo de la ganancia en el bienestar de la creación de comercio, y resulta del aumento en el consumo.

Como ya se ha mencionado, el ingreso por las tarifas arancelarias para el país doméstico desaparece, pero midiendo los cambios en los excedentes del productor y del consumidor se puede concluir que este país gana con la unión gracias a que ha habido creación de comercio.

En el gráfico derecho se ilustra la Unión Desviadora de Comercio, la cual genera tanto creación como desviación de éste, pero la reducción en el bienestar de los países miembros depende de la fuerza relativa de estas dos fuerzas. En la desviación de comercio, el país perderá porque al formar la unión escogerá comerciar con el país socio (S) comprándole a éste en vez de comprar al productor más eficiente, que es el resto de mundo (M).

III.3 MODELO DE GRAVEDAD

Para corroborar los efectos comerciales que provocaría la adhesión de Venezuela al MERCOSUR, como miembro pleno, en las exportaciones de los países miembros del Bloque, se utilizará el “modelo gravitacional o de gravedad” aplicado al comercio.

Los modelos gravitacionales se han convertido en una herramienta ampliamente utilizada en economía, en particular para explorar el o los efectos derivados de los acuerdos regionales de integración sobre el comercio. Son el “caballito de batalla” para investigaciones de patrones geográficos del comercio.

Los pioneros en este modelo surgieron en la década del sesenta: Jan Tinbergen (en 1962) y Pentti Pöyhönen (en 1963) desarrollaron las ecuaciones que explicaban los determinantes de los flujos comerciales entre los países. “Tinbergen y Pöyhönen, cada uno por su parte, trazaron el primero de una serie de modelos econométricos que medían los flujos comerciales bilaterales, y en los cuales, el volumen de comercio entre dos países debía *incrementar* con el tamaño de sus economías (estimado por el PIB real)

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

y *diminuir* con los costos de transporte entre ambas (medidos por la distancia bilateral)” (Rivera, 2003: 2).

El **modelo de gravedad de comercio bilateral** recibe su nombre por analogía con el modelo físico de gravedad, en el cual la atracción entre dos cuerpos aumenta proporcionalmente con sus masas y disminuye con la distancia que los separa. En su formulación más básica, el *modelo de gravedad de comercio* predice que el volumen de comercio entre dos países, *i* y *j*, **aumenta proporcionalmente con el tamaño económico** de ambos países (calculado en base al PIB de cada uno) y **disminuye con la distancia** que los separa y con otros obstáculos bilaterales al comercio de ambos. Este modelo se basa en el supuesto de que el volumen de comercio bilateral entre dos países viene determinado por factores de oferta de exportaciones en el país exportador y factores de demanda de importaciones en el país que importa (Noguer, 2006: 14).

El modelo estándar puede ser enriquecido mediante la incorporación de un número de variables que aumentan o disminuyen el comercio bilateral. Entre estas variables adicionales se pueden mencionar algunas medidas de población, el producto bruto per cápita, la cercanía geográfica (es decir, el hecho de tener alguna frontera en común) o la proximidad cultural (por ejemplo, hablar un mismo idioma).

Este modelo ha cobrado vital importancia en el campo del comercio internacional y la mayor parte de este interés puede ser atribuido al éxito empírico del modelo. Éxito que recae en el poder predecir los impactos económicos derivados de la liberalización comercial.

A pesar de su gran aplicación en el comercio internacional, este modelo gravitacional ha tratado de ser correlacionado con diferentes teorías económicas pero no ha encontrado un marco teórico adecuado a su éxito empírico. Sin embargo, se ha sostenido que los modelos gravitacionales han sabido acompañar la evolución de los acuerdos de integración, y esto quizá se deba a que el modelo no está ligado a ninguna teoría específica, lo que hace que sus resultados sean más poderosos (Jacobo, 2005: 16).

Un típico modelo de gravedad, graficado en la ecuación (1), indica que el comercio bilateral entre dos países es *proporcional* al PIB de cada socio comercial, e *inversamente proporcional*, a la distancia entre ambos (Rivera, 2003: 2):

$$(1) X_{ij} = \beta_0 + \beta_1 Y_i + \beta_2 Y_j + \beta_3 D_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

Como ya se ha mencionado, la clásica ecuación gravitacional ha sido ampliada por algunos autores, que han agregando abundantes variables de medición al modelo. Entre ellas se incluyen: medidas de tamaño (población, PIB per cápita y área total del país) y variables “dummy”¹¹ (o cualitativas) que representan la geografía y similitudes culturales (fronteras e idiomas comunes o bien, ser miembros de ciertos acuerdos).

El modelo ampliado se ejemplifica en la ecuación (2).

$$(2) (X_{ij}) = \beta_0 + \beta_1(Y_i) + \beta_2(Y_j) - \beta_3D_{ij} + \beta_4Cont_{ij} + \beta_5Lang_{ij} + \beta_6FTA_{ij} + \beta_7Rem_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

Donde las variables se definen como:

X_{ij} = denota el valor de las exportaciones desde el país i al país j,

Y_i = es el PIB real del país i,

D_{ij} = es la distancia entre i y j,

$Cont_{i,j}$ = CONTIGUITY.

$Lang_{ij}$ = LANGUAGE.

FTA_{ij} = si ambos países pertenecen a la misma unión aduanera o área de libre comercio.

Rem_{ij} = REMOTENESS.

ε_{ij} = Error cometido en la estimación de la variable X

¹¹ Ver Variables “dummy” en Apéndice B

Finalmente, se aplican logaritmos a la ecuación (2); dado que una misma variable presenta grandes diferencias en los datos de un país y de otro; por ejemplo: el PIB de Brasil y Bolivia, o Brasil y Argentina. Por tal motivo, y con el propósito de disminuir esa brecha y lograr mejores resultados se aplican los logaritmos. De esta manera, la ecuación queda como sigue:

$$(3) \quad \ln(X_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(Y_j) - \beta_3 \ln(D_{ij}) + \beta_4 \text{Cont}_{ij} + \beta_5 \text{Lang}_{ij} + \beta_6 \text{FTA}_{ij} + \beta_7 \text{Rem}_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

III.3.1 Variables

1. PIB Y PIB PER CÁPITA

Los ingresos o PIB, o bien el PIB per cápita, estiman el tamaño del país; mientras que la distancia hace referencia a los costes geográficos. Se presume que los países con alto PIB tienden a comerciar más, que los de menores ingresos. Una de las causas puede ser la capacidad económica del país en términos de infraestructura.

El PIB per cápita presenta el mismo signo que el PIB, sólo que se incluye en la ecuación debido a que es una variable más real y más indicativa de los ingresos de un país.

2. DISTANCIA

La variable Distancia es la más investigada por los autores que intentan darle un sustento “teórico” al modelo de gravedad. Su interés radica no sólo en que de su resultado depende la intensidad del comercio bilateral, sino que incluye indicadores críticos para el intercambio comercial, como los que mencionaremos a continuación.

Esta variable calcula, generalmente, la distancia en kilómetros entre las ciudades capitales (o los principales centros económicos) de ambos países (Serviss, 2003).

Según algunos autores, el cálculo más preciso de la distancia es el que se obtiene aplicando la fórmula del “Gran Círculo”. Para ello se necesita la longitud y la latitud de la ciudad capital, o del centro económico de cada país incluido en la investigación. Así pues, la distancia en kilómetros es:

$$D_{ij} = r * \text{acos} [\text{sen} (\text{lat1}) * \text{sen} (\text{lat2}) + \text{cos} (\text{lat1}) * \text{cos} (\text{lat2}) * \text{cos} (\text{lon2} - \text{lon1})]$$

Donde “r” es el radio de la tierra;

$r = 6378.7$ Kilómetros.

La crítica a este cálculo reside en que subestima, o directamente descarta, costos o medidas que interfieren y complican la negociación entre países; como por ejemplo los costos de transporte.

Según Head (2003: 6), los economistas coinciden en que la distancia es importante por una serie de razones, entre las que se destacan:

- La distancia es una variable “proxy”¹² de los costos de transporte.
- La distancia indica el tiempo transcurrido desde el envío.
- Incluye costos de: sincronización, comunicación y transacción.

Para Voicu y Horsewood (2007; 124), la importancia de la variable “distancia” recae en el hecho de que es la única variable que recoge el “coste del comercio internacional”; es decir, los costes de distribución, de transporte y de comunicación.

Los autores consideran que también pueden agregarse variables de “inversión en hardware y software logístico” como un indicador de la distancia, y en especial del coste de comerciar entre dos economías. En el primer caso hablamos de la capacidad de transporte de un país, y en cuanto al software logístico, éste se refiere a variables que captan nexos entre países; como acceso a Internet y la red telefónica.

El hardware logístico es el que determina el sistema de transporte –distribución- de un país. Y puede ser medido por la longitud de las rutas, o bien por la proporción de población rural en cada país.

¹² Una variable “proxy” es aquella que, de por sí, no tiene gran interés, pero que de la cual se pueden obtener otras de mayor relevancia. Por ende la variable “proxy” debe poseer una fuerte correlación con el valor inferido. Por ej.: el PIB es una proxy de la medida “nivel de vida o calidad de vida”. (Trenkler, Götz, Peter Stahlecker (1996). «Dropping variables vs. use of proxy variables in linear regression». *Journal of Statistical Planning and Inference* **50** (1): 65–75. NORTH-HOLLAND)

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Otras medidas del coste de la comunicación están dadas por el número de líneas telefónicas por cada 1.000 habitantes o el número de llamadas internacionales por suscriptor. Voicu y Horsewrod (2007: 124) reconocen que éstas son medidas más bien básicas de comunicación internacional, mientras que el número de usuarios de Internet o el número de teléfonos móviles (celulares) por cada 1.000 habitantes son variables más modernas que captan la nueva era de la comunicación.

Considerando la infraestructura de nuestro país, en lo que concierne a logística, es evidente que esta variable afecta negativamente el intercambio comercial con los países vecinos, e incide de manera significativa, con el resto del mundo. Según un informe del BID (Moreira *et al*, 2008), que analiza los determinantes de los costos de las exportaciones Latinoamericanas y del Caribe, establece que los costos del transporte y los aranceles inciden en los altos precios/costos de exportación.

Pero siendo la variable “*costos de transporte y flete*” la de mayor peso en la competitividad de las exportaciones. Así, cuando en una exportación a Estados Unidos, el costo promedio del flete es del 7,8% del precio final, el costo de los aranceles es del 2,7%. Esta situación se repite en el comercio intrarregional, donde el transporte incide con el 4,3%, mientras que los derechos los hacen con un 1,9% (Moreira *et al*, 2008).

Es innegable que, la distancia, en términos logísticos, incide de manera negativa en el comercio y es, por tal motivo, una variable fundamental en las ecuaciones gravitacionales.

3. CONTIGUITY

Contiguity –Conti- (o Adjacent) se refiere a si los países comparten alguna frontera en común. Esta es una variable “dummy” que toma el valor de 1 (uno) si los países comparten un límite fronterizo o 0 (cero) en caso contrario.

El coeficiente para la dummy *Conti* debería ser positivo ya que se espera que el flujo de comercio aumente con la existencia de fronteras comunes entre dos países (Serviss, 2003).

4. LANGUAGE (IDIOMA)

LANG es otra variable *dummy* que recibe valor 1 si ambos países, exportador e importador, comparten el mismo idioma, y 0 si así no lo fuera.

Se establece también que el comercio será mayor entre los pares de países cuyo idioma sea el mismo, que con diferentes idiomas y distintos vínculos culturales. Por lo que se espera un coeficiente positivo para la *dummy LANG*.

5. FREE TRADE AREA (ÁREA DE LIBRE COMERCIO)

Incluir esta variable significa que con la Ecuación Gravitatoria se puede explorar el efecto que ejerce la pertenencia a Organizaciones de Libre Comercio sobre el intercambio de comercio (Head, 2003: 11). En efecto, se espera que el hecho de pertenecer a estas organizaciones, como la OMC o GATT, genere un efecto importante sobre el intercambio comercial y que sus países miembros tengan un volumen de comercio más elevado en relación a los que no son (miembros).

Por otra parte, Rose & Engel (2000; 2) establece que es indiferente pertenecer a un acuerdo o no, ya que los efectos son relevantes cuando se consideran los grados de integración de los acuerdos comerciales; no es lo mismo estar integrado de manera más leve mediante un Acuerdo de Alcance Parcial que incluya ciertos productos, a estarlo en su nivel más completo mediante las Uniones Económicas, las cuales suponen la completa integración económica. En este último caso, los beneficios son mayores, debido a que al compartir una misma moneda, o una misma autoridad monetaria, como en el caso de la Unión Europea, se disminuyen costos de transacción bancaria, por ejemplo.

6. REMOTENESS

Esta variable indica la *distancia económica* entre los países, y se inserta en la Ecuación Gravitacional para tener en cuenta el hecho de que algunos países, como Australia y Nueva Zelanda, por ejemplo, están más alejados del resto de sus socios comerciales que

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

otros países. Por ende, es de esperar que estos dos países “Remotos” comercien más entre ellos.

Evans y Hughes (2003: pág.) calculan la variable “Remotess” a través de la siguiente ecuación:

$$R_i = \text{GDP}_i / d_{ii} + \sum \text{GDP}_j / d_{ij}$$

Donde;

- d_{ii} = distancia interna del país i

- d_{ij} = distancia entre los países i y j ($\neq d_{ii}$)

La **distancia interna** del país i es calculada a partir de la raíz cuadrada del área total del país (i). Mientras que la distancia entre los países i y j , se mide por la fórmula del Gran Círculo entre las ciudades capitales de ambos países¹³.

De acuerdo a los autores, los números más pequeños, indican mayor “remotividad”, por lo que se espera que esta variable presente signo positivo, ya que según el significado de la misma, dos países cercanos uno del otro, pero alejados de los demás socios, tienden a comercializar más entre ellos que con sus distantes socios.

¹³ Esta medida puede ser obtenida en el siguiente link: <http://www.chemical-ecology.net/java/lat-long.htm>.

III.4 MODELO DE GRAVEDAD APLICADO AL COMERCIO

El modelo económico gravitacional que aquí se utiliza es *similar* al utilizado por Krueger (1999; 17). En dicho modelo, el comercio entre dos países, (Argentina y Venezuela, en este caso), depende en gran parte de sus respectivos tamaños económicos, es decir el PIB (Producto Interno Bruto), y de los costes de transacción (distancia, remoteness, idioma y fronteras en común).

Al igual que Krueger (1999), a la ecuación básica o simplificada se le agrega la pertenencia (o no) a ciertas Uniones Aduaneras o Zonas de Libre Comercio (MERCOSUR, Comunidad Andina).

$$\ln^{14}(X_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(Y_j) + \beta_3 \ln(\text{PibCap}_i) + \beta_4 \ln(\text{PibCap}_j) - \beta_5 \ln D_{ij} + \beta_6 \ln \text{Cont}_{ij} + \beta_7 \ln \text{Lang}_{ij} + \beta_8 \ln \text{FTA}_{ij} + \beta_9 \text{Rem}_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

Donde:

X_{ij} es el valor de las exportaciones del país i al país j.

Y_i y Y_j es el PIB real del país i y el PIB real del país j, respectivamente. Tal como indica el modelo; el PIB incide de manera positiva en las exportaciones del país i. Por lo que se espera que ambas variables presenten un signo positivo; ya que un alto nivel de renta indica un alto nivel de producción, y consecuentemente, un aumento de las disponibilidades de productos para ser exportados (Luzimar, 2002). Asimismo, un aumento en el PIB del país importador, j, indicaría un aumento en las compras provenientes del país i.

PibCap_i y PibCap_j indican el PIB per cápita de ambos países. Al igual que el PIB total, esta variable incide de manera positiva en las exportaciones del país i. El PIB per cápita es un indicador más fiel de los ingresos de los habitantes del país importador, por tanto, se espera que el coeficiente β_3 y β_4 sean positivos.

¹⁴ Ln: significa que se aplica logaritmo en base 10 a todas las variables cuantitativas

D_{ij} es la distancia entre las ciudades capitales (o principales centros económicos) del país i al país j . Se espera un signo negativo para esta variable, debido a que mientras más alejados estén dos países, menor será la tendencia a comerciar.

$Cont_{ij}$ es una variable dicotómica (o dummy) que toma el valor de 1 si ambos países comparten una frontera o, 0 si no lo hacen.

$Lang_{ij}$ es una dummy para afinidades culturales; es decir, para el uso de un mismo idioma en ambos países (una dummy para cada idioma: inglés, español, y portugués).

Rem_{ij} remotividad o remoteness. Esta variable se calcula por medio de la fórmula detallada en la sección anterior y para la cual se espera un signo positivo.

PTA_{ij} es una variable dummy que indica la pertenencia (o no) a algún Tratado de Preferencia Comercial (PTA –Preferential Trade Agreement). En este trabajo se tienen en cuenta cuatro PTA: ALADI, NAFTA, MERCOSUR y UNIÓN EUROPEA¹⁵.

En esta variable se tendrá en cuenta el hecho de ser tanto miembro pleno del acuerdo como miembro asociado; es decir que la dummy tomará el valor de 1, si ambos países pertenecen al acuerdo. Y tomará el valor de 0, si uno o ambos países no pertenecen a la unión.

ε_{ij} = Error cometido en la estimación de la variable X .

¹⁵ Para mayor información sobre el nombre completo y miembros integrantes de cada acuerdo, véase Apéndice E.

III.5 ÍNDICES DE COMERCIO

La utilización de los indicadores analizar los impactos que producirá (*ex ante*), o produjo (*ex post*), un acuerdo bilateral. Los índices del comercio que predicen estos efectos son que los denominados de “Intensidad Comercial”, “Ventaja Comparativa Revelada” y “Complementariedad Comercial”, los cuales consideran, no sólo, la evolución de los flujos bilaterales y sus respectivos volúmenes, sino también la evolución del comercio mundial (Osimani y Estol, 2006: 10).

III.5.1 Índice de Ventaja Comparativa Revelada

El índice de **Ventaja Comparativa Revelada** es un indicador práctico para determinar, de forma indirecta, las *ventajas comparativas* que tiene un país.

El concepto de “ventaja comparativa” aplicado al comercio surge de David Ricardo, cuando en 1817 publicó sus *Principios de política económica y tributación*, obra en la que expuso la ley de ventaja comparativa. De acuerdo a dicha ley, aún cuando una nación es menos eficiente que otra (o tiene desventaja absoluta) en la producción de ambas mercancías, queda todavía la posibilidad de comercio mutuamente benéfico. De esta manera, la primera nación debe especializarse en la producción y exportación de la mercancía en la que resulte menor su desventaja absoluta (es decir, la de su ventaja comparativa) e importar la mercancía en la que su desventaja absoluta sea mayor (ésta es la de su desventaja comparativa) (Salvatore, 1999: 30). Se dice que el nivel económico óptimo se logra cuando los países exportan aquellos bienes para los cuales tienen *ventajas comparativa* e importan aquellos para los que tienen *desventaja comparativa* (Segura y Ruiz, 2004: 2).

La mayor conveniencia de este indicador es que los datos requeridos para su elaboración pueden encontrarse fácilmente en fuentes secundarias, y a nivel bastante desagregado, aunque también posee ciertas limitaciones. Por ejemplo, no permite distinguir las fuentes de las ventajas detectadas, que pueden provenir de políticas públicas u otras distorsiones. Por lo tanto, se convierte en una medida imperfecta de ventaja comparativa dado que no solamente incluye factores que afectan la eficiencia

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

relativa sino también políticas gubernamentales e instituciones que distorsionan los mercados (Depetris y Rossini, 2007).

Para medir la ventaja comparativa se utiliza el “costo de oportunidad¹⁶” y para ello se siguen cuatro pasos (Segura y Ruiz, 2004)

1. Se calcula el costo de oportunidad de la moneda extranjera
2. Se calcula el valor agregado a precios internacionales y de frontera, que es un indicador de la ganancia neta en moneda extranjera (exportaciones) o del ahorro neto en divisas (substitución de importaciones).
3. Se determina el valor a precios sombra¹⁷ del costo de factores de producción primarios o recursos domésticos utilizados en la producción.
4. Se compara el costo de los recursos con los beneficios netos, lo que arroja una medida de eficiencia.

De acuerdo a los pasos mencionados, puede evidenciarse que existen muchas dificultades para el cálculo del índice de ventaja comparativa, a saber: el cálculo de los precios sombra puede resultar complicado, ya que existen múltiples factores que pueden afectar dicho precio, como el tipo de cambio o políticas gubernamentales. “Otra limitación es que la ventaja comparativa se define en términos de precios relativos, antes de que el comercio se produzca, bajo el supuesto de que el mundo está ausente de distorsiones y que los mercados funcionan perfectamente, cuando en la realidad estos supuestos no se cumplen, y las ventajas comparativas son el resultado de muchos factores, unos que no se pueden medir y otros que son muy difíciles de determinar” (Segura y Ruiz, 2004).

A raíz de las dificultades mencionadas y como una respuesta a ese «ejercicio muy laborioso..., con resultados que pueden no ser los esperados», surge el término de “*Ventaja Comparativa Revelada*” acuñado por Balassa en 1965, con el fin de indicar

¹⁶ De acuerdo a la teoría del **costo de oportunidad** (Haberler, 1936), el costo de una mercancía es la cantidad de una segunda mercancía a la que se debe renunciar para liberar los recursos estrictamente necesarios para producir una unidad adicional de la primera mercancía. Por ende, la nación con el costo de oportunidad más bajo en la producción de una mercancía tiene una ventaja comparativa en dicha mercancía (y una desventaja comparativa en la segunda mercancía) (SALVATORE, 1999; 37)

¹⁷ **Precio sombra** es el precio de referencia que tendría un bien en condiciones de competencia perfecta, incluyendo los costos sociales además de los privados. (Diccionario de Economía y Finanzas EUMED.NET. Disponible en <http://www.eumed.net/coursecon/dic/P.htm>. 16 de mayo de 2009)

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

que las ventajas comparativas entre naciones, pueden ser reveladas por el flujo del comercio de mercancías, debido a que el intercambio real de bienes refleja costos relativos y también diferencias existentes entre los países, por factores no necesariamente de mercado (Sánchez Ruiz, 2007: 7).

El índice propuesto por Balassa (1965)¹⁸ es el siguiente:

$$1. \text{VCR} = \frac{\frac{X^i_A}{X^T_A}}{\frac{X^i_W}{X^T_W}}$$

Donde:

X: representa las exportaciones

i: un producto identificado por su código arancelario

A: el país sujeto de análisis

T: el total de productos exportados por dicho país

W: un conjunto de países, siendo generalmente utilizado el mundo.

Por lo tanto:

X^i_A : las exportaciones de un producto (i) por parte del país (A)

X^i_W : las exportaciones de un producto (i) por parte del mundo (W: world)

X^T_A : las exportaciones totales (T) por parte del país (A)

X^T_W : las exportaciones totales (T) por parte del mundo (W)

El índice se calcula bajo el supuesto de un mundo compuesto por dos países (el país *A* y el resto del mundo *w*) que intervienen en el intercambio comercial de dos bienes (un bien *i* y el resto de los bienes *T*). “Debido a que el VCR establece una clara diferencia entre un bien específico y el resto de bienes comercializados en la economía, y entre el

¹⁸ Puede encontrarse una desagregación del Índice de Ventajas Comparativas en Vollrath (1991).

país y el resto del mundo, se elimina la doble contabilidad entre productos y países” (Segura y Ruiz, 2004).

Aunque el índice mostrado solo utiliza exportaciones, la aplicación de este también puede extenderse al análisis de las importaciones de un país. Esto para determinar aquellos productos con los que se cuenta una desventaja comparativa, siendo estos los recomendables para importar (Sánchez Ruiz, 2007: 7).

Interpretación del VCR

El índice de Ventajas Comparativas Reveladas compara la estructura de las exportaciones de un determinado país con la estructura de las ventas externas mundiales (Cafiero, 2006: 82). Así, un índice mayor que cero identifica productos con ventaja comparativa revelada, mientras que, por el contrario, un valor negativo indica desventaja comparativa revelada. Este índice es comparable entre productos, de manera que cuanto más alto el VCR de un producto, más favorable su posición competitiva en el mercado internacional. También se puede mostrar tendencias del VCR para indicar si un producto mejoró su ventaja comparativa revelada (Segura y Ruiz, 2004: 4).

Resultados del VCR

VCR > 1: Indica productos con ventaja comparativa revelada.

En este caso, el país muestra *ventaja comparativa* en las exportaciones de un producto y, *desventaja comparativa* en las importaciones del mismo producto. Esta *desventaja comparativa* puede deberse a dos hechos: 1) la demanda doméstica es limitada, ó 2) el país revela ventajas comparativas para abastecer su mercado interno; es decir, que el mercado internacional no compite en la comercialización interna del producto o que la existencia de barreras comerciales no le permite a ese producto entrar al mercado.

VCR < 1: Indica desventaja comparativa revelada.

Esta desventaja puede darse en la exportación de un determinado producto, o bien, en la exportación e importación simultáneamente.

En el primer caso, cuando la *desventaja* se presenta en las “*exportaciones*” únicamente, puede deberse a que el país no compite en el comercio internacional y que, además, la oferta

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

doméstica es limitada o la producción no es suficiente para satisfacer la demanda interna del producto, que es suministrada por el mercado internacional; aquí la ventaja comparativa recae en las “importaciones”.

Cuando la desventaja deriva de ambos flujos de comercio, exportación e importación, la interpretación es ambigua y confusa, ya que posiblemente el país en cuestión no intervenga en forma significativa en el comercio mundial de exportaciones o importaciones. Esta situación puede deberse a que el consumo doméstico es limitado, a que los productores locales no enfrentan ninguna competencia internacional o ambos factores a la vez (Segura y Ruiz, 2004: 5).

III.5.2 Índice de Complementariedad Comercial

El Índice de Complementariedad Comercial (ICC) procede del índice de ventaja comparativa revelada de Balassa (1965), explicado anteriormente. Y mide la semejanza entre el patrón de la oferta de un país y el patrón de la demanda del socio comercial. El ICC propuesto en este trabajo procede de Vaillant (2001), y viene dado por:

$$2. \quad C_{AB} = \sum_i \left[\frac{x_A^i}{t_w^i} \cdot \frac{m_B^i}{t_w^i} \cdot t_w^i \right] = \sum_i \left[\frac{x_A^i \cdot m_B^i}{t_w^i} \right]$$

Donde:

X_A^i , es la participación del bien i en las exportaciones de A (X_A^i/X_A);

m_B^i , es la participación del bien s en las importaciones de j (M_B^i/M_B); y

t_w^i , es la participación del bien i en las importaciones mundiales (neta de las importaciones de A).

$$3. \quad t_w^i = \frac{\sum_{k \neq i} M_k^i}{\sum_i \sum_{k \neq A} M_k^A} = \frac{M_w^i}{M_w}$$

O lo que es lo mismo (Galperín *et al*, 2005: 29);

$$4. \quad ICC_{AB} = \frac{\frac{X_A^i}{X_A^T} \cdot \frac{M_B^i}{M_B^T}}{\frac{M^i}{M^T}}$$

Donde:

X_A^i = Exportaciones del bien “i” del país A.

X_A^T = Exportaciones totales del país A

M_B^i = Importaciones del bien “i” del país B

M_B^T = Importaciones totales del país B

M^i = Importaciones mundiales del bien “i”, neto de las importaciones del país A

M^T = Importaciones mundiales totales

De acuerdo a la fórmula planteada, puede observarse que el ICC sectorial resulta de la multiplicación de la ventaja comparativa revelada (VCR) del país exportador por la desventaja comparativa revelada (DVCR) del país importador. El índice de VCR muestra la especialización exportadora de un país en relación al promedio comercializado mundialmente. Cuando la Ventaja Comparativa Revelada es mayor a 1, se puede decir que el país ha revelado una especialización superior al promedio mundial para exportar ese bien. Por su parte, la DVCR refleja la especialización importadora. Cuando es mayor a 1, muestra que ese producto participa en las importaciones del país más de lo que sucede en el promedio mundial.

Un ICC mayor a 1 muestra cierta coincidencia entre la especialización exportadora de un país con la especialización importadora de otro, de modo que el comercio entre ambos países podría explicarse a partir del carácter de las ventajas comparativas de cada uno. Por el contrario, un ICC menor a 1 muestra que la relación entre las ventajas comparativas reveladas de ambos países no es un factor importante en la explicación del comercio bilateral en ese producto (Galperín *et al*, 2005: 30).

Interpretación del ICC

El *índice de complementariedad comercial* intenta determinar la equivalencia o correlación en el comercio de dos países. El fin de este indicador es establecer el efecto de que cuanto **mayor es la coincidencia** entre la oferta exportable de un país y la demanda de importaciones de su socio, **mayor es la tendencia a comerciar entre ellos** (Vaillant, 2001: 143).

Resultados del ICC

ICC = 0: Este índice tiende a cero cuando el país *A* no exporta los mismos bienes que *B* importa.

ICC > 1: Un valor mayor que uno implica que existe una *fuerte complementariedad* entre la oferta exportable de *A* y la demanda de importaciones de *B*; el índice adoptaría valores muy altos cuando la especialización exportadora de *A* coincidiera con la especialización importadora de *B*.

ICC ≈ 1: Si valor del índice da un resultado próximo a uno, éste indicaría que la especialización importadora y exportadora de ambos países se asemejan a la mundial y, por lo tanto, el sesgo geográfico en el comercio bilateral no podría explicarse por la existencia de ventajas comparativas.

El índice de sesgo no explicado en el comercio bilateral es igual al cociente entre el comercio efectivo y el comercio potencial, y se explica en la siguiente fórmula:

$$B_{AB} = \frac{x_{AB}/m_B}{\sum_i \left[\frac{x_A^i \cdot m_B^i}{t_w^i} \right]} = \frac{X_{AB}}{\sum_i X_A^i \cdot \frac{M_B^i}{M_w^i}}$$

Donde el numerador son las exportaciones totales desde el país *A* hacia el país *B* y el denominador es el comercio potencial calculado como la suma de los productos de las exportaciones del país *A* del bien *i* por la participación del país *B* en las importaciones mundiales del bien *i*.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

III.5.3 Índice de Intensidad Comercial

El Índice de Intensidad Comercial (IIC) fue desarrollado por Drysdale (1960) y perfeccionado por Anderson y Norheim en 1993. Este indicador mide la razón entre la proporción de las exportaciones de un país A hacia un país B en el total de importaciones mundiales netas de las importaciones del país A (Osimani y Estol, 2006: 10). A diferencia de los índices explicados anteriormente, éste no se calcula de manera sectorial, sino que a nivel agregado, o nación.

El IIC se define como:

$$5. \quad IIC_{AB} = \frac{X_{AB}/X_A}{M_B / \sum_{T \neq A} M_T} = \frac{x_{AB}}{m_B}$$

O lo que es lo mismo (Galperín *et al*, 2005: 29);

$$6. \quad IIC_{AB} = X_A^B / X_A : M_B / M_T = x_{AB} / m_B$$

Donde:

X_A^B = Exportaciones del país A al país B

X_A = Exportaciones totales del país A

M_B = Importaciones totales del país B

M_T = Importaciones mundiales (excluidas las importaciones del país A)

X_{AB} = Participación del país B en las exportaciones totales del país A

m_B = Participación del país B en las importaciones mundiales (excluidas las importaciones del país A)

Interpretación del IIC

Si bien el uso de este indicador no está muy generalizado en los estudios del comercio internacional, presenta resultados de interés que permiten identificar los mercados

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

donde se concentran o distribuyen las ventas del país (Bustillo Mesanza, 2007). Básicamente, refleja la orientación de las exportaciones de un país.

Estos índices se construyen como la razón entre la proporción de las exportaciones de un país que van a una región, frente a la importancia de la región en el total mundial de importaciones.

Resultados del IIC

El *índice de intensidad comercial* puede tomar valores mayores o iguales a cero, donde 1 indica una gran diversificación de las exportaciones al mundo, lo que significa “flujos comerciales geográficamente imparciales” (Solé *et al*, 2008: 119). Es decir, que si el IIC es igual a 1 (**IIC = 1**), la participación del país B en las exportaciones del país A y en las importaciones mundiales es la misma.

En cambio, cuando **IIC < 1**, la proporción de las exportaciones del país A que tienen como destino al mercado del país B es menor que la que correspondería de acuerdo a la participación de B en la demanda mundial de importaciones.

Finalmente, si **IIC > 1** la participación del país B en las ventas de A es mayor que la participación de B en las compras mundiales, por lo que podría concluirse que existe una relación comercial bilateral con una intensidad por encima de la media entre ambos países.

IIC = 1: B participa de igual manera en las exportaciones de A y en las importaciones mundiales.

IIC < 1: B tiene una participación mayor en las importaciones mundiales que en las provenientes del país A.

IIC > 1: B tiene una participación mayor en las ventas de A que en las compras mundiales, o provenientes del resto del mundo.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

IV. METODOLOGÍA

El presente trabajo pretende determinar los efectos que tendría el ingreso de Venezuela al MERCOSUR, sobre el intercambio comercial con los países miembros del Bloque, y más específicamente en los flujos comerciales de Argentina. Es decir, que estamos en presencia de una investigación explicativa que intenta establecer causa y efecto de una situación. La búsqueda y recopilación de datos es básicamente a partir de fuentes secundarias externas, tanto públicas como privadas.

Para cumplir con el primer objetivo planteado se aplicará el *modelo gravitacional de comercio*, el cual será estimado por medio de la herramienta estadística *análisis multivariado de regresión múltiple, con variables dummy* (o ficticias). El resultado que se pretende encontrar es si las exportaciones de los miembros del Mercosur tendrán un efecto positivo, es decir, de crecimiento, o todo lo contrario, negativo y de disminución.

Por otra parte, para un análisis más específico sobre la República Argentina, se intentará demostrar los posibles efectos de este acuerdo sobre el comercio entre nuestro país y Venezuela. En este análisis en particular, se aplicarán una serie de índices de comercio, que revelan las potencialidades que puedan surgir de dicho acuerdo, y los cuales han sido citados en el Marco Teórico.

Para estimar los efectos mencionados, se analizarán los flujos de comercio, entre otros datos, correspondientes a los años 1990 hasta 2007 inclusive. Las variables a analizar en el Modelo de Gravedad son: importaciones, PIB real, distancia, idioma, frontera en común y costos de transporte de cada uno de los países miembros del MERCOSUR¹⁹.

Los índices a utilizarse para determinar los efectos específicos y potencialidades de comercio entre Argentina y Venezuela son: Índice de Complementariedad Comercial, Índice de Intensidad de Comercio e Índice de Ventaja Comparativa Revelada. Estos indicadores serán aplicados a los sectores más relevantes entre ambos países, los cuales pueden apreciarse en el Capítulo 4. Los sectores elegidos surgen a partir de criterios aplicados por el autor que se exponen en el mismo capítulo.

¹⁹ Ver Apéndice E.

Los datos de cada variable se obtendrán de fuentes secundarias, en especial de la base de datos denominada TradeMap²⁰.

IV.1 ANÁLISIS ESTADÍSTICO MULTIVARIADO: REGRESIÓN MÚLTIPLE

El modelo gravitacional se estimará por medio del análisis estadístico “Regresión Múltiple”, en el que se pueden utilizar varias variables explicativas para predecir el valor de una variable dependiente; el flujo comercial, en este caso.

El análisis de regresión múltiple tiene la finalidad de predecir el comportamiento de la variable explicada o dependiente (Y), considerando los valores de las demás variables independientes ($X_1, X_2, X_3 \dots X_n$), que en definitiva es lo que se intenta revelar a través del modelo gravitacional (Berenson y Levine; 1996:784).

Y se expresa como sigue:

$$(1) Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_n X_{ni} + \varepsilon_i$$

Donde:

β_0 es la intersección con el eje Y.

β_1 = la pendiente de Y respecto a la variable X1 manteniendo las variables X2, X3, ...Xn constantes.

β_2 = la pendiente de Y respecto a la variable X2 manteniendo las variables X1, X3, ...Xn constantes.

ε_i = representa el error aleatorio, que es la diferencia entre la Y real y la pronosticada por el modelo de regresión (\hat{Y}).

²⁰ Disponible en: <http://www.trademap.org/index.aspx>

Para estimar la Ecuación Gravitatoria, donde se utilizan siete variables explicativas (Ver punto IV.1.2), el modelo de regresión lineal múltiple se expresa de la siguiente manera:

$$(1) X_{ij} = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \beta_4 X_{4i} + \beta_5 X_{5i} + \beta_6 X_{6i} + \beta_7 X_{7i} + \varepsilon_{ij}$$

En la que β_0 = intersección con el eje Y

β_1 = pendiente de Y respecto a la variable X1 manteniendo las demás variables constantes.

β_2 = pendiente de Y respecto a la variable X2 manteniendo el resto de las variables constantes.

(Y así sucesivamente)

ε_{ij} = error aleatorio en Y correspondiente a la observación i.

De acuerdo a Wilson and Keating (2007: 218), “el proceso de construcción de un *modelo de regresión múltiple* comienza al identificarse la **variable dependiente**”. En el presente trabajo; esta variable es determinada por el Modelo de Ecuaciones Gravitacionales y es representada por las exportaciones de los miembros del Bloque a Venezuela.

Una vez detectada la variable dependiente; se comienza a pensar qué factores contribuyen a sus cambios. Estos factores son las variables independientes, las cuales también son establecidas por el Modelo Gravitacional, que establece que el comercio entre dos países depende del PIB de cada uno de ellos, y de la distancia entre ambos.

Por ende, en una primera instancia se identifican dos variables independientes: PIB y distancia. Asimismo, el modelo se amplía con una serie de variables influyentes como la pertenencia a determinadas uniones aduaneras, similitudes culturales, fronteras en común, etc. dando origen a un segundo conjunto de variables independientes.

Requisitos y limitaciones del Modelo de Regresión

- Linealidad: Se supone que la variable respuesta depende linealmente de las variables independientes.
- Normalidad y equidistribución de los residuos: Los residuos deben tener una distribución NORMAL con media cero.
- Multicolinealidad: Las variables independientes no deben presentar dependencia lineal entre sí, dado que esto perturba la interpretación de los coeficientes de regresión estimados y sus errores estándar.
- Variables numéricas o métricas: Medidas con escalas proporcionales o interválicas. En caso de utilizar variables categóricas medidas con escalas nominales u ordinales (Variable dependiente o independientes) deben transformarse en variables FICTICIAS o DUMMY.

IV.1.1 EVALUACIÓN ESTADÍSTICA DE LOS MODELOS DE REGRESIÓN

Existen varias cuestiones básicas que deben considerarse al examinar los resultados de la regresión. Primero, si el signo de los coeficientes tienen sentido con la ecuación planteada. Por ejemplo; si el PIB tiene signo positivo, como se espera en el Modelo Gravitacional (Wilson et al; 2007: 227).

Un segundo aspecto a considerar es si estos resultados (o coeficientes) son estadísticamente significativos. Si no lo son, es probable que no haya relación entre la variable dependiente y las independientes. Si las pendientes de las variables independientes (β_1 , β_2 , etc.) son iguales a cero, la recta de regresión es perfectamente horizontal, indicando que el valor de Y es independiente de X; es decir, que es probable de que no haya relación entre X y Y.

En caso de tener conocimiento sobre el signo del coeficiente, es decir, si de antemano se sabe qué dirección se espera del signo (positivo o negativo), entonces es apropiado realizar una prueba de hipótesis de *una cola*²¹.

²¹ Ver Apéndice D

Si se espera que el coeficiente sea positivo, la prueba de hipótesis se establecería como sigue:

$$H_0 = \beta \leq 0$$

$$H_1 = \beta > 0$$

Si en cambio, se espera un coeficiente negativo, la prueba se establecería como sigue:

$$H_0 = \beta \geq 0$$

$$H_1 = \beta < 0$$

Esta forma sería correcta si se esperara una relación inversa o negativa.

Para demostrar la situación primera, puede seguirse con el ejemplo del PIB, y establecerse que si el análisis arroja un resultado positivo, entonces se puede rechazar H_0 en todos los casos y se concluye que los coeficientes de regresión son mayores que cero en forma significativa.

El tercer y último aspecto a evaluar es qué porcentaje de la variación (es decir, el movimiento hacia arriba y hacia abajo) de la variable dependiente (X) se explica por la variación de la variable independiente. Esto se evalúa al interpretar el valor R cuadrado (R^2) que se reporta en el resultado de regresión. R^2 es el *coeficiente de determinación* que indica la fracción de la variación de la variable dependiente que es explicada por la/s variable/s independiente/s. Por ende, R^2 puede variar entre 0 y 1. Cero indicaría que no hay poder explicativo, mientras que uno indicaría que la totalidad de la variación de X se explica por la variación de Y.

En el análisis de regresión múltiple hay otra medida llamada *R cuadrado ajustado*. Este valor debe considerarse ya que el “ajuste” se debe a que la adición de otra variable independiente siempre va a aumentar el valor de R^2 aún si dicha variable no tiene ninguna relación importante con la variable dependiente.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

IV.1.1.1 Detalle de los Resultados

- *Coefficiente de Correlación Múltiple (R)*: Mide la bondad del ajuste de la función estimada. Asume valores entre 0 y 1. Su significación depende del tamaño de la muestra.
- *Coefficiente de Determinación (R²)*: Proporción de la varianza de Y explicada por el modelo de regresión. Asume valores entre 0 (explicación nula) y 1 (explicación total).
- *R² ajustado*: Misma interpretación que R² pero corregido. Tiene en cuenta la cantidad de variables que incorpora el modelo de regresión (complejidad). Asume valores entre 0 y 1.
- *Coefficiente de Correlación Parcial*: Mide la relación específica o importancia relativa de las variables independientes. Indica la correlación entre la variable dependiente y una variable independiente cuando todas las demás variables independientes permanecen constantes.

IV.1.2. MODELO DE REGRESIÓN CON VARIABLES FICTICIAS

En muchos casos los modelos de regresión múltiple se valen de variables explicativas numéricas. Pero existen otros, como el Modelo Gravitacional, que utiliza variables categóricas (cualitativas, no numéricas) como parte del proceso de desarrollo de este modelo. Por ejemplo, pertenecer (o no) a un área de libre comercio, o el idioma.

El uso de variables ficticias (o también llamadas “dummy” en inglés), es el vehículo que permite considerar variables categóricas como parte del modelo de regresión.

Una variable independiente categórica puede tener dos categorías, por lo que sólo se necesita una variable ficticia (dummy) para representar las dos categorías. Si se considera como ejemplo la variable “*mismo idioma o lengua principal*”, ésta tomaría dos valores:

- 0 (cero) si no hablan la misma lengua
- 1 (uno) si comparten el mismo idioma o lengua principal

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

IV.1.2.1. Descripción de las Variables a utilizar

- *PIB Real* (en base a dólar estadounidense de 1990)
- *PIB per cápita* (corrientes)
- *Distancia* (entre capitales de países)
- *Idioma*: Variable “dummy”, que adopta el valor 1 si el idioma es el mismo con Argentina (español) o el valor 0 si no comparten la lengua.
- *Costos logísticos o “Remoteness”*: Estos costos representan los costos de transporte necesarios para exportar un producto al otro país.
- *Pertenencia a Uniones Aduaneras*: Variable “dummy”. Si el país que se analiza pertenece a la misma Unión Aduanera que Argentina, caso en que la variable tomaría un valor de 1, o si no están ambos países en la misma Unión, por lo que el valor de la variable sería 0.
- *Frontera en Común*: Esta es una variable “dummy” o ficticias. Y responde al siguiente concepto: si los países analizados tienen una frontera en común, el valor de la variable es 1. En caso de que no, su valor sería 0.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

IV.2. ÍNDICES

Los índices de comercio se han expuestos en el Marco Teórico, no obstante, también son una herramienta práctica y de metodología aplicada en la presente investigación, por tal motivo sólo se mencionan en esta sección a modo de formalidad.

IV.2.1 Índice de Intensidad Comercial

Uno de los indicadores mencionados, es el *Índice de Intensidad Comercial (IIC)*, propuestos por Anderson y Nordheim (1993), el cual mide la intensidad comercial entre dos países. Y se construye de la siguiente forma:

$$1. \quad \text{IIC}_{AB} = X_A^B / X_A : M_B / M_{\text{Mun}} = x_{AB} / m_B$$

Donde:

X_A^B = Exportaciones del país A al país B

X_A = Exportaciones totales del país A

M_B = Importaciones totales del país B

M_{Mun} = Importaciones mundiales (excluidas las importaciones del país A)

x_{AB} = Participación del país B en las exportaciones totales del país A

m_B = Participación del país B en las importaciones mundiales (excluidas las importaciones del país A)

En el IIC. X_{ij} son las exportaciones del país i al país j y M_k son las importaciones desde el país k con origen en el resto del mundo. X_i son las exportaciones totales del país i . Este cociente relaciona por tanto la importancia relativa de las exportaciones del país i hacia un determinado país k y la cuota o porcentaje de las importaciones totales del país de destino sobre las importaciones mundiales (Bustillo Mezansa, 2006: 14).

Los resultados del Índice de Intensidad Comercial pueden variar entre -1 y 1. Si el índice es mayor que uno, entonces concluiríamos que existe una relación comercial bilateral con una intensidad por encima de la media entre ambos países.

Si este índice es igual a 1, la participación del país B en las exportaciones de A y en las importaciones mundiales es la misma. En cambio, cuando el IIC es menor que 1, la proporción de las exportaciones del país A que tienen como destino al mercado del país B es menor que la que correspondería de acuerdo a la participación de B en la demanda mundial de importaciones. Finalmente, si el IIC es mayor que 1 la participación del país B en las ventas de A es mayor que la participación de B en las compras mundiales.

IV.2.2 Índice de Complementariedad Comercial

El *Índice de Complementariedad Comercial (ICC)* muestra el grado de coincidencia entre las exportaciones de un país y las importaciones de otro, de manera que una mayor complementariedad bilateral debería estar vinculada positivamente con un mayor comercio (Galperín et al; 2005: 74). Este indicador combina los índices de ventajas comparativas del país exportador y de desventajas comparativas del importador, o mercado de destino de las exportaciones.

$$2. \quad ICC_{AB} = \frac{\frac{X_A^i}{X_A^T} \cdot \frac{M_B^i}{M_B^T}}{\frac{M^i}{M^T}}$$

Donde:

X_A^i = Exportaciones del bien “i” del país A.

X_A^T = Exportaciones totales del país A

M_B^i = Importaciones del bien “i” del país B

M_B^T = Importaciones totales del país B

M^i = Importaciones mundiales del bien “i”, neto de las importaciones del país A

M^T = Importaciones mundiales totales

Los resultados del ICC pueden ser los siguientes: *mayor a 1*, que significa que existe “complemento” entre la especialización exportadora de un país con la especialización importadora de otro, de modo que el comercio entre ambos países podría explicarse a partir del carácter de las ventajas comparativas de cada uno. O *menor a 1*, indicando que la relación entre las ventajas comparativas reveladas de ambos países no es un factor importante en la explicación del comercio bilateral en ese producto.

IV.2.3 Índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR)

La noción de **ventajas comparativas reveladas** surge de Balassa (1965), donde muestra un indicador que brinda una aproximación a la capacidad que tiene un país para competir en el mercado internacional. El índice pretende reflejar las ventajas comparativas de un país en la producción de cierto bien a partir de comparar la participación de ese bien en las exportaciones totales del país con la participación de ese bien en las importaciones mundiales totales (Galperín *et al.*, 2003: 73).

El índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) permite determinar indirectamente las ventajas comparativas que tiene un país. Y se expresa mediante la siguiente fórmula:

$$3. \text{VCR} = \frac{\frac{X_A^i}{X_A^T}}{\frac{X^i}{X^T}}$$

Donde:

X_A^i = Exportaciones del bien “i” del país A

X_A^T = Exportaciones totales del país A

X^i = Exportaciones mundiales del bien “i”

X^T = Exportaciones mundiales totales

Los resultados del VCR varían desde -1 a 1. Así, un índice mayor que cero identifica productos con ventaja comparativa revelada, por el contrario, un valor negativo indica desventaja comparativa revelada. Este índice es comparable entre productos, de manera que cuanto más alto el VCR de un producto, más favorable su posición competitiva en el mercado internacional. También se puede mostrar tendencias del VCR para indicar si un producto mejoró su ventaja comparativa revelada.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

V. DESARROLLO

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Capítulo 1: El MERCOSUR

1.1 BREVE RESEÑA SOBRE EL MERCOSUR

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR)²² es la unión aduanera creada el 26 de marzo de 1991 mediante la suscripción del **Tratado de Asunción** por la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay.

Tratado de Asunción: su objetivo primordial es la integración de los cuatro Estados Parte, a través de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

Protocolo de Ouro Preto: es un protocolo adicional al Tratado de Asunción, aprobado en diciembre de 1994 en la Cumbre de Presidentes de Ouro Preto. Allí se estableció la estructura institucional del MERCOSUR, se lo dotó de personalidad jurídica internacional y se adoptaron los instrumentos fundamentales que caracterizan hoy a la entidad en materia de política comercial común, que rigen la zona de libre comercio y la unión aduanera, encabezados por el arancel externo común.

El MERCOSUR constituye, desde el 1° de enero de 1995 y por medio del Protocolo de Ouro Preto, una *zona de libre comercio*, con libre intercambio para la totalidad de los bienes que circulan en la región. Asimismo, se ha conformado una *Unión Aduanera*, la cual implica la existencia de un Arancel Externo Común, es decir, que todo producto de extrazona paga el mismo arancel al ingresar por cualquiera de los cuatro Estados Partes, para la casi totalidad del listado de bienes con impuestos de ingreso al mercado ampliado que varían entre 0 a 20% y de políticas comerciales comunes.

²² Información disponible en web: www.mercosurpresidenciacrpm.org

1.2 OBJETIVOS DEL MERCOSUR

- Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos (capital y trabajo), a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías, entre otros.
- El establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC) y la adopción de una política comercial común con relación a terceros estados o agrupaciones de estados, como así también la coordinación de posiciones en foros económico–comerciales, regionales e internacionales.
- La coordinación de políticas macro–económicas y sectoriales de los Estados Parte en materia de: comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras a acordar, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre esos países.
- El compromiso entre los Estados Parte de armonizar sus legislaciones en los sectores pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

1.3 ANTECEDENTES

1991: TRATADO DE ASUNCIÓN

PROTOCOLO DE BRASILIA PARA LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1992: PROTOCOLO DE LAS LEÑAS

1994: PROTOCOLO DE OURO PRETO

1995: PROGRAMA DE ACCIÓN DEL MERCOSUR HASTA EL AÑO 2000

2000: AGENDA DE RELANZAMIENTO DEL MERCOSUR

2002: PROTOCOLO DE OLIVOS PARA LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS
EN EL MERCOSUR

2003: CREACIÓN DE LA COMISIÓN DE REPRESENTANTES PERMANENTES

2005: SOLICITUD DE ADHESIÓN DE VENEZUELA COMO ESTADO PARTE

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

1.4 CONSTRUCCIÓN

TRATADO DE ASUNCIÓN (1991)

- Tratado constitutivo del MERCOSUR
- Establece propósitos, principios e instrumentos del MERCOSUR
- Cronograma de desgravación arancelaria

PROTOCOLO DE OURO PRETO (1994)

- Protocolo Adicional al Tratado de Asunción
- Se establece la estructura institucional del MERCOSUR
- Se asigna al MERCOSUR personería jurídica internacional
- Se crea el Arancel Externo Común
- Libre circulación y Unión Aduanera desde enero de 1995

1.5 ESTRUCTURA INSTITUCIONAL²³

1.5.1 Estructura Básica

- Consejo del Mercado Común (CMC):** órgano supremo del MERCOSUR, creado en 1991. Es el encargado de conducir la política del proceso de integración.
- Grupo Mercado Común (GMC):** órgano ejecutivo, responsable de fijar los programas de trabajo y de negociar acuerdos con terceros, por medio de delegación expresa del CMC.
- Parlamento del MERCOSUR:** comenzó a sesionar el 7 de mayo de 2007 en reemplazo de la Comisión Parlamentaria Conjunta.
- Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR (CRPM):** creada en 2003; su Presidente representa al MERCOSUR frente a terceros.
- Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM):** órgano encargado de la gestión aduanera y arancelaria.
- Tribunal Permanente de Revisión del MERCOSUR (TPRM).**

²³ Ver Apéndice A

1.5.2 Estructuras Adicionales Decisorias

- i. Foro Consultivo Económico–Social (FCES)
- ii. Tribunal Administrativo Laboral del MERCOSUR
- iii. Secretaría Administrativa del MERCOSUR (SAM)
- iv. Comisión Sociolaboral (CSL)
- v. Grupo de Alto Nivel de Empleo (GANE)
- vi. Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM)
- vii. Instituto Social del MERCOSUR.
- viii. Foro de la Mujer: en el ámbito del FCES.
- ix. Foro de Consulta y Concertación Política (FCCP).

1.5.3 Estructuras Adicionales No Decisorias

- i. Subgrupos de Trabajo (SGT): dependientes del GMC.
- ii. Comités Técnicos (CT): dependientes del CCM.
- iii. Observatorio del Mercado de Trabajo (OMT): dependiente del SGT 10.
- iv. Observatorio de la Democracia

1.6 ESTADOS ASOCIADOS

El estatus de Estado Asociado se establece por acuerdos bilaterales, denominados Acuerdos de Complementación Económica, firmados entre el MERCOSUR y cada país que decida adquirir ese rango. En ellos se establece un cronograma para la creación de una zona de libre comercio y la gradual reducción de las tarifas arancelarias entre el MERCOSUR y los países firmantes.

- *Chile* formalizó su asociación al MERCOSUR el 25 de junio de 1996 con la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR–Chile.
- *Bolivia* lo hizo el 17 de diciembre de 1996, mediante la firma del Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR–Bolivia. A fines de 2006 vehiculizó su pedido de admisión como miembro pleno.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

- *Perú*, en tanto, formalizó su asociación en 2003 con la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR–Perú.
- *Colombia, Ecuador y Venezuela* formalizaron su asociación en 2004, mediante el Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR–Colombia, Ecuador y Venezuela.
- *Venezuela* inició su proceso de integración como Estado Miembro el 4 de julio de 2006, habiendo sido previamente Estado Asociado en el período 2004–2006.

1.7 ACUERDOS CON OTROS BLOQUES

Se celebró el Acuerdo de Complementación Económica entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR el 6 de diciembre de 2002, dando lugar también al diálogo político. Asimismo, se abrió la posibilidad de entablar negociaciones con cada uno de los estados integrantes del bloque andino. Finalmente, el 30 de diciembre de 2005 se creó una zona de libre comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR.

Por otra parte, en noviembre de 2005 el Congreso Colombiano ratificó un Tratado de Libre Comercio (TLC) con el MERCOSUR. En consecuencia, el acceso de productos colombianos aumenta el peso político de Colombia en las negociaciones que actualmente se llevan a cabo para un tratado de libre comercio (TLC) con los Estados Unidos.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Capítulo 2: Venezuela en el MERCOSUR

2.1 ADHESIÓN DE VENEZUELA AL MERCADO COMÚN DEL SUR

El día 4 de julio de 2005, en Caracas, se suscribió el Protocolo de Adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al MERCOSUR. Las negociaciones del Protocolo de Adhesión fueron breves. Venezuela solicitó formalmente su adhesión al MERCOSUR durante la XV Cumbre Iberoamericana, realizada en Salamanca, España, los días 14 y 15 de octubre de 2005. El 8 de diciembre de ese año se firmó el Acuerdo Marco para la adhesión de Venezuela al MERCOSUR (Informe Mercosur, 2007: 107). Es la primera vez que los socios iniciales: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay permiten el ingreso de un país en calidad de estado parte.

La Decisión N° 28/05 del Consejo del Mercado Común del MERCOSUR, de fines de 2005, determinó que, luego de la aprobación unánime de la solicitud, la negociación entre las partes sobre las condiciones y términos de la adhesión debería necesariamente comprender:

- i. Adhesión al Tratado de Asunción, al Protocolo de Ouro Preto y al Protocolo de Olivos de Solución de Controversias;
- ii. Adopción del Arancel Externo Común (AEC) del MERCOSUR, mediante definición de un cronograma de convergencia para su aplicación;
- iii. Adhesión de Venezuela al ACE N° 18²⁴ y sus Protocolos Adicionales;
- iv. Adopción del acervo normativo del MERCOSUR, incluidas las normas en proceso de incorporación;
- v. Adopción de los instrumentos internacionales celebrados en el marco del Tratado de Asunción, y
- vi. Definición de la modalidad de incorporación a los acuerdos celebrados por el MERCOSUR con terceros países o grupos de países, así como su participación en las negociaciones externas en curso.

²⁴ Acuerdo de Complementación Económica N° 18: "Acuerdo sobre la Política Automotriz del MERCOSUR ". Disponible en: <http://www.mercosur.int/> (Vigente a Mayo 2009)

Evidentemente, para incorporarse al MERCOSUR, Venezuela necesitaba retirarse de la Comunidad Andina (CAN), puesto que esta también es una unión aduanera y no es posible que un mismo país sea miembro de dos uniones a la vez. Por tal motivo, Venezuela adoptó la decisión de retirarse de la CAN el 22 de abril de 2006, con el argumento de que los acuerdos suscriptos por Perú y Colombia –ambos miembros de la CAN- eran incompatibles con las normas del bloque.

Por el Protocolo de Adhesión, Venezuela asume los derechos y obligaciones del Tratado de Asunción, Protocolo de Ouro Preto y Protocolo de Olivos de Solución de Controversias. Sin embargo, Venezuela no pasa directamente a gozar de los derechos y a tener *todas* las obligaciones comunitarias generadas en el seno del MERCOSUR. Tiene hasta un lapso de cuatro (4) años contados desde la fecha de entrada en vigencia del Protocolo de Adhesión, para adoptar el acervo comunitario y lo irá haciendo en forma gradual mediante la técnica de incorporación sistemática de las normas del MERCOSUR.

La Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM) y el Arancel Externo Común (AEC), también deberá ser adaptado por Venezuela a más tardar dentro de un período de cuatro (4) años contados desde la entrada en vigencia del Protocolo de Adhesión. Dicho país tiene el derecho de establecer alguna/ s excepciones a tal normativa aduanera de acuerdo a lo que surja del Grupo de Trabajo que deberá designarse en 30 días continuos desde la suscripción del Protocolo (este Grupo de Trabajo será el competente para establecer el cronograma de liberación sobre aranceles y medidas de efecto equivalente).

2.1.1 Programa de liberación pautado

La liberación de gravámenes aduaneros no se aplicará inmediatamente sino en forma progresiva. De hecho, se prevé que la liberación total de impuestos de Argentina y Brasil para Venezuela sea en el 2010 y de Venezuela para esos países en el 2012. Incluso, para el caso de ciertos productos sensibles la liberación ocurrirá en el 2014. Sin embargo, para ciertos productos de principal exportación el desgravamen es inmediato.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

En resumen, las fechas finales pautadas para el libre comercio son las siguientes:

- Argentina a Venezuela: 1 de enero de 2010
- Brasil a Venezuela: 1 de enero de 2010.
- Paraguay a Venezuela: 1 de enero de 2013.
- Uruguay a Venezuela: 1 de enero de 2013.
- Venezuela a Argentina: 1 de enero de 2012
- Venezuela a Brasil: 1 de enero de 2012.
- Venezuela a Paraguay: 1 de enero de 2012.
- Venezuela a Uruguay: 1 de enero de 2012.

El artículo 5 del Protocolo advierte que Uruguay y Paraguay, como excepción, podrán gozar de desgravamen total inmediato de los impuestos arancelarios por las importaciones que hagan a Venezuela, una vez entre en vigencia el Protocolo (lo que se tenía previsto para agosto de 2006). Las reglas de origen que se aplican a estos productos serán las contenidas en el ACE 59²⁵, mientras Venezuela incorpora las reglas del MERCOSUR.

Venezuela gozará de la condición de Estado Parte apenas opere la entrada en vigencia del Protocolo, a pesar de que el cronograma haya previsto que el país no quedará plenamente integrado a la normativa comercial del bloque hasta el año 2014, cuando caduquen las normas ACE 59 para su comercio con los actuales miembros del MERCOSUR. El ingreso de Venezuela al MERCOSUR ya fue aprobado por los Ejecutivos de los cuatro países miembros y refrendado por los Congresos de Argentina y Uruguay, por lo que apenas depende de la aprobación de los Congresos de Paraguay y Brasil. En Brasil, la aprobación parlamentaria al protocolo de adhesión se trabó fuertemente a mediados de 2007, cuando el Senado aprobó una resolución para pedirle al presidente venezolano, Hugo Chávez, que revisara la decisión de no renovar la concesión al canal privado RCTV para explotar una señal de aire (**Venesur, 2008**), cuestionando el *principio de la democracia* establecido en el MERCOSUR, pero no considerado por Venezuela.

²⁵ *Acuerdo de Complementación Económica* suscrito entre los Gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (Estados Partes del MERCOSUR) y los Gobiernos de Colombia, Ecuador y Venezuela (Países Miembros de la Comunidad Andina). Fuente: www.mercosur.int (Vigente a Mayo 2009)

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

El mandatario reaccionó llamando "loros de Estados Unidos" a los senadores que votaron a favor de ese proyecto, por considerar que como Washington incursionaron en un asunto interno venezolano, y los legisladores replicaron con la amenaza de no aprobar el ingreso de Venezuela al Mercosur, que tiene cuatro miembros desde que fue fundado, hace 16 años.

Chávez advirtió inclusive que esperaría sólo tres meses por la aprobación parlamentaria en Brasil y Paraguay, y los legisladores conservadores reaccionaron diciendo que no aceptaban emplazamientos. A partir de allí hubo una serie de gestiones diplomáticas y parlamentarias de acercamiento que enfriaron la polémica pública. En ese contexto, durante octubre y noviembre de 2007, dos comisiones de la Cámara de Diputados de Brasil dieron dictamen favorable al protocolo de adhesión, pero el proyecto no llegó al plenario, que estaba enfrascado en el debate de otras iniciativas, prioritarias para el gobierno del presidente Luiz Lula da Silva.

En la cumbre de Montevideo, el 17 y 18 de diciembre, los presidentes Tabaré Vázquez, de Uruguay, de Argentina, Cristina Fernández, de Brasil, Luiz Lula da Silva, y de Paraguay, Nicanor Duarte Frutos, ratificaron su interés en el ingreso de Venezuela. Al intervenir en esa reunión, Chávez pidió "un trofeo" para premiar la resistencia de su país que, recordó, pidió por primera vez la incorporación al bloque hace nueve años. No obstante, agregó que Venezuela esperará "con paciencia" pues su vocación es a la integración suramericana. El gobierno paraguayo se movió en el sentido expresado en la cumbre, y la cancillería informó días después que había tomado contacto con los legisladores y obtuvo de ellos un compromiso para ocuparse del ingreso de Venezuela al Mercosur.

La ratificación legislativa es necesaria como parte del proceso de plena incorporación de Caracas al bloque tanto como que Venezuela adopte normas comerciales que ya rigen en MERCOSUR, y para lo cual tiene un plazo hasta el año 2014.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Actualmente

Venezuela esperaba quedar incorporada como socio pleno del Mercosur a principios de 2009, cuando concluyera el proceso de aprobación por parte de los parlamentos de Brasil y Paraguay. Sin embargo, el día 4 de febrero del corriente año, representantes brasileños solicitaron el aplazamiento de la solicitud al Parlasur (Parlamento del Mercosur). Miembros de la oposición impidieron que se votara dicho proyecto.

Según periódicos locales, algunas fuentes parlamentarias explicaron que el diputado Claudio Dias, del Partido de la Social Democracia Brasileña (PSDB), principal partido opositor del gobierno actual, solicitó más tiempo para examinar el proyecto, con lo que bloqueó la votación que estaba prevista para el día 5 de febrero en la comisión que representa a Brasil en el Parlamento del Mercosur. Del lado del PSDB concuerdan en que el ingreso de Venezuela al Bloque es interesante desde el punto de vista económico, no obstante la gestión política llevada a cabo por Chávez es una restricción aprobar la solicitud... Por ahora, Venezuela debe esperar.

El protocolo de adhesión de Venezuela al Mercosur, firmado hace cuatro años aproximadamente, y que ya cuenta con el visto bueno de la Cámara de Diputados de Brasil, debe ser aprobado por la representación brasileña ante el Parlasur antes de ser analizado por el Senado, que tendrá la decisión final. Si en esa última instancia es aprobado, sólo restaría su sanción por parte del presidente brasileño, Luiz Inácio Lula da Silva, quien ya se ha pronunciado a su favor, y es ampliamente favorable a la incorporación de Venezuela al bloque.

Para el gobierno de Chávez, la ganancia más fuerte está en el terreno político; como miembro del MERCOSUR, tendrá una "protección" adicional en el campo internacional. Aunque para Venezuela no todo es político: también conquistará un diferencial en el terreno económico. Según su viceministro de Comercio Exterior, Enrique Figueroa, dijo acerca del Mercosur: "empezamos a diversificar nuestras exportaciones hacia el sur. Hoy están todavía concentradas en EE.UU.". Por parte del MERCOSUR, deberán lidiar, entre otras complicaciones, con la visión política que tiene Chávez.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Es evidente, que detrás de un proyecto de estas características no sólo están en juego los resultados económicos de la decisión, más allá de si son netamente beneficiosos, sino que se combinan intereses políticos, algunas veces estratégicamente puestos en escena.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Capítulo 3: País: Venezuela

3.1 INFORMACIÓN GENERAL SOBRE VENEZUELA²⁶

Oficialmente la República Bolivariana de Venezuela, es una república federal situada al norte de América del Sur, instituida como un Estado social, de derecho y de justicia, libre, autónomo y soberano, consagrado en su Acta de Independencia firmada el 5 de julio de 1811. Su capital federal y sede de los Poderes de la Nación es la ciudad de Caracas



Fuente: CIA Factbook

3.1.1 ECONOMÍA DE VENEZUELA

Venezuela tiene una economía social²⁷ de mercado orientada a las exportaciones. La principal actividad económica de Venezuela es la explotación y refinación de petróleo para la exportación y consumo interno. Siendo la sexta economía más grande de América Latina luego Brasil, México, Argentina, Colombia y Chile, según el PIB (PPA).

El petróleo es el recurso natural que más contribuye, el cual es procesado por la industria estatal petrolera Petróleos de Venezuela. Su explotación oficial se inicia a partir de 1875, con la participación de la compañía Petrolera del Táchira en la hacienda La Alquitrana localizada en el estado Táchira; luego es construida la primera refinería en la cual se procesaban productos como la gasolina, el queroseno y el gasoleno.

²⁶ Fuente Sitio Oficial del Gobierno de Venezuela. http://www.presidencia.gob.ve/venezuela_datos_o.html

²⁷ Venezuela aprobó la reforma de la propiedad privada en Octubre de 2007, la cual incluía: la economía socialista, el voto paritario en las universidades, la prohibición del monopolio, el impulso al Poder Popular, el rango constitucional dado a las Misiones y los nuevos tipos de propiedad.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

A partir de 1922 comienza la explotación petrolera a gran escala, coaccionando una gran cantidad de eventos que cambiaron drásticamente el rumbo del país. Mediante iniciativa y participación de Venezuela dentro del mercado petrolero mundial es fundada la OPEP.

3.1.1.A) Datos Económicos

De acuerdo al Centro de Estudios Latinoamericanos –CESLA-, en el período abril-junio del 2008, el PIB registró un crecimiento anual del 7,1% (2,2 puntos por encima de las cifras observadas en el trimestre anterior). Este porcentaje se atribuye a la fortaleza que presentan los componentes del consumo, tanto público (6,2%) como privado (9,8%), dado que, la demanda externa permanece con un aporte negativo.

Durante el 2007, Venezuela presentó un PIB de 55.650.086 miles de bolívares venezolanos, es decir: 25.916,30 millones de dólares²⁸, según el Banco Central de Venezuela. Ocupando el puesto número 32 en el ranking mundial -en función del PIB-, según la CIA Factbook. Mientras que en el período de enero a septiembre de 2008, el PIB fue de 42.463.779 miles de bolívares (19.775.429 dólares estadounidenses); dos millones más que el año anterior, para el mismo lapso.

Dado que la economía venezolana es una economía casi exclusivamente petrolera (la 5ª más importante en el mundo), prácticamente monoexportadora del mismo, la evolución de su PIB está estrechamente ligada a los precios del petróleo. Esto explica la caída sustancial del 18,3% que sufrió en el 2003 y 2002; (9,4% y 8,9%, respectivamente), como consecuencia de la huelga general que trajo consigo la paralización de la actividad petrolera. Esta tendencia se revirtió desde la conclusión de dicha huelga, a partir de la cual se observó una evolución alcista del PIB, que registró en el 2004 un incremento de 17,9% en relación al año anterior.

La conjunción de condiciones favorables en el sector externo, expresadas en el auge de la economía mundial con efectos sobre los precios internacionales del petróleo y la persistencia de una política económica nacional orientada a sostener el crecimiento de la

²⁸ Tipo de cambio al 15 de Abril de 2009: **1 USD = 2147.3 VEB** (Fuente: Gocurrency.com)

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

actividad económica interna, permitió la expansión del producto interno bruto en 10,3% durante el año 2006, resultado que confirma el sostenido, generalizado y significativo crecimiento de la economía venezolana durante los últimos tres años (Informe ICEX, 2007: 10).

Al respecto, la economía venezolana, continúa con pronósticos favorables, a pesar de la merma que sufrió el precio del petróleo en el último tiempo, debido a la coyuntura internacional.

Asimismo, a pesar de la tasa de crecimiento que muestra la economía venezolana, dicho país ha experimentado un incremento repentino en el riesgo país. Las restricciones financieras a las que tiene que hacer frente **Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima**²⁹ -Pdvs- para llevar a cabo su plan de inversiones, la vulnerabilidad que tienen las cuentas públicas ante un eventual descenso del crudo, la merma en las libertades económicas y la ampliación del tamaño del Estado a través de las recientes estatizaciones han deteriorado el clima para atraer capitales al país.

3.1.1.B) Perspectivas

De acuerdo al CESLA, en el 2009, la inflación continuará en aumento. El IPC (Índice de Precios al Consumidor) del área metropolitana acumuló durante el primer trimestre de 2008 un salto exponencial de 8,2%. Las autoridades gubernamentales han puesto en marcha un conjunto de medidas orientadas a reducir la masa monetaria, con el objetivo de frenar las presiones de demanda sobre el mercado de bienes. Sin embargo, la caída imperante en algunas ramas del sector productivo nacional y la no corrección de los precios de bienes controlados, mantendrán la escasez en el mercado y por ende las presiones inflacionistas, previéndose el 2009 un incremento anual cercano al 30%.

Por otra parte, en el 2009 se mantendría la fortaleza en las importaciones. La no corrección del tipo de cambio en el mercado oficial y la escasez en el mercado de bienes mantendrán este año la senda exponencial exhibida en las compras externas (30%), y

²⁹ **Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima (PDVSA)** es una empresa estatal venezolana que se dedica a la explotación, producción, refinación, petroquímica, mercadeo y transporte del petróleo venezolano.

como consecuencia directa se presentaría una merma en el nivel de activos externos y la consecuente pérdida en los niveles de liquidez.

3.1.2 COMERCIO EXTERIOR

De acuerdo al ICEX (2007: 10), Venezuela se ha caracterizado tradicionalmente por su gran dependencia de las **exportaciones** de petróleo. Los enormes ingresos petroleros le permiten mantener una amplia y diversificada gama de importaciones, con un promedio de 16.906 millones de dólares en los últimos 5 años (2001-2005). Tradicionalmente, la balanza comercial de Venezuela ha sido superavitaria, excepto los primeros 4 meses de 2007 que mostraron un saldo negativo. En el 2007, el 60% de los productos exportados correspondieron a “Aceites crudos de petróleo” (Ver Gráfico I y II).

Las actuaciones del Gobierno ante esta dependencia, que de alguna manera lastra sus posibilidades de crecimiento industrial, se han movido en el ámbito del control de cambios y de la promoción del llamado *desarrollo endógeno*.

El “desarrollo endógeno”³⁰, que propone Venezuela, es un modelo de desarrollo que busca potenciar las capacidades internas de una región o comunidad local; de modo que puedan ser utilizadas para fortalecer la sociedad y su economía de adentro hacia afuera, para que sea sustentable y sostenible en el tiempo. Es importante señalar que en el desarrollo endógeno el aspecto económico es importante, pero no lo es más que el desarrollo integral del colectivo y del individuo: en el ámbito moral, cultural, social, político, y tecnológico. Esto permite convertir los recursos naturales en productos que se puedan consumir, distribuir y exportar al mundo entero. No obstante, no debe obviarse el hecho de que el “desarrollo endógeno” es uno de los principales postulados propuestos a partir de la reforma constitucional de Venezuela, que aboga por una economía social.

³⁰ Fuente: Sitio oficial PDVSA. Disponible en: <http://www.pdvsa.com/>

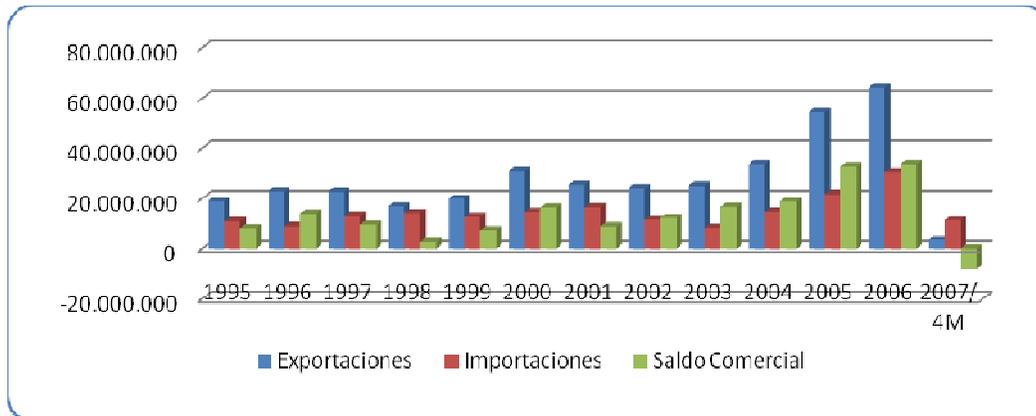
pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

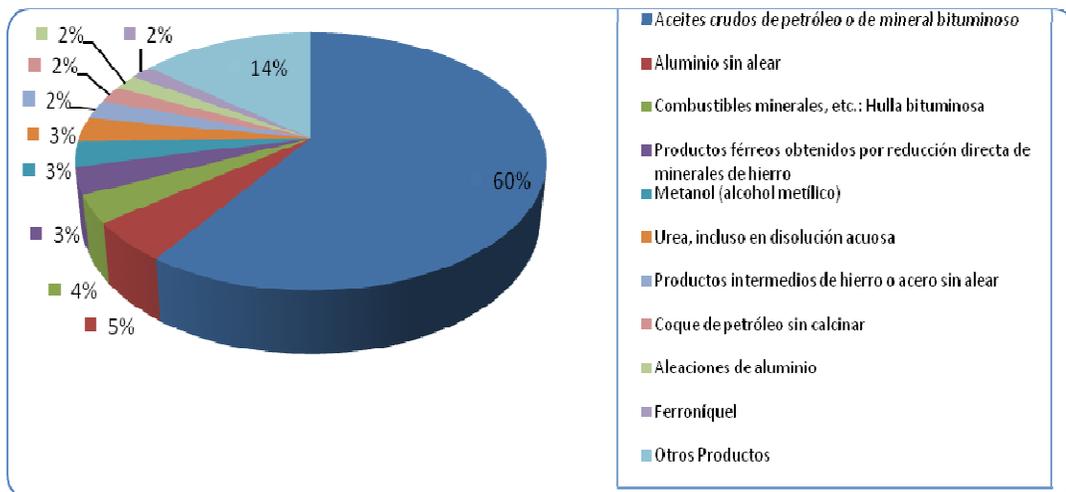
Get yours now!

Gráfico I: Balanza Comercial Venezuela



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ALADI

Gráfico II: Principales productos exportados por Venezuela en el 2007

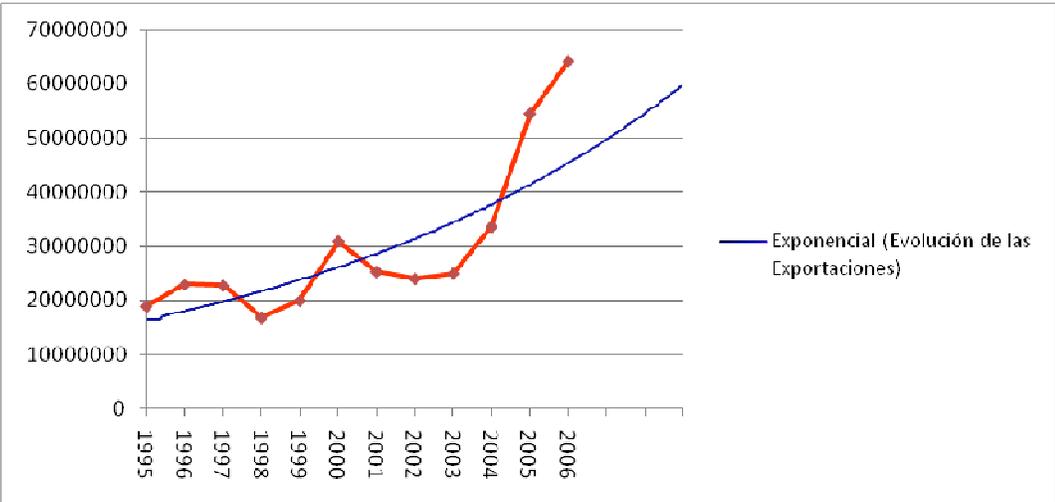


Fuente: Elaboración propia en base a datos de ALADI

Las exportaciones venezolanas han alcanzado la cifra de 64.162.394 miles de dólares FOB durante 2006, conforme los datos de la Asociación Latinoamericana de Integración –ALADI-. Lo que implica un aumento del 18% en relación a la cifra de 2005 (54.487.833 miles de dólares), según estimaciones propias. (Ver Gráfico III). Mientras que en el 2007, la cifra ha sido considerablemente menor: 16.918.564 miles de dólares FOB.

La línea de tendencia en el gráfico muestra una inclinación ascendente de las exportaciones, sin embargo, de acuerdo los datos disponibles en las estadísticas de ALADI, en el año 2007, Venezuela presenció una caída abrupta de su comercio internacional.

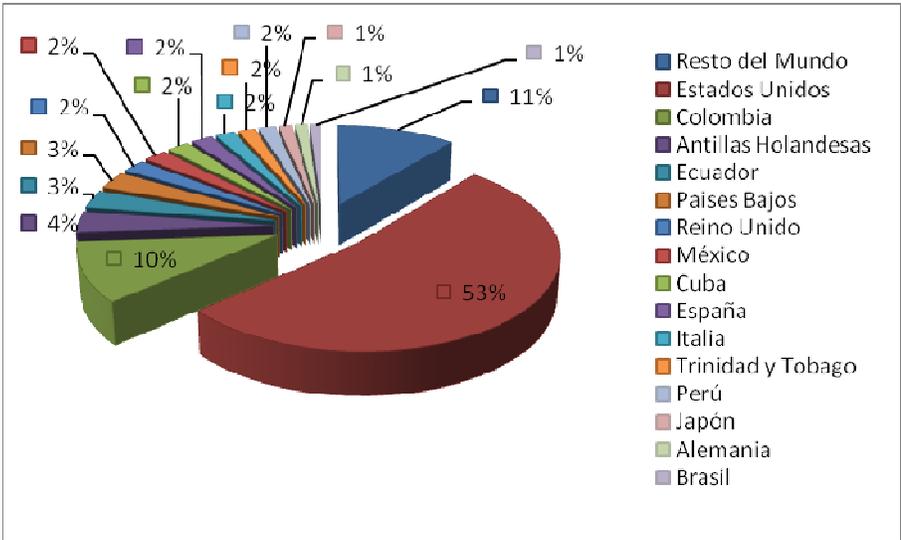
Gráfico III: Evolución de las exportaciones venezolanas



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ALADI

Al observar el comportamiento de las exportaciones por destino en el año de referencia -2007- se observa que las ventas están concentradas en Estados Unidos (49%); en segundo lugar se Colombia con el 10%, y le siguen, en orden de importancia: Antillas Holandesas (4%), Ecuador y Países Bajos (3%) y México, Reino Unido, Cuba y España, entre otros, con el 2%. El resto del mundo abarca el 11%. (Ver Gráfico IV).

Gráfico IV: Principales destinos de las exportaciones de Venezuela (2007)

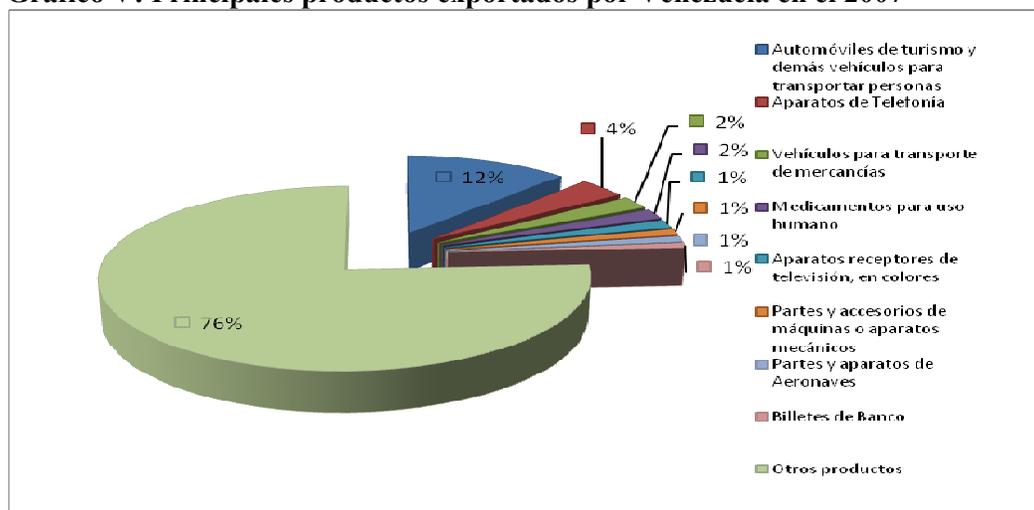


Fuente: Elaboración propia en base a datos de ALADI

Por otro lado, en el mismo año, las **importaciones** se ubicaron en 41.524.245 miles de dólares, lo que implicó un aumento de 36% aproximadamente, con respecto a 2006, de acuerdo a los datos publicados por ALADI. Conforme al ICEX, este aumento se debió en gran parte a la sobrevaluación del bolívar que abarata las importaciones y perjudica a la producción nacional.

Los principales productos importados por Venezuela durante 2007 fueron: vehículos de turismo, y demás vehículos para el transporte de personas, con el 12%, aparatos de radiotelefonía (4%); vehículos para el transporte de mercancías (2%); medicamentos para uso humano (2%), entre otros. (Ver Cuadro I y Gráfico IV).

Gráfico V: Principales productos exportados por Venezuela en el 2007



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ALADI

Cuadro N° 1: Principales productos importados por Venezuela (2007)

Producto	Valor ³¹	Porcentaje
Automóviles de turismo y demás vehículos para transportar personas	5.064.410	12%
Aparatos de Telefonía	1.473.959	4%
Vehículos para transporte de mercancías	960.081	2%
Medicamentos para uso humano	725.218	2%
Aparatos receptores de televisión, en colores	612.058	1%
Partes y accesorios de máquinas o aparatos mecánicos	477.594	1%
Partes y aparatos de Aeronaves	394.918	1%
Billetes de Banco	333.702	1%
Otros productos	31.482.305	76%
TOTAL	41.524.245	100%

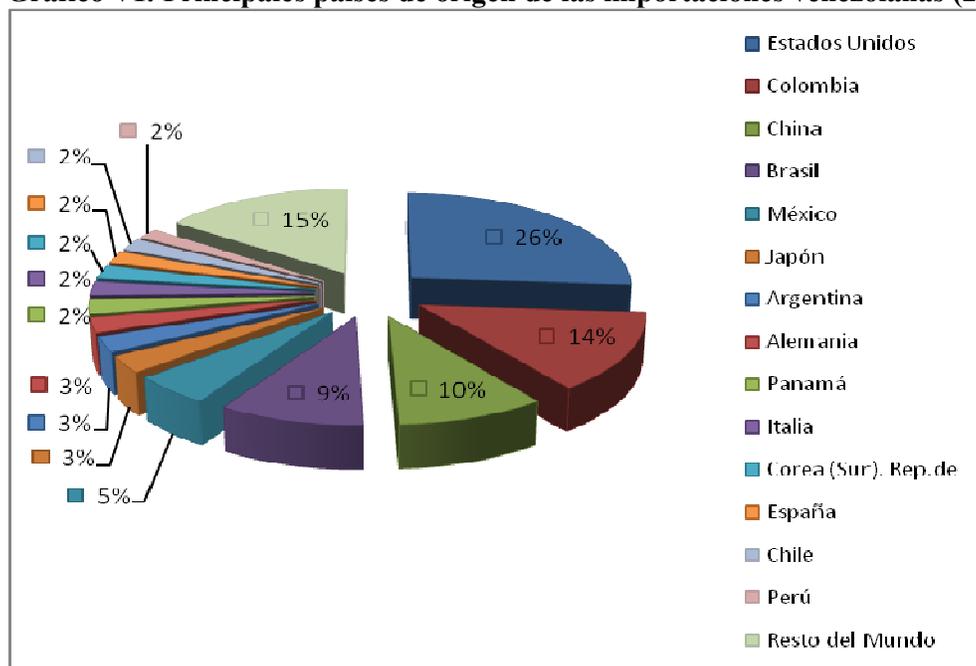
Fuente: Elaboración propia en base a datos de ALADI

³¹ Monto expresado en miles de dólares.

3.2.1.A) Proveedores de las importaciones

En cuanto al origen de las importaciones de Venezuela en el 2007, dicho país mantuvo relaciones activas con los siguientes estados: en primer lugar, Estados Unidos con el 26% del total importado; Colombia en segundo lugar con el 14%; China con el 10%; Brasil con el 9%, México con el 5%; y con el 3%: Japón, Argentina y Alemania. Estos países proveyeron a Venezuela el 72% de sus importaciones. El “resto”, el 28%. (Ver Gráfico V).

Gráfico VI: Principales países de origen de las importaciones venezolanas (2007)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ALADI

3.2 COMERCIO ENTRE VENEZUELA Y EL MERCOSUR

3.2.1 Intercambio comercial de Venezuela con el Mercosur

El intercambio comercial de Venezuela con el Bloque Mercosur ha sido relativamente dinámico. Durante los primeros años de la década actual (2000 a 2002), las exportaciones ponderaron los 900 mil millones de dólares, de acuerdo a los datos arrojados por las Naciones Unidas. En el 2003 y 2004 hubo una caída importante, disminuyendo el valor de las exportaciones a 150 mil millones de dólares.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Finalmente, a partir del 2005, estas cifras comenzaron a recuperarse, y ascendieron a 1 billón de dólares (1.424.201.943) en el 2006. Tendencia alcista que se mantuvo en el 2007, y en las cifras preliminares del 2008.

Sin embargo, no debe obviarse el hecho de que las *exportaciones* de Venezuela al Mercosur son menores, en comparación con otros bloques (1% del total). Así, en el 2006, el APEC, la Unión Europea y el Nafta representaron el 53% de las exportaciones venezolanas, según los datos de las Naciones Unidas. (Ver gráfico VI).

Las *importaciones* han tenido el mismo comportamiento que las exportaciones, sin embargo los montos son mayores. En el 2000, Venezuela importaba un billón de dólares del Bloque Mercosur. Mientras que en el 2006, esta cifra llegó a los 3 billones de dólares. Puede deducirse, que Venezuela mantiene una balanza comercial negativa con el Mercosur, lo que incrementaría las posibilidades de crecimiento económico y comercial si su ingreso se hace efectivo.

Como se observa, las *importaciones* presentan un panorama más próspero en relación a la balanza comercial, dado que el MERCOSUR representa el 5% de las compras totales a los diferentes bloques. Ubicándose en el quinto lugar, luego de la APEC³², la Comunidad Andina, el NAFTA³³ y la Unión Europea. (Ver gráfico VII). Durante el 2007, el MERCOSUR ganó participación, pasando a ser el cuarto origen de las importaciones de Venezuela, desplazando al mercado europeo. (Ver gráfico VIII).

³² Asia-Pacific Economic Cooperation, en español Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.

³³ North American Free Trade Agreement, en español Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

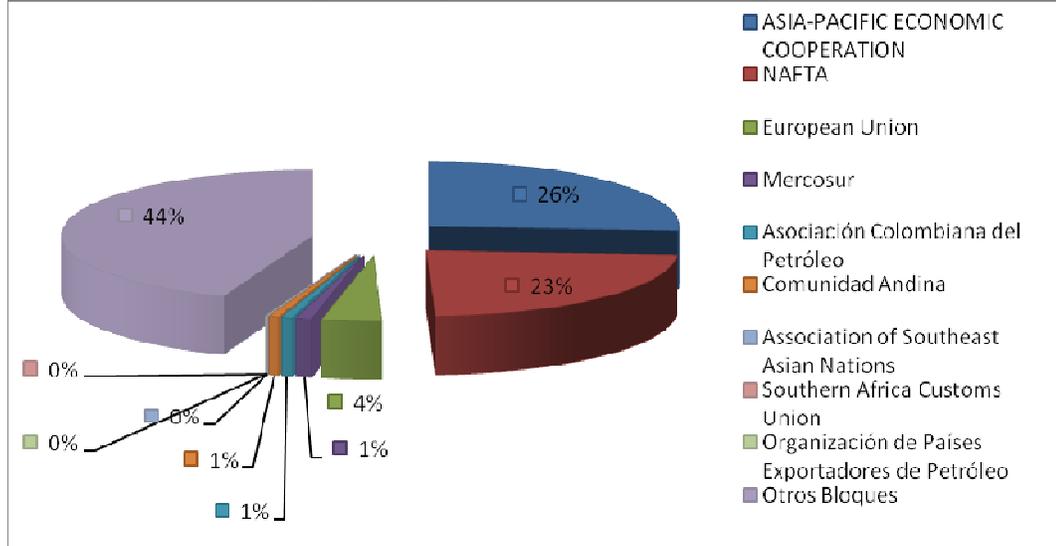
pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

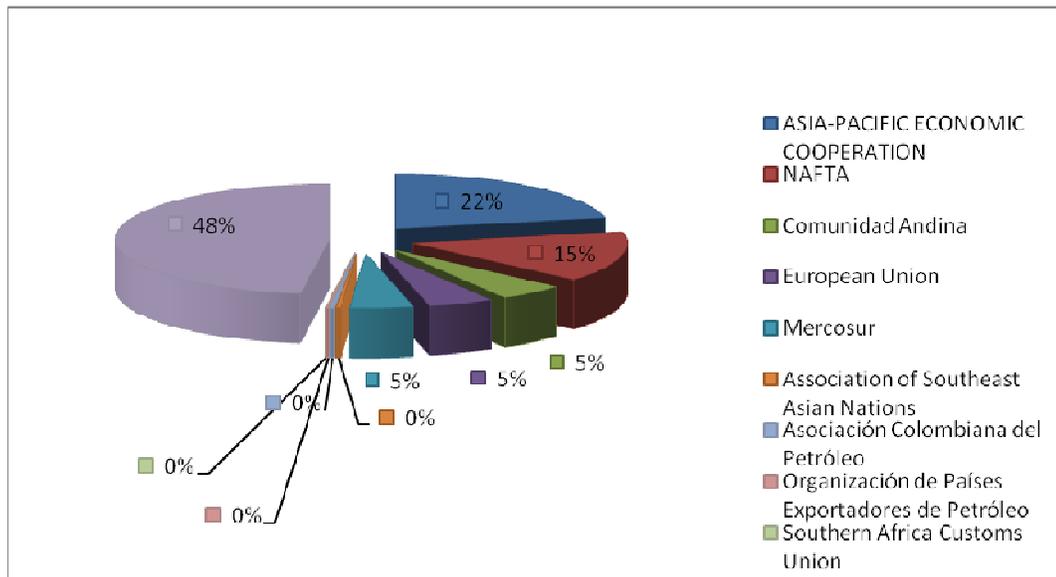
Get yours now!

Gráfico VII: Totales Exportados por Venezuela a los Bloques Comerciales (2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del COMTRADE

Gráfico VIII: Totales Importados por Venezuela desde los Bloques Comerciales (2006)



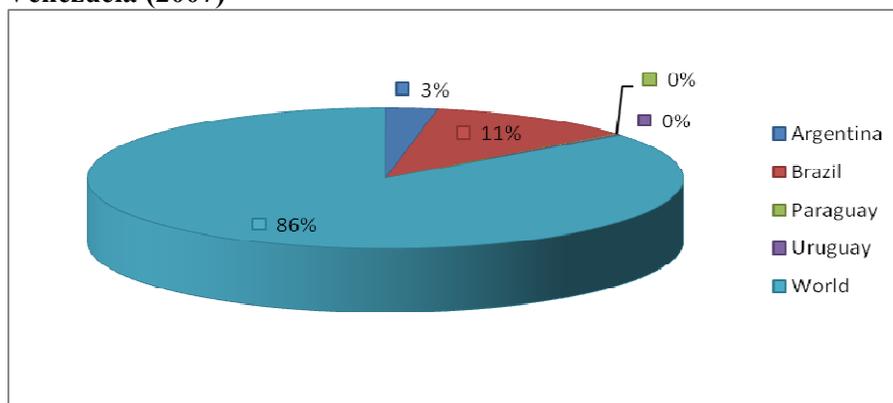
Fuente: Elaboración propia en base a datos del COMTRADE

3.2.2 Intercambio comercial con los países miembros del Mercosur

El comercio entre Venezuela y los miembros del Mercosur no presenta valores relevantes. A excepción de Brasil, que representó en el 2007, el 78% de las importaciones de Venezuela provenientes del Mercosur. Incluso es uno de los

principales orígenes de las importaciones totales de la República Bolivariana (entre 9% y 11% aproximadamente, del total importado). Argentina contribuye con un 3% en las importaciones totales y con un 19% en comparación con los demás miembros del Mercosur. Mientras que Uruguay y Paraguay alcanzan el 3% restante. (Ver Gráfico N° IX y XI).

Gráfico IX: Participación del MERCOSUR en las Importaciones Totales de Venezuela (2007)



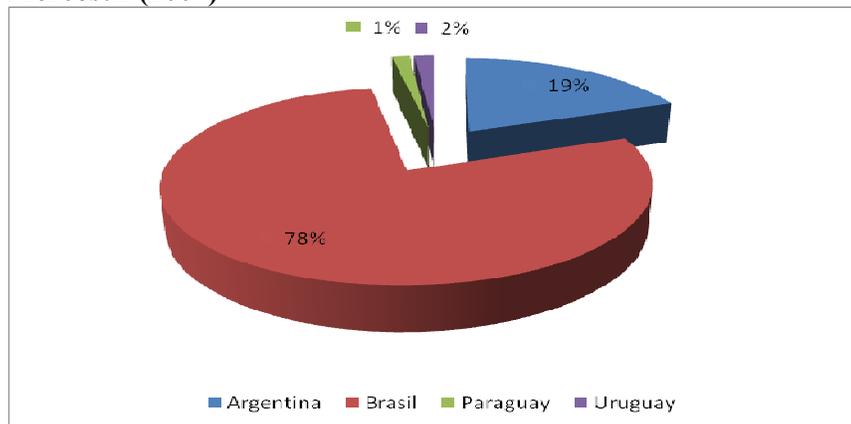
Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE

Cuadro N° 2: Exportaciones de los miembros del Mercosur a Venezuela (2007)

<i>Año</i>	<i>Flujo Comercial</i>	<i>Reporter</i>	<i>Partner</i>	<i>Código</i>	<i>Valores Exportados (USD)</i>
2007	Export	Argentina	Venezuela	TOTAL	1.176.182.778
2007	Export	Brasil	Venezuela	TOTAL	4.723.939.986
2007	Export	Paraguay	Venezuela	TOTAL	86.700.694
2007	Export	Uruguay	Venezuela	TOTAL	98.586.121

FUENTE: COMTRADE

Gráfico X: Participación de los países en las Importaciones venezolanas del Mercosur (2007)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de ALADI

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

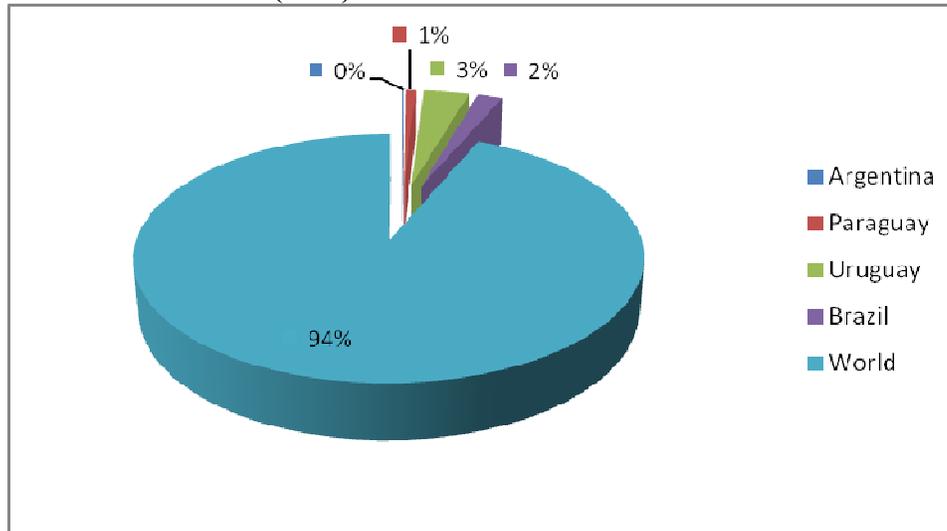
Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

En cuanto a las exportaciones de Venezuela hacia el Mercosur, éstas tampoco muestran valores de gran relevancia. En el 2007, y de acuerdo a los datos proporcionados por ALADI y COMTRADE, los 4 miembros alcanzan un escaso 6% del total exportado por Venezuela.

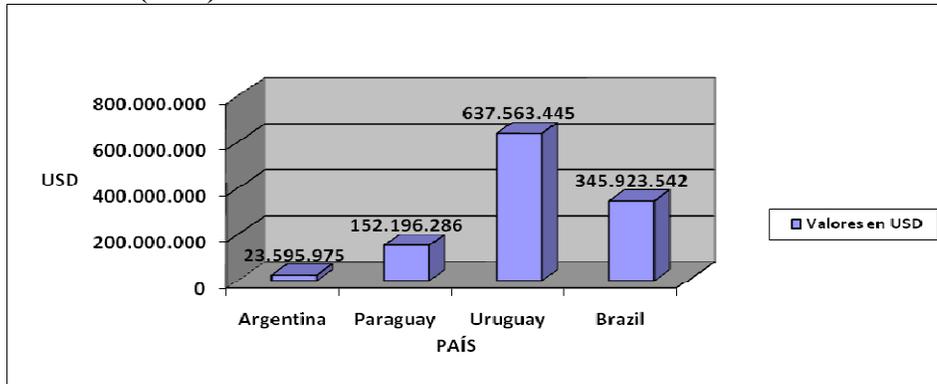
Con relación a las exportaciones venezolanas a los países miembros del Mercosur, Uruguay gana participación en el 2007, con un valor de 637 millones de dólares (55%), en comparación con los demás miembros plenos, quienes se ubican detrás en el siguiente orden: Brasil (30%), Argentina (13%) y Paraguay (2%).

Gráfico XI: Participación de los miembros del Mercosur en las exportaciones totales de Venezuela (2007)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del COMTRADE

Gráfico XII: Totales Exportados por Venezuela a los países miembros del Mercosur (2007)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del COMTRADE

3.3 COMERCIO BILATERAL: ARGENTINA Y VENEZUELA

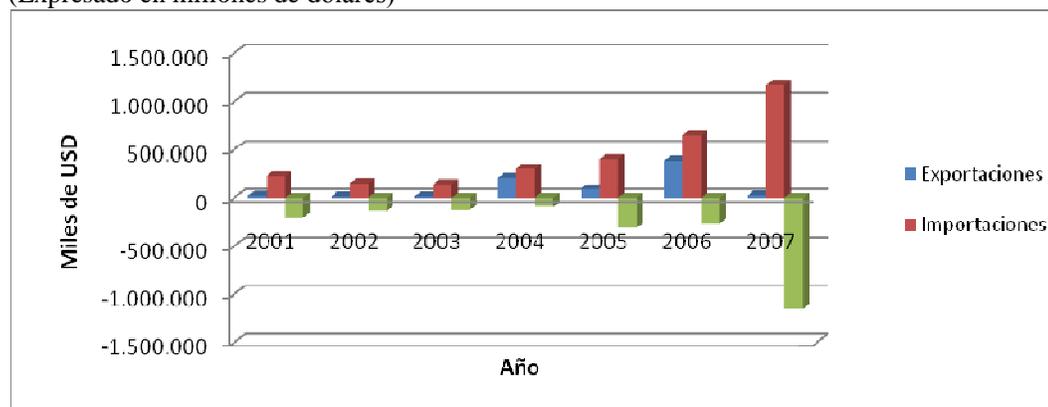
Tradicionalmente la balanza comercial entre Argentina y Venezuela ha sido deficitaria para este último. Sin embargo desde el año 1999, cuando nuestro país entró en recesión, los saldos descendieron significativamente, con una gran caída en el trienio 2002-2004, debido a la crisis económica sufrida por Argentina.

Observando el Cuadro N° 3 se percibe que en el año 2004, si bien el saldo comercial fue menor, las importaciones de Venezuela (provenientes de Argentina) marcaron una gran tendencia alcista, que se confirmó en el 2005 con un aumento del 35% de las ventas nacionales hacia la República Bolivariana, y con una disminución del 56% de las exportaciones venezolanas hacia nuestro país. En el 2007, el saldo fue el más significativo de la década, alcanzando los 1.152 millones de dólares.

Cuadro N° 3: Totales de comercio de Venezuela con Argentina
(Expresado en millones de dólares)

Venezuela/Argentina	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ³⁴
Exportaciones	23.259	22.355	12.527	11.754	207.177	91.195	387.605	23.596
Importaciones	226.601	226.782	151.414	141.810	299.455	403.718	650.705	1.176.183
Saldo Comercial	203.342	204.427	138.887	130.056	92.278	312.523	263.100	-1.152.587

Gráfico XIII: Evolución del comercio de Venezuela con Argentina (2001-2007)
(Expresado en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre datos Aladi

³⁴ Datos de 2007 correspondientes al periodo enero -abril

Venezuela representó aproximadamente el 2% del total exportado por Argentina en el 2007. Este porcentaje se ha ido incrementando desde el año 2003; pasando de la posición 16 a la 11 en sólo 3 años (del 2005 al 2007) (MercosurOnline; 2008). En el año de referencia, Venezuela se convirtió en el quinto destino más importante de las exportaciones nacionales hacia destinos *latinoamericanos*, ubicándose después de Brasil, Chile, México y Uruguay.

3.3.1 Composición del comercio Argentina – Venezuela

3.3.1.A Exportaciones Argentinas a Venezuela

Los principales rubros comercializados entre Argentina y Venezuela corresponden a Manufacturas de Origen Industrial (MOI). Éste comprendió el 71% de las exportaciones nacionales del 2007, lo que permite deducir que un incremento en las posibilidades comerciales entre ambos países, beneficiaría a la Argentina, dado que el sector más exportado, es el que involucra mayor valor agregado. Le siguen las Manufacturas de origen Agropecuario (MOA) con un 25%. Y por último, los Productos Primarios con un 4%. El valor de Combustible y Energía es ínfimo en relación a los demás grandes rubros, representando sólo el 0%. (Ver Gráfico XII).

El Cuadro N° 4 muestra que, más específicamente, los 6 productos más exportados durante el año de referencia fueron: Vehículos para el transporte de personas con un 12%, Tubos y perfiles de hierro o acero (7%), Aceite de soja (7%), Tractores de carretera (7%) y Leche en polvo sin adición de azúcares (5%). El complejo “automotriz” suma 25%, aproximadamente, entre los principales productos.

El resto de los productos abarcaron el 62% del total exportado. (Ver Gráfico XIII).

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

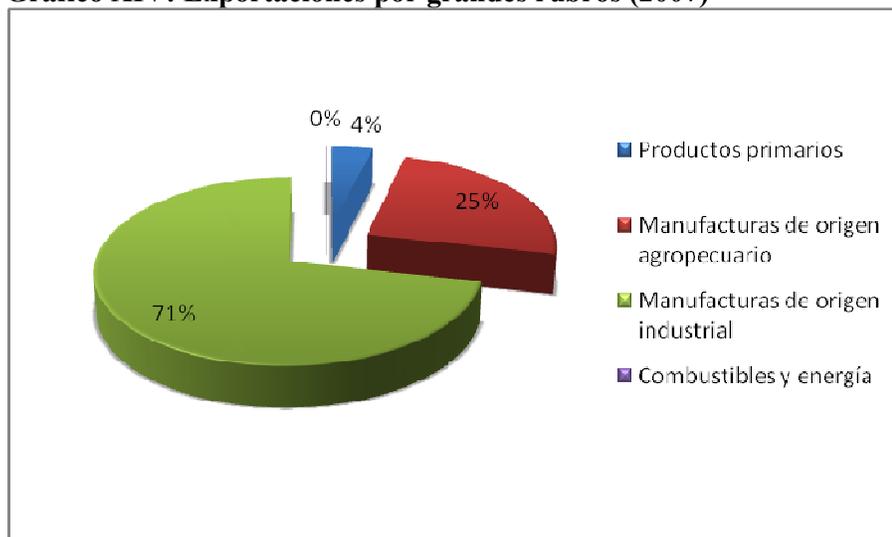
Get yours now!

Cuadro N° 4: Principales productos exportados por Argentina hacia Venezuela (2007)

<i>Producto</i>	<i>Valor exportado en USD</i>	<i>Peso Neto (Kg.)</i>
Automóviles para turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte. --De cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	130.498.375	13.821.905
Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura)*, de hierro o acero. Los demás	72.697.656	41.535.676
Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente. Aceite en bruto, incluso desgomado.	69.821.867	95.534.000
Tractores de carretera para semirremolques	69.551.197	9.746.300
Leche en polvo, gránulos o demás formas sólidas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante	53.758.052	17.453.148

Fuente: COMTRADE

Gráfico XIV: Exportaciones por grandes rubros (2007)



Fuente: Elaboración propia sobre datos INDEC

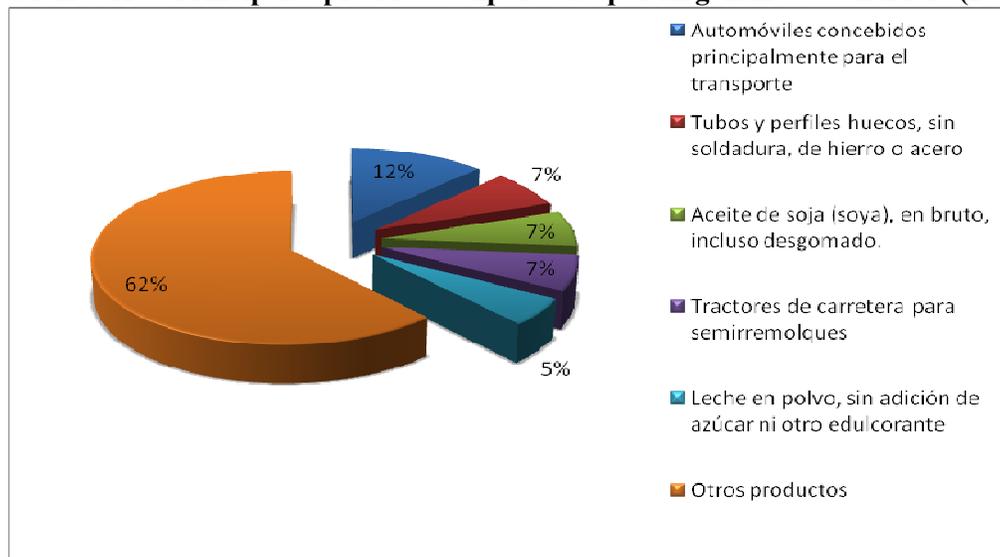
pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Gráfico XV: Principales productos exportados por Argentina a Venezuela (2007)



Fuente: Elaboración propia sobre datos COMTRADE

3.3.1.B Importaciones Argentinas

Respecto a las importaciones nacionales de origen venezolanas, estas también están compuestas en gran parte por manufacturas industriales, además de combustibles. En el 2007, los principales productos importados fueron: Aluminio y sus manufacturas (15%), Radiadores y sus partes (12%), Útiles de perforación o sondeo (12%), Coque de petróleo sin calcinar (11%), Navajas de afeitar (8%) y Etanodiol³⁵ (8%).

Cuadro N° 5: Principales productos importados por Argentina provenientes de Venezuela (2007)

<i>Partida</i>	<i>Descripción</i>	<i>Valor comercializado</i> ³⁶	<i>Peso Neto</i> ³⁷
76.16.99	Aluminio y sus manufacturas. las demás	3.471.014	1.020.000
87.08.91	Radiadores y sus partes	2.928.234	294.031
82.07.19	Útiles de perforación o sondeo; los demás. Incluidas las partes.	2.775.910	12.258
27.13.11	Coque de petróleo. sin calcinar	2.664.774	27.459.242
82.12.10	Navajas y máquinas de afeitar	1.874.203	102.356
29.05.31	Etanodiol	1.831.868	1.970.238
	Otros productos	8.049.972	
	TOTAL	23.595.975	

Fuente: UNSTATS COMTRADE

³⁵ Se utiliza principalmente como base de refrigerantes y anticongelantes, por su alto punto de ebullición y su bajo punto de congelamiento.

³⁶ Dólares Americanos

³⁷ Cantidad en Kilogramos

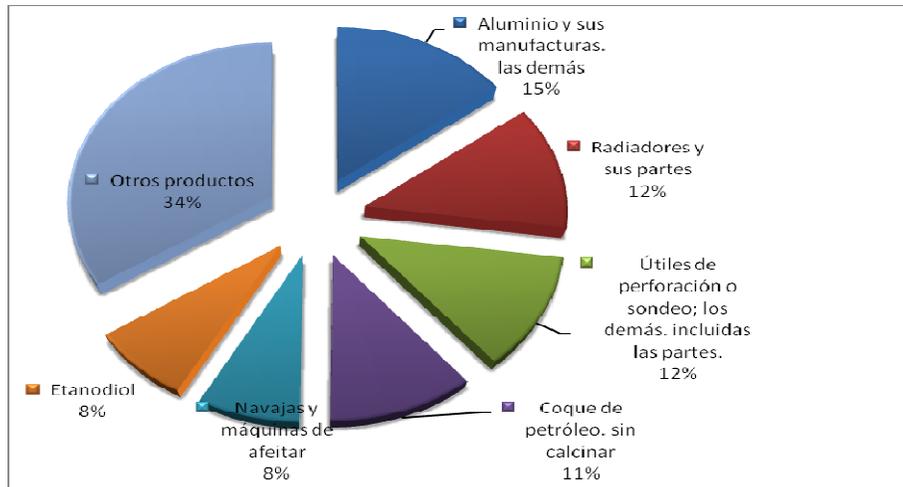
pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Gráfico XVI: Participación de los principales productos importados por Argentina provenientes de Venezuela (2007)



Fuente: Elaboración propia sobre datos COMTRADE

3.4 Conclusiones acerca del intercambio bilateral

- Desde el 2004 los lácteos son uno de los principales productos exportados hacia Venezuela. Las empresas responsables de este intercambio son Nestlé, Sancor y La Serenísima, entre otras.
- En el 2007 predominaron los productos relacionados con la industria automotriz (y sus autopartes).
- Las exportaciones además de evolucionar en coste y volumen, han incrementado el valor agregado de los bienes comercializados (Pontiroli; 2007; 39). Mientras que en los años 2002-2004, la mayoría de los productos correspondían a MOA, a partir del 2005, las MOI ganaron participación, debido principalmente a los bienes relacionados con el rubro automotor.
- Tal como menciona la Fundación Exportar (Pontiroli; 2007; 39), la relación bilateral con Venezuela, no sólo es ventajosa desde el punto de vista de las exportaciones, debido a que involucran mayor valor agregado, sino que por el lado de las importaciones, éstas también presentan grandes posibilidades, ya que incluyen, commodities, en especial, petróleo y combustibles.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Capítulo 4: Sectores estratégicos en el comercio bilateral

4.1 OPORTUNIDADES COMERCIALES ENTRE ARGENTINA Y VENEZUELA

El principal objetivo de este trabajo es determinar si se producirán efectos de creación o desviación en el comercio de Argentina, a partir de la ratificación del ingreso de Venezuela al Mercosur, como miembro pleno. Para ello se realiza un análisis *sectorial* del *intercambio comercial entre ambos países*.

Debe recordarse que para detectar los efectos de una Unión Aduanera, se analizan no sólo las exportaciones argentinas hacia Venezuela, necesarias para determinar las oportunidades comerciales que puedan surgir del acuerdo. Sino también las importaciones nacionales, provenientes de Venezuela, ya que se desea conocer si Argentina comprará de manera eficiente (*creación de comercio*), o sólo por la disminución del arancel (*desviación de comercio*).

En ambos casos, se aplicarán los indicadores de comercio, mencionados en el marco teórico: *el índice de complementariedad comercial*, *el índice de intensidad de comercio* y, *el índice de ventaja comparativa*. El cálculo de dichos índices, y su posterior análisis, se detallan en el Capítulo 5, junto con los resultados del modelo gravitacional.

Para realizar dicho análisis se ha decidido seleccionar un conjunto de sectores que responden a los siguientes criterios:

- › Principales sectores exportados e importados por Argentina hacia Venezuela

Los sectores responden a la nomenclatura arancelaria³⁸ disponible en la fuente Trade Map. La nomenclatura que utiliza dicha fuente es el Harmonized System (HS), o Sistema Armonizado en su traducción al español, y la función de la misma es clasificar a los productos objeto de comercio, por medio de códigos numéricos, no sólo para fines aduaneros, sino también para una mejor interpretación mundial. El HS clasifica a los productos en un sistema de códigos de

³⁸ Una nomenclatura arancelaria es un listado o nómina que presenta en forma estructurada y sistematizada las mercancías que son objeto del comercio internacional, identificándolas por medio de códigos numéricos. (Fuente: www.syscomer.com/archivos/Syscomer_NOMENCLATURA_ARANCELARIA.ppt - 22 de mayo de 2009).

seis dígitos. No obstante, en este trabajo los sectores elegidos no se desagregan en 6 dígitos, sino que se emplean productos o mercancías a nivel de cuatro dígitos; los cuatro primeros, es decir, a nivel de *Partida*, con la finalidad de realizar un análisis más razonable y completo³⁹.

- › Arancel Ad-Valorem⁴⁰ aplicado en destino

Los sectores seleccionados como *más relevantes* en el comercio entre Argentina y Venezuela se deben no sólo a que el valor comercializado es mayor que el resto de los productos (partidas), sino que se aplica un filtro adicional; no se incluyen aquellos sectores cuyo nivel arancelario sea inferior al 10%, en el caso de las exportaciones nacionales, o menor al 3% en el caso de las importaciones provenientes de Venezuela. Este criterio se debe a que existen varios productos con aranceles reducidos, para los cuales el aumento de preferencias como consecuencia del acuerdo no implicará una diferencia importante en cuanto a aumentos de acceso a mercados (Informe Mercosur, 2007: 116). El arancel en cuestión es el aplicado por el *país de destino*, es decir, el que fija Venezuela para las exportaciones argentinas hacia dicho país, y el que establece Argentina en el caso de las importaciones provenientes desde Venezuela.

La condición de elegir productos provenientes de Venezuela, con un arancel menor al 3%, se debe principalmente a que nuestro país aplica aranceles que no superan el 9% en la mayoría de los casos; por lo que resultaría más complicado encontrar productos que superen el 10%. Inclusive, de ese modo, se perderían de vista aquellos productos que participan de manera significativa en las importaciones de origen venezolano, desviando el resultado real.

- › Tasa de crecimiento del flujo comercial

Finalmente, se eliminaron los sectores cuya tasa de crecimiento anual entre 2003 y 2007 haya sido menor al 50%, en exportaciones, y menor al 20% en importaciones. El objetivo de este

³⁹ Para mayor información ver Apéndice F.

⁴⁰ Un arancel que se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía. Por ejemplo, 5% de arancel, significa que el arancel de importación es 5% del valor de la mercancía en cuestión. (Fuente: http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM_s.asp) Consultada el 23 de mayo de 2009.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

criterio es contar con aquéllos que experimentan un crecimiento y desarrollo en sus intercambios, por lo que los beneficios del acuerdo se potenciarían aún más.

Este dato lo otorga el International Trade Center (Centro de Comercio Internacional), en su portal TradeMap.

4.1.1 SECTORES ESTRATÉGICOS DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS HACIA VENEZUELA

Los principales sectores exportadores en 2007, que además poseen un arancel mayor al 10% en el mercado de destino, y una tasa de crecimiento que superó el 50% entre 2003 y 2007, son los que se detallan a continuación. Los sectores elegidos se presentan en detalle en el Cuadro N° 6.

1. AUTOMÓVILES PARA TURISMO Y DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES CONCEBIDOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 87.02), INCLUIDOS LOS DEL TIPO FAMILIAR ("BREAK" O "STATION WAGON") Y LOS DE CARRERAS (**Partida 8703**)
2. CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA, CONGELADA. (**Partida 0202**)
3. EXTRACTO DE MALTA; PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE HARINA, GRAÑONES, SÉMOLA, ALMIDÓN, FÉCULA O EXTRACTO DE MALTA, QUE NO CONTENGAN CACAO O CON UN CONTENIDO DE CACAO INFERIOR AL 40 % EN PESO CALCULADO SOBRE UNA BASE TOTALMENTE DESGRASADA, NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE; PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 04.01 A 04.04 QUE NO CONTENGAN CACAO O CON UN CONTENIDO DE CACAO INFERIOR AL 5 % EN PESO CALCULADO SOBRE UNA BASE TOTALMENTE DESGRASADA, NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE (**Partida 1901**)
4. YATES Y DEMÁS BARCOS Y EMBARCACIONES PARA RECREO O DEPORTE; BARCAS (BOTES) DE REMO Y CANOAS (**Partida 8903**)
5. ASIENTOS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 94.02), INCLUSO LOS TRANSFORMABLES EN CAMA, Y SUS PARTES. (**Partida 9401**)
6. CHOCOLATE Y DEMÁS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN CACAO (**Partida 1806**)
7. ARTÍCULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLÁSTICO; TAPONES, TAPAS, CÁPSULAS Y DEMÁS DISPOSITIVOS (**Partida 3923**)

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

8. ARTÍCULOS DE CONFITERÍA SIN CACAO (INCLUIDO EL CHOCOLATE BLANCO) (**Partida 1704**)
9. LOS DEMÁS MUEBLES Y SUS PARTES (**Partida 9403**)
10. CONJUNTOS DE ABRIGO PARA ENTRENAMIENTO O DEPORTE (CHÁNDALES), MONOS (OVEROLES) Y CONJUNTOS DE ESQUÍ Y BAÑADORES; LAS DEMÁS PRENDAS DE VESTIR. (**Partida 6211**)

Cuadro N° 6: Principales sectores de exportación de Argentina hacia Venezuela (2007)

<i>Partida</i>	<i>Producto</i>	<i>Valores Exportados en 2007</i>	<i>Tasa de crecimiento anual entre 2003-2007 (%)</i>	<i>Arancel Ad-valorem *</i> <i>(%)</i>
'8703	Coches de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para el transporte de personas.	138.862.000	302	26,1
'0202	Carne de animales de la especie bovina, congelada	50.215.000	102	11,7
'1901	Extracto de malta; preparaciones alimenticias de harina, sémola, almidón.	29.351.000	60	10,6
'8903	Yates y demás barcos y embarcaciones de recreo o deporte; barcas (botes) de remo y canoa.	5.205.000	379	10,8
'9401	Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama, y sus partes.	3.090.000	93	14,9
'1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao.	2.010.000	136	13,2
'3923	Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	1.944.000	74	10,3
'1704	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).	1.892.000	127	10,8
'9403	Los demás muebles y sus partes.	1.820.000	85	13,2
'6211	Conjuntos para entrenamiento (deporte), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores; las demás prendas de vestir.	1.237.000	217	11,5

*Arancel equivalente ad valorem aplicado por Venezuela a Argentina

Fuente: Elaboración propia en base datos TradeMap

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

4.1.2 SECTORES ESTRATÉGICOS DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS PROVENIENTES DE VENEZUELA

En el caso de las *importaciones*, las mismas se caracterizan por una gran participación de las manufacturas de origen industrial, en especial, aquellas destinadas a la industria de la construcción. Aunque el líder de los productos importados es el coque de petróleo⁴¹, el cual no debería de sorprender, ya que Venezuela posee una economía basada esencialmente en la explotación de petróleo. Si bien Argentina no aplica aranceles de importación a dicho producto, el mismo ha sido elegido para analizar, ya que es interesante comprobar qué posibles efectos pueden surgir a partir del acuerdo, debido a que compone casi el 40% del total importado proveniente de Venezuela.

Debe considerarse que algunos sectores seleccionados no responden a la totalidad de los criterios. El motivo es que, tal como se ha mencionado anteriormente, Argentina no aplica aranceles muy altos a las importaciones venezolanas, y eso hace que no haya coincidencias entre algunos productos que tienen una gran participación en los flujos comerciales, o bien altas tasas de crecimiento, y aquellos que poseen un nivel arancelario importante. Ante tal situación, se ha optado por elegir la primera opción; los sectores de mayor relevancia en las importaciones nacionales de origen venezolano. Queda excluido de dicha determinación el sector del petróleo, el cual presenta motivaciones diferentes de análisis.

En el 2007, los principales productos importados por Argentina, originarios de Venezuela, fueron:

1. PARTES Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05 (**Partida 8708**)
2. ÚTILES INTERCAMBIABLES PARA HERRAMIENTAS DE MANO, INCLUSO MECÁNICAS, O PARA MÁQUINAS HERRAMIENTA (POR EJEMPLO: DE EMBUTIR, ESTAMPAR, PUNZONAR, ROSCAR [INCLUSO ATERRAJAR], TALADRAR, ESCARIAR, BROCHAR, FRESAR, TORNEAR, ATORNILLAR), INCLUIDAS LAS

⁴¹ El coque de petróleo es un producto que se utiliza como combustible en la industria cementera y en cerámica, así como en algunas compañías eléctricas. (Fuente: Repsol)

HILERAS DE EXTRUDIR O DE TREFILAR (ESTIRAR)* METAL, ASÍ COMO LOS ÚTILES DE PERFORACIÓN O SONDEO. **(Partida 8207)**

3. COQUE DE PETRÓLEO, BETÚN DE PETRÓLEO Y DEMÁS RESIDUOS DE LOS ACEITES DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO **(Partida 2713)**
4. NAVAJAS Y MÁQUINAS DE AFEITAR Y SUS HOJAS (INCLUIDOS LOS ESBOZOS EN FLEJE). **(Partida 8212)**
5. LOS DEMÁS ÁCIDOS INORGÁNICOS Y LOS DEMÁS COMPUESTOS OXIGENADOS INORGÁNICOS DE LOS ELEMENTOS NO METÁLICOS **(Partida 2811)**
6. CONSTRUCCIONES Y SUS PARTES (POR EJEMPLO: PUENTES Y SUS PARTES, COMPUERTAS DE ESCLUSAS, TORRES, CASTILLETES, PILARES, COLUMNAS, ARMAZONES PARA TECHUMBRE, TECHADOS, PUERTAS Y VENTANAS Y SUS MARCOS, CONTRAMARCOS Y UMBRALES, CORTINAS DE CIERRE, BARANDILLAS), DE FUNDICIÓN, HIERRO O ACERO, EXCEPTO LAS CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS DE LA PARTIDA 94.06; CHAPAS, BARRAS, PERFILES, TUBOS Y SIMILARES, DE FUNDICIÓN, HIERRO O ACERO, PREPARADOS PARA LA CONSTRUCCIÓN. **(Partida 7308)**
7. NEUMÁTICOS (LLANTAS NEUMÁTICAS) NUEVOS DE CAUCHO. **(Partida 4011)**

Cuadro N° 7: Principales sectores de importación de Argentina provenientes de Venezuela (2007)

<i>Partida</i>	<i>Producto</i>	<i>Valores Importados en 2007</i>	<i>Tasa de crecimiento anual entre 2003-2007 (%)</i>	<i>Arancel Ad-valorem ** (%)</i>
'8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05	2.929.000	91	1,2
'8207	Útiles intercambiables para herramientas de mano, incluso mecánicas, o para máquinas herramienta.	2.776.000	46	3,8
'2713	Coque de petróleo, betún de petróleo y demás residuos de los aceites de petróleo	2.665.000		0,1
'8212	Navajas y maquinas de afeitar y sus hojas	1.878.000	171	2,5
'2811	Los demás ácidos inorgánicos y los demás compuestos oxigenados inorgánicos	1.649.000	49	1,2
'7308	Construcciones y sus partes (por ejemplo: puentes y sus partes)	864.000	307	6,5
'4011	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.	606.000	46	9,2

**Arancel equivalente ad valorem aplicado por Argentina a Venezuela

Fuente: Elaboración propia en base datos TradeMap

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Capítulo 5: El Modelo Gravitacional y sus resultados

5.1 RESULTADOS BÁSICOS DE LA ESTIMACIÓN⁴²

Al estimar el modelo gravitacional del comercio aplicado a las exportaciones hacia Venezuela, las variables distancia, idioma en común y frontera, produjeron resultados poco satisfactorios en cuanto a significancia estadística, por lo que se procedió a excluirlas del mismo.

La variable “pertenencia a la Comunidad Andina o al Mercosur” se descarta del modelo, ya que no resultó ser relevante. En el cuadro N° 9 se presentan los resultados de la estimación por Regresión Múltiple para cada país. Según la estimación, la pertenencia de cada país junto con Venezuela, tanto en la Comunidad Andina como en el Mercosur, no son un indicador de las variaciones de los flujos comerciales. Lo que quizá se deba a que sólo a partir de 2005, los países han comenzado a recibir beneficios para una amplia gama de productos, de uno u otro acuerdo, por lo que la serie de tiempo no es suficiente para explicar las exportaciones de los miembros del Mercosur hacia Venezuela.

Las variables que mayor participación tienen según el modelo son el PIB, PIB per cápita y remoteness. Los coeficientes de dichas variables tuvieron el signo esperado. Lo cual implica que, de acuerdo a los datos mostrados, ante un incremento en dichas variables, aumentarán las exportaciones de los cuatro países miembros del Mercosur hacia Venezuela. Estos datos reafirman el postulado del modelo gravitacional, que establece que un mayor tamaño de la economía favorece el comercio. No pudo comprobarse la tendencia correspondiente a la variable distancia, ya que la misma es constante para cada año, y no modifica los flujos comerciales.

El Remoteness o distancia económica, que toma en cuenta tanto el PIB de ambos países como la distancia existente entre las dos ciudades capitales, también explica las exportaciones hacia Venezuela. Probablemente, esta medida sea más real que la simple distancia, debido a que si un país crece económicamente, es de esperarse que mejore la infraestructura del mismo, así

⁴² Resultados completos en Apéndice I.

como otros servicios relacionados con la logística, y de esta manera, la distancia de comerciar con el otro país se vea disminuida, o facilitada.

Cuadro N° 8: Modelo Gravitacional del Comercio correspondiente a las Exportaciones (1990-2007)

<i>Variables Explicativas</i>	<i>Coefficientes</i>			
	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Paraguay</i>	<i>Uruguay</i>
PIB	0,75	0,75	0,71	0,71
PIB VENEZUELA	0,78	0,82	0,62	0,66
PIB PER CAPITA	2,24	2,47	2,20	1,92
PIB P/C VENEZUELA	2,37	2,49	1,93	1,99
REMOTENESS	1,04	1,06	0,94	0,94

De acuerdo a los resultados obtenidos por el modelo, puede inferirse lo siguiente:

- Un incremento del PIB de **Argentina**, incrementaría en un 75%, aproximadamente, las exportaciones totales hacia Venezuela, al igual que lo haría **Brasil**. Mientras que un aumento en el PIB de Venezuela, provocaría un crecimiento de las ventas nacionales en un 78%.
- Respecto a **Brasil**, si la economía de Venezuela crece, posiblemente, crezcan las exportaciones de dicho país en un 82%.
- Ante un incremento en el PIB total, tanto **Paraguay** como **Uruguay** subirían sus exportaciones en un 71%. Asimismo, si el incremento en el PIB se da en Venezuela, ambos comerciarían, aproximadamente, un 60% más con dicho país.
- Se espera que los aumentos en el PIB per cápita de los miembros del Mercosur, superen ampliamente los porcentajes mencionados respecto al PIB total. Si dicho incremento se da en el PIB per cápita pero de Venezuela, la cifra es similar.

Por otra parte, las importaciones pueden explicarse por diferentes variables, según el caso. Así, para Argentina las variables que mayor participación tienen, según el modelo de Regresión Múltiple, son el PIB de ambos países y el PIB per cápita nacional. Lo cual implica que ante un aumento en el PIB de Argentina como Venezuela, o bien un aumento en el PIB local, crecerán las exportaciones hacia dicho país.

De acuerdo a los resultados emitidos por la regresión, en el resto de los países, las variables con mayor ponderación son: PIB, PIB per cápita, Remoteness, y la pertenencia al Mercosur y a la Can, en el caso de Uruguay y Paraguay.

Cuadro N° 9: Modelo Gravitacional del Comercio correspondiente a las Importaciones (1990-2007)

<i>Variables Explicativas</i>	<i>Coefficientes</i>			
	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Paraguay</i>	<i>Uruguay</i>
PIB	0,66	0,74	0,69	0,67
PIB VENEZUELA	0,69	0,81	0,63	0,63
PIB PER CAPITA	1,79	2,43	2,17	1,84
PIB P/C VENEZUELA		2,44	1,90	1,90
REMOTENESS		1,04	0,92	0,90
UA MERCOSUR			18,10	18,10
UA CAN			18,10	18,10

A partir de las cifras mencionadas en el cuadro anterior, podrían esperarse las siguientes situaciones:

- Un incremento en el PIB total de los miembros del Mercosur, aumentaría las importaciones provenientes de Venezuela, en un promedio del 70%.
- Si el incremento se diera en el PIB per cápita de los mismos, el probable crecimiento de las importaciones sería mucho mayor, que en el caso anterior.
- Respecto a Paraguay y Uruguay, el hecho de pertenecer a una Unión Aduanera junto con Venezuela, potenciaría un 180% las importaciones originarias de dicho país.

En conclusión, el modelo gravitacional ha demostrado claramente, que el principal determinante de las exportaciones e importaciones de los miembros del Mercosur, respecto de Venezuela, es el PIB total de cada uno de ellos. Es así, que a partir de estimar un crecimiento en el PIB puede inferirse que los flujos comerciales con la República Bolivariana serán más intensos.

No obstante, a los fines del presente trabajo, es importante determinar si dicho incremento en las importaciones originarias de Venezuela, serán eficientes o favorables para la Argentina. Es decir, que si los bienes comprendidos en ellas, son los que Argentina tiene una desventaja

comparativa. Y por ende, los beneficios de comprarle a Venezuela, son realmente mayores o mejores, que si lo hiciera al resto del mundo. Para ello, se aplicarán los índices de “Complementariedad Comercial”, “Ventaja Comparativa Revelada” e “Intensidad de Comercio”.

5.2 RESULTADOS DE LOS ÍNDICES

Los índices estimados suponen una medida aproximada de la competitividad de Argentina y Venezuela en cada producto analizado. Al obtener estos coeficientes, puede establecerse si será beneficioso para el país la integración con la República Bolivariana.

Los resultados de los índices se presentan en los Cuadros N° 11 y 12. Para un mayor detalle de los mismos ver Apéndice I.

Cuadro N° 10: Estimación de los Índices considerando las exportaciones argentinas

Partida	Sector	IVCR	ICC	IIC _{ARG/VEN}
8703	Vehículos concebidos para el transporte de personas	0,87	2,339	7,403
0202	Carne bovina, congelada	10,36	5,715	
1901	Extracto de malta;	3,56	1,459	
8903	Yates y demás barcos y embarcaciones de recreo o deporte	0,29	0,053	
9401	Asientos	0,25	3,396	
1806	Chocolate y demás preparaciones de cacao	1,76	0,771	
3923	Artículos para el transporte o envasado, de plástico	0,89	45,863	
1704	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco)	3,09	0,620	
9403	Los demás muebles y sus partes	0,16	0,813	
6211	Conjuntos para entrenamiento (deporte), monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores	0,06	0,002	

Datos correspondientes al año 2007.

Fuente: TradeMap

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Cuadro N° 11: Estimación de los Índices considerando las exportaciones venezolanas

Partida	Sector	IVCR	ICC	IIC _{VEN/ARG}
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles	0,20	0,708	0,118
8207	Útiles intercambiables para herramientas de mano, incluso mecánicas	0,09	0,069	
2713	Coque de petróleo	16,70	0,492	
8212	Navajas y maquinas de afeitar y sus hojas	1,33	0,059	
2811	Los demás ácidos inorgánicos y los demás compuestos oxigenados inorgánicos	1,41	0,011	
7308	Construcciones y sus partes	0,09	1,874	
4011	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho	0,40	8,849	

Datos correspondientes al año 2007.

Fuente: TradeMap

5.2.1 Índice de Ventaja Comparativa Revelada

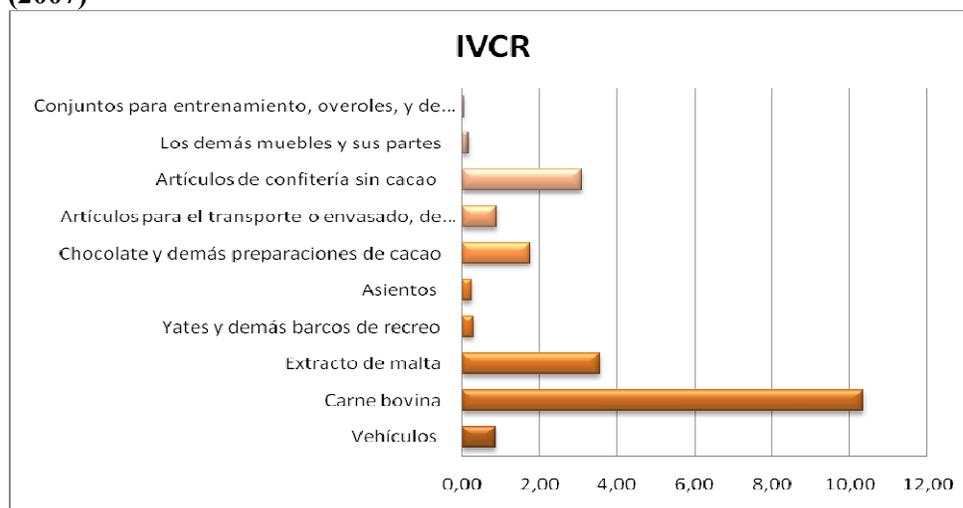
De acuerdo a los datos proporcionados, puede determinarse que **Argentina** posee ventaja comparativa en algunos de los sectores analizados (Ver Gráfico VII). Entre ellos encontramos que las exportaciones de “*carne bovina*” son uno de los productos *fuertes* del país (10,36). Condición o cualidad que era de esperarse, ya que la historia argentina en materia de exportaciones se ha caracterizado principalmente por una gran dependencia de los productos primarios de origen agropecuarios.

Otro de los sectores con ventaja comparativa es el “extracto de malta o preparaciones alimenticias de harina, sémola, almidón, entre otros”. Básicamente, este producto se refiere a “*preparaciones para la alimentación infantil destinadas a la venta por menor*” (3,56).

Finalmente, otras partidas que mostraron altos índices de ventaja comparativa, 1,76 y 3,09, fueron los relacionados con “*preparaciones alimenticias, pero en base a cacao, (como cacao en polvo, o cobertura de chocolate, por ejemplo), y de confitería (sin cacao)*”, respectivamente. Éste último se refiere a golosinas, incluido el chocolate blanco.

El resto de los sectores estudiados no presentan índices significativos, sólo los artículos *plásticos o vehículos concebidos para el transporte de personas*, que se aproximan a 1.

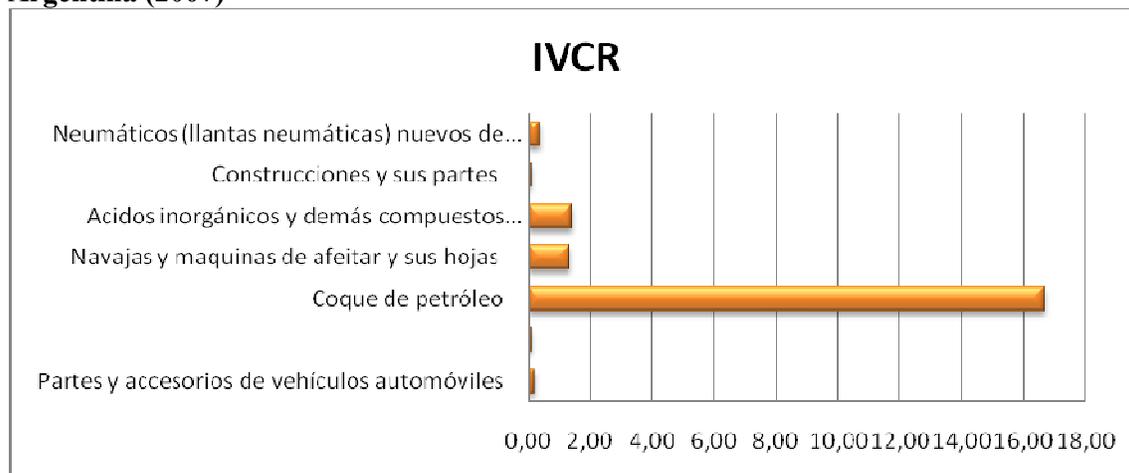
Gráfico XVII: Resultados del IVCR para las exportaciones Argentinas hacia Venezuela (2007)



Elaboración propia en base al TradeMap

Por el lado de Venezuela, las fortalezas se presentan en los sectores de “navajas y máquinas de afeitar” (1,33), “productos químicos” (1,41) y “derivados de petróleo” (16,70). Este último era de esperarse ya que el país posee un comercio que depende casi en su totalidad del petróleo y sus derivados. Incluso, tal como puede observarse, la ventaja comparativa en dicho producto es sumamente elevada, lo que indica que Venezuela es un país muy eficaz en su producción (extracción) y venta internacional.

Gráfico XVIII: Resultados del IVCR para las exportaciones Venezolanas hacia Argentina (2007)



Elaboración propia en base al TradeMap

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

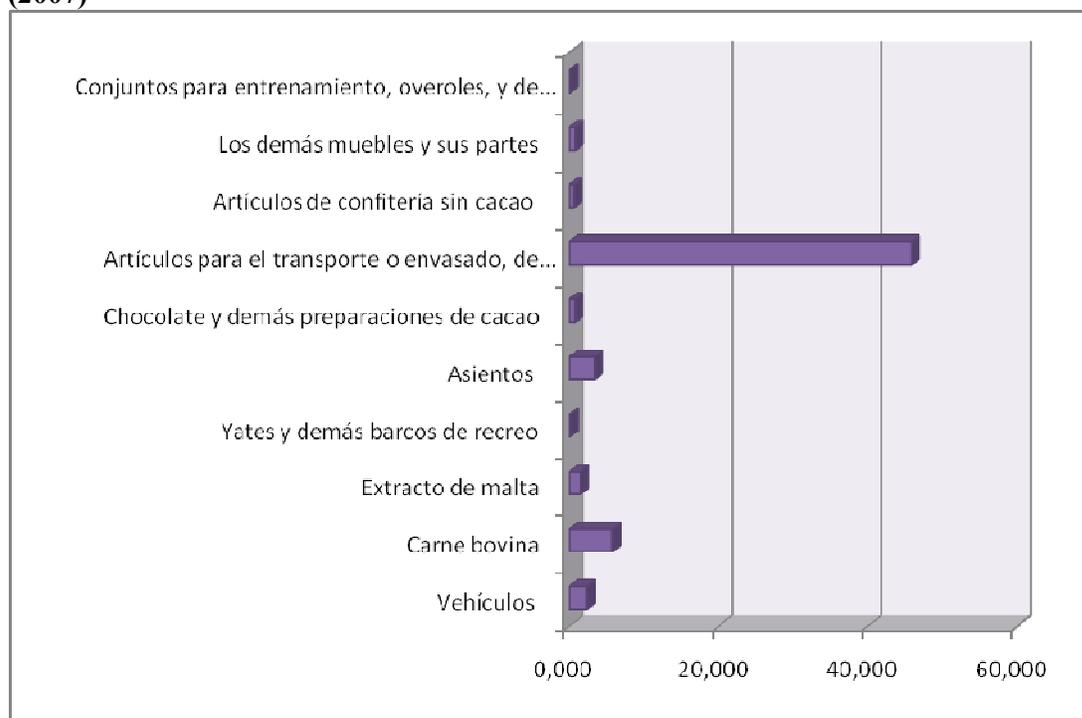
Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

5.2.2 Índice de Complementariedad Comercial

La complementariedad revela que **Argentina** posee especialización exportadora (y por ende, Venezuela, especialización importadora) en los siguientes sectores: *vehículos, carne bovina, extracto de malta, asientos para autos, preparaciones de cacao y artículos de plásticos* (Gráfico XIX). Dentro de este grupo, los artículos de plástico son los que presentan el índice de complementariedad más elevado (45,86).

Gráfico XIX: Resultados del ICC para las exportaciones Argentinas hacia Venezuela (2007)



Elaboración propia en base al TradeMap

pdfMachine

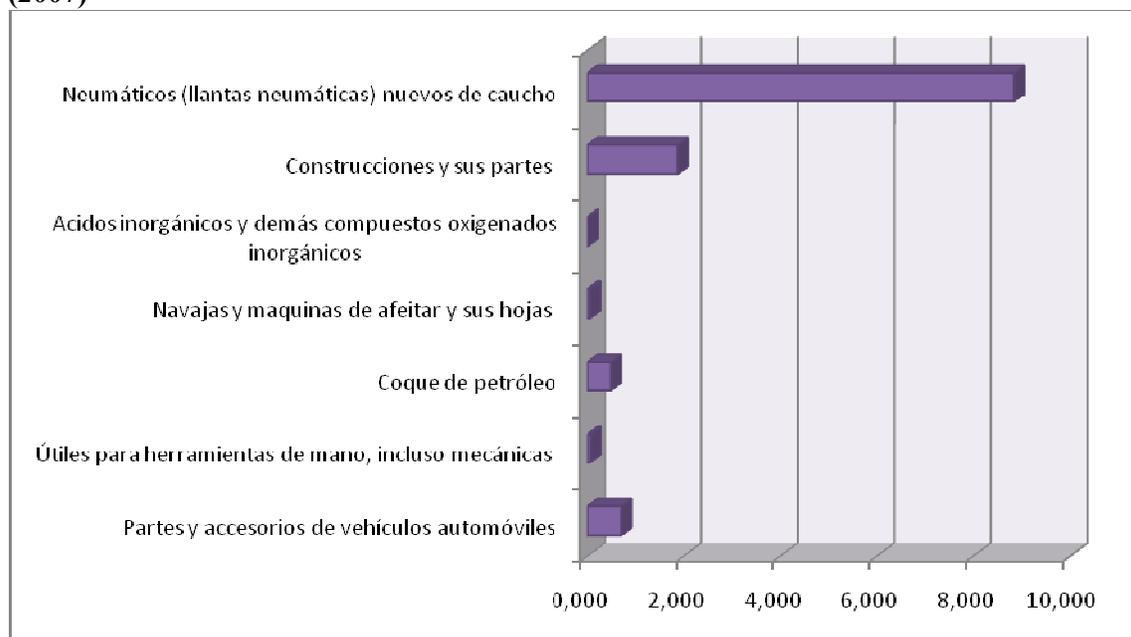
Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

En el caso de Venezuela, los sectores que se complementan perfectamente con la demanda local son: *construcciones y sus partes (1,874)*, y *neumáticos nuevos de caucho (8.849)*.

Gráfico XX: Resultados del ICC para las exportaciones Venezolanas hacia Argentina (2007)



Elaboración propia en base al TradeMap

5.2.3 Índice de Intensidad Comercial

El **Índice de Intensidad Comercial** se aplicó a nivel agregado (no sectorial), para conocer la participación de las exportaciones venezolanas en el mercado nacional y a la inversa; las exportaciones argentinas en el mercado venezolano.

En el primer caso, este índice dio como resultado un valor igual a **0,118**; lo que implica que las exportaciones de Venezuela al país tienen una contribución menor a la que correspondería, de acuerdo a la participación de Argentina en la demanda mundial de importaciones. Este índice presenta un valor predecible, ya que si se consideran los datos relativos al comercio de Venezuela con Argentina en el Capítulo 3, podrá percibirse que el intercambio entre ambos países no ha sido relevante durante los últimos años.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Sin embargo, el índice de intensidad correspondiente a las ventas de Argentina con destino a Venezuela fue de **7,403**, demostrando que nuestro país tiene una contribución importante en dicho mercado, en comparación con el resto del mundo. Este indicador puede también ser corroborado en el Capítulo 3, donde se advierte que Venezuela pasó a ser uno de los principales compradores latinoamericano de las exportaciones argentinas.

Los tres índices evaluados otorgaron datos relativamente favorables, que pueden ser interpretados como un potencial para incrementar el comercio bilateral entre Argentina y Venezuela. Especialmente, en el caso de la carne bovina y del petróleo, respectivamente, donde es internacionalmente conocido que ambos países lideran en dichos sectores.

Ahora bien, analizando los países que compiten con Venezuela en las importaciones nacionales (Cuadro N° 12⁴³), puede establecerse que dicho país posee precios competitivos en los sectores relacionados con los derivados de **petróleo**, **productos químicos** (ácidos inorgánicos y compuestos inorgánicos), **neumáticos** y **construcciones y sus partes**. Mientras que el sector de **navajas y máquinas de afeitar**, es el único de los rubros analizados que no posee un precio competitivo en el mercado nacional.

Por último, cabe destacar que, si bien los países que compiten con Venezuela en proveer a la Argentina pueden mostrar algunas ventajas con respecto a la República de Chávez, éstas pueden ser excusadas por el posible ingreso de Venezuela al Bloque MERCOSUR, que seguramente contará con los beneficios de una paulatina disminución de aranceles, y de mayores compromisos comerciales.

⁴³ El análisis de los países competidores abarca solamente aquellos sectores en los que Venezuela posee, o una Ventaja Comparativa Revelada o bien un Índice de Complementariedad elevado.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Cuadro N° 12: Comparación de datos con el resto de países proveedores de las importaciones argentinas (2007)

2713: Coque de petróleo	ARANCEL aplicado por Argentina	Precio estimado*
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	0,60	0,12
BRASIL	0,00	0,54
SUDAFRICA	0,60	0,55
CHINA	0,60	0,59
VENEZUELA	0,10	0,10

8212: Navajas y maquinas de afeitar y sus hojas		
BRASIL	0,00	22,39
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	18,00	18,60
CHINA	18,00	8,06
MEXICO	0,00	8,56
VENEZUELA	2,50	18,41

2811: Los demás ácidos inorgánicos y los demás compuestos oxigenados inorgánicos		
BRASIL	0,00	1,33
ALEMANIA	5,80	2,62
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	5,80	2,04
CHINA	5,80	0,81
VENEZUELA	1,20	1,04

7308: Construcciones y sus partes		
BRASIL	0,00	1,62
CHILE	0,00	1,52
ALEMANIA	10,20	3,17
CHINA	10,20	0,85
VENEZUELA	6,50	2,07

4011: Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho		
BRASIL	0,00	3,34
CHINA	15,20	2,65
JAPÓN	15,20	4,45
ALEMANIA	15,20	4,63
VENEZUELA	9,20	3,76

*Precio estimado a partir de los valores y cantidades importadas.
Elaboración propia en base a datos del TradeMap

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

V. CONCLUSIONES

Decir que es un hecho el ingreso de Venezuela al Mercosur podría significar adelantarse a los hechos, o como dice el viejo refrán: “cantar victoria antes de gloria”; obviamente, dependiendo de qué lado se lo mire. Hace ya cuatro años que Venezuela solicitó formalmente la adhesión al Bloque del Sur, y todavía sigue esperando. Amenazó con todo tipo de acciones, pero nunca retiró la solicitud. Por ahora, solo queda esperar hasta la próxima reunión del Parlamento del Mercosur (Parlasur), donde los representantes brasileiros aprueben y ratifiquen la decisión. Luego faltaría Paraguay, que pareciera estar dependiendo del fallo que tome el país vecino.

Ante tal situación, sólo pueden suponerse y predecirse algunos efectos que provocará este nuevo miembro sobre el bloque y los países miembros (plenos). Ese ha sido el objetivo de este trabajo; intentar establecer qué puede suceder, desde un punto de vista económico, si se ratifica el ingreso de Venezuela. Ante todo, debe recordarse que Venezuela implementa una Economía Social de Mercado, donde el gobierno tiene una fuerte intervención sobre el sector productivo. En consecuencia, si bien los efectos son evaluados en condiciones de competencia leal, debe considerarse que cualquier decisión política puede cambiar el esquema planteado.

De acuerdo a lo estimado por el Modelo Gravitacional, puede suponerse que las exportaciones, como así también las importaciones, de los países miembros del Mercosur desde y hacia Venezuela, se incrementarían en un 70% aproximadamente, si aumenta el PIB de Venezuela. Este dato es interesante, ya que si bien en la actualidad se vive una crisis financiera mundial, que está afectando a casi la totalidad de los países, el Fondo Monetario Internacional, vaticina para el año 2009 crecimientos moderados del PIB real en América del Sur. Las proyecciones para el presente año incluyen un aumento del 3,5% para Argentina y Brasil, del 5% para Paraguay y Uruguay y del 2% para Venezuela.

Naturalmente, el crecimiento del comercio intra-bloque no se deberá únicamente a los aumentos de las economías nacionales, sino que se combinará con las medidas que adopte Venezuela a partir de su ingreso al Mercosur, relacionadas con la disminución de los aranceles, y privilegios en el acceso al mercado, entre otras.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Efectos sobre las exportaciones Argentina

Analizando los resultados correspondientes a la relación comercial entre Argentina y Venezuela, puede establecerse que en el caso de las exportaciones, uno de los sectores con mayor potencial de crecimiento es el de “**vehículos concebidos para el transporte de personas**”; este no sólo presenta cierta especialización exportadora por parte de Argentina, sino que tiene un índice de complementariedad elevado. Este sector es un caso particular de intercambio bilateral, ya que se importan los insumos de automóviles desde Venezuela y luego se exporta el producto terminado al mismo destino. Es el sector en el que debería hacerse mayor hincapié, debido al valor agregado del mismo.

Otros dos sectores que deberían desarrollarse a partir del ingreso de Venezuela son los “**extracto de malta o preparaciones alimenticias en base a fécula, harina y almidón**” y los “**artículos para el transporte o envasado de plástico**”. Este último presenta un índice de complementariedad muy alto, lo que indica que Argentina tiene muchísimo potencial de crecimiento en las ventas hacia Venezuela.

Finalmente, la “**carne bovina**” es el sector que presenta la mejor combinación de los dos índices. Es el rubro al que Argentina debe apuntar en caso de que se ratifique el acuerdo. De esta forma, se fusiona la experiencia nacional en la producción y ventas internacionales del sector, y la especialización importadora de Venezuela de dicho producto.

Se considera que los sectores mencionados, los cuales presentan un gran potencial de desarrollo, deberían ser objeto de políticas de incentivo por parte de organizaciones gubernamentales y privadas, ya que el solo hecho de saber que se es “relativamente eficiente en la producción” no es el único camino para asegurar el éxito. En especial los sectores que incluyen mayor valor agregado, como los automóviles, que le dan al país un escalón más de desarrollo.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Efectos sobre las importaciones Argentina

En Venezuela no hay coincidencia notable entre los productos que poseen *ventaja comparativa revelada* y aquellos que logran *complementariedad* con la demanda de Argentina.

Los sectores en los que Venezuela tiene ventaja comparativa, es decir, que produce con mayor eficacia relativamente, son “coque de petróleo”, “navajas y máquinas de afeitar” y “ácidos inorgánicos y demás compuestos inorgánicos”. Mientras que los sectores en los que Venezuela presenta complementariedad con Argentina son “construcciones y sus partes” y “neumáticos nuevos de caucho”.

De los sectores analizados, posiblemente se produzca un efecto de *creación de comercio* en coque de petróleo, ácidos inorgánicos y neumáticos. Esto podría suceder debido a que los precios estimados para dichas importaciones presentan un panorama muy favorable para Venezuela en comparación con el resto de los países proveedores.

El caso del coque de petróleo es muy beneficioso para el intercambio con nuestro país, ya que Venezuela posee no sólo ventaja comparativa en la explotación del bien, sino que el precio es altamente competitivo en comparación con Estados Unidos o Brasil, por ejemplo, dos de los principales orígenes de las importaciones nacionales en el sector. Además el arancel aplicado en Argentina es sólo del 0.10%. Y no debe olvidarse que el sector energético es clave en la economía de un país.

Por último, el índice de *intensidad* de comercio (a nivel agregado) entre ambos países es altamente favorable en el caso de las exportaciones nacionales hacia Venezuela. Indicando que Argentina tiene una participación considerable en comparación con el resto del mundo. Pero, del lado de las importaciones argentinas de origen venezolano, éste índice no es relevante. La participación que las importaciones venezolanas tienen en Argentina muestran una contribución menor a la que correspondería, de acuerdo a la participación de Argentina en la demanda mundial de importaciones.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Este índice, puede ser negativo o positivo, dependiendo el punto de vista. En el primer caso, se sabe que Venezuela no ha sido un socio comercial predilecto, ni mucho menos, por lo que podría inferirse que no hay potencial de crecimiento en el intercambio comercial con Argentina. Pero desde una óptica optimista, el índice revela que existe potencial para aumentar el comercio entre ambos países y que, a partir de la competitividad y la complementariedad que presentan algunos productos, la adhesión de Venezuela en el Bloque Mercosur, podría reportar grandes beneficios para los importadores de los productos analizados.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

VII. APÉNDICE

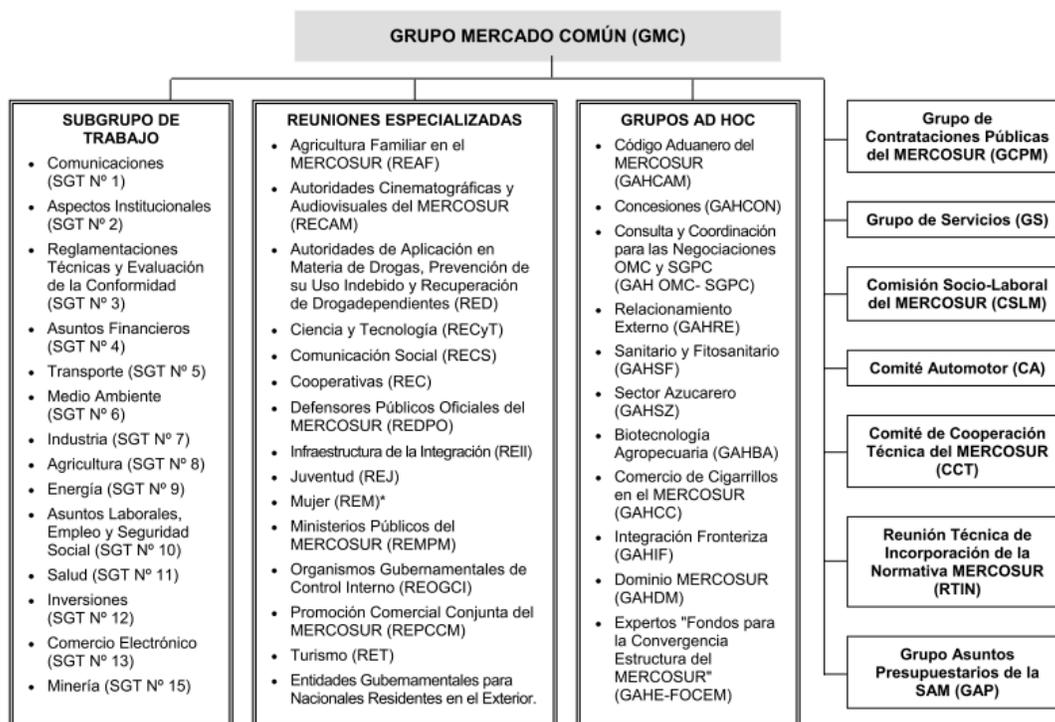
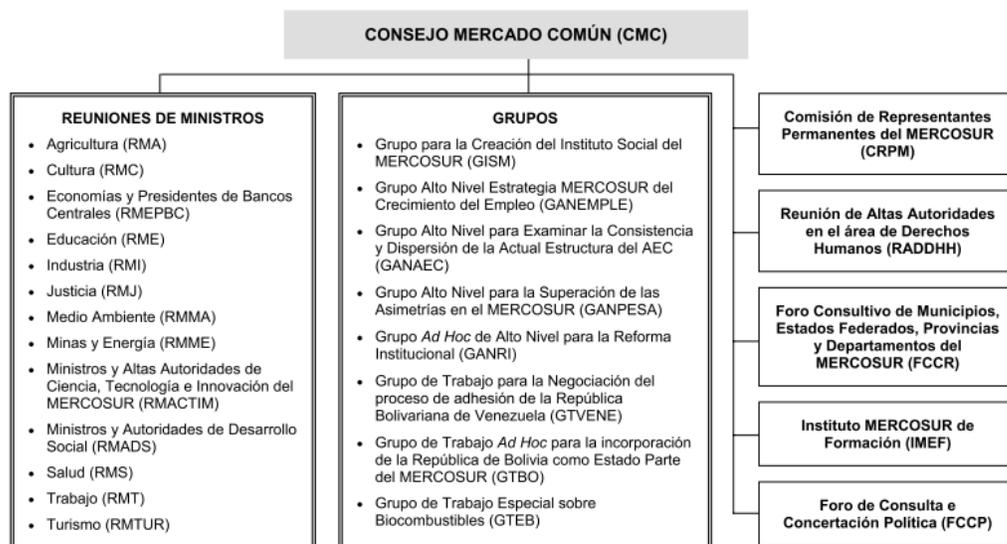
pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Apéndice A: ESTRUCTURA INSTITUCIONAL MERCOSUR



COMISIÓN DE COMERCIO DEL MERCOSUR (CCM)

COMITÉS TÉCNICOS

- Aranceles, Nomenclatura y Clasificación de Mercaderías (CT N° 1)
- Asuntos Aduaneros (CT N° 2)
- Normas y Disciplinas Comerciales (CT N° 3)
- Políticas Públicas que Distorsionan la Competitividad (CT N° 4)
- Defensa de la Competencia (CT N° 5)
- Comité Técnico N° 6 Estadísticas de Comercio Exterior del MERCOSUR (CT N° 6)
- Defensa del Consumidor (CT N° 7)
- Comité de Defensa Comercial y Salvaguardia (CDCS)

PARLAMENTO DEL MERCOSUR (PM)

FORO CONSULTIVO ECONÓMICO-SOCIAL (FCES)

TRIBUNAL ADMINISTRATIVO-LABORAL DEL MERCOSUR (TAL)

TRIBUNAL PERMANENTE DE REVISIÓN DEL MERCOSUR (TPR)

CENTRO MERCOSUR DE PROMOCIÓN DE ESTADO DE DERECHO (CMPED)

Observatorio de la democracia del MERCOSUR (ODM)

SECRETARÍA DEL MERCOSUR (SM)

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Apéndice B: VARIABLES DUMMY⁴⁴

Las variables “dummy” se utilizan en los modelos de regresión múltiple. En algunos casos, se necesita tomar en cuenta variables categóricas como parte de desarrollo del modelo. El uso de variables “dummy” o “ficticias” es el vehículo que nos permite tomar en consideración variables categóricas como parte del modelo de regresión. Ocasionalmente se debe introducir variables categóricas (o cualitativas) con dos o más categorías. Por ejemplo, género, estado civil, partido político. Estas variables toman dos valores usualmente, cero y uno. Los dos valores significan que la observación pertenece a una de dos categorías. Si una variable independiente categórica tiene dos categorías, entonces solamente se necesitará una variable ficticia para representar a las dos categorías. La variable ficticia particular (X_d) se definiría como:

$$X_d = \begin{cases} 0 & \text{si la observación estuvo en 1 categoría} \\ 1 & \text{si la observación estuvo en 2 categorías} \end{cases}$$

¿Cómo ingresan las variables *dummy* en el modelo?

Por ejemplo, supóngase que desea ajustar un modelo

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \epsilon_i$$

Donde la variable Y_i es la producción obtenida con base en las variables continuas X_1 , X_2 y X_3 , pero se conoce además que las observaciones provienen de dos máquinas A y B, es decir se tiene la *variable tipo de máquina*, con dos categorías: **máquina A** y **máquina B**. Luego, se podría introducir al modelo una variable *dummy* Z con su coeficiente de regresión por decir \hat{Y} , y así un término adicional aparecerá en el modelo

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \hat{Y}Z + \epsilon_i$$

Donde la variable Z toma los siguientes valores

$Z = 0$ si la observación proviene de la máquina A

$Z = 1$ si la observación proviene de la máquina B

⁴⁴ Estadística para Administración y Economía - BERENSON-LEVINE - Sexta Edición - 1996 - Ed. Practice Hall Hispanoamericana - México

¿Cómo se ajusta el modelo?

El ajuste del modelo se hace de manera usual por mínimos cuadrados y se obtiene \hat{Y} :

$$\hat{Y} = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + \hat{Y}Z$$

Después de obtener el modelo ajustado para todas las variables, se puede presentar el modelo ajustado para cada categoría de la variable *dummy* así:

Datos que provienen de la máquina A: Se obtiene haciendo $Z = 0$, con lo cual se obtiene:

$$\hat{Y} = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2$$

Datos que provienen de la máquina B:

$$\hat{Y} = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + \hat{Y}$$

Se obtiene haciendo $Z = 1$ y el modelo ajustado es:

$$= (b_0 + \hat{Y}) + b_1X_1 + b_2X_2$$

¿Cómo se interpreta el coeficiente de regresión \hat{Y} para la variable *dummy*?

En los dos modelos ajustados para cada categoría de la variable *dummy*, se observan dos cosas:

1. El valor \hat{Y} aparece para el modelo ajustado de la categoría **máquina B**, pero no para la categoría **máquina A**, así \hat{Y} estima la diferencia media entre la respuesta de los datos obtenidos de la máquina B comparado con los de la máquina A en los otros factores ajustados. Por tanto \hat{Y} es la diferencia de la producción media de la máquina A y la máquina B. Observe que la interpretación del estimador \hat{Y} es diferente a la dada para las otras variables continuas.
2. Los dos modelos ajustados al graficarlos generan planos paralelos (en tres dimensiones para este caso), con diferente intercepto como se presenta en la figura 1 para el caso en que los modelos ajustados para cada máquina son:

Máquina A : $Z = 1,0 + 0,9X + 2,0Y$ (color azul) (1)

Máquina B : $Z = 10,0 + 0,9X + 2,0Y$ (color rojo) (2)

Entonces la gráfica es dada en la figura 1.

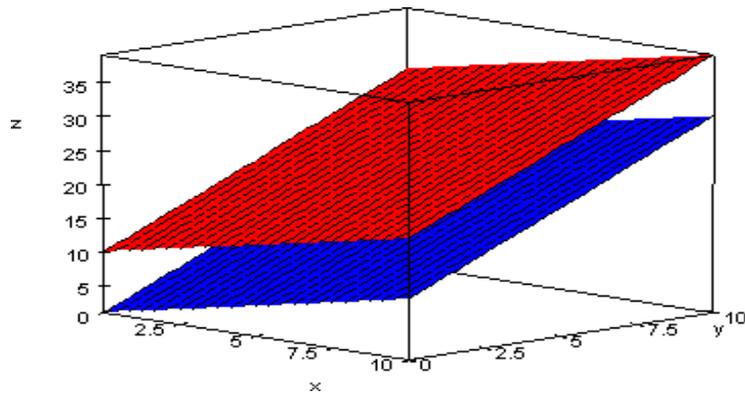


Figura 1. Gráfico para los modelos ajustados (1) y (2), de las máquinas A (rojo) y la máquina B (azul).

Aquí se ha denotado la variable respuesta como Z y las variables X1 y X2 respectivamente por X y Z. Ahora suponga que los modelos ajustados para cada máquina son:

Máquina A : $Y = X + 2$ (3)

Máquina B : $Y = X$ (4)

Entonces los modelos ajustados son rectas paralelas como se observa en la figura 2.

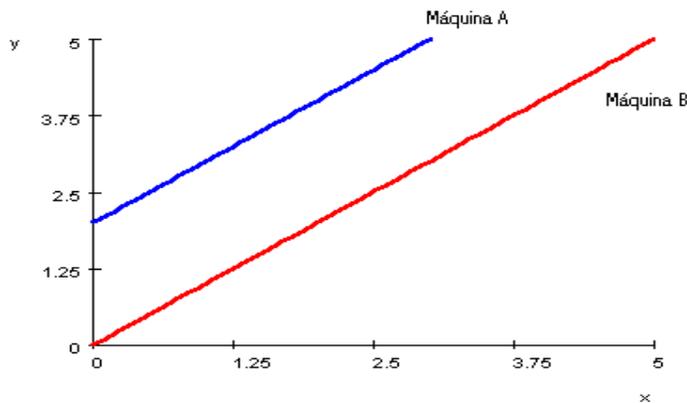


Figura 2. Gráfico para los modelos ajustados (3) y (4) de las máquinas A y B.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

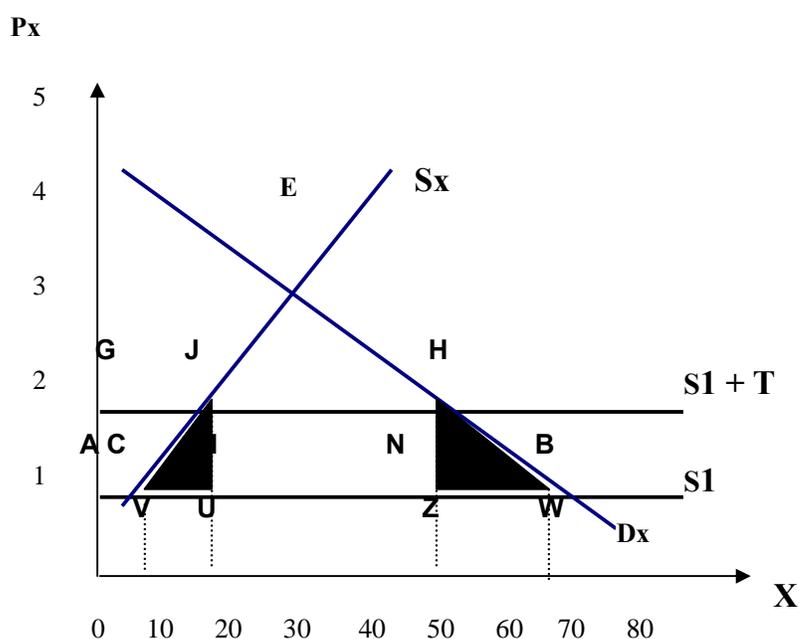
Apéndice C: ANÁLISIS DEL MODELO CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO⁴⁵

ANÁLISIS DE EQUILIBRIO PARCIAL⁴⁶ DE LAS U.A. CREADORAS DE COMERCIO

Suponiendo que todos los recursos económicos están totalmente empleados antes y después de la formación de la UA, esto aumenta el bienestar de las naciones integrantes porque lleva a una mayor especialización en la producción basada en la ventaja comparativa.

Una **UNIÓN ADUANERA CREADORA DE COMERCIO** también aumenta el bienestar de las naciones no integrantes porque una parte del aumento en su ingreso real (debido a la mayor especialización) se derrama en forma de importaciones del Resto del Mundo (RM).

Ilustración I: Unión Aduanera creadora de comercio



En el gráfico anterior puede observarse lo siguiente:

- D_x y S_x son las curvas de demanda y de oferta doméstica de la mercancía X en la nación 2.

⁴⁵ SALVATORE DOMINICK, "Economía Internacional", 6ta Edición, Prentice Hall, México, 1999

⁴⁶ El Análisis de Equilibrio Parcial utiliza curvas de Oferta y Demanda para la explicación de las teorías. A diferencia del Equilibrio general o Total que utiliza curvas de Oferta Neta.

Suponiendo que el precio de libre comercio del bien X es $P_x = \$1$ en la nación 1, y $P_x = \$1,50$ en la nación 3 (O Resto del Mundo), y se supone que la Nación 2 es demasiado pequeña para afectar estos precios. Si inicialmente la nación 2 impone un arancel ad-valorem no discriminatorio de 100% a todas las importaciones de la mercancía X , entonces la nación 2 importará la mercancía X de la nación 1 a $P_x = \$2$. Con $P_x = \$2$, la nación 2 consume $50X$ (GH), con $20X$ (GJ) producidos domésticamente y $30X$ (JH) importados de la nación 1.

La nación 3 también recauda $\$30$ (MJHN) de ingresos arancelarios. En la figura **S1** es la curva de oferta perfectamente elástica de la nación 2 con libre comercio, y **S1 + T** es la curva de oferta con el arancel.

La nación 2 no importa la mercancía X de la nación 3, porque el precio (comprendido el arancel de la mercancía X) importada de la nación 3, sería $P_x = \$3$.

Si la nación 2 forma ahora una UA con la nación 1 (retira sus aranceles sobre las importaciones de la nación 1 solamente), $P_x = \$1$ en la nación 2. A este precio, la nación 2 consume $70X$ (AB) de X , con $10X$ (AC) producidos localmente y $60X$ (CB) importados de la nación 1. En este caso la nación 1 no recauda ingresos arancelarios. El beneficio para los consumidores es igual a AGHB. Sin embargo, sólo una parte de éste representa una ganancia neta para la nación 2 como un todo. Es decir, AGJC representa una reducción en renta, o superávit del productor, en tanto que MJHN representa una pérdida de ingresos arancelarios. Esto deja la suma de la superficie de triángulos sombreados CJM y BHN, o $\$15$, como ganancia en el bienestar estático neto para la nación 2. El triángulo CJM representa la ganancia de bienestar de la creación de comercio, y resulta del desplazamiento de la producción de $10X$ (CM) de productores nacionales menos eficaces en la nación 2 (a un costo VUJC) hacia productores más eficientes en la nación 1 (a un costo VUMC).

El triángulo BHN es el componente consumo de la ganancia de bienestar de la creación de comercio y resulta del aumento en consumo de $20X$ (NB) en la nación 2, lo que da un beneficio de ZWBH con un gasto de sólo ZWBN.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

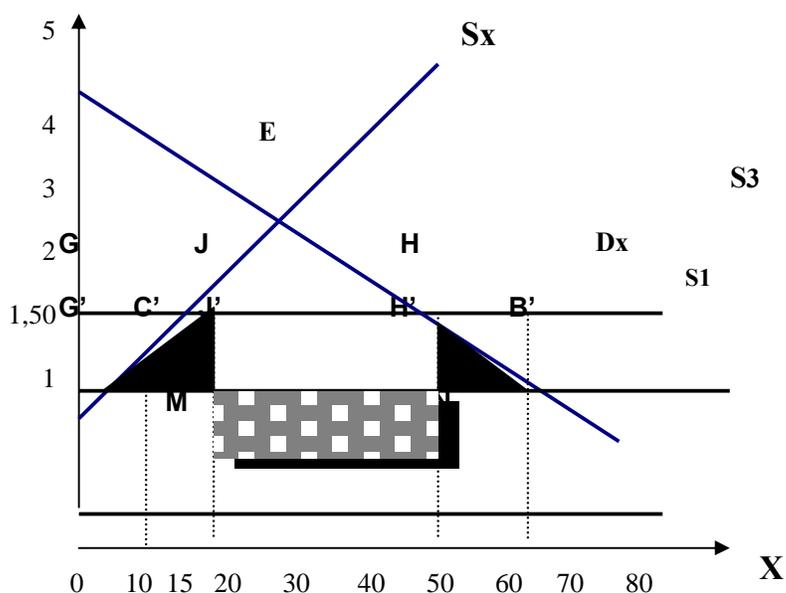
Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

ANÁLISIS DE EQUILIBRIO PARCIAL DE LAS U.A. DESVIADORAS DE COMERCIO

Salvatore indica que una **UNIÓN ADUANERA DESVIADORA DEL COMERCIO** genera tanto la creación como la desviación de éste, y por ello puede aumentar o reducir el bienestar de los integrantes de la unión dependiendo de la fuerza relativa de estas dos fuerzas.

Ilustración II: Unión Aduanera desviadora de comercio



- Con un arancel no discriminatorio del 100% sobre las importaciones de la mercancía X, la nación 2 importa X de la nación 1 a $P_x = \$2$, a lo largo de $S1 + T$.
- En $P_x = \$2$ la nación 2 consume $50X$ (GH), con $20X$ (GJ) producidas de manera doméstica y $30X$ (JH) importadas desde la nación 1.
- La nación 2 recauda $\$30$ (JUN) en ingresos arancelarios.

Ahora bien, si la nación 2 forma una U.A. sólo con la nación 3 (es decir, retira los aranceles sólo a las importaciones de la nación 3), la nación 2 halla más barato importar la mercancía X de la nación 3 a $P_x = \$1,50$. A ese precio, la nación 2 consume $60X$ ($G'B'$) con $15X$ ($G'C'$) producidas domésticamente y $45X$ ($C'B'$) importadas de la nación 3.

En este caso, la nación 2 no recauda ingresos arancelarios. Las importaciones de X dentro de la nación 2 han sido ahora desviadas de los productores más eficientes de la nación 1 a los productores menos eficientes de la nación 3, porque el arancel discrimina en contra de las importaciones de la nación 1 (la cual está fuera de la U.A.). De esta manera, las importaciones de X de la nación 2 fueron de 30X antes de la formación de la Unión Aduanera y de 45X después de la misma. Por esto, la unión aduanera desviadora de comercio también conduce a la creación de un poco de comercio.

Los efectos del bienestar “estáticos” sobre la nación 2 que resultan de la formación de la U.A. con la nación 3 pueden medirse con las superficies sombreadas en la ilustración. La suma de dichos triángulos sombreados **C’JJ’** y **B’HH’** es la “ganancia de bienestar” resultante de la creación pura de comercio. En tanto que la superficie rectangular sombreada **MNH’J’** (\$15) es la “pérdida de bienestar” que provocó el desvío de las 30X iniciales (JH) de importaciones más baratas de la nación 1 a las de mayor costo de la nación 3.

En concreto, de la ganancia en el superávit de consumidor de **G’GHB’** resultante de la formación de la U.A., **G’GJC’** representa una transferencia del superávit del productor al del consumidor en la nación 2, y por ello blanquea (es decir: no deja ganancia ni pérdida neta a la nación 2 como un todo). De la recaudación arancelaria **JMNH** (de \$30) efectuada por la nación 2 antes de la formación de la U.A. con la nación 3, **J’JHH’** se transfiere a los consumidores en la nación 2 en forma de un precio inferior de la mercancía X después de la formación de la unión aduanera.

Esto sólo deja los triángulos sombreados **C’JJ’** y **B’HH’** como ganancia neta de la nación 2 y el rectángulo **MNH’J’** como la pérdida aún no contabilizada por concepto de ingreso arancelario.

En virtud de que la superficie del rectángulo sombreado (\$15), el cual mide la pérdida de bienestar de la propia desviación de comercio, excede la suma de las superficies de los triángulos sombreados (\$3,75) que miden las ganancias de bienestar de la creación de comercio puro, esta unión aduanera desviadora conduce a una pérdida neta en bienestar de \$15,25 para la nación 2.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Apéndice D: PRUEBA DE HIPÓTESIS⁴⁷

1. Concepto⁴⁸

Una **prueba de hipótesis** estadística es una conjetura de una o más poblaciones. Nunca se sabe con absoluta certeza la verdad o falsedad de una hipótesis estadística, a no ser que se examine la población entera. Esto, por supuesto, sería imposible en la mayoría de las situaciones. Por ende, en su lugar, se toma una muestra aleatoria de la población de interés y se utilizan los datos que contiene tal muestra para proporcionar evidencia que confirme o no la hipótesis. La evidencia de la muestra que es un constante con la hipótesis planteada conduce a un rechazo de la misma mientras que la evidencia que apoya la hipótesis conduce a su aceptación.

La definición de prueba de hipótesis estadística más específica es que la misma cuantifica el proceso de toma de decisiones.

Para cada tipo de prueba de hipótesis se puede calcular una prueba estadística apropiada. Esta prueba estadística mide el acercamiento de la muestra (como un promedio) a la hipótesis nula. La prueba estadística, sigue una distribución estadística bien conocida (normal, etc.) o se puede desarrollar una distribución para la prueba estadística particular.

La distribución apropiada de la prueba estadística se divide en dos regiones: una región de **rechazo** y una de **no rechazo**. Si la prueba estadística cae en esta última región no se puede rechazar la hipótesis nula y se llega a la conclusión de que el proceso funciona correctamente.

Al tomar la decisión con respecto a la hipótesis nula, se debe determinar el valor crítico en la distribución estadística que divide la región del rechazo (en la cual la hipótesis nula no se puede rechazar) de la región de rechazo. A hora bien el valor crítico depende del tamaño de la región de rechazo.

⁴⁷ Para un repaso más exhaustivo sobre "estadística" véase Wilson y Keating (2007): "Pronósticos en los negocios".

⁴⁸ Fuente: www.iespana.es y www.cyta.com.ar

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

PASOS PARA LA PRUEBA DE HIPÓTESIS

1. Expresar la hipótesis nula y la hipótesis alternativa: Para todo tipo de investigación en la que tenemos dos o más grupos, se establecerá una hipótesis nula. La hipótesis *nula* es aquella que nos dice que no existen diferencias significativas entre los grupos. Por ejemplo, el aprendizaje de los niños se relaciona directamente con su edad. Mientras que toda hipótesis que difiere de una dada se llamará hipótesis *alternativa*.
Por ejemplo: Si una hipótesis es $p = 0,5$, la hipótesis alternativa podría ser $p = 0,7$, ó $p = 0,5$ ó $p > 0,5$. Una hipótesis alternativa se denotará por H_1 .
Estas dos hipótesis deben estructurarse de modo que sean mutuamente excluyentes y exhaustivas.
2. Especificar el nivel de significancia y confianza: Para una prueba se debe determinar primero qué nivel de *confianza* se desea tener en la decisión respecto a si se rechaza o no la hipótesis nula. En la mayoría de las aplicaciones de negocios se usa un nivel de confianza del 95 por ciento.
El nivel de *significancia* se denota como α (alfa) y es igual a 1 menos el nivel de confianza. Así, a un nivel de confianza del 95%, le corresponde un nivel de significancia del 5%. El nivel de significancia es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula cuando de hecho es verdadera.
3. Determinar el tamaño de la muestra
4. Establecer los valores críticos que establecen las regiones de rechazo de las de no rechazo: El valor crítico depende de si la distribución es “normal” o “t de Student”⁴⁹. Ésta última distribución debe utilizarse cuando no se conoce la desviación estándar de la población, o el tamaño de la muestra es pequeño.
5. Determinar la prueba estadística: Para decidir si la prueba es de una o dos colas, debe considerarse el signo en la hipótesis alternativa. Si éste es de desigualdad (\neq), la prueba es de dos colas. En caso contrario, es apropiada una prueba de una cola.

⁴⁹ Wilson and Keating, 2007. Pág: 68 a 73.

6. Recolectar los datos y calcular el valor de la muestra de la prueba estadística apropiada.
7. Determinar si la prueba estadística ha sido en la zona de rechazo a una de no rechazo: En las pruebas estadísticas de hipótesis el enfoque es ver si se encuentra suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula. Si es así, se encuentra que la alternativa tiene fundamento.
8. Determinar la decisión estadística.
9. Expresar la decisión estadística en términos del problema.

2. Tipos de error y nivel de significancia

Si rechazamos una hipótesis cuando debiera ser aceptada diremos que se ha cometido un *error de tipo I*. Por otra parte si aceptamos una hipótesis que debiera ser rechazada, diremos que se ha cometido un *error de tipo II*. En ambos casos se ha producido un juicio erróneo.

Para que las reglas de decisión sean buenas, deben diseñarse de modo que minimicen los errores de decisión, y no es una cuestión sencilla, porque para cualquier tamaño de la muestra, un intento de disminuir un tipo de error suele ir acompañado de un crecimiento de otro tipo. En la práctica un tipo de error puede ser más grave que el otro, y debe alcanzarse un compromiso que disminuya el error más grave, la única forma de disminuir ambos a la vez es aumentar el tamaño de la muestra, que no siempre es posible.

NIVEL DE SIGNIFICANCIA

Al contrastar una cierta hipótesis, la máxima probabilidad con la que estamos dispuestos a correr el riesgo de cometer un error de tipo I se llama *nivel de significancia*. Esta probabilidad se denota por α , y se suele especificar antes de la muestra, de manera que los resultados no influyan en nuestra elección.

En la práctica es frecuente un nivel de significancia de 0.05 ó 0.01, si bien se usan otros valores. Si, por ejemplo, se escoge un nivel de significancia del 5% ó 0.05 al diseñar una regla de decisión entonces hay unas cinco oportunidades entre cien de rechazar la hipótesis cuando

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

debiera haberse aceptado; es decir, tenemos un 95% de confianza de que hemos adoptado la decisión correcta. En tal caso decimos que la hipótesis ha sido rechazada al nivel de significancia 0.05 lo cual quiere decir que la hipótesis tiene una probabilidad del 5% de ser falsa.

3. Pruebas de Estadísticas

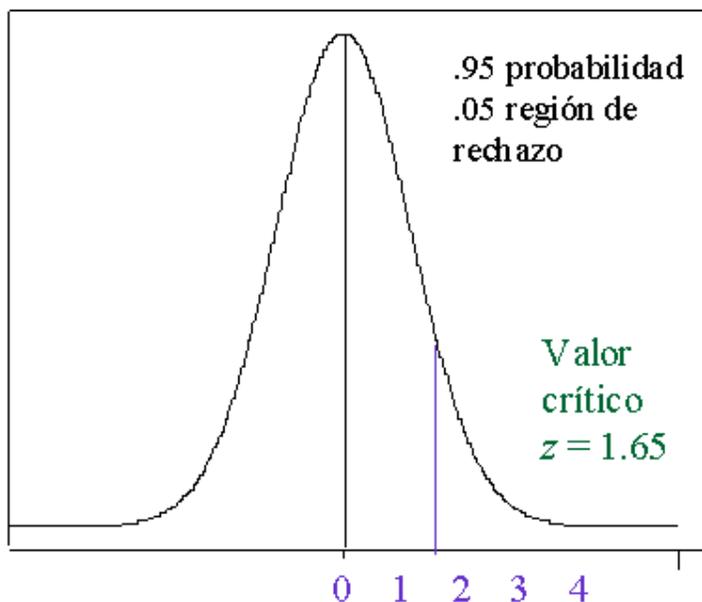
3.1 Prueba de una cola o de un extremo

Una prueba es de una cola cuando la hipótesis alternativa, H_1 , establece una dirección, como:

H_0 : el ingreso medio de las mujeres es menor o igual al ingreso medio de los hombres.

H_1 : el ingreso medio de las mujeres es mayor que el de los hombres.

Distribución de muestreo para el valor estadístico z, prueba de una cola, nivel de significancia de .05



pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

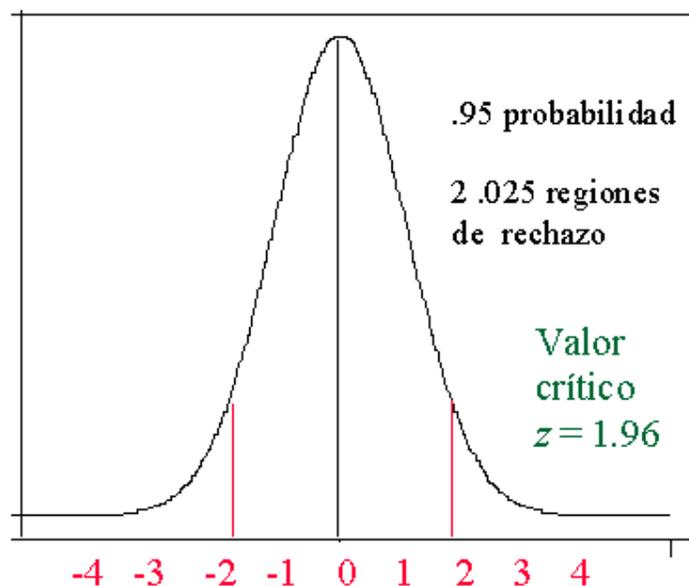
3.2 Prueba de dos colas o de dos extremos

Una prueba es de dos colas cuando no se establece una dirección específica de la hipótesis alterna H_1 , como:

H_0 : el ingreso medio de las mujeres es igual al ingreso medio de los hombres.

H_1 : el ingreso medio de las mujeres no es igual al ingreso medio de los hombres.

Distribución de muestreo para el valor estadístico z , prueba de dos colas, nivel de significancia de 0.05



pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Apéndice E: ACUERDOS REGIONALES NOTIFICADOS A LA OMC

-Por Orden Alfabético

Acuerdos comerciales regionales

AFTA / AFTA	Zona de Libre Comercio de la ASEAN	Brunei Darussalam Camboya Indonesia Laos Malasia Myanmar Filipinas Singapur Tailandia Vietnam
ASEAN / ASEAN	Asociación de Países del Sudeste Asiático	Brunei Darussalam Camboya Indonesia Laos Malasia Myanmar Filipinas Singapur Tailandia Vietnam
BAFTA / BAFTA	Zona de Libre Comercio del Báltico	Estonia Letonia Lituania
BANGKOK / BANGKOK	Acuerdo de Bangkok	Bangladesh China India República de Corea Laos Sri Lanka
CAN / CAN	Comunidad Andina	Bolivia Colombia Ecuador Perú Venezuela
CARICOM / CARICOM	Mercado Común del Caribe	Antigua & Barbuda Bahamas Barbados Belice Dominica Granada Guyana Haití Jamaica Monserrat Trinidad & Tobago St. Kitts & Nevis Santa Lucía San Vicente & Las Granadinas Suriname
CACM / MCCA	Mercado Común CentroAmericano	Costa Rica El Salvador Guatemala Honduras Nicaragua
CEFTA / CEFTA	Acuerdo Centroeuropeo de Libre Comercio	La República de Albania, Bosnia y Herzegovina, la República de Croacia, la ex República Yugoslava de Macedonia, la República de Moldova, la República de Montenegro, la República de Serbia y la Misión de Administración Provisional de las Naciones Unidas en Kosovo.
CEMAC / CEMAC	Comunidad Económica y Monetaria del Africa Central	Camerún República Centroafricana Chad Congo Guinea Ecuatorial Gabón
CER / CER	Acuerdo Comercial de Relaciones más estrechas	Australia Nueva Zelandia
CIS / CEI	Comunidad de Estados Independientes	Azerbaiyán Armenia Belarús Georgia Moldova Kazajstán Federación de Rusia Ucrania Uzbekistán Tayikistán Kirghizistan
COMESA / COMESA	Mercado Común del Africa Austral y Oriental	Angola Burundi Comores República Democrática del Congo Djibuti Egipto Eritrea Etiopia Kenia Madagascar Malawi Mauricio Namibia Rwanda Seychelles Sudán Swazilandia Uganda Zambia Zimbabwe
EAC / EAC	Comunidad del Africa del Oeste	Kenia Tanzania Uganda
EAEC / CEE	Comunidad Económica Euroasiática	Belarus Kazajstán Kirghizistan Federación de Rusia Tayikistán

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

EC / CE	Comunidades Europeas	Alemania Austria Bélgica Chipre Dinamarca España Eslovenia Estonia Finlandia Francia Grecia Hungría Irlanda Italia Letonia Lituania Luxemburgo Malta Países Bajos Polonia Portugal Reino Unido República Checa República Eslovaca Suecia
ECO / OCE	Organización de Cooperación Económica	Afganistán Azerbaiyán Irán Kazajstán Kirghizistan Pakistán Tayikistán Turquía Turkmenistán Uzbekistán
EEA / EEE	Espacio Económico Europeo	CE Islandia Liechtenstein Noruega
EFTA / AELC	Asociación Europea de Libre Comercio	Islandia Liechtenstein Noruega Suiza
GCC / CCG	Consejo de Cooperación del Golfo	Bahrein Kuwait Omán Qatar Arabia Saudita Emiratos Árabes Unidos
GSTP / SGPC	Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo	Argelia Argentina Bangladesh Benin Bolivia Brasil Camerún Chile Colombia Cuba República democrática de Corea Ecuador Egipto Ghana Guinea Guyana India Indonesia Irán Irak Libia Malasia México Marruecos Mozambique Myanmar Nicaragua Nigeria Pakistán Perú Filipinas República de Corea Rumania Singapur Sri Lanka Sudán Tailandia Trinidad y Tobago Tunes Tanzania Venezuela Vietnam Yugoslavia Zimbabwe
LAIA / ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración	Argentina Bolivia Brasil Chile Colombia Cuba Ecuador México Paraguay Perú Uruguay Venezuela
MERCOSUR / MERCOSUR	Mercado Común del Sur	Argentina Brasil Paraguay Uruguay
MSG / GAM	Grupo de Avanzada de Melanesia	Fiji Papua Nueva Guinea Islas Salomón Vanuatu
NAFTA / TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte	Canadá México Estados Unidos
OCT / PTU	Países y Territorios de Ultramar	Groenlandia Nueva Caledonia Polinesia Francesa Territorios australes franceses y Territorio antártico Islas Wallis y Futuna Mayotte San Pedro y Miquelón Aruba Antillas Neerlandesas Anguilla Islas Caimán Islas Falkland Georgia del Sur e Islas Sandwich del Sur Montserrat Pitcairn Santa Helena Tristan da Cunha Islas Turcas y Caicos Territorio Antártico Británico Territorio Británico del Océano Índico Islas Vírgenes Británicas
PAN-ARAB / PANÁRABE	Acuerdo Panárabe de Libre Comercio	Arabia Saudita Bahrein Egipto Emiratos Árabes Unidos Iraq Jordania Kuwait Líbano Libia Marruecos Omán Qatar Siria Sudán Tunes Yemen
PATCRA	Acuerdo de comercio y relaciones comerciales entre Australia y Papua Nueva Guinea	Australia, Papua Nueva Guinea
PTN / PTN	Protocolo relativo a las negociaciones	Bangladesh Brasil Chile Egipto Israel México Pakistán Paraguay Perú Filipinas República de Corea Rumania Tunes

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

	comerciales entre países en desarrollo	Turquía Uruguay Yugoslavia
SACU	Unión Aduanera del África Meridional	Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica, Swazilandia
SADC	Comunidad de Desarrollo del África Meridional	Angola Botswana Lesotho Malawi Mauricio Mozambique Namibia Sudáfrica Swazilandia Tanzania Zambia Zimbabwe
SAPTA / ASACR	Asociación Surasiática para la Cooperación Regional	Bangladesh Bhután India Maldivas Nepal Pakistán Sri Lanka
SPARTECA / SPARTECA	Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur	Australia Nueva Zelandia Islas Cook Fiji Kiribati Islas Marshall Micronesia Naurú Niue Papua Nueva Guinea Islas Salomón Tonga Tuvalu Vanuatu Samoa
Trans-Pacific SEP	Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica	Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelandia, Singapur
TRIPARTITE / TRIPARTITE	Acuerdo Tripartito	Egipto India Yugoslavia
WAEMU / UEMOA	Unión Económica y Monetaria del África del Oeste	Benin Burkina Faso Côte d'Ivoire Guinea Bissau Malí Níger Senegal Togo

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Apéndice F: NOMENCLATURA ARANCELARIA

¿Qué es la Nomenclatura Arancelaria?

Es una enumeración descriptiva o nómina de mercancías, que son objeto de comercio internacional, que tiene un orden, dispone de un método, aplica determinadas reglas, conforma un sistema clasificatorio y aplica ciertos principios seleccionados (naturaleza, grado de elaboración, origen, el uso que se le ha dado o va a tener, su destino, etc.).

Si a cada una de las mercancías de una nomenclatura se le incorporan los derechos que causa en su importación, ésta se transforma en un Arancel Aduanero. En la actualidad Argentina y más de 170 naciones aplican el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, el que observa una estructura común a nivel de 6 dígitos.

Por ejemplo:

Los demás vinos; mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol:

2204.21 -- En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 L:

» **Vinos blancos con denominación de origen:**

2204.2111 ---- Sauvignon Blanc

2204.2112 ---- Chardonnay

2204.2113 ---- Mezclas

2204.2119 ---- los demás

» **Vinos Tintos con denominación de origen:**

2204.2121 ---- Cabernet Sauvignon

2204.2122 ---- Merlot

2204.2123 ---- Mezclas

2204.2129 ---- Los demás

2204.2130 --- Los demás vinos con denominación de origen

2204.2190 --- Los demás

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Estructura del Sistema Armonizado

- Reglas Generales Interpretativas
- 21 Secciones
- 98 Capítulos (**2 primeros dígitos**)
- Subcapítulos: En números romanos
- Partidas (*desdoblamiento de un capítulo*) más de 1200 dígitos (**4 primeros dígitos**)
- Subpartidas (*desdoblamiento de una partida*) más de 5000 a (**6 a 10 primeros dígitos**)
- Notas legales

Secciones-Ejemplos

Sección I: Animales vivos y productos del reino animal **Capítulos 1 al 5**

Sección II: Productos del reino vegetal **Capítulos 6 a 14**

Sección III: Grasas y aceites animales o vegetales; ceras de origen animal o vegetal

Capítulo 15

Sección IV: Productos de industrias alimentarias; bebidas; líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco **Capítulos 16 a 24**

Sección XVI: Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes **Capítulos 84 y 85**

Sección XVII: Material de transporte **Capítulos 86 al 89**

Sección XVIII: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y Aparatos médico-quirúrgicos **Capítulos 90 a 92**

Capítulos-Ejemplos

Sección IV: Productos de las industrias alimentarias; bebidas; vinagre; tabaco

Capítulo 16 -Preparaciones de carne o de pescado o de crustáceos

Capítulo 17 -Azúcares y artículos de confitería

Capítulo 18 -Cacao y sus preparaciones

Capítulo 19 -Preparaciones a base de cereales, de harina, de almidón, de fécula o de leche; productos de pastelería

Capítulo 20 -Preparaciones de legumbres u hortalizas, o de frutos

Capítulo 21 -Preparaciones alimenticias diversas

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Capítulo 22 -Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre

Capítulo 23 -Alimentos preparados para animales

Capítulo 24 -Tabaco y sucedáneos del tabaco

Partida Arancelaria

La Partida Arancelaria tiene dos interpretaciones. Desde un punto de vista técnico, es el desdoblamiento de un Capítulo, y se compone de 4 dígitos. Por otra parte, desde una perspectiva “práctica” es la identificación numérica del producto que se desea exportar.

Al identificar el producto con una partida en particular, ésta le permite al exportador obtener el detalle de beneficios promocionales y exigencias al momento de la exportación, como así también los requisitos legales, técnicos, y arancelarios que pagará su producto, para poder ingresar en el mercado de exportación que ha elegido

- Ejemplo:
 - **Capítulo 01** - Animales Vivos
 - **Partida 01.01:** *Caballos, asnos, mulos, vivos*

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Apéndice G: TABLA DATOS RECOPIADOS PARA MODELOS DE GRAVEDAD

ARGENTINA

LOGARITMO

<i>AÑO</i>	<i>Exportaciones totales a Venezuela</i>	<i>Importaciones Totales desde Venezuela</i>	<i>PIB</i>	<i>DIST</i>	<i>PIB PER CAPITA</i>	<i>RE MOTENES</i>	<i>UA MERC</i>	<i>UA CAN</i>	<i>CONTIGUITY</i>	<i>IDIOMA ESPAÑOL</i>
1990	18,78	15,90	25,67	8,54	8,38	18,36	0	0	0	1
1991	19,12	16,98	25,77	8,54	8,66	18,46	0	0	0	1
1992	19,13	17,09	25,87	8,54	8,83	18,55	0	0	0	1
1993	19,25	17,51	25,93	8,54	8,85	18,61	0	0	0	1
1994	19,17	17,65	25,99	8,54	8,92	18,66	0	0	0	1
1995	19,75	17,65	25,96	8,54	8,91	18,64	0	0	0	1
1996	19,68	18,53	26,01	8,54	8,95	18,69	0	0	0	1
1997	19,57	17,95	26,09	8,54	9,01	18,76	0	0	0	1
1998	19,71	17,88	26,13	8,54	9,02	18,80	0	0	0	1
1999	19,32	18,19	26,10	8,54	8,96	18,76	0	0	0	1
2000	19,20	17,18	26,09	8,54	8,95	18,76	0	0	0	1
2001	19,27	17,05	26,04	8,54	8,88	18,72	0	0	0	1
2002	18,82	15,81	25,93	8,54	7,91	18,60	0	0	0	1
2003	18,76	16,00	26,01	8,54	8,13	18,68	0	0	0	1
2004	19,88	17,36	26,10	8,54	8,29	18,77	0	0	0	1
2005	20,05	17,39	26,19	8,54	8,46	18,86	1	1	0	1
2006	20,51	17,03	26,27	8,54	8,61	18,94	1	1	0	1
2007	20,89	16,98	26,35	8,54	8,80	19,02	1	1	0	1

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

BRASIL (Exportaciones)

LOGARITMO

<i>AÑO</i>	<i>Exportaciones Totales a Venezuela</i>	<i>Importaciones Totales desde Venezuela</i>	<i>PIB</i>	<i>DISTANCIA</i>	<i>PIB PER CAPITA</i>	<i>REMOTENES</i>	<i>UA MERC</i>	<i>UA CAN</i>	<i>CONTIGUITY</i>	<i>IDIOMA ESPAÑOL</i>
1990	19,40	19,80	26,89	8,19	8,07	18,99	0	0	0	0
1991	19,88	20,14	26,90	8,19	7,98	19,01	0	0	0	0
1992	19,91	19,66	26,90	8,19	7,92	19,01	0	0	0	0
1993	19,79	19,81	26,95	8,19	8,02	19,05	0	0	0	0
1994	19,46	20,18	27,00	8,19	8,23	19,10	0	0	0	0
1995	19,99	20,61	27,05	8,19	8,47	19,14	0	0	0	0
1996	19,93	20,78	27,07	8,19	8,54	19,16	0	0	0	0
1997	20,46	20,85	27,10	8,19	8,56	19,20	0	0	0	0
1998	20,38	20,59	27,10	8,19	8,52	19,20	0	0	0	0
1999	20,10	20,77	27,10	8,19	8,14	19,20	0	0	0	0
2000	20,44	21,01	27,14	8,19	8,22	19,24	0	0	0	0
2001	20,81	20,43	27,16	8,19	8,05	19,25	0	0	0	0
2002	20,50	20,27	27,18	8,19	7,95	19,27	0	0	0	0
2003	20,23	19,43	27,20	8,19	8,02	19,28	0	0	0	0
2004	21,11	19,11	27,25	8,19	8,19	19,34	0	0	0	0
2005	21,52	19,36	27,28	8,19	8,46	19,38	1	1	0	0
2006	21,99	20,20	27,32	8,19	8,64	19,42	1	1	0	0
2007	22,28	19,66	27,36	8,19	8,83	19,46	1	1	0	0

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

PARAGUAY (Exportaciones)

LOGARITMO

AÑO	Exportaciones Totales a Venezuela	Importaciones Totales a Venezuela	PIB	DISTANCIA	PIB PER CAPITA	RE MOTENES	UA MERC	UA CAN	CONTIGUITY	IDIOMA ESPAÑOL
1990	15,62	14,28	22,26	8,32	7,00	16,75	0	0	0	1
1991	16,27	16,51	22,29	8,32	7,14	16,81	0	0	0	1
1992	15,93	15,36	22,30	8,32	7,15	16,86	0	0	0	1
1993	12,89	16,03	22,34	8,32	7,19	16,87	0	0	0	1
1994	14,60	14,22	22,37	8,32	7,30	16,87	0	0	0	1
1995	16,89	16,00	22,43	8,32	7,43	16,92	0	0	0	1
1996	16,51	15,76	22,43	8,32	7,49	16,92	0	0	0	1
1997	16,22	15,06	22,46	8,32	7,48	16,97	0	0	0	1
1998	15,95	15,35	22,47	8,32	7,34	16,97	0	0	0	1
1999	14,71	14,87	22,45	8,32	7,24	16,93	0	0	0	1
2000	16,09	14,85	22,42	8,32	7,19	16,94	0	0	0	1
2001	15,81	15,46	22,44	8,32	7,07	16,96	0	0	0	1
2002	16,09	14,79	22,44	8,32	6,82	16,91	0	0	0	1
2003	15,68	15,96	22,48	8,32	6,88	16,87	0	0	0	1
2004	16,04	16,37	22,52	8,32	7,09	16,99	0	0	0	1
2005	15,76	18,82	22,54	8,32	7,14	17,06	1	1	0	1
2006	16,08	18,84	22,59	8,32	7,34	17,14	1	1	0	1
2007	18,28	13,92	22,65	8,32	7,58	17,21	1	1	0	1

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

URUGUAY

LOGARITMO

AÑO	Exportaciones Totales a Venezuela	Importaciones totales desde Venezuela	PIB	DISTANCIA	PIB PER CAPITA	RE MOTENES	UA MERC	UA CAN	CONTIGUITY	IDIOMA ESPAÑOL
1990	14,33	13,92	22,85	8,55	7,90	17,18	0	0	0	1
1991	15,44	14,28	22,88	8,55	8,07	17,23	0	0	0	1
1992	15,48	16,51	22,97	8,55	8,32	17,31	0	0	0	1
1993	15,13	15,36	22,99	8,55	8,46	17,33	0	0	0	1
1994	14,66	16,03	23,06	8,55	8,61	17,37	0	0	0	1
1995	16,21	14,22	23,05	8,55	8,70	17,37	0	0	0	1
1996	16,37	16,00	23,10	8,55	8,75	17,41	0	0	0	1
1997	16,53	15,76	23,15	8,55	8,80	17,46	0	0	0	1
1998	17,14	15,06	23,19	8,55	8,83	17,49	0	0	0	1
1999	17,15	15,35	23,17	8,55	8,75	17,46	0	0	0	1
2000	16,54	14,87	23,15	8,55	8,71	17,46	0	0	0	1
2001	16,93	14,85	23,12	8,55	8,63	17,44	0	0	0	1
2002	16,23	15,46	23,00	8,55	8,21	17,33	0	0	0	1
2003	15,18	14,79	23,02	8,55	8,12	17,33	0	0	0	1
2004	17,29	15,96	23,14	8,55	8,29	17,46	0	0	0	1
2005	17,33	16,37	23,20	8,55	8,52	17,53	1	1	0	1
2006	18,17	18,82	23,27	8,55	8,66	17,61	1	1	0	1
2007	18,41	18,84	23,34	8,55	8,84	17,68	1	1	0	1

VENEZUELA (PIB Y PIB PER CAPITA)

LOGARITMO

AÑO	PIB VENEZUELA	PIB PER CAPITA VENEZUELA
1990	24,57	7,74
1991	24,67	7,83
1992	24,73	7,92
1993	24,73	7,89
1994	24,70	7,84
1995	24,74	8,10
1996	24,74	7,99
1997	24,80	8,20
1998	24,81	8,24
1999	24,74	8,30
2000	24,78	8,46
2001	24,81	8,49
2002	24,72	8,18
2003	24,64	8,06
2004	24,81	8,33
2005	24,91	8,59
2006	25,01	8,81

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Apéndice H: RESULTADOS DE LA REGRESIÓN MÚLTIPLE-

ARGENTINA (Exportaciones)

Estadísticas de la regresión

Coefficiente de correlación múltiple	0,999959608
Coefficiente de determinación R ²	0,999919217
R ² ajustado	0,699862669
Error típico	0,235142792
Observaciones	18

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	10	6844,001411	684,4001411	15472,3671	3,13042E-14
Residuos	10	0,552921327	0,055292133		
Total	20	6844,554333			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>
Intercepción	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
PIB						
ARGENTINA	0,7489466	0,00439443	170,430699	6,321E-29	0,73967515	0,75821805
PIB						
VENEZUELA	0,78674935	0,00467491	168,291695	7,834E-29	0,77688614	0,79661255
DISTANCIA	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
PIB PER CAPITA						
ARGENTINA	2,23913614	0,0220677	101,466675	4,2255E-25	2,19257736	2,28569492
PIB P/C						
VENEUELA	2,368932683	0,015130245	156,5693589	2,6712E-28	2,33701066	2,40085471
REMOTENESS	1,04239424	0,00570753	182,63507	1,9518E-29	1,03035242	1,05443607
UA						
MERCOSUR	20,4822842	10,4656136	1,95710304	0,0669631	-1,59823017	42,5627985
UA CAN	20,4822842	10,4656136	1,95710304	0,0669631	-1,59823017	42,5627985
CONTIGUITY	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
LANGUAGE						
ESPAÑOL	0	0	65535	#¡NUM!	0	0

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

ARGENTINA (Importaciones)

Estadísticas de la regresión

Coefficiente de correlación múltiple	0,999814686
Coefficiente de determinación R^2	0,999629407
R^2 ajustado	0,635790901
Error típico	0,424634963
Observaciones	18

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	10	5350,14477	535,014477	4238,73235	2,9066E-12
Residuos	11	1,98346337	0,18031485		
Total	21	5352,12823			

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>
Intercepción	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
PIB						
ARGENTINA	0,661927765	0,006521	101,507133	4,197E-25	0,64816966	0,67568587
PIB						
VENEZUELA	0,695318851	0,00699569	99,3924911	5,9996E-25	0,68055924	0,71007846
DISTANCIA	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
PIB P/C						
ARGENTINA	1,794956029	0,34555169	5,19446459	8,8603E-05	1,06241917	2,52749289
PIB P/C						
VENEZUELA	0,09234914	0,52965031	0,1743587	0,86377069	-1,03045934	1,21515762
REMOTENESS	1,574723251	1,11294953	1,41490984	0,17626231	-0,78462435	3,93407085
UA						
MERCOSUR	-0,116536206	0,48782725	-0,23888827	0,81422515	-1,15068376	0,91761135
UA CAN	-0,116536206	0,48782725	-0,23888827	0,81422515	-1,15068376	0,91761135
CONTIGUITY	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
IDIOMA						
ESPAÑOL	0	0	65535	#¡NUM!	0	0

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

BRASIL (Exportaciones)

Estadísticas de la regresión

Coefficiente de correlación múltiple	0,99997789
Coefficiente de determinación R ²	0,99995577
R ² ajustado	0,69992481
Error típico	0,18264012
Observaciones	18

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	10	7541,60963	754,160963	28260,6207	3,8017E-15
Residuos	10	0,33357413	0,03335741		
Total	20	7541,94321			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>
Intercepción	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
PIB BRASIL	0,75463884	0,00623256	121,08006	2,1031E-26	0,74148928	0,76778839
PIB VENEZUELA	0,82562282	0,00685112	120,509255	2,2788E-26	0,81116823	0,84007741
DISTANCIA	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
PIB PER CAPITA BRASIL	2,47340309	0,01941792	127,377371	8,8903E-27	2,43243487	2,51437131
PIB P/C VENEZUELA	2,48732639	0,00813874	305,615481	3,0941E-33	2,47015514	2,50449764
REMOTENESS UA	1,06517569	0,00833418	127,808022	8,395E-27	1,04759209	1,08275928
MERCOSUR	21,930966	10,9356777	2,00545102	0,0611017	-1,14129694	45,003229
UA CAN	21,930966	10,9356777	2,00545102	0,0611017	-1,14129694	45,003229
CONTIGUITY	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
IDIOMA ESPAÑOL	0	0	65535	#¡NUM!	0	0

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

BRASIL (Importaciones)

Estadísticas de la regresión

Coefficiente de correlación múltiple	0,99986386
Coefficiente de determinación R ²	0,99972774
R ² ajustado	0,63594287
Error típico	0,42542175
Observaciones	18

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	10	7310,26395	731,026395	5770,26351	9,8775E-13
Residuos	11	1,99082028	0,18098366		
Total	21	7312,25477			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>
Intercepción	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
PIB BRASIL	0,74318406	0,00516825	143,797909	1,1337E-27	0,73227999	0,75408812
PIB VENEZUELA	0,8131089	0,00553592	146,878774	7,9084E-28	0,80142913	0,82478867
DISTANCIA	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
PIB P/C BRASIL	2,43496269	0,02246596	108,384515	1,3793E-25	2,38756364	2,48236173
PIB P/C VENEZUELA	2,44624042	0,03007298	81,3434794	1,7976E-23	2,38279199	2,50968885
REMOTENESS UA	1,04892312	0,00747686	140,289272	1,7247E-27	1,03314833	1,06469792
MERCOSUR	19,7397502	10,9752677	1,79856663	0,08986688	-3,41604032	42,8955408
UA CAN	19,7397502	10,9752677	1,79856663	0,08986688	-3,41604032	42,8955408
CONTIGUITY	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
IDIOMA ESPAÑOL	0	0	65535	#¡NUM!	0	0

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

PARAGUAY (Exportaciones)

Estadísticas de la regresión

Coefficiente de correlación múltiple	0,998611927
Coefficiente de determinación R ²	0,997225781
R ² ajustado	0,695283828
Error típico	1,122874019
Observaciones	18

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	10	4532,260763	453,2260763	449,3273305	7,42579E-09
Residuos	10	12,60846062	1,260846062		
Total	20	4544,869223			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%
Intercepción	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
PIB						
PARAGUAY	0,706756356	0,01097479	64,3981825	9,4187E-22	0,68360158	0,72991113
PIB						
VENEZUELA	0,639987348	0,009910444	64,57706361	8,98648E-22	0,61907814	0,660896556
DISTANCIA	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
PIB PER						
CAPITA						
PARAGUAY	2,197172923	0,03300136	66,5782547	5,3593E-22	2,12754614	2,26679971
PIB P/C						
VENEZUELA	1,92779561	0,02713928	71,0334185	1,7886E-22	1,87053674	1,98505447
REMOTENESS	0,936061282	0,01433543	65,297064	7,448E-22	0,90581618	0,96630639
UA						
MERCOSUR	16,7051263	8,52641281	1,95922092	0,06669612	-1,28403207	34,6942847
UA CAN	16,7051263	8,52641281	1,95922092	0,06669612	-1,28403207	34,6942847
CONTIGUITY	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
IDIOMA						
ESPAÑOL	0	0	65535	#¡NUM!	0	0

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

PARAGUAY (Importaciones)

Estadísticas de la regresión

Coefficiente de correlación múltiple

Coefficiente de determinación R²

R² ajustado

Error típico

Observaciones

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	10	4458,69362	445,869362	1366,42022	1,5246E-10
Residuos	11	5,12764556	0,4661496		
Total	21	4463,82127			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%
Intercepción	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
PIB						
PARAGUAY	0,69956842	0,0137457	50,8936089	5,0465E-20	0,67056752	0,72856932
PIB						
VENEZUELA	0,6335233	0,01229038	51,54629	4,069E-20	0,60759287	0,65945372
DISTANCIA	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
PIB P/C						
PARAGUAY	2,17546453	0,03986595	54,5694862	1,5527E-20	2,09135472	2,25957434
PIB P/C						
VENEZUELA	1,90995723	0,02918827	65,4357794	7,1851E-22	1,84837537	1,9715391
REMOTENESS	0,92664778	0,01772429	52,2812347	3,2032E-20	0,8892528	0,96404276
UA						
MERCOSUR	18,0107914	8,27310247	2,1770299	0,04385905	0,55607112	35,4655117
UA CAN	18,0107914	8,27310247	2,1770299	0,04385905	0,55607112	35,4655117
CONTIGUITY	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
IDIOMA						
ESPAÑOL	0	0	65535	#¡NUM!	0	0

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

URUGUAY (Exportaciones)

Estadísticas de la regresión

Coefficiente de correlación múltiple	0,999768274
Coefficiente de determinación R ²	0,999536603
R ² ajustado	0,699212224
Error típico	0,473635373
Observaciones	18

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	10	4838,751342	483,8751342	2696,21834	1,41512E-11
Residuos	10	2,243304665	0,224330466		
Total	20	4840,994646			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%
Intercepción	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
PIB						
URUGUAY	0,70878969	0,010928	64,8599711	8,3453E-22	0,68573362	0,73184575
PIB						
VENEZUELA	0,660500434	0,0102564	64,3988355	9,4171E-22	0,63886132	0,68213955
DISTANCIA	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
PIB PER CAPITA						
URUGUAY	1,92332135	0,02528668	76,0606493	5,6126E-23	1,86997112	1,97667159
PIB P/C						
VENEZUELA	1,99179106	0,01653285	120,474733	2,2899E-26	1,95690979	2,02667233
REMOTENESS	0,93985613	0,01415377	66,4032489	5,6037E-22	0,90999429	0,96971797
UA						
MERCOSUR	17,9691264	8,71366533	2,06217771	0,05481751	-0,41510031	36,3533531
UA CAN	17,9691264	8,71366533	2,06217771	0,05481751	-0,41510031	36,3533531
CONTIGUITY	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
LANGUAGE						
ESPAÑOL	0	0	65535	#¡NUM!	0	0

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

URUGUAY (Importaciones)

Estadísticas de la regresión

Coefficiente de correlación múltiple	0,999768274
Coefficiente de determinación R ²	0,999536603
R ² ajustado	0,699212224
Error típico	0,473635373
Observaciones	18

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	10	4458,52044	445,852044	1321,72768	1,7126E-10
Residuos	11	5,30082446	0,48189313		
Total	21	4463,82127			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%
Intercepción	0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A
PIB						
URUGUAY	0,67980083	0,01324831	51,3122819	4,3942E-20	0,65184935	0,70775231
PIB						
VENEZUELA	0,6335233	0,01229038	51,54629	4,069E-20	0,60759287	0,65945372
DISTANCIA	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
PIB P/C						
URUGUAY	1,84419274	0,03424017	53,8604984	1,9369E-20	1,77195229	1,91643318
PIB P/C						
VENEZUELA	1,90995723	0,02918827	65,4357794	7,1851E-22	1,84837537	1,9715391
REMOTENESS	0,90143604	0,01725343	52,246777	3,2391E-20	0,86503448	0,93783759
UA						
MERCOSUR	18,0107914	8,27310247	2,1770299	0,04385905	0,55607112	35,4655117
UA CAN	18,0107914	8,27310247	2,1770299	0,04385905	0,55607112	35,4655117
CONTIGUITY	0	0	65535	#¡NUM!	0	0
IDIOMA						
ESPAÑOL	0	0	65535	#¡NUM!	0	0

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

ANÁLISIS ESTADÍSTICO

En todos los casos, el modelo aplicado es adecuado, ya que en los cuatro países analizados el *Coefficiente de Correlación Múltiple* es del 0,99, lo que significa que el 99% de las variaciones de la variable “dependiente” se explican por las variaciones de las variables “independientes”. Esta condición se cumple para las Exportaciones como para las Importaciones.

ANAVA DE LA REGRESIÓN

De acuerdo al análisis de la Varianza, existe un problema de Regresión Múltiple entre las variables relacionadas. (En todos los casos se rechaza la Hipótesis Nula).

ANÁLISIS DE LOS COEFICIENTES

Al estimar la regresión múltiple, las variables distancia, idioma (Español) y frontera (Contiguity) en común, produjeron resultados poco satisfactorios en cuanto a significancia estadística, por lo que se procedió a excluirlas del Modelo Gravitacional.

La variable “pertenencia a la Comunidad Andina o al Mercosur” se descarta del modelo, ya que no resultó ser relevante en las exportaciones. Sin embargo, en el caso de las importaciones, sí explica las correspondientes a Uruguay y Paraguay.

Los coeficientes que tuvieron el signo esperado y en general, sus valores resultaron conformes al modelo, fueron PIB, PIB per cápita y Remotenes (o distancia económica). No obstante, el modelo aplicado a las importaciones, produjo resultados dispares, incluso entre los miembros del Bloque. Para todos los países, el PIB, PIB per cápita, Remoteness, UA Mercosur y UA CAN, mostraron valores relevantes, excepto Argentina, para la cual sólo tuvieron resultados significantes las dos primeras. Y el PIB per cápita, sólo en el caso nacional.

≠ Argentina

La regresión correspondiente a las exportaciones de Argentina, indica que todas las variables cuantitativas mencionadas, son relevantes y tienen relación directa o positiva, respecto a las exportaciones nacionales. No obstante, las importaciones tienen un explicación diferente.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Exportaciones

- PIB Argentina: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Argentina: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- Remoteness: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.

Importaciones

- PIB Argentina: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Argentina: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.

≠ Brasil

Exportaciones

En el caso de Brasil, todas las variables cuantitativas, que no fueron descartadas, resultaron relevantes y de relación directa o positiva, respecto a las exportaciones brasileras.

- PIB Brasil: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Brasil: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- Remoteness: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.

Importaciones

- PIB Brasil: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Brasil: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- Remoteness: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

≠ Paraguay

Exportaciones

Las variables utilizadas en la regresión de Paraguay, excepto las descartadas para los 4 países, produjeron resultados significantes para la regresión.

- PIB Paraguay: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Paraguay: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- Remoteness: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.

Importaciones

- PIB Paraguay: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Paraguay: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- Remoteness: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión
- UA Mercosur: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- UA CAN: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.

≠ Uruguay

Exportaciones

Al igual que el resto de los países, las variables han resultado relevantes para la regresión. Todas han demostrado un comportamiento directo respecto a las exportaciones de Uruguay.

- PIB Argentina: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Argentina: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- Remoteness: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Importaciones

- PIB Paraguay: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Paraguay: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- PIB per cápita Venezuela: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- Remoteness: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión
- UA Mercosur: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión.
- UA CAN: +b (Relación directa). Variable relevante para la regresión

APLICACIÓN DEL MODELO GRAVITACIONAL

La ecuación correspondiente al Modelo Gravitacional, aplicada en este trabajo, implicaría, de acuerdo a los resultados arrojados por la regresión múltiple, la siguiente forma:

Exportaciones

Argentina:

$$\ln^{50}(X_{\text{ARG}}) = 0 + 0,748Y_{\text{arg}} + 0,825Y_{\text{ven}} + 2,239\text{PibCap}_{\text{arg}} + 2,368\text{PibCap}_{\text{ven}} + 1,042\text{Rem}_{\text{arg/ven}} + 0,18_{\text{arg/ven}}$$

Brasil:

$$\ln(X_{\text{BRA}}) = 0 + 0,754Y_{\text{bra}} + 0,825Y_{\text{ven}} + 2,473\text{PibCap}_{\text{bra}} + 2,487\text{PibCap}_{\text{ven}} + 1,065\text{Rem}_{\text{bra/ven}} + 0,18_{\text{bra/ven}}$$

Paraguay:

$$\ln(X_{\text{PAR}}) = 0 + 0,706Y_{\text{par}} + 0,639Y_{\text{ven}} + 2,197\text{PibCap}_{\text{par}} + 1,927\text{PibCap}_{\text{ven}} + 0,936\text{Rem}_{\text{par/ven}} + 1,12_{\text{par/ven}}$$

Uruguay:

$$\ln(X_{\text{URU}}) = 0 + 0,708Y_{\text{uru}} + 0,660Y_{\text{ven}} + 1,923\text{PibCap}_{\text{uru}} + 1,991\text{PibCap}_{\text{ven}} + 0,939\text{Rem}_{\text{uru/ven}} + 0,47_{\text{uru/ven}}$$

⁵⁰ Ln: significa que se aplica logaritmo en base 10 a todas las variables cuantitativas

Importaciones

Argentina:

$$\ln(M_{\text{ARG}}) = 0 + 0,661Y_{\text{arg}} + 0,695Y_{\text{ven}} + 1,794\text{PibCap}_{\text{arg}} + 0,42_{\text{arg/ven}}$$

Brasil:

$$\ln(M_{\text{BRA}}) = 0 + 0,743Y_{\text{bra}} + 0,813Y_{\text{ven}} + 2,474\text{PibCap}_{\text{bra}} + 2,446\text{PibCap}_{\text{ven}} + 1,048\text{Rem}_{\text{bra/ven}} + 0,18_{\text{bra/ven}}$$

Paraguay:

$$\ln(X_{\text{PAR}}) = 0 + 0,699Y_{\text{par}} + 0,633Y_{\text{ven}} + 2,175\text{PibCap}_{\text{par}} + 1,909\text{PibCap}_{\text{ven}} + 0,926\text{Rem}_{\text{par/ven}} + 18,010\text{UAMercosur}_{\text{par/ven}} + 18,010\text{UACAN}_{\text{par/ven}} + 0,682_{\text{par/ven}}$$

Uruguay:

$$\ln(X_{\text{URU}}) = 0 + 0,679Y_{\text{uru}} + 0,633Y_{\text{ven}} + 1,844\text{PibCap}_{\text{uru}} + 1,909\text{PibCap}_{\text{ven}} + 18,010\text{UAMercosur}_{\text{par/ven}} + 18,010\text{UACAN}_{\text{par/ven}} + 0,473_{\text{uru/ven}}$$

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

Apéndice I: DATOS CORRESPONDIENTES A LOS ÍNDICES

Los índices son una medida estimada de la competitividad de Argentina y Venezuela en cada partida. Los datos fueron obtenidos de la base TradeMap y corroborados con los disponibles en Aladi y Comtrade (United Nations) . Todas las estadísticas corresponden al año 2007.

1) Índice de Ventaja Comparativa Revelada⁵¹

- *Aplicado a las Exportaciones Argentinas*

Partida Arancelaria	Exportaciones Argentinas de la partida	Exportaciones Argentinas Totales	Exportaciones mundiales de la partida	Exportaciones Totales Mundiales	IVCR
8703	2.177.064.000	55.779.580.000	618.692.928.000	13.783.040.000.000	0,87
0202	418.407.000	55.779.580.000	9.980.439.000	13.783.040.000.000	10,36
1901	137.572.000	55.779.580.000	9.559.083.000	13.783.040.000.000	3,56
8903	18.005.000	55.779.580.000	15.475.980.000	13.783.040.000.000	0,29
9401	50.408.000	55.779.580.000	50.636.510.000	13.783.040.000.000	0,25
1806	119.969.000	55.779.580.000	16.865.870.000	13.783.040.000.000	1,76
3923	137.737.000	55.779.580.000	38.199.100.000	13.783.040.000.000	0,89
1704	91.834.000	55.779.580.000	7.338.702.000	13.783.040.000.000	3,09
9403	43.484.000	55.779.580.000	66.265.612.000	13.783.040.000.000	0,16
6211	2.379.000	55.779.580.000	9.810.647.000	13.783.040.000.000	0,06

⁵¹ Valores expresados en dólares a precios corrientes.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

▪ *Aplicado a las Exportaciones Venezolanas*

Código del producto	Exportaciones Venezolanas de la partida	Exportaciones Venezolanas Totales	Exportaciones mundiales de la partida	Exportaciones Totales Mundiales	IVCR
'8708	261.193.000	62.656.020.000	283.847.300.000	13.783.040.000.000	0,20
'8207	7.046.000	62.656.020.000	16.564.230.000	13.783.040.000.000	0,09
'2713	779.440.000	62.656.020.000	10.265.220.000	13.783.040.000.000	16,70
'8212	18.827.000	62.656.020.000	3.117.560.000	13.783.040.000.000	1,33
'2811	19.137.000	62.656.020.000	2.985.077.000	13.783.040.000.000	1,41
'7308	15.422.000	62.656.020.000	36.979.360.000	13.783.040.000.000	0,09
'4011	101.710.000	62.656.020.000	56.441.540.000	13.783.040.000.000	0,40

2) Índice de Complementariedad Comercial

$$ICC_{AB} = \frac{\frac{X_A^i}{X_A^T} \cdot \frac{M_B^i}{M_B^T}}{\frac{M^i}{M^T} \cdot \frac{M^i}{M^T}}$$

Donde:

X_A^i = Exportaciones del bien "i" del país A.

X_A^T = Exportaciones totales del país A

M_B^i = Importaciones del bien "i" del país B

M_B^T = Importaciones totales del país B

M^i = Importaciones mundiales del bien "i", neto de las importaciones del país A

M^T = Importaciones mundiales totales

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

- *Aplicado a las Exportaciones Argentinas*

Partida	Exportaciones Argentinas de la partida	Exportaciones Argentinas Totales	Importaciones de la partida por Venezuela	Importaciones totales de Venezuela	Importaciones mundiales de la partida, neto de las impo TOTALES de Argentina	Importaciones Mundiales Totales	ICC
'8703	2.177.064.000	55.779.580.000	3.987.656.000	39.850.412.000	573.549.984.000	14.035.881.984.000	2,34
'0202	418.407.000	55.779.580.000	181.236.000	39.850.412.000	-34.292.605.000	14.035.881.984.000	5,71
'1901	137.572.000	55.779.580.000	151.815.000	39.850.412.000	-35.616.182.000	14.035.881.984.000	1,46
'8903	18.005.000	55.779.580.000	32.754.000	39.850.412.000	-31.387.788.000	14.035.881.984.000	0,05
'9401	50.408.000	55.779.580.000	89.775.000	39.850.412.000	10.866.868.000	14.035.881.984.000	3,40
'1806	119.969.000	55.779.580.000	58.529.000	39.850.412.000	-28.403.633.000	14.035.881.984.000	0,77
'3923	137.737.000	55.779.580.000	125.864.000	39.850.412.000	-5.788.000.000	14.035.881.984.000	45,86
'1704	91.834.000	55.779.580.000	106.006.000	39.850.412.000	-37.303.773.000	14.035.881.984.000	0,62
'9403	43.484.000	55.779.580.000	130.002.000	39.850.412.000	24.831.624.000	14.035.881.984.000	0,81
6211	2.379.000	55.779.580.000	13.867.000	39.850.412.000	-36.959.163.000	14.035.881.984.000	0,00

**Los datos corresponden al año 2007

Fuente: TradeMap

- *Aplicado a las Exportaciones Venezolanas*

Partida	Exportaciones Venezolanas de la partida	Exportaciones Venezolanas Totales	Importaciones Argentinas de la partida	Importaciones totales de Argentina	Importaciones mundiales de la partida, neto de las impo TOTALES de Venezuela	Importaciones Mundiales Totales	ICC
'8708	261.193.000	62.656.020.000	2.280.922.000	44.707.040.000	243.348.820.000	14.035.881.984.000	0,708
'8207	7.046.000	62.656.020.000	73.902.000	44.707.040.000	-23.070.352.000	14.035.881.984.000	0,069
'2713	779.440.000	62.656.020.000	7.096.000	44.707.040.000	-28.123.438.000	14.035.881.984.000	0,492
'8212	18.827.000	62.656.020.000	58.116.000	44.707.040.000	-36.094.718.000	14.035.881.984.000	0,059
'2811	19.137.000	62.656.020.000	10.994.000	44.707.040.000	-36.508.580.000	14.035.881.984.000	0,011
'7308	15.422.000	62.656.020.000	53.020.000	44.707.040.000	-5.540.028.000	14.035.881.984.000	1,874
'4011	101.710.000	62.656.020.000	397.669.000	44.707.040.000	17.929.884.000	14.035.881.984.000	8,849

**Los datos corresponden al año 2007

Fuente: TradeMap

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

3) Índice de Intensidad Comercial

$$IIC_{AB} = \frac{X_A^B / X_A}{M_B / M_{Mun}} = \frac{x_{AB}}{m_B}$$

Donde:

X_A^B = Exportaciones del país A al país B

X_A = Exportaciones totales del país A

M_B = Importaciones totales del país B

M_{Mun} = Importaciones mundiales (excluidas las importaciones del país A)

X_{AB} = Participación del país B en las exportaciones totales del país A

m_B = Participación del país B en las importaciones mundiales (excluidas las importaciones del país A)

IIC correspondiente a las exportaciones argentinas hacia el mercado venezolano

Exportaciones Argentinas a Venezuela	Exportaciones Argentinas Totales	Importaciones Totales de Venezuela	Importaciones mundiales TOTALES (excluidas las importaciones de Argentina)	$IIC_{ARG/VEN}$
1.176.183.000	55.779.580.000	39.850.412.000	13.991.174.944.000	7,403

El índice de intensidad aplicado a las exportaciones argentinas dio como resultado 7,403, es decir, mayor que uno, lo que revela que Argentina tiene una participación mayor en las importaciones de Venezuela que otros orígenes, o provenientes del resto del mundo.

IIC correspondiente a las exportaciones venezolanas hacia el mercado nacional

Exportaciones Venezolanas hacia Argentina	Exportaciones Venezolanas Totales	Importaciones Totales de Argentina	Importaciones mundiales TOTALES (excluidas las importaciones de Venezuela)	$IIC_{ARG/VEN}$
23.596.000	62.656.020.000	44.707.040.000	13.996.031.572.000	0,118

El cálculo del IIC ha dado como resultado un valor menor que 1. Lo que significa que las importaciones provenientes de Venezuela no tienen la suficiente participación en el mercado argentino, en comparación con las importaciones mundiales.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

VI. BIBLIOGRAFÍA

- ARIAS Joaquín y SEGURA, Oswaldo. “Índice de Ventaja Comparativa Revelada: Un indicador del desempeño y de la competitividad productiva comercial en un país”. Revista Intercambio Área de Comercio y Agronegocios. IICA. Número IV-2004. 10p. V. Disponible en: <http://www.iica.int/peru/observatorio/documentos/VCR.pdf>
- ALPERÍN Carlos et al. “El surgimiento de China y las oportunidades y desafíos para el comercio argentino”. Estudios del CEI (Centro de Economía Internacional) N° 6, Diciembre, 2003.
- ANDERSON Kim and NORHEIM Hege. “From imperial to regional trade preferences; its effects on Europe’s Intra and Extra-Regional Trade”. Weltwirtschaftliches Archiv, 129(1), pp. 78-101. 1993.
- BERENSON-LEVINE, Estadística para Administración y Economía, Sexta Edición, Ed. Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1996.
- BUSTILLO MESANZA, Ricardo. “Medición de la Complementariedad Comercial: España frente a la Europa Oriental comunitaria”, Boletín Económico del ICE N° 2878, España, Mayo 2006.
- Disponible en: http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE_2878_9-24_955A3449B9EAAC8D8CEB90BF55D1A452.pdf
- CAFIERO José. “Análisis de las Exportaciones Argentinas utilizando el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas”. Documento publicado en Revista del CEI, N° 5. Buenos Aires, Argentina. Junio, 2006. Disponible en: <http://www.cei.gov.ar/revista/05/revis05.pdf> (Fecha de consulta: 17 de mayo de 2009).
- CARRERA Jorge et. al. “Oportunidades y Amenazas del ALCA para la Argentina”, Serie de Estudios del CEI, Publicación N° 2, Diciembre, 2002.
- Disponible en: <http://cei.mrecic.gov.ar/html/serie.htm>
- DEPETRIS GUIGUET Edith y ROSSINI Gustavo. “Principales bloques exportadores en el mercado mundial de quesos y manteca”. Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias. Número XI. Rosario, Argentina, 2007. Disponible en: <http://www.fcagr.unr.edu.ar/Investigacion/revista/rev11/1.htm> (Fecha de consulta: 17 de Mayo de 2009).

- EVANS Lewis y HUGHES Patrick. "Competition policy in small distant open economies: Some lessons from the Economic Literature". New Zealand Treasury. Working paper 03/31. Diciembre, 2003.
- FEENSTRA Robert C., MARKUSEN A y ROSE Andrew K. "Using the Gravity Equation to differentiate among alternative theories of trade". Canadian Journal of Economics, Vol. 34. May, 2001. Disponible en:
<http://www.econ.ucdavis.edu/faculty/fzfeens/pdf/FMRnew.pdf>
- GALPERIN Carlos *et. al.* "El surgimiento de China y las oportunidades y desafíos para el comercio argentino", Asociación Argentina de Economía Política, Anales, La Plata, 2005. Disponible en: <http://www.aaep.org.ar/anales/buscador.php?anales=2005-laplata>
- HEAD, Keith. "Gravity for beginners". University of British, Columbia, Vancouver, Canada, 2003.
- HERNANDEZ, Edgar: "Mercosur: un excelente negocio para Venezuela", El Colombiano, Número we2004, Económicas, Medellín, Colombia, Agosto 1996,
- INFORME EXPORTAR. "Incorporación de Venezuela al Mercosur". Fundación Exportar. Informe N° 29. Disponible en:
<http://www.exportar.org.ar/web2006/index.php?modulo=exportar&s=4>
- INFORME ICEX. España, Instituto Español de Comercio Exterior –ICEX-. "Informe Económico y Comercial Venezuela", Caracas, 31 de julio de 2007. Elaborado por el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).
- INFORME INTAL. América Latina, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL). "Informe MERCOSUR N° 11". Buenos Aires. Enero, 2007.
- JACOBO, Alejandro. "Incrementando la presencia comercial de América Latina: ¿Qué tienen los modelos gravitacionales para decir?" Actualidad Económica, Año XV, N° 56 enero-julio 2005. Instituto de Economías y Finanzas. UNC. Disponible en:
http://www.eco.unc.edu.ar/ief/publicaciones/actualidad/2005_n56/5_gravitacion_jacobo.pdf
- KRUEGER, Anne. "Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA". NBER Working Paper N° 7429. December 1999.
- MARTINEZ COLL, Juan Carlos: "Teoría de la Integración Económica" en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes. Madrid. 2001. Fuente consultada en Julio 2008.
Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/17/teoria-integracion.htm>
- MOREIRA Mauricio M., VOLPE Christian y BLYDE Juan S. "Destrabando las arterias: La incidencia de los Costos de Transporte en el Comercio de Latinoamérica y el Caribe".

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

- INTAL. Buenos Aires. Octubre, 2008. Disponible en:
http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/ponencias/Foro_INTAL_2008_10_02_Mesquita_Volpe_Blyde1.pdf
- NOGUER Marta. “China: ¿cuál es el potencial de comercio con España?”. Documentos de Economía La Caixa. Barcelona. Diciembre, 2006. Disponible en:
http://www.pdf.lacaixa.comunicacions.com/de/esp/de04_esp.pdf
- OSCÁTEGUI José. “*La Teoría de las Uniones Aduaneras: El enfoque tradicional*”. Junio, 1999. Acceso a texto completo en
<http://www.pucp.edu.pe/departamento/economia/images/documentos/DDD167.pdf>
- OSIMANI Rosa y ESTOL Rosina. “Posibles impactos de un acuerdo comercial con los Estados Unidos”. Documento de trabajo. Centro de Investigaciones Económicas. Montevideo, Uruguay. Julio, 2006. Disponible en:
http://www.ciu.com.uy/innovaportal/innovaportal.GetHTTPFile/132_-Rosa_Osimani_-_CINVE_Posibles_impactos_de_un_acuerdo_comercial_con_los_EE.UU.pdf?contentid=674&version=1&filename=132_-Rosa_Osimani_-_CINVE_Posibles_impactos_de_un_acuerdo_comercial_con_los_EE.UU.pdf (Fecha de consulta: 16 de Mayo de 2009).
- PANAGARIYA Arvind, “*Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments*”, Journal of Economic Literature, Vol. 38, N° 2, pág: 287-331. American Economic Association, Junio, 2000. Disponible en:
<http://www.jstor.org/stable/2565291>
- PÖYHÖNEN, “A tentative model for the volume of trade between countries”. Weltwirtschaftliches Archiv 90. Pages::93-100. (1963).
- RIVERA Sandra. “International Trade Developments: *Key Methods for Quantifying the Effects of Trade Liberalization*”. International Economic Review (USITC), 2003. Disponible en: <http://www.usitc.gov/publications/pub3583.pdf>
- ROSE, Andrew K. and ENGEL, Charles M., “*Currency Unions and International Integration*” (September 2000). NBER Working Paper No. W7872. Disponible en <http://www.nber.org/papers/w7872>
- SANCHEZ RUIZ Juan Carlos. “Aplicación del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) al Comercio entre El Salvador y Estados Unidos”. Documento publicado en el

Boletín Estadístico del BCR (Banco Central de Reserva de El Salvador). El Salvador, 2007. Disponible en:
<http://www.bcr.gob.sv/uploaded/content/category/1639836357.pdf> (Fecha de consulta: 16 de Mayo de 2009)

SALVATORE, Dominick, “*Economía Internacional*”, 6ta Edición, Prentice Hall, México, 1999.

SEGURA Joaquín Arias y RUIZ SEGURA Oswaldo. “Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo-comercial de un país. Revista Intercambio Área de Comercio y Agronegocios. IICA. Número IV-2004. 10p. (En línea) En <http://infoagro.net/comercio/intercambio/VCR.pdf>

SERVISS, Luzimar. “Los efectos de los arreglos comerciales: Análisis para el MERCOSUR”. Anales de Economía Aplicada. Almería XVII. ASEPELT. Universidad de Sevilla, Sevilla, España, 2002. Disponible en:

<http://www.asepelt.org/ficheros/File/Anales/2003%20-20Almeria/asepeltPDF/214.pdf>

SOLÉ Teresa T, RÍOS Mercé S. y PERDIGUER Mariona F. “La intensidad comercial de la industria catalana con el resto de España y la Unión Europea”. Boletín Económico del ICE N° 2952, España, Noviembre, 2008. Disponible en:
http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE_2952_DBFF4781A46CFDFE5661337F42D0BEA7.pdf

TINBERGEN, Jan. “Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy”.. The first use of a gravity model to analyze International trade flows. New York, 1962.

VAILLANT Marcel. “Impacto del ALCA en el comercio intra-regional y en el comercio de los países miembros de la ALADI con Estados Unidos y Canadá”. Documento publicado en ALADI. Montevideo, Uruguay, 2001. Disponible en:

<http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/vpublicacionesweb/0E521395C010DBD303256AD40060BA33>

VENESUR. “Es posible que el Congreso brasileño apruebe en marzo el ingreso de Venezuela al Mercosur”. Venezuela en el Mercosur. Venezuela, 27 de febrero de 2008.

Disponible en web:

http://www.venesur.com.ve/index.php?option=com_content&task=view&id=750&Itemid=73 .

Fuente consultada el día 28 de Abril de 2008.

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!

VINER, Jacob. *The Custom Union Issue* (Carnegie Endowment for International Peace, N.Y., 1950)

VOICU Mónica y HORSEWOD Nicholas J.; “El comercio en Europa Central y Oriental: ¿han convertido en obsoletos los costes de transporte a los modelos gravitacionales? - En: ICE : Información Comercial Española. Revista de Economía. - N. 834 (en. - feb. 2007) Comercio internacional y costes de transporte. España. Disponible en: http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_834_113-131_16A090D9B99ADCAAADBA1D8B86941324.pdf

WILSON Holton, KEATING Barry and JHON GALT SOLUTIONS, INC.”Pronóstico en los negocios” –con ForecastX^{MR} basado en Excel, Quinta edición, McGraw Hill Interamericana, México, DF, 2007.

PÁGINAS WEB

- Base de datos estadísticos de las NACIONES UNIDAS. Disponible en: <http://comtrade.un.org/db/>
- Página oficial del MERCOSUR. Disponible en: www.mercosurpresidenciacrpm.org
- Central Intelligence Agency (CIA): The World Factbook. Disponible en <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>. Consulta realizada el día 11/05/2008
- Conversor de monedas GoCurrency. Disponible en: www.gocurrency.com
- Página Oficial Petróleos de Venezuela Sociedad Anónima. Disponible en: http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/readmenu.tpl.html&newsid_obj_id=205&newsid_temas=92. Abril, 2008.
- Mercosur OnLine. Disponible en: www.mercosuronline.com
- Periódico El Nacional (Venezuela): <http://www.el-nacional.com>
- Diario Hoy (Argentina): <http://www.diariohoy.net/>
- Diario Infobae (Argentina): <http://www.infobaeprofesional.com>
- Diario La República (Perú). Página web: <http://www.larepublica.com.pe>
Fuente consultada el día 15/04/2009.
- Ansalatina.com. Portal Latinoamericano de la Agencia ANSA: www.ansa.it

pdfMachine

Is a pdf writer that produces quality PDF files with ease!

Produce quality PDF files in seconds and preserve the integrity of your original documents. Compatible across nearly all Windows platforms, if you can print from a windows application you can use pdfMachine.

Get yours now!